

Leidenschaft und
SACHVERSTAND



FRANK  FRANK
REAL ESTATE

Außergewöhnliche Gedanken brauchen außergewöhnliche Räume. Im Herzen des klassischen Münchens, zwischen der Oper und Residenz, in Sichtweite des Maximilianeums, finden Sie unsere neuen Büroräume mit der äußerst repräsentativen Adresse im Palais an der Oper, in der Maximilianstraße 2.



Zusätzlich haben wir ein reines Produktions-Büro mit über 250m², in dem Vertrieb, Marketing und unsere hochtechnisierten Produktionsanlagen untergebracht sind. So können wir den individuellen Anliegen unserer anspruchsvollen Kunden schnellstmöglich und direkt gerecht werden.



Ausgezeichnete Leistung Bereits zum zweiten Mal haben wir die begehrte und limitierte Auszeichnung zum „Best Property Agents“ vom führenden Immobilienmagazin Bellevue erhalten. Das Magazin Bellevue zeichnet seit 2006 die besten Immobilienunternehmen aus aller Welt mit dem „Best Property Agents“ Award aus. Bei dieser Auszeichnung handelt es sich um das einzige unabhängige Qualitätssiegel in der Branche der Immobiliendienstleister und genießt mittlerweile national und International beachtliches Renommee. Sie ist eine Anerkennung für langjährige Arbeit, erarbeitete Kompetenz und guten Kundenservice.



Die besten Immobilienmakler – empfohlen von BELLEVUE,
Europas größtem Immobilienmagazin

Mit der Aktion BEST PROPERTY AGENTS beurteilt
und fördert BELLEVUE nachhaltig die Qualität von Dienstleistungen
beim Kauf und Verkauf von Immobilien.

Frank & Frank Immobilien

erfüllte die Auswahlkriterien und wurde für
kompetente Beratung, langjährige Erfahrung und
umfangreiche Marktkenntnis ausgezeichnet.

Hamburg, im Januar 2014

Andrea Wasmuth,
Geschäftsführerin
BELLEVUE AND MORE GmbH



Claus-Peter Haller
Chefredakteur
BELLEVUE



Die besten Immobilienmakler – empfohlen von BELLEVUE,
Europas größtem Immobilienmagazin

Mit der Aktion BEST PROPERTY AGENTS beurteilt
und fördert BELLEVUE nachhaltig die Qualität von Dienstleistungen
beim Kauf und Verkauf von Immobilien.

Frank & Frank Real Estate

erfüllte die Auswahlkriterien und wurde für
kompetente Beratung, langjährige Erfahrung und
umfangreiche Marktkenntnis ausgezeichnet.

Hamburg, im Januar 2015

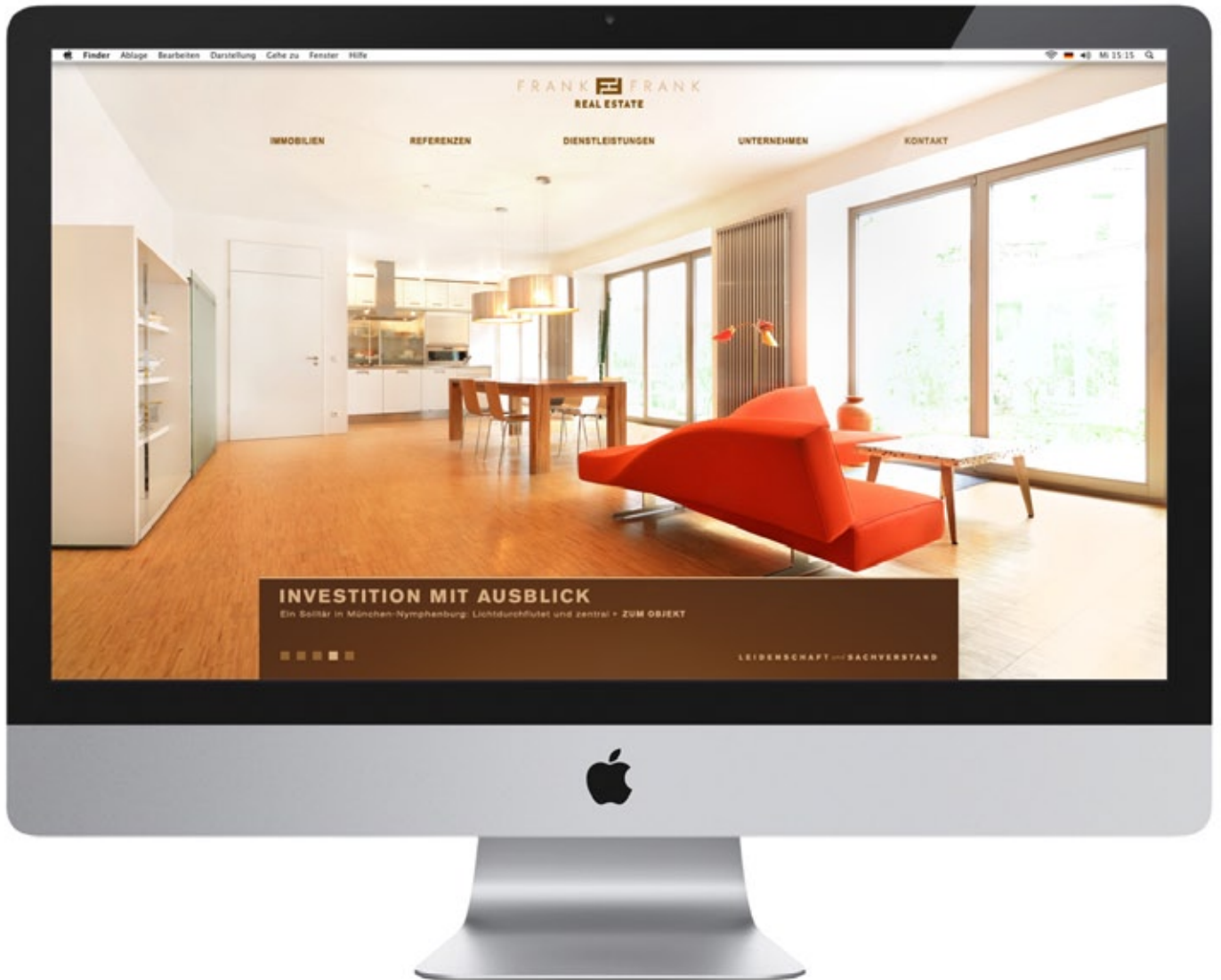
Andrea Wasmuth,
Geschäftsführerin
BELLEVUE AND MORE GmbH

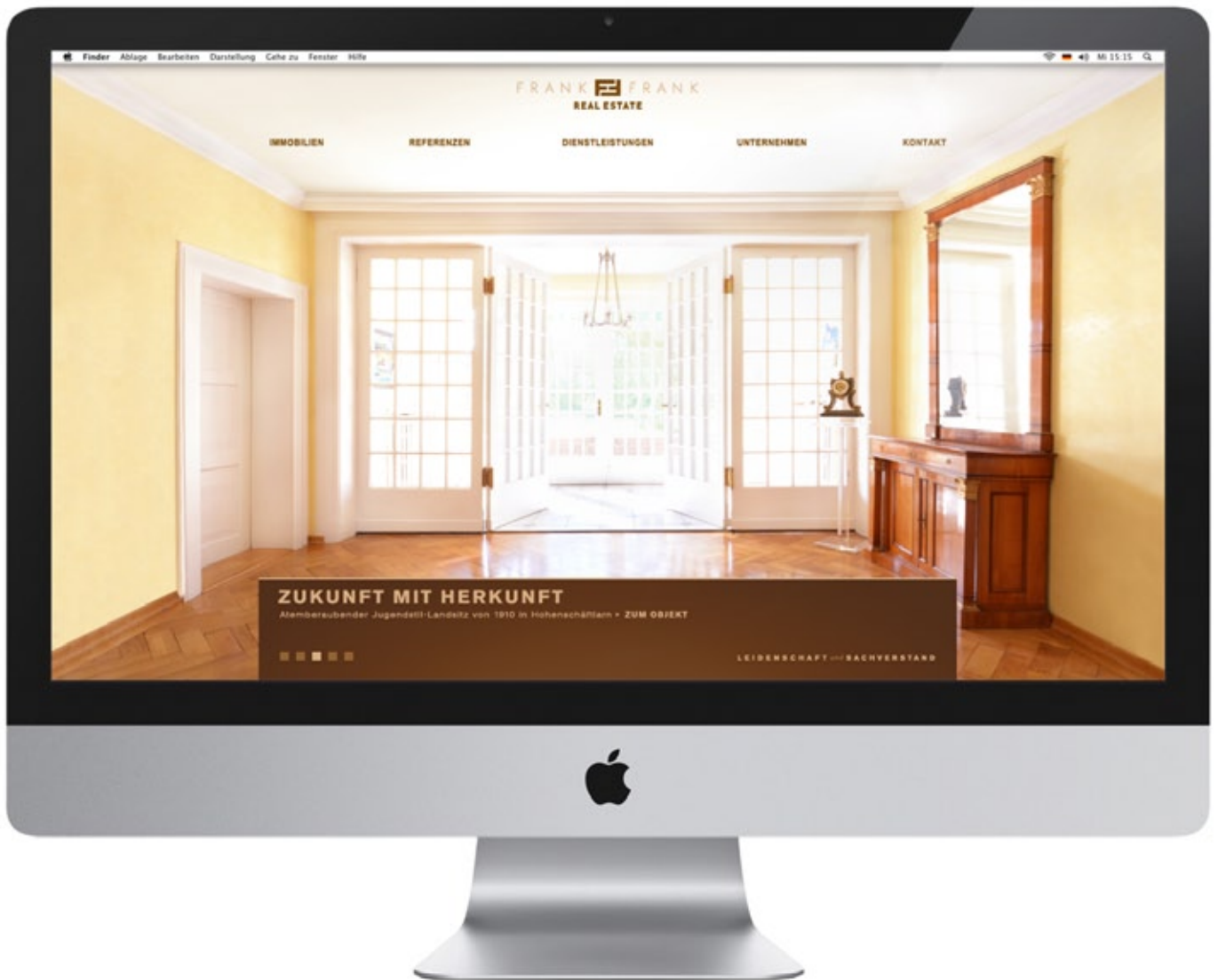


Claus-Peter Haller
Chefredakteur
BELLEVUE

Form follows Interest Unsere Landingpage mit ihren vollflächigen Motiven aktueller Immobilienangebote ist eine visuelle Einladung an unsere Kunden und Interessenten umfassend auf detaillierte Informationen zuzugreifen. Hintergrund der Neugestaltung ist unser Wunsch, Lust auf Lebensraum zu machen, ohne unsere Besucher mit Informationen zu überfluten. Es geht darum die offerierten Immobilien in den Mittelpunkt zu stellen und uns selbst als Vermittler zurückhaltend zu präsentieren.

Um unseren Kunden die Immobilien-Suche so angenehm wie möglich zu gestalten, haben wir einigen Aufwand betrieben. Die übersichtlichen Formulare, führen direkt zu detaillierten Informationen zum Auswählen, Eintragen oder Anhängen. Das aufwendig programmierte Auswahlverfahren erleichtert unseren Kunden sowohl für sich die genauen Kriterien zu definieren, als auch einen aussagekräftigen Suchauftrag bequem und schnell zu formulieren.







Vertrautes verfeinern Exposé ist nicht gleich Exposé. Unsere Langexposés – auf bestem Bilderdruckpapier und im Digitaldruck erstellt – sind ein weiteres Beispiel unseres Anspruchs an qualitativ hochwertige Vermarktung. Es soll die besondere Wertigkeit der Immobilie wiedergeben, genauso wie die Intensität unserer Bemühungen zur Vermittlung, die unsere Kunden zu Recht von uns erwarten.

Aus der Feder
DER MEISTER



Sinn für das Traditionelle Anstelle eines Kurzexposés, das ausschließlich per Mail versandt wird, haben wir ein „Teaser-Exposé“ im hochwertigen Magazin-Druck-Verfahren entwickelt, das in Layout und Aufmachung den großen Interior-Magazinen mit randabfallenden Bildseiten gleicht. Unserer Meinung nach muss ein Exposé die Einzigartigkeit einer Immobilie mit jener Aussagekraft herausarbeiten, die das maximale Interesse möglicher Käufer schon vor einer Besichtigung auf sich zieht.



Lichtdurchflutetes Wohnen auf über 240 m² in einem Gartenloch mit circa 75 m² eigener Hausfläche. Das Loft mit seiner Raumhöhe von 2,90 m ist mit seinem U-förmigen Grundriss an drei Seiten mit den raumbühnen Glasfronten dem Garten zugewandt.



Der Neubau - Eine Vision Aufgrund der baulichen Substanz des bestehenden Rückgebäudes ist es anzunehmen, statt einer intensiven Renovierung und nur minimaler Mietpreissteigerung im geschlossenen Bereich, einen kompletten Neubau über drei Vollstöge zu erstellen. Hierbei ist vorrangig an hochwertiges und modernes Wohnen in 60 m² Einheiten, auf dann gesamt ca. 600 m² neuer Wohnfläche, geplant. Aber auch Mietformen sind denkbar. Eine genaue Planung sollte in enger Absprache mit der Firma BMMV erfolgen, die den Hauptteil der potentiellen Wohn- und Gewerbetrauer stellt. Ob der Neubau nach Erstellung dann im Bestand bleibt oder zur Minderung der Anschaffungskosten teil- oder komplett abverkauft wird, obliegt dem neuen Eigentümer. Nicht außer Acht gelassen werden sollen jedoch die optischen wie auch aufzubringenden Aufwertungen der gesamten Anlage, die dadurch ein nachhaltiges Wertsteigerungspotential ermöglichen. Die massiven Neubauten der letzten Jahre in München - zwischen der Nürnberger Auhofbahn und dem Olympiaeek gelegen - führen bereits heute zu massiven Preissteigerungen im Kauf- und Mietmarkt in diesem moderneren und attraktiven Stadtteil. Auch aus diesem Grunde wird München schon heute liebevoll „Schwastzig Nord“ genannt.



Vordere Gebäude Das Haupthaus, wie auch das Restaurant, werden von der Ostseite an der Kronstrasse beangrenzt. Die Balkone sind nach Süden und Westen ausgerichtet. Der Biergarten orientiert sich nach Süden und Westen.



Rückgebäude Dieses Gebäude befindet sich in einem baulichen Zustand, der eine weitere Vermietung erlaubt, jedoch keinen deutlichen Mehrwert ohne eine intensive Renovierung zulässt. Die Überlegung, das Gebäude zu entfernen und einen wirtschaftlichen Neubau zu erstellen, liegt hier nahe.



Neubau Vorgespräche mit der lokalen Baukommission München (LBK) haben bereits die Möglichkeit für eine Baubehördensanierung um ein weiteres Vollgeschoss mit zusätzlich ca. 200 m² auf dann gesamt ca. 600 m² mündlich bestätigt. Die Erarbeitung eines Bauvertrages ist in Arbeit.



Nichts ersetzt das persönliche Gespräch In Zeiten der Informationsflut setzen wir mehr denn je darauf, sich Zeit für sein Gegenüber zu nehmen und Informationen persönlich weiter zu geben. Damit wir in der Hektik des Alltags nicht nur Zeit für das Dringende, sondern auch Zeit für das Wichtige haben, wurde unser Service-Team um zwei weitere Mitarbeiter entsprechend verstärkt.

Inhouse-Digital-Druck-System Wir sind Bayerns erster Makler, der mit einem Inhouse-Digital-Druck-System arbeitet – das wurde uns vom Lieferanten schriftlich bestätigt. Unsere Vertriebsunterlagen, die wir im firmeneigenen Produktionsstandort herstellen, erreichen beinahe „Offset-Druck-Qualität“ und wir können somit sofort und individuell auf Änderungswünsche unserer Kunden reagieren. Dank der firmeninternen Druck-Unterlagen-Produktion sind alle Informationen stets auf dem neuestem Stand. Dieser hochmoderne Standard erlaubt uns einen Anachronismus in unserer Kundenkommunikation. Wir versenden die Unterlagen in gedruckter Top-Qualität wieder per Post und leben die Wertschätzung, die wir uns von unseren Interessenten für die Immobilie wünschen.





Zugpferd der Vermarktung Printwerbung ist nach wie vor ein zentrales Werkzeug hochwertiger Immobilienvermittlung. Genau wie wir im direkten Kundenkontakt das gedruckte Medium zur Vermittlung unserer Werte, Ansprüche, und letztlich als „Beweismittel unserer Qualität“ setzen, spielt die Anzeigenwerbung eine zentrale Rolle in unserer Kommunikation. Nichts kann den visuellen Eindruck ersetzen.



DIE HOHE KUNST DES RAUMGEWINNS Hochwertig ausgestattetes Penthouse in direkter Nachbarschaft zum Jagdschloss Blütenburg in Obermenzing. Die ca. 67 m² große Dachterrasse hat einen wunderbaren Blick über den Schlosspark. Lage: München-Obermenzing · Wohnfläche: circa 122 m² · Anzahl der Zimmer: 3 · Energie-Kennwert: 70 kWh · Preis: Auf Anfrage

LEIDENSCHAFT *und* SACHVERSTAND

Frank & Frank Real Estate · Maximilianstrasse 2 · 80539 München · 089-716 77 45-0 · buero@ffreal.estate · www.ffreal.estate



ZUKUNFT MIT HERKUNFT Dieser atemberaubender Jugendstil-Landsitz von 1910 in Hohenschäftlarn ist mit seiner klassischen Raumaufteilung aus sieben Schlafzimmern, fünf Badzimmern und einer Einliegerwohnung ein gediegener und herrschaftlicher Wohnsitz. Wohn- und Nutzfläche.: ca. 440 m² · Grundstück: ca. 2.077m² · E-Kennwert: 154,3 kWh · Preis: Auf Anfrage

LEIDENSCHAFT *und* SACHVERSTAND

Frank & Frank Real Estate · Maximilianstrasse 2 · 80539 München · 089-716 77 45-0 · buero@ffreal.estate · www.ffreal.estate



Moderne DHH mit Pool · Lage: M-Gräfelfing · Wohnfläche: ca. 168 m² · Grundstück: ca. 400 m² · E-Kennwert: 97,9 kWh · Preis: Auf Anfrage



Atemberaubendes Loft mit großem Garten
Lage: M-Nymphenburg · Wfl.: ca. 248 m²
E-Kennwert: 90,4 kWh · Miete: Auf Anfrage



Sehr exklusive Jugendstil-Villa im Zentrum
Lage: München-Schwabing · Wfl.: ca. 522 m²
E-Kennwert: 217,8 kWh · Preis: Auf Anfrage



Landsitz in Jugendstil-Architektur am Isartal
Lage: Hohenschäftlarn · Wfl.: ca. 275 m²
E-Kennwert: 154,3 kWh · Preis: Auf Anfrage

LEIDENSCHAFT *und* SACHVERSTAND

Momentaufnahmen Wer mit ganzem Herzen sein Unternehmen führt, hat auch einiges darüber zu berichten. Auf den Folgeseiten finden Sie ein Interview mit dem Inhaber Robert Frank zu den Themen der Immobilienvermittlung und den Aufgaben, die damit verbunden sind.



„Das Exposé einer Jugendstilvilla für 6 Millionen Euro, die wir kürzlich im Angebot hatten, war 40 Seiten lang. Daran saßen wir drei Wochen.“



Der Maßschneider unter den Immobilienmaklern

Die Firma Frank & Frank Immobilien achtet auf jedes Detail

Der Münchner Immobilienmarkt ist eines der härtesten Geschäfte Deutschlands. Es braucht äußerste Präzision und Erfahrung, um den gehobenen Ansprüchen der Gesellschaft gerecht zu werden. Robert Frank kennt diesen Markt. Mit viel Liebe zum Detail verkauft er Immobilien und Grundstücke in und um München.



Seit wann sind Sie im Immobiliengeschäft?

Frank: Meine erste Immobilie verkaufte ich mit Anfang 20, also sind das jetzt schon 30 Jahre. Wie die Zeit vergeht! Als gebürtiger Münchner bin ich meiner Heimat fast immer treu geblieben und kenne den Markt.

Woher kommt Ihre Leidenschaft für Immobilien?

Frank: Ich habe eine hohe Affinität zur Architektur und hätte das auch fast studiert. Um meine Liebe und Leidenschaft zu Vertrieb und Marketing damit zu verbinden, fiel meine Wahl auf das Immobiliengeschäft. Ich arbeite sehr gerne mit Menschen zusammen, war bereits im Einzel- und Großhandel, in der Industrie und im Vertrieb tätig. Ich habe bereits für die verschiedensten Unternehmen gearbeitet und auch eigene gegründet, zum Beispiel das immer noch erfolgreiche Stadt-Golf-Anlagen-Konzept „GolfRange“. Aber letztlich zieht es mich immer wieder zurück zur Vermarktung von Immobilien.

„Als ich dem Verkäufer das Exposé zeigte, ist er mir fast vom Stuhl gefallen.“

Wie schaffen Sie es, aus dem Münchner Immobilienmarkt herauszustechen?

Frank: Unser Anspruch ist so hoch, dass wir einfach anders arbeiten. Der Qualitätsanspruch der Vermarktung muss der Werthaltigkeit der Immobilie entsprechen. Die Fähigkeit, eine Immobilie am Markt zu platzieren, die sowohl dem Markt, als auch dem Preisniveau entspricht, lässt sich mit der Sachkunde eines Maßschneiders vergleichen. Wenn es passen soll, benötigt man neben handwerklichem Können und der

Erfahrung, die Fähigkeit, auf sein Gegenüber einzugehen. Weil wir genau das bieten, haben wir eine fast 100 prozentige Quote, was die Weiterempfehlungen angeht, sowohl von Käufern als auch Verkäufern.

Wie sieht die Arbeit bei Ihnen konkret aus?

Frank: Zunächst muss man festhalten, dass wir sowohl einen Beratungs- als auch Vermittlungsauftrag haben. Der Vermittlungsauftrag wird aus unserer Sicht gemeinhin zu stark vernachlässigt. Wie die Wirtschaftswoche aktuell richtig festhält, würden die Kunden in erster Linie vom optischen Eindruck und der Qualität der Information eines Angebots beeinflusst. Häufig wird versucht, das Exposé schnellstmöglich zu erstellen und das angebotene Objekt halbwegs wiederzugeben. Viele nutzen für Fotos ihr Handy oder eine kleine Digitalkamera. Wir beginnen schon ganz anders. Wir fotografieren mit einer Hasselblad Kamera, deren digitales Rückteil allein 17.000 Euro kostet und deren Sensor circa um ein fünffaches größer ist, als bei einer Profi-Spiegelreflex-Kamera. Das gesamte Equipment ist 30.000 Euro wert. Mein Fotograf hat auf der renommierten „University of the Arts“ in London studiert und hat schon für die besten Architekten weltweit fotografiert. Jede Immobilie wird von uns akribisch analysiert. Wir arbeiten uns durch die Unterlagen und vermessen jedes Haus digital auf drei Kommastellen genau. All unsere Informationen bauen wir dann in ein handgemachtes Exposé. So gleicht keines dem anderen. Das Exposé einer Jugendstilvilla für ca. 6 Millionen Euro, die wir kürzlich im Angebot hatten, war 40 Seiten lang. Daran saßen wir drei Wochen. Beim Bild des Gebäudes war ein Brunnen im Weg, um den wir herumfotografieren mussten.

Wie ging denn das?

Frank: Wir haben 32 Einzelbilder des Hauses gemacht und so um



„Mein Fotograf hat auf der renommierten University Of The Arts in London studiert und hat schon für die besten Architekten weltweit fotografiert.“

den Brunnen herum fotografiert. Das finale Bild war rund zwei Gigabyte groß und wurde im Nachgang wieder auf internetverträgliche fünf Kilobyte herunter gerechnet. Wir legen eine Qualität an den Tag, die seinesgleichen sucht. Man braucht Liebe zum Detail. Jedes Mal. Nur, wer sich schon am Anfang Zeit für die Analyse und Darstellung der Immobilie nimmt, gewinnt diese mehrfach wieder im Verkauf.

Wer zählt zu Ihren Kunden?

Frank: Ich habe mir über die Jahrzehnte hinweg einen Kundenstamm aufgebaut, der die Crème de la Crème Deutschlands und Europas ist. Wir zählen wirklich das „Who is Who“ zu unserem Klientel.

Stellt dieser Personenkreis besondere Ansprüche?

Frank: Natürlich. Es gehört einfach dazu, sich auf Augenhöhe unterhalten zu können. Menschen, die eine Villa für zehn Millionen Euro kaufen, möchten nicht mit einem unerfahrenen Burschen zu tun haben, der gerade erst von der Maklerschule kommt. Ich vergleiche das immer mit guten Ärzten. Wenn bei ihrem Kind eine Herz-OP ansteht, möchten Sie auch nicht, dass diese von irgend einem Uniabgänger durchgeführt wird. Wir sind Könner, wir wissen was wir tun.



Zeigt sich das auch in Ihren Errungenschaften?

Frank: Selbstverständlich. Ich habe bereits Objekte verkauft, an denen sich andere Makler die Zähne ausgebissen haben. Diese haben vergeblich versucht, über ein oder zwei Jahre diese Immobilien zu verkaufen. Ich hatte bereits nach sechs bis acht Wochen einen Käufer, der zudem noch zehn bis 20 Prozent mehr bezahlt hat.

Da freut man sich doch...

Frank: Klar, erst recht als mich der Verkäufer fragte, ob ich sein Haus für 3,8 Millionen verkaufen kann. Er wollte mit dem Preis auf keinen Fall runter gehen. Ich fragte ihn, ob ich mit dem Preis auch hoch gehen könne. So habe ich das Objekt für 3,95 Millionen Euro verkauft und damit 160.000 Euro mehr für den Verkäufer erzielt.

Was zeichnet Sie als Makler noch aus?

Frank: Die Differenz zwischen Marktwertermittlung, bei der ich sage, das ist der aktuelle Marktwert zu dem man das Objekt maximal verkaufen kann, und dem tatsächlich verbrieften Wert, der dann auch bezahlt wird. Denn am Ende ist nur dieser relevant. In München besteht im Durchschnitt eine Abweichung von zehn bis 20 Prozent. Mein persönlicher Wert hingegen liegt bei unter zwei Prozent.

Was ist der schönste Moment in Ihrem Job?

Frank: Der Anspruch, den ich habe, ist, dass sowohl Käufer und Verkäufer nach dem Notar-Termin 100%ig zufrieden sind. Wenn dies der Fall ist, weiss ich, dass ich alles richtig gemacht habe.

Frank & Frank Real Estate

Maximilianstr. 2, 80539 München

Tel.: 089 716 77 45 0, buero@ffreal.estate

Worte sind die Schatten der Tat Wir wissen, dass sich die Qualität unserer Arbeit letztlich nur an den von uns erfolgreich vermittelten Immobilien messen lässt. Dabei spielen der ermittelte Marktwert, der erzielte Verkaufs-Preis und der möglichstzügige Verkauf eine elementare Rolle. Schätzwert und erzielter Verkaufspreis haben bei Frank & Frank Real Estate im Mittel eine Differenz von unter 2%. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie einen Auszug der von uns erfolgreich vermittelten Immobilien.

Auszug verkaufter Häuser



München · Gräfelfing

Baujahr 1984 · Gesamtfläche 360 m² · Grund 1.200 m²



Hohenschäftlarn · Am Isar-Hochufer

Baujahr 1910 · Gesamtfläche 440 m² · Grund 2.070 m²



München · Gräfelfing

Baujahr 1973 · Gesamtfläche 581 m² · Grund 800 m²



Odelzhausen · Unterumbach

Baujahr 1996 · Gesamtfläche 622 m² · Grund 1.656 m²



München · Dornach

Baujahr 2008 · Gesamtfläche 326 m² · Grund 480 m²



Haimhausen · Am Mühlbach*

Baujahr 2011 · Gesamtfläche 213 m² · Grund 659 m²

Auszug verkaufter Wohnungen



München · Nymphenburg

Baujahr 1910 · Wohnfläche 261 m² · Gesamtfläche 341 m²



München · Obermenzing

Baujahr 2014 · Wohnfläche 135 m² · Gesamtfläche 199 m²



München · Lehel*

Baujahr 1898 · Wohnfläche 213 m² · Gesamtfläche 279 m²



München · Solln*

Baujahr 1960 · Wohnfläche 142 m² · Gesamtfläche 212 m²



München · Johanniskirchen*

Baujahr 2012 · Wohnfläche 128 m² · Gesamtfläche 162 m²



München · Allach*

Baujahr 1985 · Wohnfläche 121 m² · Gesamtfläche 142 m²

Auszug verkaufter Mehrfamilienhäuser



München · Sendling*

Baujahr 1913 · Gesamtfläche 1.341 m² · Grund 903 m²



München · Theresienhöhe

Baujahr 1896 · Gesamtfläche 688 m² · Grund 400 m²



München · Theresienhöhe*

Baujahr 1925 · Gesamtfläche 1.012 m² · Grund 840 m²



Augsburg · Innenstadt*

Baujahr 1925 · Gesamtfläche 563 m² · Grund 230 m²



Haimhausen · Am Mühlbach*

Baujahr 1982 · Gesamtfläche 970 m² · Grund 1.840 m²



München · Bogenhausen-Priel*

Baujahr 1979 · Gesamtfläche 405 m² · Grund 739 m²

LEIDENSCHAFT *und* SACHVERSTAND

