

Immobilienverkauf in Eigenregie





ImageFlow/ Shutterstock.com

Haus verkaufen ohne Makler – ist das sinnvoll?

Von Eike Schulze

Die Entscheidung, die eigene Immobilie zu verkaufen, will wohlüberlegt sein. Bei diesem Vorhaben fallen vielfältige Aufgaben und ein recht hoher Zeitaufwand an. Ist der Verkaufserlös auf dem Konto eingegangen, hat sich die Mühe jedoch meist ausgezahlt – bis dahin können allerdings mehrere Monate vergehen. So mancher Hauseigentümer fragt sich: Kann ich den Hausverkauf auch ohne Makler bewerkstelligen? Das ist sicherlich möglich. Doch ob mit oder ohne Makler, es gilt für Sie immer: Eine gute Vorbereitung ist das A und O eines erfolgreichen Immobilienverkaufs. Sie müssen sich über Ihre Verkaufsziele klar werden und einen marktgängigen Angebotspreis für das Objekt festlegen. Der entscheidende Weg zum Verkauf sind

jedoch die Unterlagen und Fotos Ihrer Immobilie, um möglichst viele Kaufinteressierte anzulocken. Denn: Die Werbung für Haus oder Wohnung liegt in Ihren Händen. Das ist durchaus ein Nachteil, wenn Sie Haus oder Wohnung ohne Makler verkaufen wollen.

Bei einem Verkauf ohne [Makler](#) ist der zeitliche Aufwand hoch. Sie müssen Werbemaßnahmen durchführen, Besichtigungen begleiten und Preisverhandlungen zum Abschluss bringen. Letztendlich braucht es auch einen Notar, der den Verkauf dingfest macht. In gefragten Regionen ist ein Verkauf in Eigenregie leichter umsetzbar als in kriselnden Gebieten.

Was wollen Sie verkaufen, Wohnung oder Haus?

Der Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung unterscheidet sich jeweils in der Zielgruppe. Wohnungen kaufen mehr Singles oder Paare ohne Kinder. Bei Einfamilienhäusern treten eher [Familien als Käufer](#) auf. Entscheidend ist natürlich die Größe der Wohnfläche und bei Häusern zusätzlich noch die Grundstücksgröße. So sind kleinere Wohnungen eher etwas [für Studenten und deren Eltern](#), die die [Wohnungen meist als Kapitalanlage](#) kaufen. Große Wohnungen ab rund 100 qm [Wohnfläche](#) sind eher etwas für Familien. Das lässt sich schnell erkennen, wenn man sich anschaut, welche Art von Miteigentümern in den anderen Wohnungen le-

ben, denn das bestimmt in viele Fällen die spätere Auswahl an Interessenten.

Bei Wohnungen ist noch ein weiterer Punkt für Sie wichtig: Viele Kapitalanleger sind auf der Suche nach passenden Eigentumswohnungen. Allerdings achten Kapitalanleger und -anlegerinnen bei ihren Kaufentscheidungen auf die Rendite. Insoweit können Sie hier nur im Einzelfall einen guten Verkaufspreis erzielen. Bei vermieteten Objekten sind die Chancen auf gute Verkaufspreise überwiegend bei Auszug von Mieterinnen und Mietern möglich.

Welche Unterlagen brauchen Sie für den Verkauf?

Bestimmte Unterlagen sind notwendig, andere eine Erleichterung für den Käufer, um sich einen Eindruck vom Gebäude zu verschaffen.

Dabei werden für den Wohnungsverkauf mehr Unterlagen erwartet als beim Hausverkauf. Im Einzelnen sind dies:

Notwendige Unterlagen bei einem Hausverkauf

Aktuelle Flurkarte(n) und Grundsteuer: Die Flurkarte sollte nicht älter als drei Monate sein. Beantragen können Sie diese beim Katasteramt. Manchmal wird sie auch Liegenschaftskarte bezeichnet. Flurkarten sind wichtig, um die [Grundsteuer](#) zu ermitteln. Außerdem sollten Sie noch den entsprechenden Grundsteuerbescheid zur Einsicht vorlegen.

Grundbuchauszug: Dieser sollte ebenfalls nicht älter als drei Monate sein. Der [Grundbuchauszug](#) gibt Auskunft über die jetzigen Eigentümer, aber auch über mögliche Einschränkungen zulasten Dritter. Diese können sowohl Hypotheken, [Grundschulden](#) oder Wegerechte oder Wohnrechte/[Nießbrauch](#) sein. Außerdem können potenzielle Käufer einen Eindruck über die [Grundstücksgröße](#) gewinnen. Den Grundbuchauszug können Sie über das Grundbuchamt oder einen Notar besorgen.

Grundriss(e): Der Grundriss zum Gebäude enthält die Größe der einzelnen Räume und schließlich die Gesamtwohnfläche der Wohneinheit. Der Wohnungsgrundriss sollte sich eigentlich in Ihrer Hausakte befinden. Liegen Ihnen keine Unterlagen vor, so ist der Architekt, [Bauträger](#) oder das Bauamt der richtige Ansprechpartner. Bei älteren Häusern kann es passieren, dass nichts zu beschaffen ist. Dann müssten Sie einen Gutachter für eine Neuvermessung der Wohneinheit beauftragen. Haben Sie das Gebäude durch Anbauten, Umbauten oder Kernsanierung verändert, sollte dieses aus angepassten Grundrissen hervorgehen.

Energieausweis: Ohne einen [Energieausweis](#) können Sie heute kein Gebäude mehr verkaufen. Der Energieausweis informiert über die [Energieeffizienz](#) des Gebäudes und gibt einen Hinweis zu möglichen Energiekosten. Ausstellen können Energieausweise beispielsweise Schornsteinfeger oder Energieberater.

Baubeschreibung: In einer Baubeschreibung sind alle wichtigen Daten zur Bauausführung dargestellt. Insbesondere Informationen zur Baukonstruktion und den verwendeten Materialien finden Sie in diesem Dokument, dazu Grundrisse, Flächenangaben, Kellerräume, Terrassen und viele weitere Daten. Eine Baubeschreibung gibt es auch bei Anbauten, Umbauten oder Totalsanierungen. Sie erhalten diese Dokumente beim Bauamt oder beim Bauträger respektive Architekt.

Aufstellung Instandhaltungsmaßnahmen: Je nachdem, wie alt die Wohnung oder das Haus ist, sind verschiedene Maßnahmen durchgeführt worden. Zu diesen Instandhaltungen gehören der Fassadenanstrich, Austausch von Fenstern, Türen und Heizung, Wartungsmaßnahmen für technische Anlagen, wie Fahrstühle bei Wohnungen in Mehrfamilienhäusern. Die Maßnahmen gehen aus Ihren Rechnungen in Art und Weise und Umfang hervor.

Wollen Sie eine Wohnung ohne Maler verkaufen, brauchen Sie zusätzlich noch folgende Unterlagen:

Darüber hinaus notwendige Unterlagen beim Wohnungsverkauf

Aktueller Wirtschaftsplan: Der Wirtschaftsplan wird vom [Hausverwalter](#) erstellt und Ihnen jedes Jahr zugestellt. Aus dem Wirtschaftsplan geht das Hausgeld, also die Umlage zur Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums, hervor. Das Hausgeld hat jeder Eigentümer in der Regel monatlich zu entrichten.

Instandhaltungsrücklage: Jeder Wohnungseigentümer muss über eine Instandhaltungsrücklage verfügen. Diese wird über das Hausgeld oder eine spezielle Instandhaltungsrücklage angespart. Sind

gerade Maßnahmen durchgeführt worden, kann es sein, dass diese bei null Euro oder nur ein paar Euro liegt. Andererseits ist es auch möglich, dass sich die Instandhaltungsrücklage auf 10.000 Euro oder mehr beläuft. Eine hohe Instandhaltungsrücklage bedeutet allerdings nicht, dass das Gebäude nur notdürftig instandgehalten wurde; vielmehr kann es sein, dass einfach gut gewirtschaftet wurde. Eine hohe Instandhaltungsrücklage ist für Sie häufig ein Plus für den zu erzielenden Verkaufspreis.



brizmaker/ Shutterstock.com

Teilungserklärung: Die [Teilungserklärung](#) ist für Sie der entscheidende Baustein beim Verkauf einer Wohnung ohne Makler. Sie legt fest, was Gemeinschaftseigentum und was Sondereigentum und damit allein im Eigentum des Wohnungsinhabers – also von Ihnen – ist. Durch die Teilungserklärung gewinnen Interessentinnen und Interessenten einen Eindruck, welche Rechte und Pflichten sie beim Erwerb des Objektes haben.

Protokolle der Eigentümerversammlungen: Die Eigentümerversammlung ist quasi das Parlament der Wohneigentümergeinschaft. In der Eigentümerversammlung werden beispielsweise folgende Punkte behandelt: die Festlegung des Hausgeldes, die Aufstellung des Wirtschaftsplans und Entscheidung über mögliche Investitionsmaßnahmen. Ein Knackpunkt ist hier manchmal eine Sonderumlage bei größeren Investitionen. Sonderumlagen wirken sich nicht selten negativ auf den zu erzielenden Verkaufspreis aus, denn diese müsste der Neueigentümer dann leisten.

Aufstellung Instandhaltungsmaßnahmen: Als Beweis, dass das Gebäude in Schuss gehalten wurde, ist eine Auflistung der Instandhaltungsmaßnahmen notwendig. Diese können Sie entweder aus den Protokollen der Eigentümerversammlung

entnehmen oder aus den Kostenabrechnungen. Ferner sollten Sie auch die Investitionen in die eigene Wohnung dokumentieren. Wichtige Details sind das Alter der Heizungsanlage, Umbaumaßnahmen, insbesondere [ein neues Bad](#) oder Einbauschränke, Markisen, Rollläden etc. Sie sollten alles, was den Wert potenziell steigert, aufführen - aber auch, wo Renovierungs- oder Sanierungsbedarf vorhanden ist.

Mietvertrag (sofern die Wohnung vermietet ist): Ist die Wohnung vermietet, ist in jedem Fall auch der Mietvertrag vorzulegen. Hier ist insbesondere die Nettokaltmiete für Investoren von Bedeutung.



Das Objekt unter der Lupe: Gibt es Schwachstellen an Haus oder Wohnung, die Sie noch vor dem Verkauf beseitigen sollten?

Ein wichtiger Schritt, bevor Sie mit der Vermarktung beim Verkauf ohne Makler beginnen: Sie müssen sich über den Erhaltungszustand des Gebäudes und des Grundstücks im Klaren sein. Dazu sollte Sie alles vom Keller bis zum Dach unter die Lupe nehmen und alle Bestandteile des Gebäudes auf Funktionstüchtigkeit prüfen. Die Ergebnisse ihrer Begehung sollten Sie in einer Liste erfassen. Gehört ein Grundstück zum Objekt, so sollten Sie auch dieses überprüfen. Kleinere Schwachstellen sollten Sie beseitigen. Hakelige Schlösser, undichte Fenster oder einen ungepflegten Garten mögen Interessenten nicht. Allerdings sind größere Sanierungen oder Modernisierungen ein zweischneidiges Schwert. Manchmal erwartet ein Käuferkreis

bei gehobenen Immobilien, dass alles in Schuss ist; dann kann eine Modernisierung oder Sanierung für Sie sinnvoll sein. Meistens ist es anders. Käufer möchten sich ihren Traum vom Wohnen erfüllen, kaufen dann aber den Geschmack des Alteigentümers immer mit. Sie möchten jedoch völlig neue Akzente setzen, die nicht unbedingt der vorgenommenen Sanierung entsprechen müssen. Ob sich der zeitliche und finanzielle Aufwand für eine Sanierung oder Modernisierung beim Hausverkauf ohne Makler in einem solchen Falle lohnt, ist fraglich. Wichtiger ist, dass die Immobilie aufgrund der Lage und Räumlichkeiten passt. Und: Vielfach lassen sich leere Wohnungen oder Häuser ohne Makler leichter verkaufen.

Warum sollten Käufer gerade Ihre Immobilie kaufen wollen? Die Erstellung des Exposés

Das ist der Punkt, der vielen schwerfällt: Ein Exposé auszuarbeiten, wenn sie ein Haus oder eine Wohnung ohne Makler verkaufen. Eine Immobilie hat mehr zu bieten als die Lage, den Zustand und die Ausstattung. Mit dem Objekt soll aus Sicht der Käufer auch ein Stück Lebensqualität erworben werden. Sind Investitionen notwendig, um eine bestimmte Lebensqualität zu erreichen? Wie ist die soziale Struktur in der Nähe? Leben hier vorwiegend Familien, Studenten etc.? Die Verkehrsanbindung ist wichtig, wie auch Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants, Schulen etc. Das alles muss ausgearbeitet werden, wenn Sie eine Immobilie ohne Makler verkaufen wollen. Etwas übertreiben ist möglich, aber nicht zu sehr. Von einer guten Verkehrsanbindung zu schreiben, wenn der Bus nur dreimal täglich fährt, ist problematisch. Viele Käufer werden Ihre Angaben überprüfen. Nicht selten entscheidet auch das Vertrauen in den Verkäufer, ob das Objekt erworben wird.

Neben der Beschreibung sind Fotos von zentraler Bedeutung für den Verkauf ohne Makler. Hier gewinnen Interessenten den ersten Eindruck, was zum Kauf angeboten wird. Daher sollten Sie Fotos

von allen Räumen, auch von Kellerräumen, der Garage oder Dachboden anfertigen. Ebenso gehören bei Einfamilienhäusern Fotos vom Garten hinzu. Bei Reihenhäusern oder Doppelhaushälften sollten Sie die Nachbargebäude ebenfalls mit ablichten, um einen Eindruck von der Situation zu vermitteln. Günstig sind Fotos bei gutem Wetter - sowohl innen als auch außen, dadurch erscheint die Immobilie beim Verkauf ohne Makler besonders positiv. Ob zusätzlich Homestaging betrieben wird, bei dem Haus oder Wohnung durch Wohnaccessoires und Pflanzen aufgewertet werden sollte, hängt von der Art Ihrer Immobilie ab. Bei einer Standardwohnung in einem Mehrfamilienhaus ist Homestaging eher unwichtig; bei einem schönen Einfamilienhaus kann es zur weiteren Aufwertung führen. Wunder dürfen Sie vom Homestaging jedoch nicht erwarten.

Ist ein Objekt renovierungsbedürftig, sollten Sie dies schon in den Fotos darstellen; so schließen sie von Beginn an Käufer aus, die eine Immobilie erwarten, in die sie nur wenig Zeit und Geld investieren werden müssen. Es gibt genügend Käufer, die gerade nicht die fertige Wohnung oder das

renovierte Haus erwarten, da sie handwerklich begabt sind und dadurch ihre eigenen Vorstellungen leichter umsetzen und einfließen lassen können. So kann es durchaus sein, dass es für diesen Interessentenkreis ein Plus darstellt, wenn alte Tapeten von der Wand und Fußbodenbeläge bereits entfernt sind.

Alles Wichtige zum Haus wird in einem Exposé zusammengefasst und präsentiert. Es ist ein zentrales Element für den Verkauf einer Immobilie ohne Makler. Da praktisch alle Objekte über Internetbörsen wie Immobilienscout und Immowelt bewor-

ben werden, sollte das Exposé darauf ausgerichtet sein. In das Manuskript gehören alle Eckdaten wie Wohnfläche, Grundstücksgröße, Energieausweis, Ausstattung etc. und eine umfassende Beschreibung von Haus oder Wohnung hinein. Weiterhin sind schöne Fotos ein Muss, um einen guten Eindruck zu hinterlassen. Darüber hinaus sollten Sie eine erweiterte Version erstellen, die bei Besichtigungen herausgegeben wird. Etwa Sanierungsnachweise, Teilungserklärung, Abrechnung des Hausgeldes, Wirtschaftsplan, Baupläne oder Bauanfragen etc.

Das Gespräch mit Kaufinteressierten - was Sie berücksichtigen sollten

Wichtig ist auch hier zunächst die gute Vorbereitung, sodass Sie Interessenten auch über Kleinigkeiten informieren können, die nicht im Exposé stehen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist Ehrlichkeit, damit punkten Sie bei Interessenten. Ein entscheidender Aspekt: Sie sollten Interessenten die Immobilie eigenständig erkunden lassen. Denn sie müssen ein Gefühl bekommen, ob das Objekt für sie passend ist. Je nach Größe von Haus und Wohnung kann eine Besichtigungstour ohne Makler schon mal zwischen einer und drei Stunden dauern. Manchmal ist noch ein zweiter Besichtigungstermin

nötig, unter Umständen mit einem Bauexperten des Käufers. Bei zehn Interessenten kommen dann schon mal 20 Stunden oder mehr zusammen, die Sie bei einem Verkauf ohne Makler einkalkulieren sollten. Bei Interesse melden sich Kaufwillige sehr schnell von sich aus bei Ihnen. Es müssen manchmal noch Details mit der Bank geklärt werden, aber nach ein bis zwei Wochen sollten Sie eine konkrete Rückmeldung erhalten. Alternativ können Sie aber auch den weiteren Zeithorizont mit dem Interessenten abstimmen.

Lordn / Shutterstock.com



Welche Faktoren bestimmen den Verkaufspreis Ihrer Immobilie?

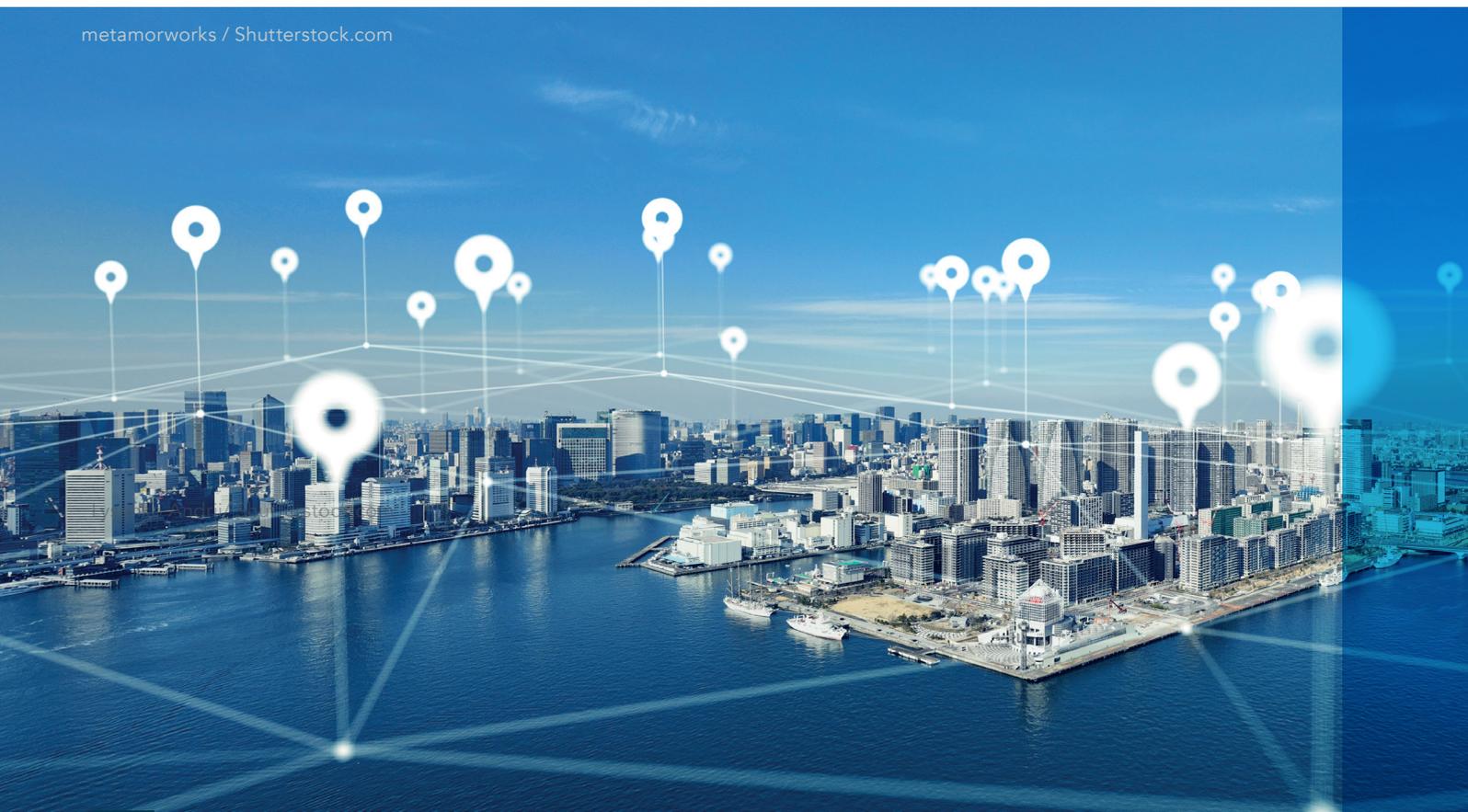
Es gibt zwei zentrale Faktoren, die den Verkaufspreis einer Immobilie bestimmen: der Zustand des Gebäudes und die Lage. Die Lage bildet das Grundrauschen beim Preis, der Zustand den letztendlichen Preis beim Verkauf. Heißt, eine Immobilie in einem hervorragenden Zustand in einer einfachen Lage ist häufig genauso viel wert wie eine sanierungsbedürftige Immobilie in einer Spitzenlage. Allerdings kann eine traumhafte Immobilie in einer Spitzenlage den Preis manchmal exponentiell steigern. Die Lage ist damit entscheidender als der Zustand.

Für den Immobilienverkauf ohne Makler bedeutet das, dass sowohl die Lage als auch der Zustand genau zu analysieren sind. Zur Lage bietet www.wohnlagenkarte.de für Sie eine gute kleinräumige Einschätzung innerhalb ihres Wohnortes. Um einen schnellen Überblick zu erhalten, können Sie auch den Biallo Immobilienwert-Rechner für Ihre Immobilienbewertung nutzen. Zum Zustand gilt: Gibt es einen Renovierungs- oder gar Sanierungsaufwand

für Käufer? Diesen sollten Sie im Verkaufspreis berücksichtigen. Der Abschlag hängt natürlich vom Aufwand ab. Eine neue Heizung kann bei einem Einfamilienhaus durchaus 25.000 Euro und mehr inklusive Renovierungsaufwand kosten - wenn noch Heizkörper ausgetauscht werden, entsteht ein zusätzlicher Aufwand, der ebenfalls mit einbezogen werden sollte.

Um sich Klarheit über den Wert Ihrer Immobilie zu verschaffen, ist in vielen Fällen ein Immobiliengutachter eine gute Entscheidung. Dieser legt den Preis anhand der Lage, der Ausstattung und des Zustandes der Immobilie fest. Auch Besonderheiten wie der Blick ins Grüne vom Balkon oder die Sauna im Keller finden in die Immobilienwertermittlung Eingang. Sie haben damit eine Basis für die Verkaufsverhandlungen mit potenziellen Interessenten. Ein realistischer Wert ist deshalb wichtig, damit Sie Haus oder Wohnung nicht unter Wert verkaufen und Interessenten nicht durch einen zu hohen Kaufpreis verschrecken.

metamorworks / Shutterstock.com





Nur ein Klick

www.biallo.de/bibliothek

In unserem Archiv finden Sie weitere hochwertige Ratgeber zu verschiedenen Themen:

- **Geldanlagen**
- **Immobilien**
- **Girokonten**
- **Darlehen**
- **Soziales**
- **Sparen**
- **Verbraucherschutz**

Mit dem kostenlosen



Newsletter

von biallo.de immer
aktuell informiert!

Welche Methoden gibt es für Sie, einen guten Verkaufspreis ohne Makler zu erzielen?

Wenn Sie den Preis im Exposé und auf den Immobilienbörsen im Internet einstellen, handelt es sich dabei in den seltensten Fällen um den endgültigen Preis. Wird das Objekt zum Marktpreis angeboten, versuchen viele Kaufinteressierte den Preis zu drücken. Andererseits: Liegt der Preis unterhalb des Marktniveaus, kann ein gegenseitiges Hochbieten bei den Interessenten entstehen. Manchmal können Sie mit dieser Taktik sogar einen höheren Verkaufspreis erzielen, weil relativ viele Kaufwillige sich für das Objekt erwärmen. In jedem Fall sollten Sie ein Limit beim Kaufpreis festlegen, mit dem Sie gut leben können. Welches die bessere Methode für den Verkauf von Haus und Wohnung ohne Makler ist, hängt von Ihrem Verkaufsgeschick und der Lage ab. Bei nachgefragten Lagen können Sie über ein relativ günstiges Verkaufsangebot häufiger ein Hochbieten entfesseln. Bei schwächeren Lagen ist das seltener der Fall.

In welchen Fällen ist ein Immobilienmakler doch die bessere Wahl?

Es gibt Situationen, da ist ein [Immobilienmakler](#) für den Verkauf doch die bessere Entscheidung. Beispielsweise, wenn zwischen Ihrem Wohnort und dem Verkaufsort der Immobilie eine ordentliche Fahrtstrecke liegt. In diesem Fall ist der zeitliche Aufwand für die Vermarktung plus Fahrtstrecken und Fahrzeit meistens zu viel des Guten. In diesem Fall haben Sie kaum Möglichkeiten spontane Besichtigungen vorzunehmen. Ein anderer Punkt: Sie wollen eine außergewöhnliche Immobilie verkaufen. Da kommt es mehr auf ein professionelles Verhandlungsgeschick an, um einen optimalen Preis zu verwirklichen. Wer alt oder gesundheitlich eingeschränkt ist, kann womöglich den Aufwand beim Verkauf seiner Immobilie nicht mehr leisten. Wenn dann keine familiäre Unterstützung vorhanden ist, ist ein Immobilienmakler wahrscheinlich für Sie die bessere Lösung. Auch wenn Sie eine starke emotionale Bindung an die eigenen vier Wände haben, kann ein Makler durch seine nüchterne Herangehensweise die Verkaufschancen verbessern. Manchmal neigen Verkäufer dazu, ihr Haus oder ihre Wohnung viel besser einzuschätzen, als es im Vergleich mit anderen Objekten tatsächlich ist. Das kann ein Hindernis beim Verkauf sein.



Unai Huizi Photography / Shutterstock.com

Checkliste für den Verkauf ohne Makler

1. Unterlagen für Haus oder Wohnung zusammenstellen.
2. Eventuell fehlende Unterlagen beschaffen.
3. Entscheiden, ob mit oder ohne Makler verkauft werden soll.
4. Anfertigen von Fotos und Auswahl für die Onlinevermarktung.
5. Erstellung des Exposés.
6. Verfassen eines Textes mit allen wichtigen Informationen zur Onlinevermarktung.
7. Schaltung einer Anzeige, beispielsweise bei Immobilienscout.
8. Zusätzliche Werbung durch passende Aushänge, beispielsweise in Vereinen und allgemeine Mundpropaganda für die Immobilie.
9. Mit Interessenten Besichtigungen durchführen.
10. Verkaufsverhandlungen mit einem oder mehreren Kaufinteressenten.
11. Bonitätsnachweise vorlegen lassen.
12. Absprechen, ob vor dem Kauf noch Dinge zu erledigen sind, die der Käufer wünscht.
13. Einen Notar bestimmen, der den rechtsgültigen Verkauf vollzieht.
14. Bestimmen, was zwischen Notartermin und Kaufpreiszahlung mit der Immobilie passieren soll, etwa die Räumung des Hauses.
15. Nach Kaufpreiszahlung: Schlüsselübergabe und Abmeldung beim Energieversorger und Benachrichtigung an die Wohngebäudeversicherung, dass die Immobilie verkauft wurde.

Quellen:

1. Schulze/Stein/Tietgen Immobilienverkauf Haufe Group
2. Immobilie verkaufen ohne Makler – 7 typische Fehler, die Sie vermeiden sollten www.focus.de
3. Bundesgerichtshof zu Aufklärungspflichten des Immobilienverkäufers
https://www.bundesgerichtshof.de/DE/Entscheidungen/entscheidungen_node.html
4. 14 Hausverkauf-Tipps: Ratgeber für mehr Erfolg
<https://www.makler-vergleich.de/immobilien-verkauf/hausverkauf/hausverkauf-tipps-ratgeber.html>

Impressum

biallo.de

Ihr Geld verdient mehr.

Inhaltlich Verantwortlicher
gemäß §Abs. 2 MStV:

Biallo & Team GmbH
Achselschwanger Str. 5, 86919
Utting

Telefon: +49 8806 33384 0
Telefax: +49 8806 33384 19

E-Mail: info@biallo.de
Internet: <https://www.biallo.de>

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:
Samuel Biallowons
Registergericht: Amtsgericht Augsburg
Registernummer: HRB 18274
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß
§ 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 213264656
Inhaltlich verantwortlich gemäß §§ 5 TMG, 55 RStV:
Samuel Biallowons

Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Urheberrecht: Alle in diesem Dokument veröffentlichten Inhalte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Verwertung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Be- und Verarbeitung, Speicherung, Übersetzung sowie Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Downloads von unseren Webseiten sind nur für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Das Impressum von biallo.de gilt auch für unsere Seiten auf

YouTube



Twitter



Instagram



Facebook



LinkedIn



Der „Ratgeber der Woche“ ist ein Service der Verbraucher-Redaktion Biallo & Team GmbH, Achselschwanger Str. 5, 86919 Utting. Sie können uns erreichen unter redaktion@biallo.de oder per Telefon: +49 8806 33384 0

Weitere Informationen unter <https://www.biallo.de>.
Es ist uns jedoch **gesetzlich untersagt**, individuell fachlich zu beraten.

