



RONALD MERTEN
IMMOBILIEN GMBH

„RUND UM IMMOBILIENVERKAUF UND -VERMIETUNG IST EIN MAKLER DER BESTE ANSPRECHPARTNER“

Weshalb es sich lohnt, Immobiliengeschäfte mithilfe
eines Maklers abzuwickeln.



Liebe Immobilien-Interessierte,

Wohnen ist ein zentrales Thema für jeden von uns. Ein Zuhause gilt als Rückzugsort und Privatsphäre. Man möchte sich wohl fühlen in den eigenen vier Wänden und investiert dafür unter Umständen viel Zeit, Geld und Herzblut. Während der eine den passenden Wohnraum für sich und seine Familie noch sucht, möchte der andere eine Immobilie veräußern oder vermieten. Für den Dritten geht es beim Erwerb oder Verkauf von Wohn- oder Gewerbeimmobilien um ein reines Kapitalgeschäft. Der Immobilienmarkt, so wie wir ihn in der heutigen Zeit kennen, ist von vielen verschiedenen Einflussgrößen geprägt.

Als Immobilienmakler beobachten wir diesen Markt seit über 25 Jahren und kennen uns bestens mit den herrschenden Regeln, Gesetzen und Gepflogenheiten aus. Wir haben Trends kommen und gehen sehen und beobachten auch die strukturellen Veränderungen mit besonderem Interesse. Gerade in den Städten Erfurt und Jena und den angrenzenden Orten Gotha, Weimar, Weißensee, Sömmerda, Gebesee oder auch Apolda, hat sich in den vergangenen Jahren eine Menge getan. Wenn Sie in dieser Region nach Immobilien suchen oder Immobilien verkaufen möchten begleiten wir Sie gerne bei Ihrem Vorhaben und setzen alles daran, die bestmöglichen Konditionen für Sie auszuhandeln.

Da uns häufig allgemeine Anfragen erreichen, die sich um Immobiliengeschäfte drehen, haben wir diesen Ratgeber erstellt. Hier finden potenzielle Verkäufer und Käufer ebenso wie Mieter und Vermieter viele praktische Tipps und Hinweise rund um Immobilien.

Wir hoffen, dass die nachfolgenden Seiten Sie dazu ermutigen, Ihren Wunsch oder Ihr Vorhaben rund ums Thema Immobilie weiter zu verfolgen. Sprechen Sie uns gerne an, wenn wir Sie dabei unterstützen können, ihr geplantes Immobilienprojekt in die Tat umzusetzen.

Wir freuen uns auf Sie.



Ihre Elke Ringleb & Ihr Ronald Merten



ELKE RINGLEB & RONALD MERTEN
Geschäftsführer der Ronald Merten Immobilien GmbH

Titel

Vorwort Ronald Merten 1

Inhaltsverzeichnis 2

Kaufen, verkaufen, mieten oder vermieten:
ein Makler berät sie umfassend 3

Sie möchten eine Immobilie verkaufen 3

Sie möchten Immobilien kaufen 4

Sie möchten eine Immobilie vermieten 5

Sie möchten eine Immobilie mieten 6

So erzielen Sie einen zufriedenstellenden Geschäftsabschluss 7

Das Erstgespräch 7

Die Marktwertermittlung 8

Vermarktung und Exposé 8

Finanzierung und Notar 9

Besondere Lebenslagen erfordern besondere Immobilienlösungen:
Wohnen im Alter 10

Kontakt

Kaufen, verkaufen, mieten oder vermieten – die Ronald Merten Immobilien GmbH unterstützt Kunden in jeder Angelegenheit.

Ganz gleich, ob Sie eine Wohnung oder ein Haus mieten, kaufen oder verkaufen möchten. Ob Sie eine Eigentumswohnung als Kapitalanlage nutzen möchten oder auf der Suche nach einem passenden Mieter für Ihre Gewerbeimmobilie sind – bei uns sind Sie an der richtigen Stelle. Unsere Aufgabe und unser Anspruch ist es, das Bestmögliche für unsere Kunden herauszuholen.

Sie möchten eine Immobilie verkaufen

Sie haben sich dazu entschieden, eine Wohn- oder Gewerbeimmobilie aus Ihrem Besitz zu veräußern. Die gute Nachricht ist: Für jede Immobilie gibt es den passenden Käufer. Um möglichst profitabel aus dem Geschäft herauszugehen ist ein jedoch ein wenig Zeit und Aufwand gefragt.

Am Anfang geht's darum, den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie zu ermitteln. Bedenken Sie, dass Sie nicht ein paar Schuhe oder ein gebrauchtes Fahrrad verkaufen. Damit jemand möglichst viel Geld für Ihre Immobilie aufbringt, sind Sie im ersten Schritt gefragt. Denn es ist Ihre Aufgabe einen möglichst marktgerechten Verkaufspreis festzusetzen und die potenzielle Zielgruppe einzugrenzen.



Gerne unterstützen wir Sie dabei mit unserer ganzen Erfahrung, denn die Preisfindung ist das A und O. Ohne Preis gibt es kein Angebot und ohne Angebot keine Kaufinteressenten.

Erzählen Sie uns in einem Erstgespräch etwas über die Hintergründe des Verkaufs: Welche Geschichte steckt in der Immobilie, was sind die Gründe für den Verkauf. All diese Informationen können uns in einer späteren Phase des Verkaufs oder Vermarktung helfen. Verschiedene Faktoren wie Zustand und Lage der Immobilie müssen ebenfalls berücksichtigt werden, um einen realistischen Verkaufswert zu ermitteln.

Offenheit ist die beste Basis für eine Zusammenarbeit mit dem Makler und den potenziellen Käufern: Das bedeutet: Sprechen Sie alle Makel und Probleme an, die Sie im Zusammenhang mit Ihrer Immobilie für wichtig erachten. Aus unserer Erfahrung heraus, können viele Probleme bereits im Vorfeld gelöst werden. Gerade bei älteren Objekten wissen die meisten Interessenten, was auf sie zukommt und kalkulieren ein entsprechendes Budget für Umbau- und Modernisierungsarbeiten gleich mit ein. Wir haben auch schon Fälle erlebt, in denen vermeintliche Nachteile sich zum Vorteil umgekehrt haben. Das passiert zumeist dann, wenn die Käufer handwerklich Begabte sind und Umbaumaßnahmen in Eigenregie durchführen können.

Sicher haben Sie eine Wunschvorstellung im Kopf, für welchen Preis Sie gerne verkaufen möchten. Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, welche Möglichkeiten die aktuelle Marktlage zulässt und welche Maßnahmen in dem Zuge erforderlich sind, um einen vielversprechenden Verkaufspreis aufzurufen. Gerne nehmen wir Ihre Immobilie in unser Portfolio auf.

Immobilien kaufen in Erfurt und Umgebung

Der Erwerb von Immobilien ist für Privatleute in den meisten Fällen eine Herzensangelegenheit. Man sucht ein Heim für sich und seine Lieben und möchte sich langfristig binden. Der Immobilienkauf ist aktuell aufgrund der finanzwirtschaftlichen Situation eine sinnvolle Investition.

Um Immobilien zu kaufen ist jetzt der passende Zeitpunkt. Gerne sind wir bei der Suche nach dem passenden Objekt behilflich, wenn Sie an Immobilien in Erfurt und Umgebung interessiert sind. Und bedenken Sie: Der aufgerufene Angebotspreis entspricht nur selten dem tatsächlichen Kaufpreis. Gehen Sie also mutig voran und vermeiden Sie Kompromisse bei der Wahl Ihres Traumhauses oder Ihrer Traumwohnung. Setzen Sie auf einen erfahrenen Immobilienexperten an Ihrer Seite, der Ihnen dabei hilft einen kühlen Kopf zu bewahren, wenn es um die Abwicklung geht.

Sollten Sie eine Immobilie suchen, die sie privat nutzen möchten, kann der Makler derjenige sein, der sie erdet oder auf den Boden der Tatsachen holt. Immer wieder beobachten wir, dass potenzielle Käufer unbedingt zum Zug kommen möchten. Sie wünschen sich ihr Traumhaus so sehr, dass sie am liebsten auf der Stelle den Kaufvertrag unterzeichnen würden.



Von Schnellschüssen rund um den Immobilienerwerb können wir jedoch allen Interessenten nur dringend abraten. Wir sind der Meinung, dass die Anschaffung einer Immobilie das Leben verändern kann, und zwar im positiven Sinne. Allerdings müssen viele Dinge gewährleistet sein, damit dies auch tatsächlich eintritt. Andernfalls kann der Immobilienkauf auch Probleme mit sich bringen, die Sie und Ihre Angehörigen nicht nur an finanzielle Grenzen, sondern auch an die Grenzen der Belastbarkeit bringen.

Insbesondere bei renovierungsbedürftigen Immobilien empfiehlt es sich, genauer hinzusehen: Haben Sie die Zeit und die finanziellen Mittel, um die Immobilie in einen modernen Standard zu bringen? Viele Kunden argumentieren, dass sie anfallende Handwerksarbeiten in Eigenleistung erbringen. Hier geben wir zu bedenken, dass auch die Kosten für Baumaterialien in die Rechnung einzubeziehen sind. Womöglich sparen Sie den Arbeitslohn, aber alles, was an Werkzeugen, Baumaterialien oder auch Fenstern oder Türen benötigt wird, kostet Geld.

Deshalb ist unser Rat: Wenn Sie eine Immobilie kaufen möchten, dann machen Sie sich möglichst keinen Zeitdruck. Entscheiden Sie in Ruhe und kalkulieren Sie die Kosten gründlich durch. Und sollten Sie womöglich am Ende nicht zum Zug kommen, weil ein anderer Käufer schneller war, dann können wir Sie nur ermutigen weiterzusuchen. Auch für Sie wird das passende Objekt eines Tages dabei sein.



Sie möchten eine Immobilie vermieten

Die Vermietung von Häusern, Wohnungen oder Gewerberäumlichkeiten ist weniger aufwändig als die Abwicklung eines Verkaufs. Dennoch nehmen wir uns viel Zeit für die Vermittlung potenzieller Mieter an Vermieter. Wenn Sie Immobilien in Erfurt und Umgebung vermieten möchten, dann ist die schnelle Vermittlung um jeden Preis nicht unser Ziel. Vielmehr streben wir für Sie die Anbahnung eines möglichst langfristigen Mietverhältnisses an. Das gewissenhafte Prüfen der Eigenauskünfte von Interessenten gehört daher ebenso zu unseren Aufgaben wie die ehrliche Aufbereitung von Informationen zur Immobilie. Denn möglichst viel Transparenz ist die beste Grundlage für zufriedene Mieter und Vermieter.

Trotz Kündigungsfristen kommt es bei der Suche nach einem neuen Mieter häufig auf eine schnelle und zügige Abwicklung an. Schließlich sind Sie als Vermieter an einem möglichst nahtlosen Übergang ohne Mietausfälle interessiert. Wir können Ihnen als Makler viele zeitintensive Arbeiten abnehmen. Zum einen erstellen wir für Sie professionelle Anzeigen, die wir für Sie online und offline schalten. Dann koordinieren wir Besichtigungstermine mit dem aktuellen Mieter und neuen Interessenten. Anschließend prüfen wir die Selbstauskünfte der Interessenten und selektieren den oder die vielversprechendsten Kandidaten.

Der komplette Kontakt zwischen Interessenten und dem aktuellen Mieter läuft in dieser Phase über uns. Wir beantworten telefonische Anfragen zur Immobilie, begleiten die Besichtigungstermine vor Ort und kümmern uns auf Wunsch auch um die Mietverträge. Sie kommen erst ins Spiel, wenn es darum geht, die Vertragsangelegenheiten abzuschließen. Gerade wenn Sie in einer anderen Stadt wohnen oder beruflich stark eingebunden sind, kann die Suche nach einem passenden Nachmieter zu einer stressigen und nervenaufreibenden Angelegenheit werden. Ersparen Sie sich dies, indem Sie uns die Neuvermietung Ihrer Immobilie anvertrauen. Wir können uns gut in Ihre Lage versetzen und berücksichtigen bei der Suche nach einem Nachmieter Ihre Wünsche.

Übrigens: Sollten Sie im Zuge der Neuvermietung Umbaumaßnahmen planen, sind wir Ihnen ebenfalls gerne behilflich. Wir sind bereits seit über 25 Jahren im Geschäft und haben viele zufriedene Kunden dabei unterstützt, Immobilien in Erfurt und Umgebung zu vermieten. In dieser Zeit haben wir ein Netzwerk aus zuverlässigen Partnern aufgebaut, darunter Handwerksbetriebe, wie beispielsweise Makler, Bodenleger und auch sogenannte „Allrounder“, die wir bei Interesse gerne vermitteln.

Sie möchten eine Immobilie mieten

Entgegen der landläufigen Meinung, dass Immobilienmakler nur Vermieter oder Verkäufer unterstützen können, möchten wir Sie ermutigen, sich bei der Suche nach Ihrer neuen Mietwohnung von uns unterstützen zu lassen. Sie sparen somit Zeit und Aufwand, da wir nur Angebote für Sie heraussuchen, die Ihrem tatsächlichen Suchprofil entsprechen.

Zur Miete wohnen hat zahlreiche Vorteile: Sie zahlen jeden Monat einen festen Betrag und benötigen keinerlei Rückstände für Reparaturen. Bei Schäden haftet der Vermieter, der sich um eine zeitnahe Behebung kümmern muss. Als Mieter bleiben Sie darüber hinaus flexibel, falls sich Ihre Lebensumstände ändern.



Wenn Sie sich für Immobilien mieten in Erfurt und Umgebung interessieren, dann sind wir das passende Maklerbüro für Sie. Unser Fokus liegt seit über 25 Jahren in dieser Region. Hier kennen wir die Marktlage und wissen, worauf es ankommt. Für uns stellt es kein Problem dar für Sie zu arbeiten, auch wenn Sie noch in einer anderen Stadt wohnen sollten. Ganz im Gegenteil: Gerne nehmen wir Vorabbesichtigungen in Ihrem Auftrag wahr und verhandeln mit Maklern oder Vermietern. Je genauer Ihre Angaben sind, desto besser können wir passende Objekte am Markt ausfindig machen.

Sie haben wenig Zeit, um sich der Wohnungssuche zu widmen? Dann überlassen Sie uns einfach den Papierkram. Unser Know-how stellen wir seit Jahren Mietern und Vermietern sowie Käufern und Verkäufern zur Verfügung. Unabhängig davon, wer die Courtage zahlt, ist unser Anliegen ein gutes Geschäft abzuschließen, von dem alle Beteiligten profitieren. Wir behandeln all unsere Kunden und Geschäftspartner mit dem gleichen Respekt und einer serviceorientierten Haltung. Denn in erster Linie sehen wir das Immobiliengeschäft als ein Geschäft zwischen Menschen. Menschen, die unterschiedliche Wünsche, Vorstellungen und Bedürfnisse haben.

So erzielen Sie einen zufriedenstellenden Geschäftsabschluss

Am Ende eines jeden Immobiliengeschäfts steht der Vertragsabschluss. Der Weg bis zu dem Termin, bei dem die Beteiligten ihre Unterschriften unter eine Vereinbarung setzen, kann unter Umständen zeitaufwändig und mühevoll gewesen sein. Damit sich dieser Weg für Sie lohnt, ist die Zusammenarbeit mit einem Makler empfehlenswert. Konkret unterstützen wir Sie bei Verkaufswünschen mit folgenden Leistungen:

Das Erstgespräch

Wir lernen uns kennen und Sie geben uns erste Informationen zur Immobilie. Da wir in den kommenden Wochen eng zusammenarbeiten, sollte die Chemie zwischen uns stimmen. Nur wenn wir ein gutes Bauchgefühl haben, sollten wir unsere Zusammenarbeit fortsetzen. Wir sind an einer guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit ebenso interessiert wie Sie.



Deshalb zählt es zu unseren Grundsätzen, dass wir unseren Kunden niemals beim ersten Treffen einen Maklerauftrag zur Unterschrift vorlegen. Wir möchten, dass Sie sich die nötige Zeit nehmen und „eine Nacht darüber schlafen“ bevor Sie sich vertraglich binden.

Marktwertermittlung

Wir besichtigen die Immobilie und Sie bringen alle Unterlagen mit, die dabei helfen einen Verkaufswert zu ermitteln. Dazu zählen: Grundrisse, ein Nachweis darüber, dass es sich um Ihr Eigentum handelt, Dokumente von der Stadt oder dem Landkreis zur Erschließungssituation sowie evtl. vorhandene Gutachten. Und Sie erzählen uns so viel wie möglich über die Geschichte der Immobilie. Auf dieser Basis gelingt es, einen realistischen Kaufpreis zu ermitteln.

Es wird zwischendurch immer Fragen geben, die wir uns gegenseitig beantworten. Und es wird fehlende Unterlagen geben, die eine Bank zwingend zur Finanzierung benötigt und die Sie nicht haben. Es ist alles beschaffbar, selbst Grundrisse, Wohnflächen- und Kubaturberechnungen sind durch ein Aufmaß erstellbar.

Vermarktung und Exposé

Nachdem sich Makler und Verkäufer über den Verkaufspreis der Immobilie und die Vermarktungsstrategie geeinigt haben fällt der Startschuss für die Durchführung konkreter Aufgaben. Zurecht haben Verkäufer einen Anspruch auf die professionelle Vermarktung einer Immobilie. Es geht um hohe Summen, die aufgebracht und unter Umständen finanziert werden müssen, da reicht ein Schild im Vorgarten mit der Aufschrift „Zu verkaufen“ nicht aus. Wir sorgen für einen ersten guten Eindruck mit einem professionellen Exposé inklusive aussagekräftigem Bildmaterial und Unterlagen, darunter auch Flurkarten, Grundrisse oder Auszüge aus dem Baulastenregister. Im Gegenzug sorgen Sie für eine aufgeräumte Situation bei den Besichtigungsterminen. Somit ist man bestens vorbereitet für die Fragen der Kaufinteressenten und die Vermarktung kann starten. Nichts ist unprofessioneller als fehlende Unterlagen oder Unwissenheit, wenn es um gängige Fragen zum Objekt geht.

Um möglichst viele Personen zu erreichen, bespielen wir alle Kanäle und positionieren Ihre Immobilie in Online-Immobilienportalen, auf unserer eigenen Homepage, über Social-Media-Kanäle oder als klassische Anzeige in den Printmedien. Zudem durchforsten wir unsere eigene Kundenkartei nach Interessenten, die aktuell das suchen, was Sie anbieten. Auch über diese Form der Vermarktung ihrer Immobilie lassen sich Treffer erzielen.



Bei renovierungsbedürftigen Objekten kann es sinnvoll sein, einige Arbeiten noch vor dem Verkauf durchzuführen. Dabei gilt die Faustformel: Hell und frisch gestrichen wirkt immer besser als dunkel und fleckig. So kann sich die Investition in einen Eimer Farbe und eine Arbeitskraft später um ein Vielfaches auszahlen. Überall dort, wo mit kleinen Mitteln optische Verbesserungen erreicht werden können, sollte man nicht zögern. Umso mehr Interessenten werden am Ende auf die Anzeige aufmerksam. Hierbei geht es jedoch nicht um das Vertuschen von Mängeln wie beispielsweise Schimmelpilz, sondern darum, einen optisch möglichst ansprechenden ersten Eindruck zu erzielen. Denn aus der Erfahrung wissen wir, dass Mängel immer identifiziert werden und ein bewusstes Verschweigen dem Verkäufer als Täuschung vorgeworfen werden kann. Daher lautet unsere unbedingte Empfehlung: Immer mit offenen Karten spielen, um spätere Unstimmigkeiten gar nicht erst aufkommen zu lassen.

Finanzierung und Notar

Die Finanzierung der Immobilie ist oftmals der Knackpunkt bei Immobiliengeschäften. Hier entscheidet sich, ob der Verkauf zustande kommt oder nicht. Der Käufer muss anhand entsprechender Bankdokumente nachweisen, dass er in der Lage ist, die Immobilie zu finanzieren. Ganz gleich ob er dies mit seinem Vermögen tut oder über einen Immobilienkredit. Allen interessierten Käufern raten wir bereits vor konkreten Besichtigungen und vor einem tatsächlichen Kaufinteresse vorbereitet zu sein.

Lassen Sie sich von Banken oder unabhängigen Finanzberatern unverbindlich darüber informieren, welche Kreditmöglichkeiten Sie haben, welcher Eigenkapital-Anteil für Sie sinnvoll ist und im Rahmen Ihrer individuellen Möglichkeiten liegt. Wenn eine attraktive Immobilie auf den Markt kommt ist häufig Eile geboten. Da ist es ratsam, wenn Sie die ersten Schritte schon gegangen sind.



Sind Ihre Daten bekannt, kann der Bankberater zügig alle weiteren Schritte im Zuge einer konkreten Kreditanfrage vorbereiten. Sie haben somit ggf. einen entscheidenden Vorteil im Vergleich zu den Mitinteressenten, wenn Ihre Finanzierung als erste auf dem Tisch des Maklers oder Verkäufers liegt.

Beachten Sie unbedingt, dass es viele „versteckte“ Kosten beim Immobilienkauf gibt, die Sie in Ihrer Finanzplanung jedoch unbedingt berücksichtigen müssen. Neben dem reinen Kaufpreis gilt es die Erwerbsnebenkosten zu berücksichtigen, die regional variieren.

Bei Eigentumswohnungen ist auf das monatliche Hausgeld zu achten, das durch Sie als Inhaber zu zahlen ist. Bedenken Sie auch, dass für evtl. Umbauten oder Renovierungsarbeiten Rücklagen zur Verfügung stehen müssen. Bei einem neuen Dach oder einer Hausisolierung kommen schnell ein paar Tausend Euro für Sie als Mitglied einer Hausgemeinschaft zusammen. Erst wenn die finanzielle Seite abgesichert ist, kommt der Notar ins Spiel. Dieser setzt den Kaufvertrag auf und beurkundet den Vertragsabschluss. Offene Augen und Ohren sind hier gefragt, denn der Notar ist in der Kaufabwicklung unparteiisch. Er handelt nicht für Sie oder in Ihrem Sinne. Sie selbst sind gefragt, die einzelnen Bestandteile der Vereinbarung zu benennen und final zu überprüfen. Ein von Ihnen beauftragter Makler wird hierbei aufgrund der jahrelangen Erfahrung wertvolle Hilfestellung leisten.

Wir als Makler unterstützen Sie dabei, den Durchblick bei den Kosten zu behalten und zu vermeiden, dass Sie sich finanziell übernehmen.

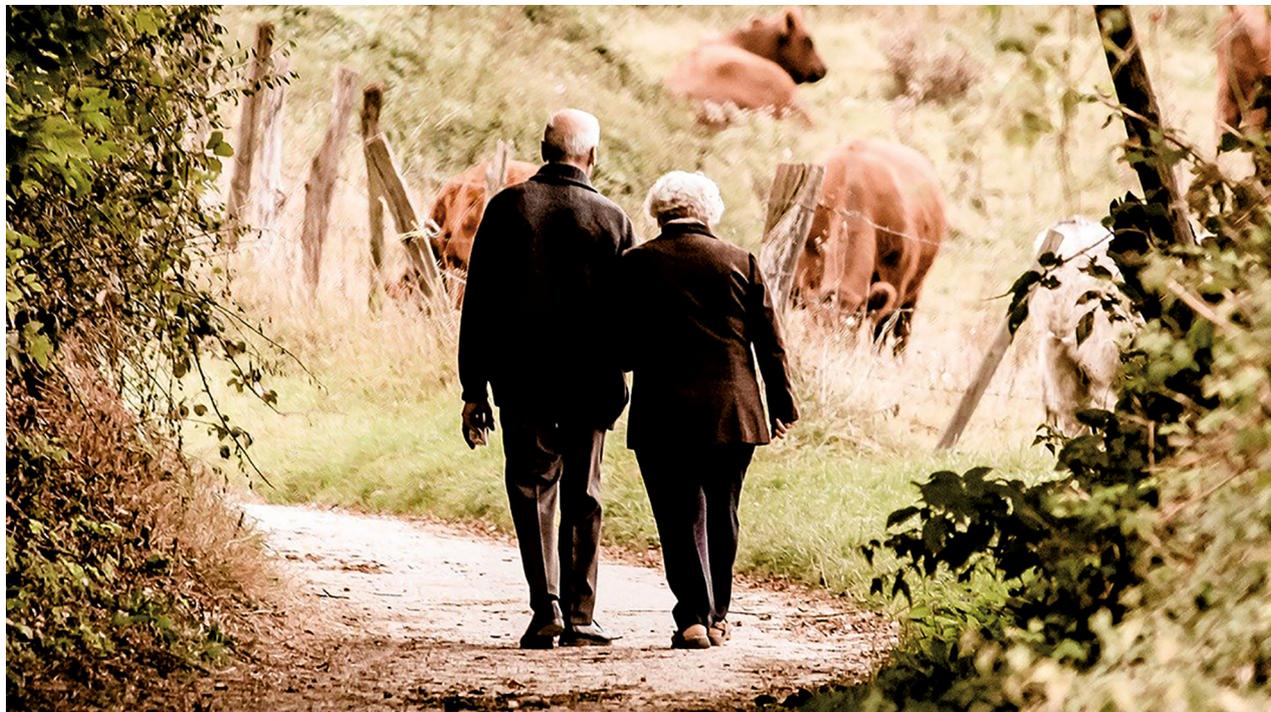
Besondere Lebenslagen erfordern besondere Immobilienlösungen: Wohnen im Alter

Wir leben in einer alternden Gesellschaft. Dank einer guten medizinischen Versorgung und einer gesunden Lebensweise steigt der Altersdurchschnitt sowohl bei Männern als auch bei Frauen. Das ist erfreulich. Dennoch ist es nicht jedem vergönnt, topfit bis ins hohe Alter zu bleiben. Sehschwächen, Gehschwächen oder andere Krankheiten sind keine Seltenheit. Auf diese Entwicklungen reagiert mittlerweile auch der Immobilienmarkt. In barrierefreien Wohnungen soll es gelingen, dass Menschen, auch mit gewissen Einschränkungen, selbstbestimmt leben können.

Wohnen im Alter erfordert jedoch einige besondere Ausstattungsmerkmale. Aus unserer Berufspraxis wissen wir, dass ein Aufzug allein jedoch nicht ausreicht, damit sich eine Immobilie barrierefrei nennen kann. Es gibt viele Normen und Vorschriften, die genau definieren, was zu einer Barrierefreiheit dazugehört. So zum Beispiel ebene Böden oder Bäder mit niedrigen Einstiegen in Badewannen oder Duschen, Ebenfalls sollten Türklinken, Fensterhebel ohne großen Kraftaufwand zu bedienen sein.

Viele Kaufinteressenten, die heute noch fit sind, denken jedoch schon an die Zukunft. Um eine Immobilie möglichst langfristig nutzen zu können, spielt barrierefreies Wohnen im Alter auch für jüngere Immobilienkäufer zunehmend eine wichtige Rolle. Denn Umbauten dann vorzunehmen, wenn es nötig ist, bedeutet nicht nur jede Menge Geld in die Hand zu nehmen, sondern auch Zeit und Aufwand zu investieren, die man in der Situation womöglich gar nicht hat.

Ganz gleich, ob Sie barrierefreie Objekte zur Miete oder zum Kauf suchen oder entsprechende Objekte selbst auf dem Markt anbieten, wir setzen uns gerne für Ihre Belange ein. Wir beraten Sie, worauf zu achten ist falls Sie Immobilien erwerben und selbst umbauen möchten. Denn gerade im Alter spielt eine gewohnte Umgebung und ein entsprechender Wohnkomfort eine wichtige Rolle.



SIE HABEN NOCH FRAGEN?

Kontaktieren Sie uns gerne für mehr Experten-Tipps– wir beraten Sie gerne.

Ronald Merten Immobilien GmbH
Am Hopfenberg 5
99096 Erfurt

 Tel. +49 361 - 347 700

 info@merten-immobilien.de



RONALD MERTEN
IMMOBILIEN GMBH