

Ihr individuelles Bewertungsdossier.



*Rainer Kossat
Warthstraße 11
78351 Bodman-Ludwigshafen*

	Agenda	Seite
1	Vorwort	3
2	Übersicht Ihrer Immobilie	4
3	Käufertypen & Preisstrategie	6
4	Verkaufsprozess	8
5	Marktübersicht	10
6	McMakler-Immobilienbewertung	
	6.1 Einführung in unsere Methode	12
	6.2 Vergleichswertverfahren – Aktuelle Angebote	13
	6.3 Vergleichswertverfahren – Vergangene Angebote	15
	6.4 Ertragswertverfahren	17
	6.5 Zusammenfassung unserer Methode	18
7	Vermarktungsteam	19
8	Anhang	
	8.1 Erläuterungen zum Vergleichswertverfahren – Aktuelle Angebote	20
	8.2 Erläuterungen zum Vergleichswertverfahren – Vergangene Angebote	21
	8.3 Erläuterungen zum Ertragswertverfahren	22
	8.4 Demografische Daten	23
	8.5 Rechtliche Hinweise	24

Heike Brodbeck
Immobilienberaterin in Bodman-
Ludwigshafen

heike.brodbeck@mmakler.de

Sehr geehrter Herr Kossat,

zunächst bedanke ich mich herzlich für das Vertrauen, welches Sie meinem Team und mir entgegengebracht haben. Ein direkter Eindruck und das persönliche Gespräch sind entscheidend, um sowohl Ihre Motivation als auch das Potential Ihrer Immobilie sowie die daraus folgende und individuelle Verkaufsstrategie verstehen und bestimmen zu können.

Um Ihnen einen Eindruck unserer Dienstleistungen und Möglichkeiten auch im weiteren Vermarktungsprozess zu bieten, haben mein Team und ich die folgenden Schritte für Sie vorgenommen:

- » Analyse der generellen Preisentwicklung des Gesamtmarktes
- » Betrachtung der Preistrends in der unmittelbaren und erweiterten Nachbarschaft
- » Anwendung einer einzigartigen Kombination klassischer Bewertungsverfahren und modernster, digitaler Datenanalyse
- » Einsatz von künstlicher Intelligenz und Prognose-Algorithmen, um aus den ermittelten Werten die für Sie optimale Vermarktungsstrategie zu bestimmen.

Ich freue mich, diese Einschätzung mit Ihnen zu besprechen und Sie persönlich zum weiteren Vorgehen mit uns zu beraten.

















Mit besten Grüßen



Heike Brodbeck
Ihre McMakler-Immobilienberaterin

Eckdaten Ihrer Wohnung

Übersicht

	Baujahr	1973		Sanierung	kaum modernisiert
	Wohnfläche	116 m ²		Zustand	Gepflegt
	Miteigentum am Grundstück	402 m ²		Garten	Ja
	Etage	Erdgeschoss		Balkon/Terrasse	Ja
	Aufzug	Nein		Einbauküche	Ja
	Zimmer	3		Heizung	Gas (2014)
	Badezimmer	1		Parkplatz	1
	Keller	Ja		Vermietet	Ja

Beschreibung, Ausstattung und anstehende Investitionen

Hier stehen zwei ETW in einem 4 FH zur Bewertung.

Die Besonderheit ist das sich die Wohnungen über 3 Etagen verteilen, quasi Haus im Haus im großzügigen Baustil des Baujahres in Hanglage.

Fantastische Bodenseesicht und gute Raumaufteilung ist gegeben.

Die Wasserleitungen und die Elektrik aus noch im Baujahreszustand

weitere Faktoren

- + 1 Garagenstellplatz
- + Balkone in Südausrichtung
- Mietpotenzial nicht ausgeschöpft

Eckdaten Ihrer Wohnung

[...] Beschreibung, Ausstattung und anstehende Investitionen

Miete WHG 1 670 + 50 € Garage

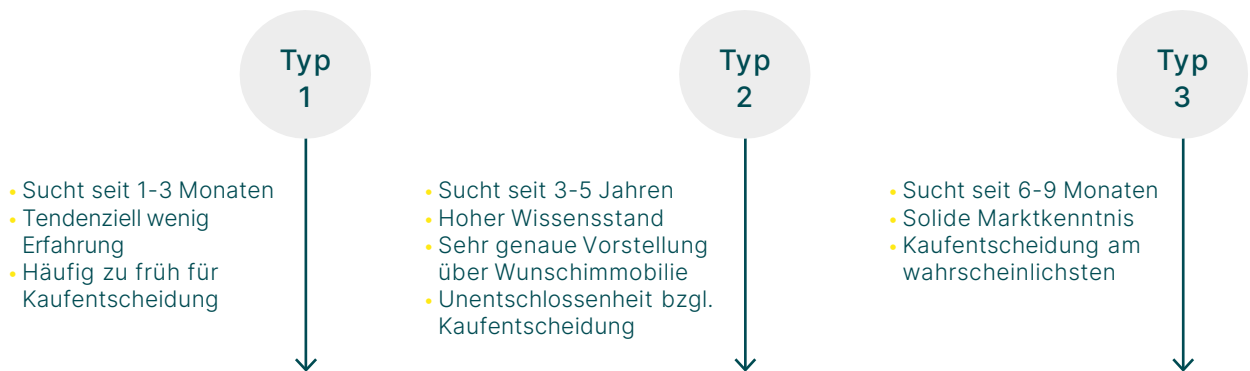
Miete WHG 2 800 + 50 € Garage

Das große Grundstück bietet ebenfalls Gartenfläche zur Gemeinschaftsnutzung.

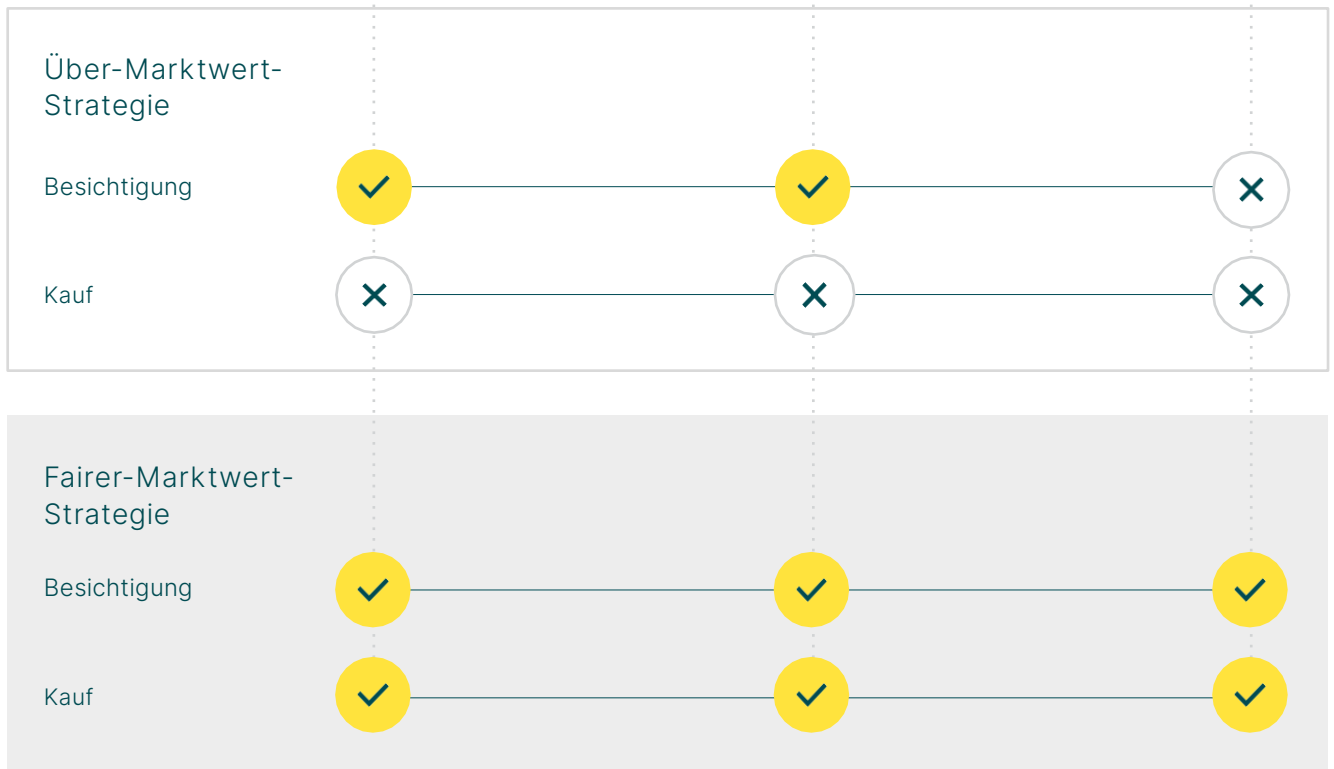
Ein separater Waschraum steht allen 4 Wohneinheiten zur Verfügung.

Käufertypen & Preispunkte

Käufertypen



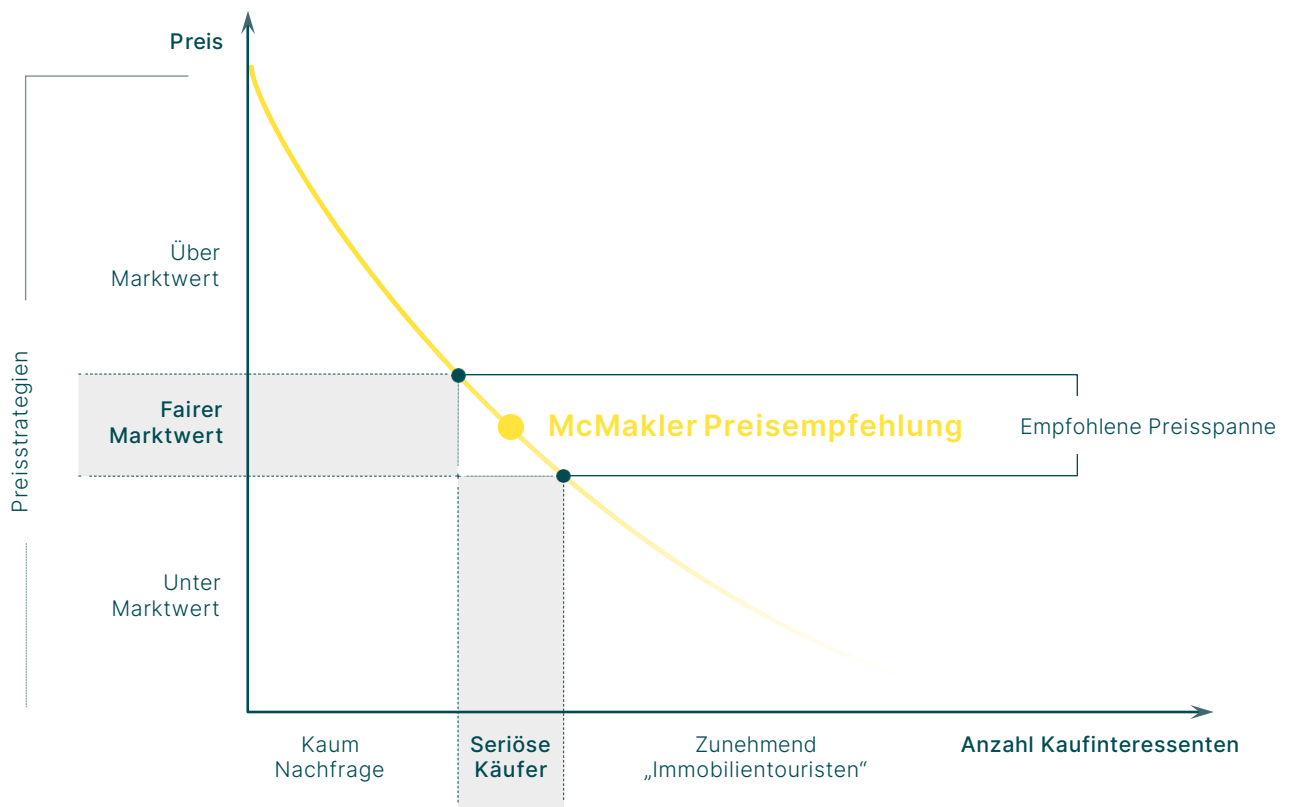
Preispunkte



McMakler Preisstrategie

Die McMakler-Preisempfehlung stellt den ermittelten Marktwert innerhalb der empfohlenen Preisspanne dar.

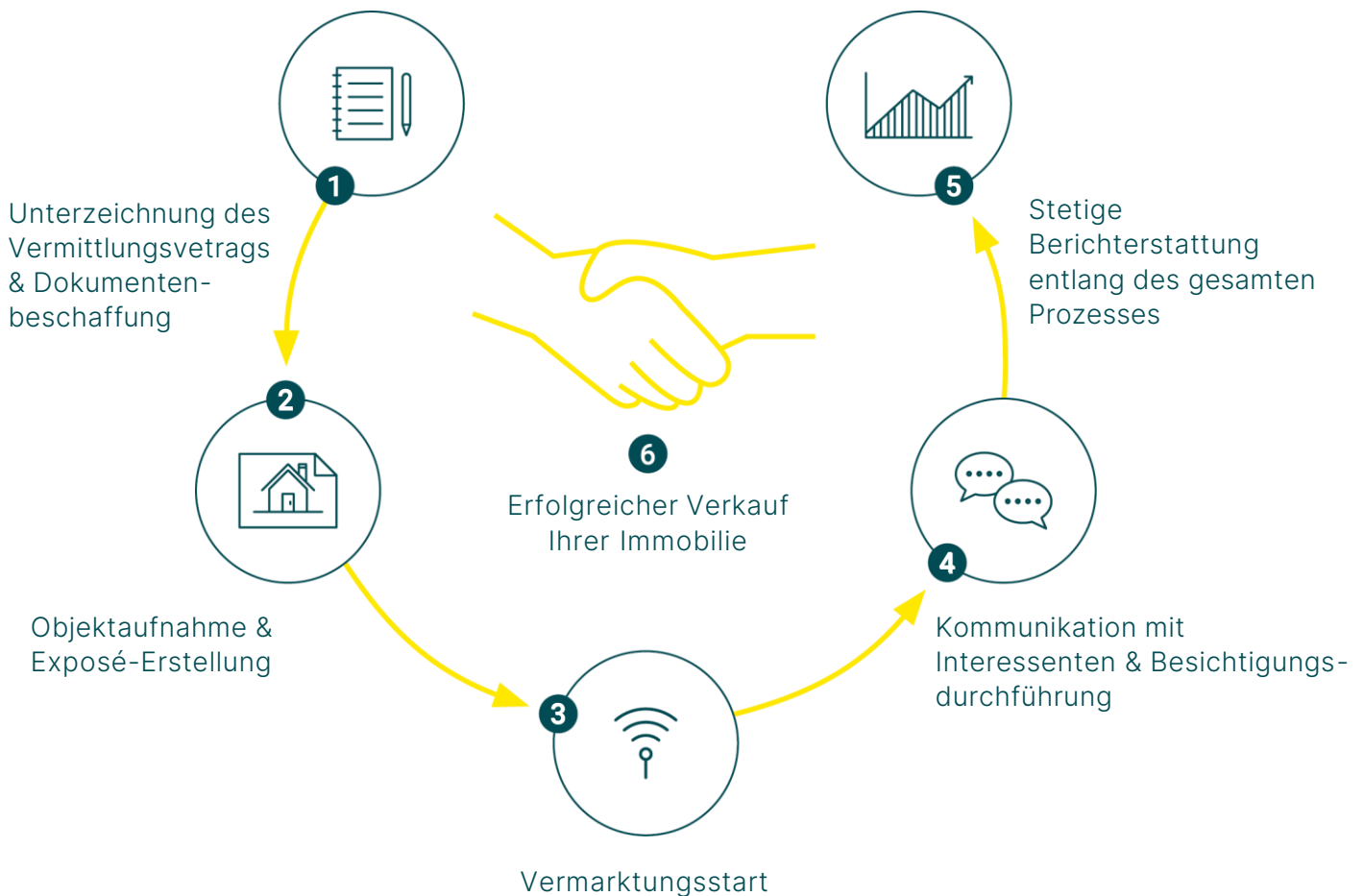
- Ein Vermarktungsansatz am oberen Ende dieser Preisspanne geht in der Regel mit einer längeren Vermarktungsdauer einher.
- Eine kürzere Vermarktungszeit lässt sich typischerweise mit einem Angebotspreis im unteren Bereich der empfohlenen Spanne erzielen.



Eine Vermarktung außerhalb dieser Spanne stellt ebenfalls eine denkbare Option dar. Da der Markt jedoch üblicherweise weder zu günstige noch zu teure Angebote honoriert, ist ein solcher Verkaufspreis an folgende Herausforderungen geknüpft:

- Seriöse Kaufinteressenten haben typischerweise ein solides Maß an Marktkennntnis und erkennen schnell, wenn sich der Angebotspreis eines Objektes oberhalb des tatsächlichen Marktwertes einordnet. Häufig wartet dieser Käufertyp dann ab, bis eine Preiskorrektur in Richtung des Marktwertes vorgenommen ist.
- Ein zu günstiges Angebot birgt das Risiko, dass Ertragspotenziale ggf. nicht vollständig ausgeschöpft oder Interessenten ohne tatsächliche Kaufabsicht angelockt werden.

Nächste Schritte im Verkaufsprozess



Ihre Vorteile mit McMakler	
+ Spezialisierte Experten-Teams für jeden Vermarktungsschritt	+ Eine der größten Käuferdatenbanken Deutschlands
+ Zielkäuferspezifisches Design-Exposé und 360°-Rundgang	+ Inserate auf allen großen Online-Portalen für maximale Reichweite und Sichtbarkeit Ihrer Immobilie
+ Ständige Erreichbarkeit und hohe Transparenz durch digitale Instrumente	+ Effizienzsteigerung durch zentral Gesteuerte Besichtigungskoordination

Ihre Vorteile im Detail

1 Unterzeichnung des Vermittlungs- vertrags & Dokumentenbeschaffung

- + Reibungsloser Verkaufsprozess durch Einholung aller relevanten Unterlagen
- + Kostenlose Erstellung eines Energieausweises durch unsere zertifizierten Energieberater
- + Bei Bedarf Erstellung von Grundriss und Wohnflächenberechnung

2 Objektaufnahme & Exposé-Erstellung

- + Professionelle Immobilienfotografie und Bildbearbeitung
- + Individuelles Vermarktungskonzept durch detaillierte Zielgruppenanalyse
- + Virtueller 360°-Rundgang zur Vorqualifizierung der Interessenten
- + Bei Eignung: Digitales Home Staging und möblierte 3D-Grundrisse

3 Vermarktungsstart

- + Optimaler Mix aus traditionellen & innovativen Vermarktungskanälen
- + Maximale Reichweite durch Inserate auf allen relevanten Onlineportalen und algorithmisch gesteuerte Interessentengenerierung
- + Eigene Käuferdatenbank mit über 300.000 Suchkunden
- + Bei Eignung: Vermarktung über Social Media und lokale Printmedien

4 Kommunikation mit Interessenten & Besichtigungsdurchführung

- + Kontaktaufnahme innerhalb weniger Minuten nach Online-Anfrage
- + Flexible und individuelle Begehungstermine mit vorqualifizierten Kaufinteressenten
- + Online Buchung der Termine – schnell, einfach und zeitunabhängig

5 Stetige Berichterstattung entlang des gesamten Prozesses

- + Hohe Transparenz entlang des gesamten Prozesses
- + Kontinuierliche Reportings zu Vermarktungsstand und -Aktivitäten
- + Ständige Erreichbarkeit Ihres persönlichen Ansprechpartners

6 Erfolgreicher Verkauf Ihrer Immobilie

- + Finanzierungsvermittlung ermöglicht weitreichende Qualifikation Ihrer möglichen Kaufinteressenten
- + Professionelle Vorbereitung des Kaufvertrages, Begleitung bei der Durchführung des Notartermins und interessensverbindende Moderation

Der Immobilienmarkt in Bodman-Ludwigshafen

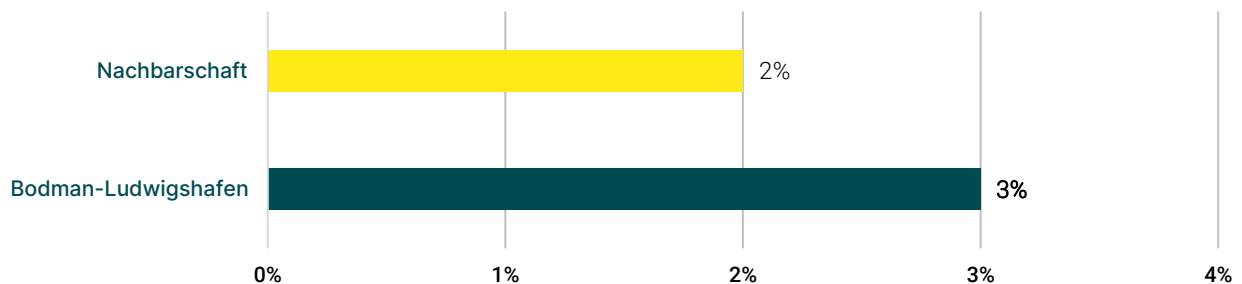
Die Gemeinde Bodman-Ludwigshafen liegt im Bundesland Baden-Württemberg und gehört dem Landkreis Konstanz an. Mit einer Fläche von rund 28 km² bietet die Gemeinde Wohnraum für ca. 4.700 Einwohner. Bodman-Ludwigshafen ist am westlichen Ende des Überlinger Sees gelegen. Über die B 34, die durch das Gemeindegebiet führt, erfolgt eine optimale Anbindung an das Straßennetz. Ferner wird das Gebiet auch von der B 31 tangiert. Darüber hinaus verfügt die Gemeinde über einen eigenen Bahnhof, der einen Anschluss an den Schienenpersonenverkehr bietet.

Quartiere

Die Gemeinde Bodman-Ludwigshafen besteht aus den ehemaligen Gemeinden Bodman und Ludwigshafen am Bodensee mit insgesamt 15 Dörfern, Weilern, Höfen und Häusern. Der Ortsteil Bodman befindet sich auf der Südseite des Seearms und Ludwigshafen auf der Nordseite. Beide Ortsteile verfügen über ausgedehnte Uferparks mit Sicht auf den Überlinger Teil des Bodensees. Zwischen Bodman und

Ludwigshafen erstreckt sich das Naturschutzgebiet Aachried. Die Gemeinde ist stark von Obstanbau und Fremdenverkehr geprägt. Sie liegt unmittelbar am Bodensee-Radweg und am Bodensee-Rundweg. Die Wege führen in unterschiedlichen Streckenführungen an vielen Sehenswürdigkeiten vorbei. Darüber hinaus führt auch einer der Jakobswege am Ort vorbei. Daher dient die Gemeinde oftmals als Übernachtungsort für Pilger. Die Gemeinde bietet ein vielseitiges Angebot an Sport- und Freizeitmöglichkeiten. So gibt es mehrere Surf- und Segelschulen. Ferner eignet sich der See auch wunderbar zum Wasserskifahren und Wakeboarden. Die Gemeinde bietet ihren Bewohnern außerdem eine Grund- und Hauptschule mit Werkrealschule, die über Standorte in beiden Teilorten verfügt. Bodman-Ludwigshafen bietet einen attraktiven Wohnstandort für alle Generationen mit reichlich Naherholung und hohem Freizeitwert direkt vor der Haustür. Es herrschen überwiegend gute und sehr gute Wohnlagen.

Durchschnittliche Preisentwicklung im letzten Quartal



Marktsituation in Ihrer Nachbarschaft



Ihre Immobilie



Durchschnittliche Lage



Gute Lage



Sehr gute Lage



Top-Lage

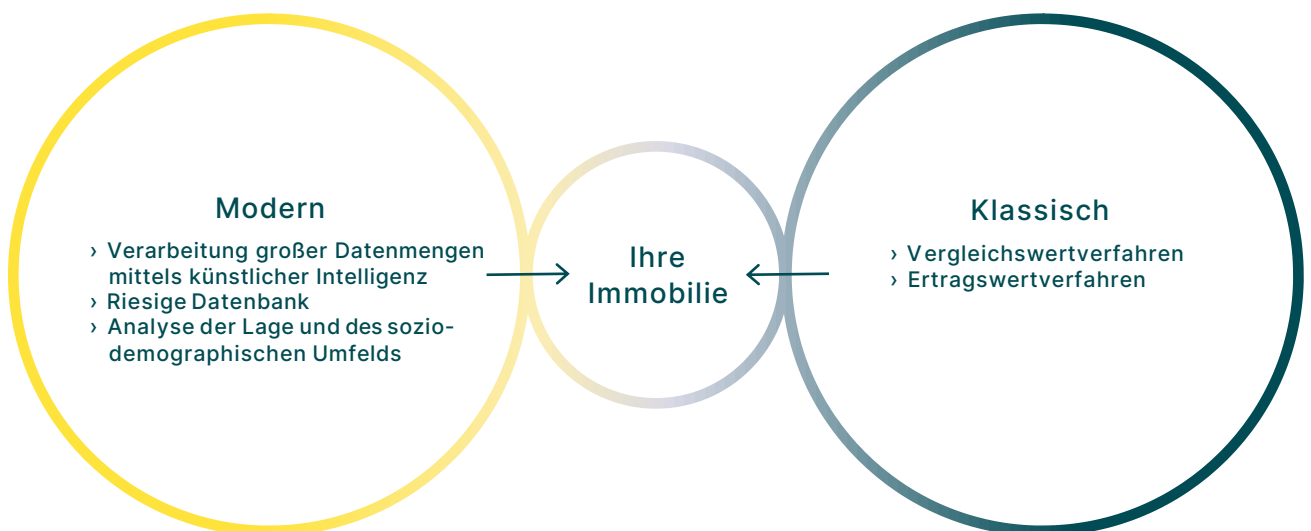


Grundlagen unserer Bewertungsmethode

McMakler-Immobilienbewertung

McMakler bündelt Erkenntnisse aus modernster Datenanalyse, lokaler Expertise vor Ort und klassischen Bewertungsmodellen aus der Immobilienwirtschaft. So ermitteln wir den optimalen Verkaufspreis und schaffen die bestmögliche Grundlage zum erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie. Das Modell bezieht Objektdaten mit über 160 Datenpunkten ein

und berücksichtigt die Makro- und Mikro- lage, die Nachbarschaft und Verkehrs- anbindung sowie demografische und sozio- ökonomische Daten. Aus diesen Ergeb- nissen ermitteln unsere Experten mit zu- sätzlicher Unterstützung durch selbstler- nende Prognose-Algorithmen eine umfas- sende Immobilienbewertung.



Vergleichswertverfahren – Vergangene Angebote

Im Unterschied zur vorherigen Betrachtung der aktuell inserierten Objekte, ziehen wir bei dieser Methodik ehemals am Markt angebotene Immobilien als Referenzobjekte heran. Zu den wichtigsten Vergleichsparametern zählen auch hier der Immobilientyp, die Lage, das Baujahr sowie die Wohnfläche.

Neben der erwiesenen Markttauglichkeit stellt auch die größere Datenmenge einen zentralen Vorteil dieses Bewertungsverfahrens dar.

Top 6 der 100 vergangenen Angebote

Nr.	Typ	PLZ	Baujahr	Wohnfläche	McMatch*	Preis / m ²	Online für
1	Wohnung	78351	1986	75 m ²	91,0%	6.600 €	10 Wochen
2	Wohnung	78351	1975	53 m ²	91,0%	6.132 €	3 Wochen
3	Wohnung	78351	1978	57 m ²	90,9%	5.596 €	8 Wochen
4	Wohnung	88662	1972	86 m ²	47,6%	5.756 €	8 Wochen
5	Wohnung	78464	1986	123 m ²	47,5%	6.090 €	5 Wochen
6	Wohnung	78462	1961	105 m ²	47,4%	6.571 €	5 Wochen
7	Wohnung	78315	1966	94 m ²	47,3%	6.608 €	3 Wochen
8	Wohnung	78464	1971	82 m ²	47,2%	5.793 €	11 Wochen
9	Wohnung	78464	1964	87 m ²	46,5%	6.340 €	21 Wochen

McMakler Best Match Preis Ihrer Immobilie (gerundet)

6.126 €/m² | 708.300 €

[*genauere Erläuterung im Anhang S.20]

Vergangene Angebote im Detail

Top
1

Typ	Wohnung
PLZ	78351
Baujahr	1986
Wohnfläche	75 m ²
Zimmer	4
Online seit	14.12.2020
McMatch	91,0%
Preis/m²	6.600 €

Top
2

Typ	Wohnung
PLZ	78351
Baujahr	1975
Wohnfläche	53 m ²
Zimmer	2
Online seit	21.05.2018
McMatch	91,0%
Preis/m²	6.132 €

Top
3

Typ	Wohnung
PLZ	78351
Baujahr	1978
Wohnfläche	57 m ²
Zimmer	2
Online seit	14.12.2020
McMatch	90,9%
Preis/m²	5.596 €

Bewertung per Ertragswertverfahren

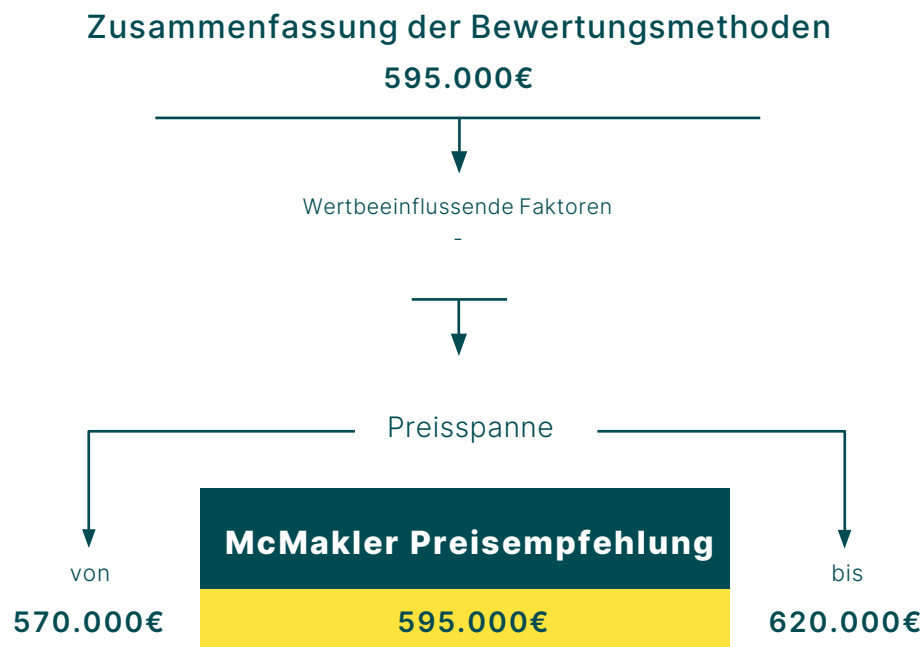
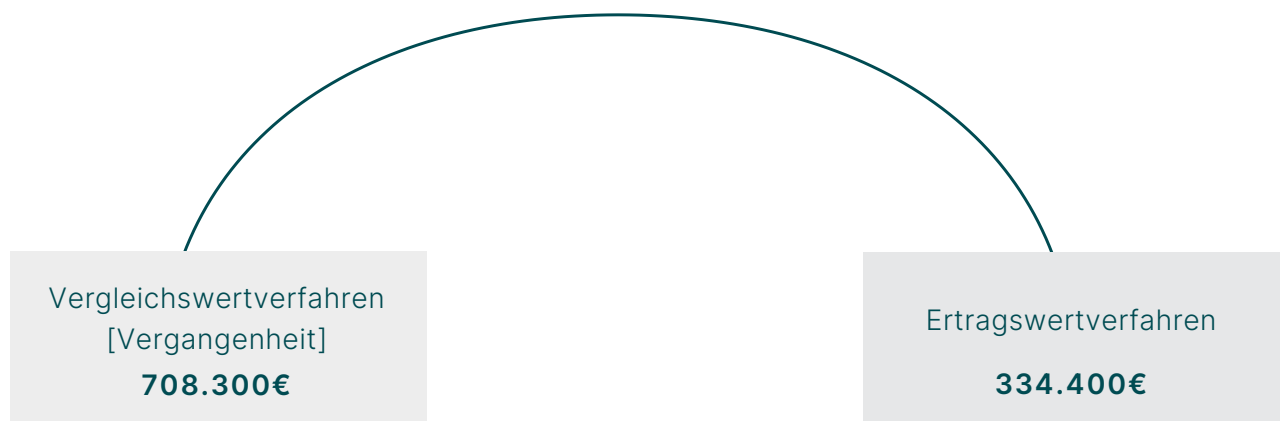
Beim Ertragswertverfahren steht die Frage im Zentrum, welchen Ertrag der Käufer über die Investitionsperiode hinweg mit einer Immobilie erwirtschaften kann. Der Ertragswert eines Objektes ergibt sich aus der Addition von Gebäudeertragswert und Bodenwert unter Einbeziehung der Mieteinnahmen. Grundsätzlich

findet dieses Verfahren Anwendung bei Renditeobjekten; kann bei Substitution der Ist- durch die Sollmiete allerdings auch auf Immobilien zur Eigennutzung übertragen werden. Dies liefert Ihnen einen weiteren wertvollen Indikator für den nachfrageinduzierten Marktpreis Ihrer Immobilie.

Bestandteil		Ertrag
Monatsmiete inkl. Stellplätze ¹ (Ist-Miete)		720 €
Jahresrohertrag ²	× 12 =	8.640 €
Summe der Bewirtschaftungskosten pro Jahr ³	-	864 €
Jahresreinertrag ⁴	=	7.776 €
Bodenwertverzinsung ⁵	-	5.796 €
Gebäudereinertrag ⁶	=	1.980 €
Vervielfältiger (gerundet) ⁷	×	22,5
[1] Gebäudeertragswert ⁸	=	44.590 €
Gesamtfläche Grundstück ⁹		402 m ²
Beitrags- und abgabenfreier Bodenrichtwert ¹⁰	×	720 €
[2] Bodenwert ¹¹	=	289.800 €
Vorläufiger Ertragswert ¹²	[1] + [2] =	334.390 €
Ertragswert (gerundet) ¹³	=	334.400 €

[1-13] genauere Erläuterung im Anhang S. 21]

Zusammenfassung unserer Methode



[genauere Erläuterung erfolgt persönlich]

Ihr Vermarktungsteam

Ihr lokaler Ansprechpartner



Heike Brodbeck
Immobilienberaterin

Ihr persönliches Experten-Team



Bewertung

Das Team Valuation analysiert den Immobilienmarkt und erstellt die Bewertung Ihrer Immobilie.



Vermarktung

Das Team Vermarktung entwickelt die richtige Ansprachestrategie und erstellt Zielkäufer optimierte Exposé.



Kundenservice

Das Customer-Care-Team organisiert die Terminplanung und sorgt für eine enge Kundenbindung.



Finanzierung

Das Baufinanzierungs-Team beschleunigt den Kaufprozess durch eine integrierte Finanzierungsvermittlung für den Käufer.

Erläuterungen zum Vergleichswertverfahren

Vergangene Angebote

Um den besten Marktpreis für Ihr Objekt zu ermitteln, haben wir insgesamt über 500 zuvor am Markt verfügbare Objekte betrachtet und einen Vergleich anhand eines Scoring-Systems durchgeführt. Durch diesen Vergleichsmaßstab wird die Ähnlichkeit dieser Objekte zu Ihrem Objekt gemessen und anschließend auf einer Skala von 0 bis 100 bewertet. Wie bei den aktuellen Objekten sind bei einer erreichten Punktzahl von 100 die betrachteten Immobilien identisch, während bei einer Punktzahl von 0 überhaupt keine Ähnlichkeit besteht. Mit unserem McMatch Scoring-System haben wir als erstes Unternehmen deutschlandweit den Versuch gestartet, die Ähnlichkeit zwischen Objekten anhand diverser Koeffizienten zu quantifizieren. Dies ermöglicht uns Ihnen transparent den bestmöglichen Preis aufzuzeigen.

Nach einer ausgiebigen Analyse wurde der Fokus auf die folgenden Faktoren gelegt, die aufgrund ihrer Signifikanz in den McMatch einfließen sollten: das Baujahr, die Wohnfläche, die Zimmerzahl, die Entfernung zum Ausgangsobjekt und die Postleitzahlregion. Der McMakler Best Match Preis lässt sich daraus ermitteln, in dem der durchschnittliche Quadratmeterpreis der sechs vergleichbarsten Objekte gewichtet anhand ihres McMatches berechnet wird. Zusätzlich wird dann eine Korrektur für die historische und aktuelle Marktsituation anhand der übrigen betrachteten Objekte verrechnet.

Erläuterungen zum Ertragswertverfahren

¹ Die Monatsmiete inkl. der Stellplätze bezeichnet die Nettokaltmiete (d.h. die gesamte Miete abzüglich Nebenkosten), die vom Mieter monatlich überwiesen wird.

² Der Jahresrohertrag ist die jährliche Nettokaltmiete, also der jährliche Mietertrag einschließlich umlagefähiger Kosten. Dieser wird berechnet, indem (¹) mit 12 (Monaten) multipliziert wird.

³ Bewirtschaftungskosten bezeichnen Ausgaben für die laufende Bewirtschaftung der Immobilie, welche nicht auf den Mieter übertragen werden können, sondern vom Eigentümer zu tragen sind. Hierzu zählen Betriebskosten, Instandhaltungskosten, Verwaltungskosten und das Mietausfallrisiko.

⁴ Der Jahresreinertrag gibt den Jahresrohertrag (²) abzüglich der Bewirtschaftungskosten an und stellt den „Rohgewinn“ dar, den der Eigentümer jährlich mit der Immobilie macht.

⁵ Die Bodenwertverzinsung gibt die jährliche Zinszahlung für den Bodenwert an, d.h. der Anteil der Miete, welcher effektiv für das Grundstück (im Gegensatz zur darauf stehenden Immobilie) bezahlt wird. Der Liegenschaftszins bezeichnet den Zinssatz, mit dem der Wert einer Immobilie im Durchschnitt marktüblich verzinst wird. Für die Berechnung der Bodenwertverzinsung wird der Bodenwert des Objektes mit dem Liegenschaftszins multipliziert. Der verwendete Liegenschaftszins für Ihre Immobilie liegt bei 2,4% und wird durch die regionalen Gutachterausschüsse sowie unsere Analyse des Markts bestimmt.

⁶ Der Gebäudereinertrag gibt den erwarteten jährlichen Gewinn oder Verlust der Immobilie abzüglich Grundstück an. Er wird durch den Jahresreinertrag (⁴) abzüglich der Bodenwertverzinsung (⁵) berechnet. Ein negativer Gebäudereinertrag deutet so z.B. eine notwendige Sanierung oder eine unübliche Mietsituation an.

⁷ Der Vervielfältiger gibt an, wie viele Jahre ein Gebäude bzw. eine Wohnung in der aktuellen Marktsituation noch realistisch vermietbar ist und wieviel jeder jährliche Gebäudereinertrag wert ist. Dabei wird eine Bereinigung des Wertes durch die jährliche Zinslast miteinbezogen. Zur Berechnung wird eine Formel aus dem Liegenschaftszinssatz (erklärt in (⁵)) und der Restnutzungsdauer verwendet. Die verwendete Restnutzungsdauer Ihrer Immobilie liegt dabei bei 30 Jahren und berechnet sich anhand des Zustands sowie typischer wirtschaftlicher Nutzungsdauer eines vergleichbaren Gebäudes.

⁸ Der Gebäudeertragswert gibt den Wert der Immobilie abzüglich Grundstücks an.

⁹ Die relevante Grundstücksfläche bezeichnet alle wertrelevanten Grundstücksflächen, die zur Immobilie gehören.

¹⁰ Der Bodenrichtwert gibt den durchschnittlichen Verkaufspreis eines Quadratmeters Grundstück in einem festgelegten Gebiet wieder. Die Grundlage zur Berechnung wird hierbei durch den lokalen Gutachterausschuss festgelegt.

¹¹ Der Bodenwert gibt den Gesamtwert des zugehörigen, wertrelevanten Grundstückes an.

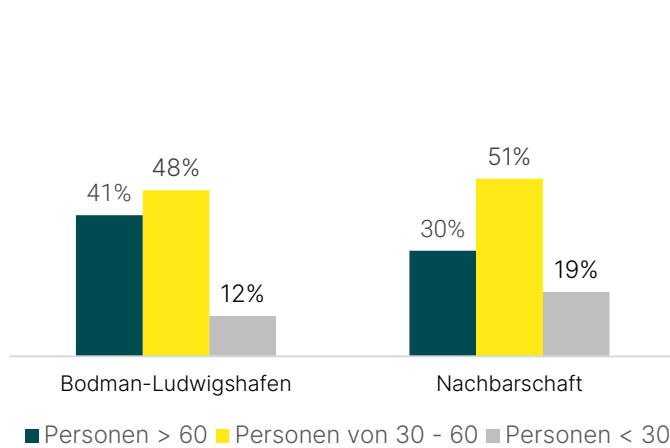
¹² Der vorläufige Ertragswert der Immobilie ist ein Zwischenergebnis und berechnet sich aus dem Gebäudeertragswert (⁸) und dem Bodenwert (¹¹).

¹³ Die sonstigen wertbeeinflussenden Umstände geben die Möglichkeit, bisher nicht im Preis abgebildete Faktoren mit einzubeziehen.

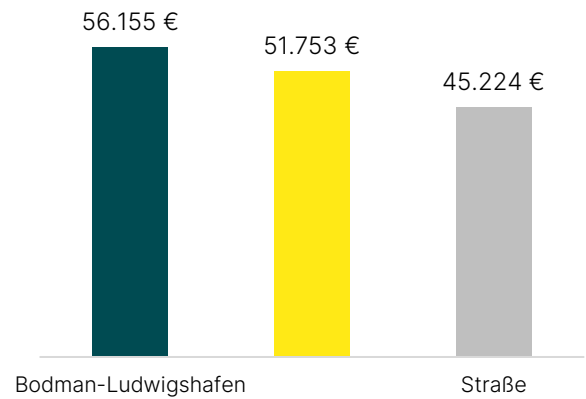
¹⁴ Der Ertragswert ist der von uns berechnete Wert Ihrer Immobilie. Dennoch ist dieser neben den anderen Verfahren nur ein Anhaltspunkt den genauen Angebotspreis Ihrer Immobilie zu bestimmen.

Soziodemografisches Umfeld

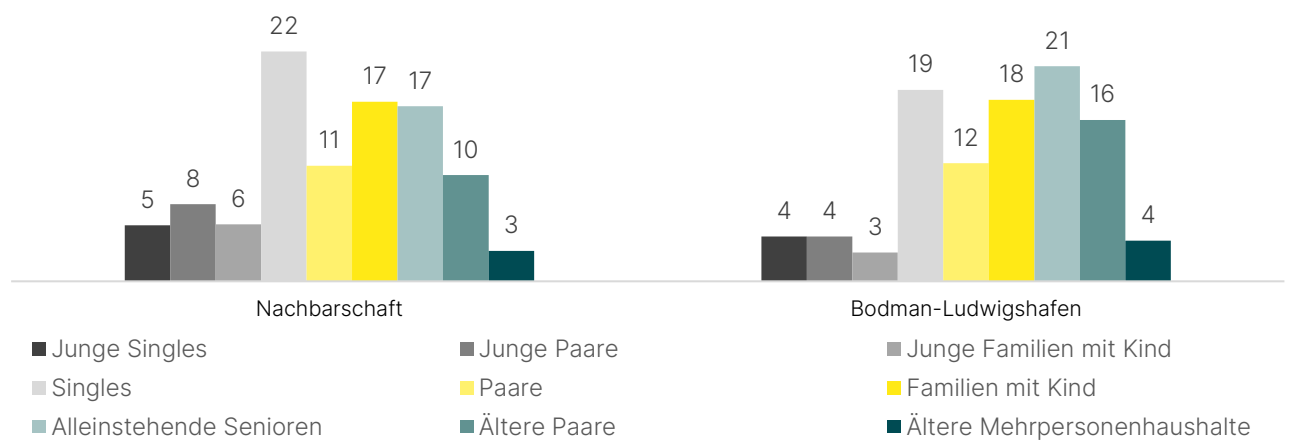
01. Altersstruktur



02. Einkommensstruktur



03. Familienstruktur (%)



Rechtlicher Hinweis

Die von der McMakler GmbH („McMakler“) erstellte Bewertung dient als erste Orientierung der/des auf dem Deckblatt genannten Auftraggebers („Kunde/n“) und Ausgangspunkt für weitere Verhandlungsschritte. Die Bewertung erfolgt kostenlos und unverbindlich. McMakler übernimmt keinerlei Haftung für die Richtigkeit der Bewertung. Ferner wird jegliche Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der im Rahmen der Bewertung verwendeten Informationen ausgeschlossen.

McMakler übernimmt keinerlei Verpflichtung, die Bewertung oder das vorliegende Dokument zu aktualisieren oder sonstige Änderungen daran vorzunehmen.

McMakler hat für die Bewertung umfangreiche eigene Berechnungen auf Grundlage verschiedener Quellen vorgenommen. Eine Immobilienbewertung basiert stets auf einer Vielzahl von Variablen. Welche einzelnen Faktoren in die Bewertung einbezogen werden und wie die Faktoren gewichtet werden ist nur in bestimmten Fällen rechtlich vorgeschrieben.

Die vorliegende Bewertung erfolgte nach einer von McMakler entwickelten Bewertungsmethode, die von den Regelungen der Immobilienwertermittlungsverordnung abweicht und zu abweichenden Ergebnissen führen kann. Die von McMakler erstellte Bewertung ist daher kein Verkehrswertgutachten im Sinne des §194 BauGB oder einer anderen Rechtsvorschrift. Die von McMakler erstellte Bewertung kann daher grundsätzlich nicht in einem Besteuerungsverfahren, erb- oder familienrechtlichen Auseinandersetzungen oder anderen Verfahren Dritten gegenüber verwendet werden.

Die Bewertung erfolgt ausschließlich für den Kunden. Jegliche Weitergabe oder Veröffentlichung der Bewertung oder des vorliegenden Dokuments, sei es ganz oder in Auszügen, bedarf einer vorherigen schriftlichen Zustimmung von McMakler. Auch bei Zustimmung von McMakler bezüglich der Weitergabe oder Veröffentlichung ist jegliche Haftung von McMakler gegenüber Dritten ausdrücklich ausgeschlossen.

Dieses Dokument unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

”

McMakler

McMakler freut sich auf eine
ausgezeichnete Zusammenarbeit



”

McMakler ist bekannt aus

