



Doering Immobilien
Die Haus-Aufgaben-Profis.

IMMOBILIEN MARKTBERICHT

53639 Königswinter Ausgabe 2021/2022



Wir lieben das Siebengebirge



Wie lang steigen die Immobilienpreise noch?

Es ist für viele eine Überraschung: Trotz Corona-Pandemie steigen die Preise für Immobilien in den Metropolen und deren Randlagen weiter. Dafür sorgen die anhaltend hohe Nachfrage und die Niedrigzinspolitik der EZB. Doch innerhalb der nächsten fünf Jahre prognostizieren Wirtschaftsexperten eine Trendwende. Für Immobilienverkäufer ist jetzt der beste Zeitpunkt zum Verkauf, Immobiliensuchende haben es dagegen derzeit sehr schwer.



Nahezu überall in Deutschland – von wenigen Ausnahmen in strukturschwachen Regionen abgesehen – kennen die Immobilienpreise seit zehn Jahren nur eine Richtung: nach oben! Nach Berechnungen der Bundesbank haben sich die Durchschnittspreise in deutschen Städten seit 2010 mehr als verdoppelt. Und weder der erste Lockdown im vergangenen Jahr noch der aktuelle konnte den Preisaufschwung maßgeblich bremsen. Zwar stagnierten die Preise Mitte des vergangenen Jahres kurz, doch seither steigen sie weiter, wenn auch etwas abgeschwächt als zuvor.

Die Lage in den Metropolen

Ein Grund dafür ist die weiterhin hohe Nachfrage und der fortgesetzte Mangel an neuem Wohnraum, insbesondere in den Metropolregionen. Diese verzeichneten in den vergangenen Jahren einen starken Bevölkerungszuwachs, teils durch internationale Zuwanderung, teils durch den Zuzug von Menschen aus den umliegenden Regionen. Der Zuwachs verlangsamt sich zwar etwas durch die geringere Zuwanderung in der Corona-Pandemie, aber das wirkt sich bisher noch nicht entlastend auf die angespannten Wohnungsmärkte aus. Selbstnutzer suchen händeringend nach den eigenen vier Wänden, aber auch Kapitalanleger stürzen sich auf Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser und Gewerbeimmobilien. Kaum etwas scheint für Investoren attraktiver zu sein als Immobilien, denn aufgrund der niedrigen Zinsen gibt es derzeit kaum alternative Anlagemöglichkeiten, gleichzeitig sorgt das Zinstief für au-

ßergewöhnlich günstige Finanzierungsbedingungen beim Immobilienkauf.

Trendwende wird für 2024 erwartet

Experten sehen allerdings erste Warnsignale, die auf ein Ende des Preisbooms innerhalb der nächsten Jahre hindeuten. Eine mögliche Trendwende wird für 2024 prognostiziert. Als möglicher Grund wird ein dann einsetzender Bevölkerungsrückgang genannt, dem voraussichtlich eine höhere Zahl bis dahin fertiggestellter Neubauten gegenübersteht, sodass sich die Wohnraumknappheit reduziert. Ferner weisen Analysten auf ein wachsendes Inflationsrisiko hin, was zu einem Abrutschen der Immobilienpreise infolge der Verteuerung von Finanzierungskrediten führen würde. Was bedeutet das für Immobilieneigentümer? Wer darüber nachdenkt, seine Immobilie demnächst zu verkaufen, sollte sich bald dazu entschließen. Denn jetzt

lassen sich noch Mitnahmeeffekte erzielen. Solange das Zinstief anhält, sind Käufer in der angespannten Lage bereit, Rekordpreise für Immobilien zu zahlen. Wer eine Immobilie sucht, hat es hingegen schwer, nicht nur wegen der stark gestiegenen Preise, die trotz guter Finanzierungsbedingungen für viele nicht mehr erschwinglich sind, sondern auch deshalb, weil sich überhaupt kaum noch Immobilienangebote finden lassen. Eine Ausweichmöglichkeit könnte darin bestehen, eine Immobilie auf einer Zwangsversteigerung zu erwerben. Aber selbst die Zahl der Zwangsversteigerungen ist zuletzt trotz Corona gesunken.

Sie möchten die Gunst der Stunde nutzen und Ihre Immobilie jetzt verkaufen? Kontaktieren Sie uns!

Wir beraten Sie gerne und unterstützen Sie bei der optimalen Vermarktung.

Bitte beachten Sie, dass diese Bodenrichtwerte gegenwärtige Vergleichswerte sind, die durch beeinflussende Faktoren wie Nachbarschaftsverhältnisse, privatrechtliche Lasten & Beschränkungen, Baulasten, Sonnenausrichtung, Hanglage, Bebaubarkeit oder auszuweisendem Hinterland korrigiert werden müssen. Detaillierte Bodenwerte der Region finden Sie im Internet: www.boris.nrw.de

Ort	Region	Ort	Region
Altstadt	8	Kotthausen	4
Bellinghausen	1	Margarethenhöhe	2
Bellinghauserhof	1	Niederbuchholz	5
Bennerscheid	4	Niederdollendorf	7
Berghausen	4	Niederscheuren	5
Bockeroth	5	Nonnenberg	4
Bönnschenhof	1	Oberbuchholz	5
Dahlhausen	1	Oberdollendorf	7
Döttscheid	2	Oberpleis	1
Düferoth	5	Oberscheuren	5
Eisbach	5	Oelinghoven	6
Elsfeld	5	Pleiserhohn	5
Eudenbach	4	Pützstück	4
Eudenberg	4	Quirrenbach	4
Faulenbitze	4	Rauschendorf	6
Frankenforst	6	Römlinghoven	7
Freckwinkel	5	Rostingen	4
Friedrichshöhe	5	Rübhausen	5
Frohnhardt	4	Ruttscheid	1
Gräfenhohn	2	Sand	4
Gratzfeld	4	Sandscheid	4
Hartenberg	1	Sassenberg	4
Hasenboseroth	1	Schnepperth	4
Heiderhof	6	Schwirzpohl	4
Heisterbacherrott	3	Siefen	1
Höhnchen	1	Sonderbusch	3
Höhnerhof	6	Sonnenbergerhof	1
Hühnerberg	4	Stieldorf	6
Hünscheiderhof	1	Stieldorferhohn	6
Hüscheid	4	Thelenbitze	5
Ittenbach	2	Thomasberg	3
Jüngsfeld	5	Uthweiler	5
Kappesbungert	4	Vinxel	6
Kellersboseroth	4	Wahlfelderhof	1
Kippenhohn	1	Waschpohl	4
Kochenbach	4	Weiler	1
Komp	4	Willmeroth	4

Inhaltsverzeichnis	Seite
Steigende Immobilienpreise trotz Corona	2
Ortsregister, Inhaltsverzeichnis	3
So finden Sie, was Sie suchen	4
Preisentwicklung 2016 bis 2020	5
Übersichtskarte: Preise pro Region	6
Region 1 Oberpleis	8
Fragen an den Bürgermeister	9
Region 2 Ittenbach	10
Region 3 Thomasberg	12
Energieausweis, Gebäudeenergiegesetz	13
Scheidung, Möglichkeiten der Aufteilung	14
Checkliste Scheidungsimmobilie	15
Region 4 Berghausen	16
Doering Immobilien, das Team	18
Region 5 Uthweiler	22
Buchtipp, Ortsteile in Mundart	23
Region 6 Stieldorf	24
Geerbte Immobilie aufteilen	26
Online-Besichtigung	27
Region 7 Dollendorf	28
Region 8 Altstadt	30
Rechtssicherer Immobilienverkauf	32
„Unsichtbare“ Immobilien	33
Vermietung an Familie, Verkäufe 2020	34
Immobilien als Kapitalanlage	35

Ihre Haus-Aufgaben-Profis:



Nutzen Sie unsere Kundenkartei:

Viele vorgemerkten Kunden mit geprüfter Bonität warten auf neue Angebote!

Ansprechpartner:

Reinhard Doering ☎ 0178-1417551

So finden Sie, was Sie suchen

Suchen Sie Ihren Ortsteil im Ortsverzeichnis auf Seite 3. Hier finden Sie die Zuordnung zu der passenden Region.

In der sechsten Ausgabe des Marktberichtes finden Sie wieder für jeden der 74 Ortsteile die Auswertung der notariell beurkundeten Immobilien.

Lassen Sie sich nicht von Angeboten im Internet täuschen: nicht alle veröffentlichten Häuser und Wohnungen werden auch verkauft. Oft handelt es sich um den Wunschpreis des Eigentümers. Zu welchem Preis dann der Notarvertrag unterschrieben wurde, können Sie im Internetangebot nicht erkennen. Aber genau dies führt zu einer Fehleinschätzung der Marktlage.

Unsere Daten bekommen wir vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Rhein-Sieg-Kreis. Hier werden alle notariellen Im-

mobilienverkäufe gesammelt und statistisch aufbereitet.

Für unseren Marktbericht lagen uns aus den letzten sechs Jahren über 750 detaillierte Datensätze von Verkaufsfällen in Königswinter vor. Für objektive Ergebnisse bereinigen wir diese Fakten um so genannte Ausreißer. Beispielsweise werden in unseren Richtwerten Zwangsversteigerung, Verkäufe innerhalb der Familie, Abriss-Immobilien, oder extreme Werte ausgeblendet. Aus den verbleibenden Objekten berechnen wir die Richtwerte, die zeigen, womit man bei einer vergleichbaren Immobilie „rechnen kann“. Da aber jede Immobilie ein individueller Einzelfall ist, sollte vor dem Verkauf unbedingt eine sachkundige Wertermittlung durchgeführt werden.

Bei Bedarf sprechen Sie uns gerne an:
☎ 02244-870975



Benno Doering
Master of Arts Real Estate Management



Reinhard Doering
Inhaber und Makler aus Leidenschaft

Immobilien:
Unsere Wert-
ermittlung
ist nicht
kostenlos.
Aber realistisch.

Wenn wir die Vermarktung übernehmen, ist die Wertermittlung selbstverständlich gratis!



Doering Immobilien www.villenmakler.de
Die Haus-Aufgaben-Profis.

Die Preise steigen um ca. 20% bei Ein- und Zweifamilienhäusern

Man glaubt es kaum: die Anzahl der Verkaufsangebote ist auch gestiegen!

In Königswinter wurden 20% mehr Häuser verkauft als im Vorjahr.

Der Durchschnittspreis lag bei 429.000,- EURO. Im gesamten Rhein-Sieg-Kreis wurden 4% mehr Häuser verkauft.

Hier lag der Durchschnittspreis bei 397.000,- EURO. Königswinter gehört damit zu den teuersten Regionen.

Eine vergleichbare Entwicklung beobachten wir in Bad Honnef mit einem Durchschnittspreis von 434.000,- EURO.

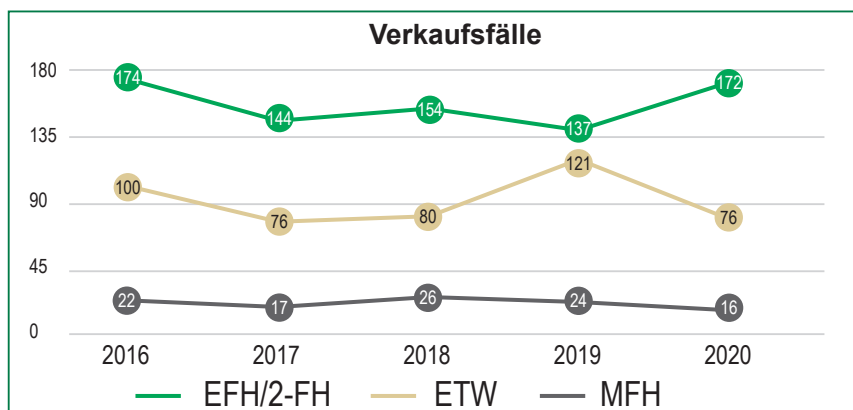
Auch in Bad Honnef wurde wesentlich mehr verkauft als im Vorjahr: +23%.

Im Vergleich zum gesamten Rhein-Sieg-Kreis (44,38%) kosteten in Königswinter 56,4% der Häuser über 400.000,- EURO.

Ein weiterer Beweis, dass wir uns in einer bevorzugten Lage befinden.

Die Anzahl der Baugrundstücke war in den letzten drei Jahren relativ konstant bei 35 - 43 pro Jahr.

Rufen Sie uns an: ☎ 02244 - 870975



Anzahl Verkäufe	2016	2017	2018	2019	2020
Eigentumswohnungen	100	76	80	121	
Mehrfamilienhäuser	22	17	26		
Ein- und Zweifamilienhäuser	174	144	154		
davon RH/DH	27	25	22		
davon freistehende EFH	129	94	107		
% freistehend	74,1	65,3	69,5		
Baugrundstücke	75	82	38		
Kaufpreise EFH/2-FH	2016	2017	2018	2019	2020
bis 100.000 €	9	8	6	2	2
> 100.000 - 125.000 €	5	2	1	1	2
> 125.000 - 150.000 €	7	2	6	3	1
> 150.000 - 175.000 €	8	8	4	5	4
> 175.000 - 200.000 €	7	16	8	4	1
> 200.000 - 225.000 €	12	7	10	7	6
> 225.000 - 250.000 €	25	10	12	11	9
> 250.000 - 300.000 €	27	32	29	19	15
> 300.000 - 350.000 €	27	19	27	17	15
> 350.000 - 400.000 €	17	17	18	25	20
> 400.000 - 500.000 €	19	13	21	26	55
über 500.000 €	11	10	12	17	42
gesamt	174	144	154	137	172

Verkauf & Vermietung

in Königswinter und Umgebung



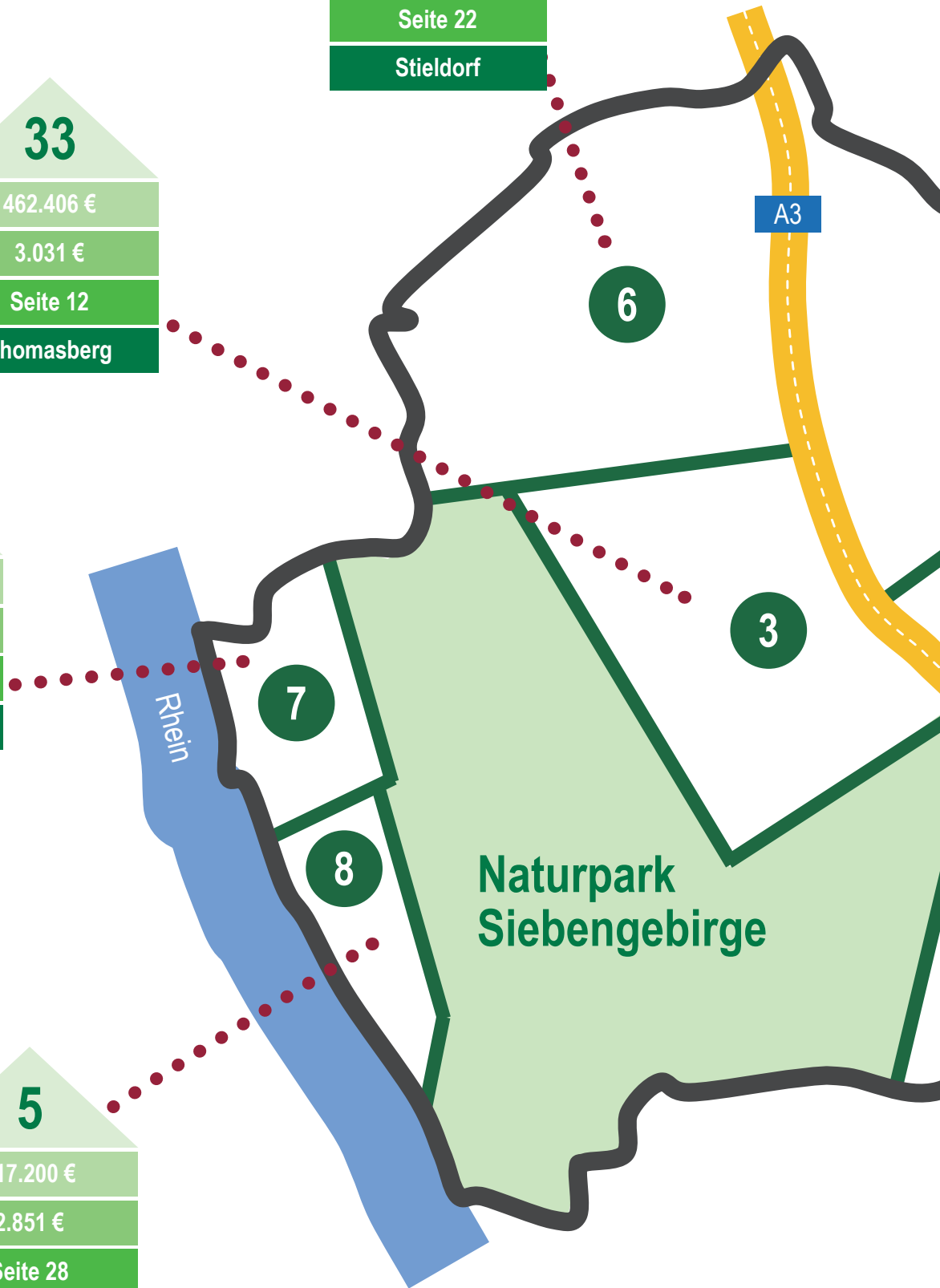
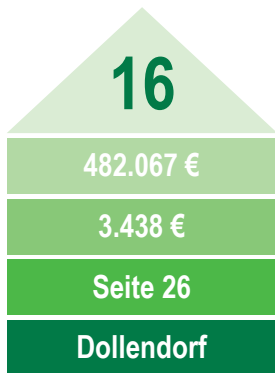
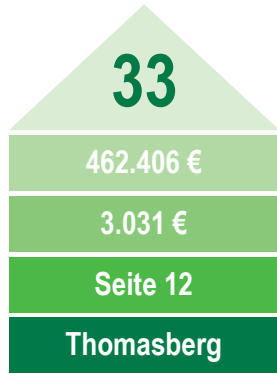
Doering Immobilien

löst Haus-Aufgaben



02244 870 975 | Herresbacher Straße 7 | 53639 Königswinter | www.villenmakler.de

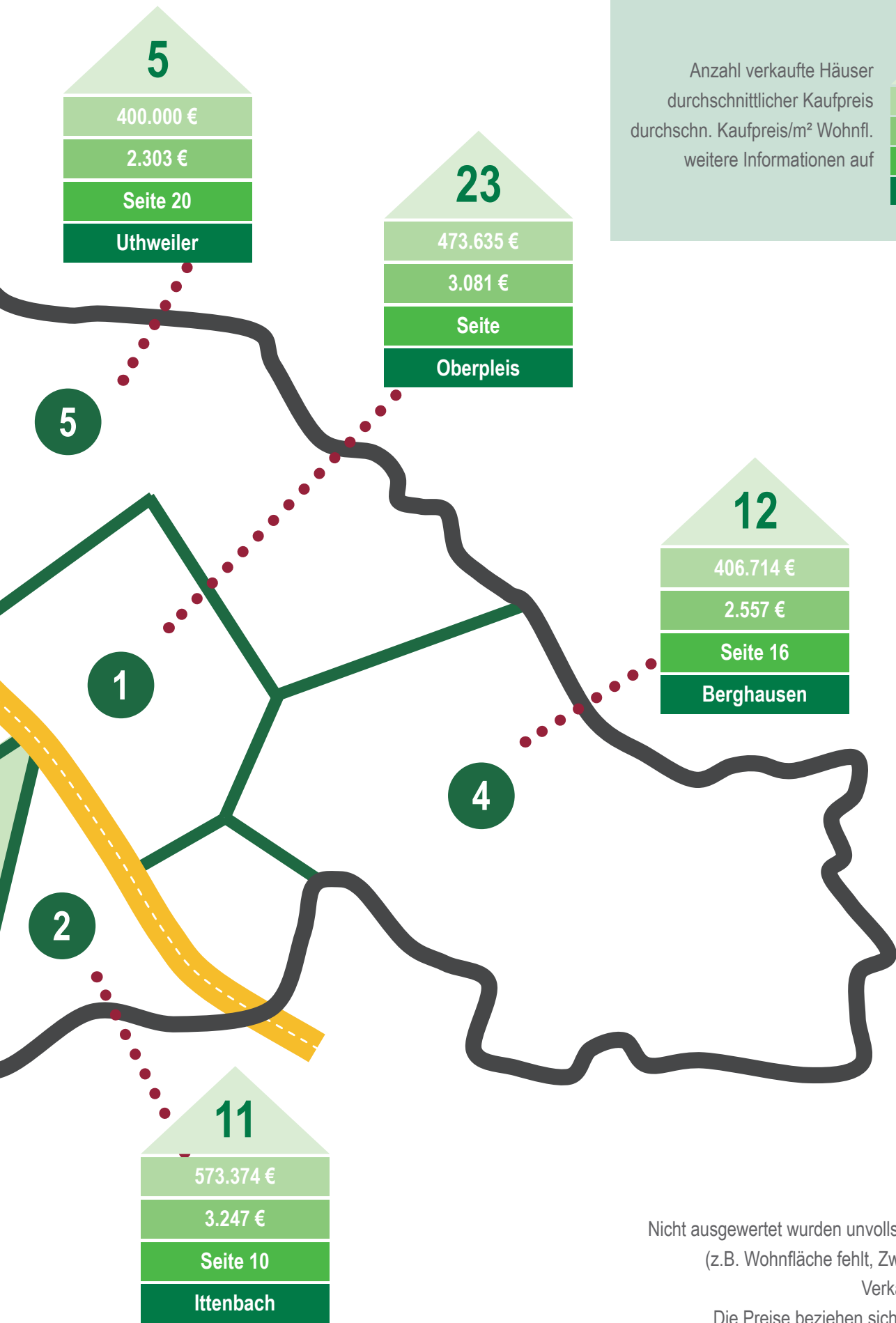
Verkaufte Ein- und Zweifamilienhäuser Juli 2020 - Juni 2021



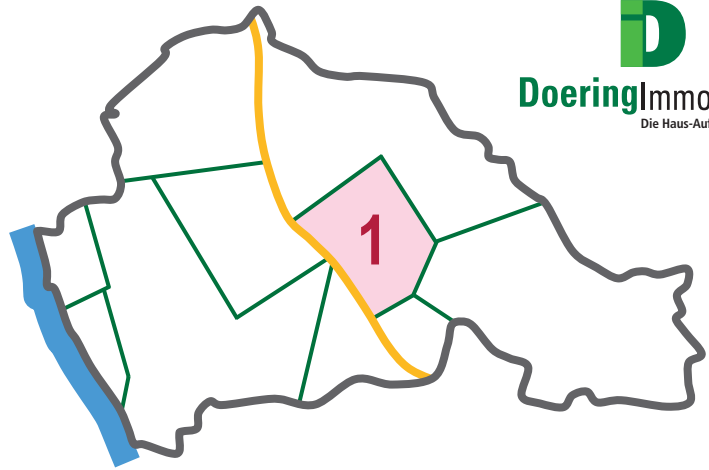
Legende

Anzahl verkaufte Häuser
 durchschnittlicher Kaufpreis
 durchschn. Kaufpreis/m² Wohnfl.
 weitere Informationen auf

21
372.115 €
2.214 €
Seite
Region

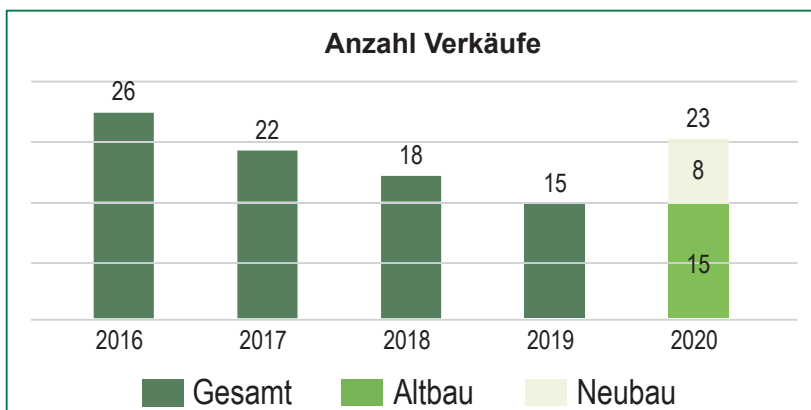
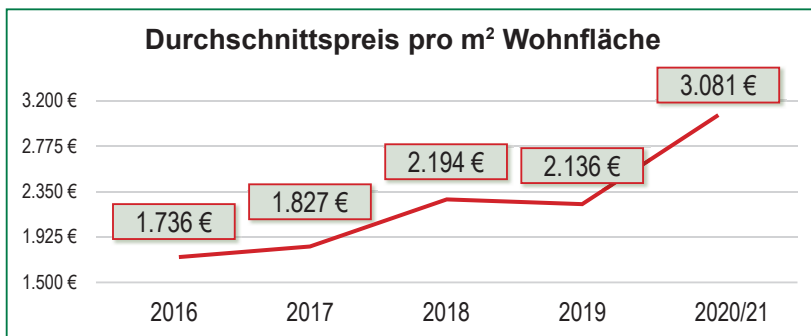
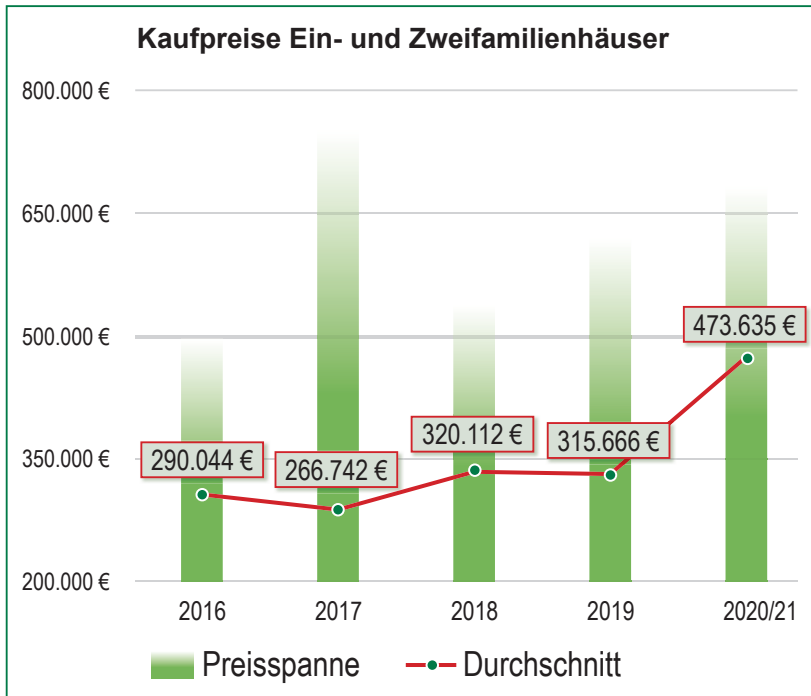


Nicht ausgewertet wurden unvollständige Datensätze
 (z.B. Wohnfläche fehlt, Zwangsversteigerung,
 Verkauf in der Familie...)
 Die Preise beziehen sich nur auf gebrauchte
 Immobilien



Oberpleis

mit Bellinghausen, Bellinghauserhof, Bönnschenhof, Dahlhausen, Hartenberg, Hasenboseroth, Höhnchen, Hünscheiderhof, Kellersboseroth, Kippenhohn, Ruttscheid, Siefen, Sonnenbergerhof, Wahlfelderhof und Weiler.



PLEES RUCKSCHETT HATEMICH

Preistrend

Region 1

In den Jahren 2016 bis 2019 gab es nur leichte Preissteigerungen, was aufgrund der hervorragenden Infrastruktur nicht nachzuvollziehen war. 2020 und 2021 reagierte der Markt dann mit einem sehr starken Preisanstieg. Mittlerweile sind einige Neubauten entstanden, die für 630.000 bis 655.000,- EURO verkauft wurden.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 1

Kaltmiete Ø 7,00 € - 10,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

3

FRAGEN AN:

BÜRGERMEISTER

Lutz Wagner

Welche Änderungen in Bezug auf den Wohnungsbau erwarten Sie von der neuen Ratsmehrheit?

Die neue Ratsmehrheit wird sich vermehrt auf die prioritären Herausforderungen unserer Gesellschaft konzentrieren. Der Klimaschutz und die damit verbundenen Maßnahmen ist die wichtigste strategische Aufgabe dieser Wahlperiode und natürlich darüber hinaus. Das wird in viele Lebensbereiche hineinwirken und selbstverständlich insbesondere auch in den Wohnungsbau. Die konsequente Anwendung des 2019 beschlossenen Baulandmodells, also die Umsetzung der Vorgabe bei Neubauvorhaben 30 Prozent für den sozialen Wohnungsbau vorzusehen, wird dringend benötigten bezahlbaren Wohnraum schaffen. Darüber hinaus will die neue Mehrheit ein Baulandprogramm für die Bereitstellung von Wohnbauflächen erstellen lassen.

Welche Auswirkungen wird es auf Hausbesitzer oder Hauskäufer haben, dass die Stadt bis 2035 klimaneutral sein will?

Grundsätzlich müssen wir unterscheiden zwischen neuen Wohngebieten und Bestandswohnungsbau. Bei neuen Wohngebieten können wir über die Bauleitplanung einige Vorgaben machen, die einen wichtigen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele leisten. Im Bestandswohnungsbau können wir nur appellieren und beratend unterstützen. Das werden wir sicherlich intensiver auch im Zusammenhang mit der Energieagentur des Kreises machen. Selbstverständlich bringt das auch Belastungen, allerdings gibt es aus meiner Sicht keine Alternativen zu konsequentem Klimaschutz. Wer jetzt zu zögerlich agiert, wir in naher Zukunft dafür bezahlen.



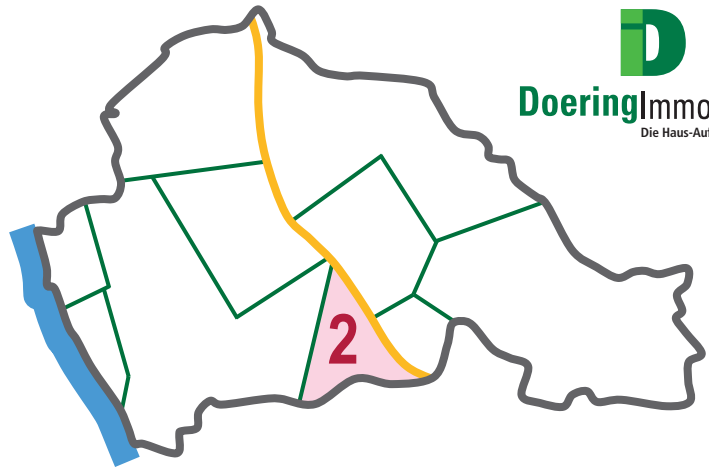
Stichwort Starkregen?

Hier erarbeitet die Verwaltung gerade einen Maßnahmenkatalog, der natürlich auch Aspekte der Klimaanpassung beinhaltet. Ganz wichtig ist aber auch vorsorgende Maßnahmen der einzelnen Hausbesitzer. Deshalb hat die Verwaltung auch die städtische Infobroschüre zum Thema neu aufgelegt. Die möchte ich jedem Hausbesitzer ganz besonders ans Herz legen:

<https://www.koenigswinter.de/de/startseite/information/broschuere-zu-unwetter-und-starkregen-in-koenigswinter.html>

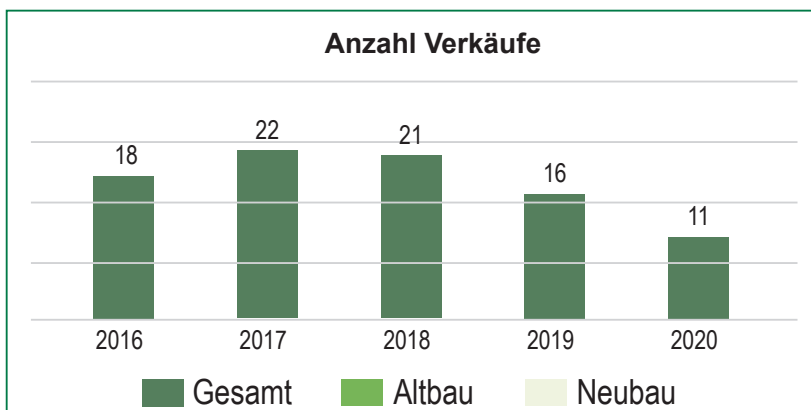
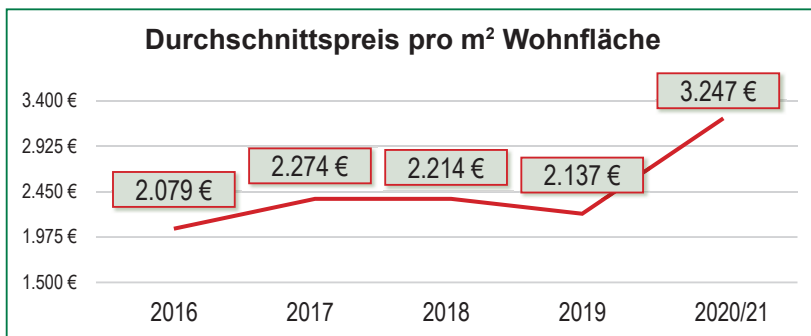
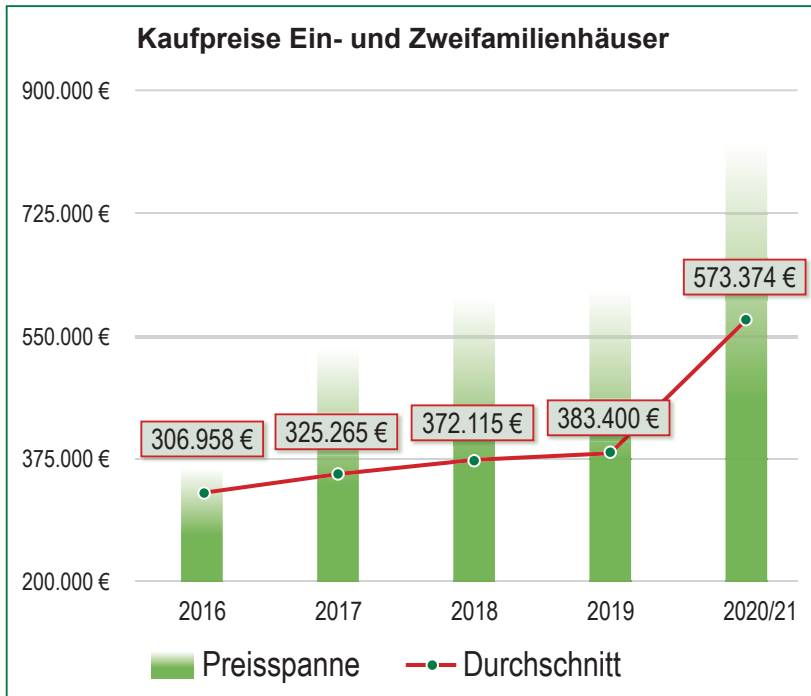


Foto: Klaus Göhring



Ittenbach

mit Döttscheid, Gräfenhohn und Margarethenhöhe.



ÖTTEMICH JRÄFENHOHN

Preistrend

Region 2

In dieser Region führte die Verknappung der Angebote zu deutlichen Preissteigerungen ab 2020. Ein weiterer preistreibenden Faktor waren die großen Grundstücke, die hier gehandelt wurden. Mehr als die Hälfte der verkauften Häuser hatten über 1.000 m² Grundstücksfläche, dadurch wurden hier die höchsten Kaufpreisen im Siebengebirge erzielt.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 2

Kaltmiete Ø 7,00 € - 9,50 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

Wanderung Region 2



AUSANGSPUNKT: ITTENBACH-GRÄFENHOHN

Wanderparkplatz Grafenbusch

STRECKENLÄNGE:
4,7 Kilometer (im Uhrzeigersinn)

LAUFZEIT:
1 Stunde 45 Minuten bei 3 km/h

AUFSTIEG:
59 Meter

ABSTIEG:
61 Meter

ANSPRUCH:
leicht

KONDITION:
na ja, ein wenig



GRAFENBUSCHRUNDWEG - PLUS

Der Spaziergang **ist markiert**, denn diesmal nehmen wir tatsächlich einen Rundweg, der auf den Wandersteinen markiert ist. Eigentlich, denn der Weg war uns zu kurz, daher das plus! Am ersten Wegstein, nach dem Wanderparkplatz, biegen wir, abweichend vom Rundweg, nach Norden ins Laubachtal ab. Sehr schöner Pfad (Bergischer Weg) hinab ins Tal bis zu den Fischteichen und dann steiler den Berg wieder hoch, durch Hülscheid, über die Straße und zurück zum Rundweg. Nun erleben wir den reinen Waldwanderweg, später oberhalb des Logebachtals, den Laagsbusch und zurück zum Wanderparkplatz.

Leider hat auch hier der Borkenkäfer gewütet und somit ergeben sich neue Ausblicke im ehemals dichten Wald.

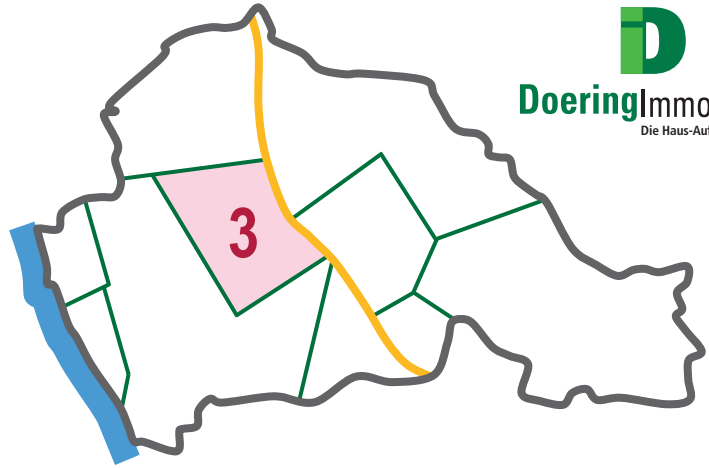
copyright: Tourismus Siebengebirge GmbH

Wir sind Mitglied einer starken Makler-Gemeinschaft



IMMOBILIENBÖRSE

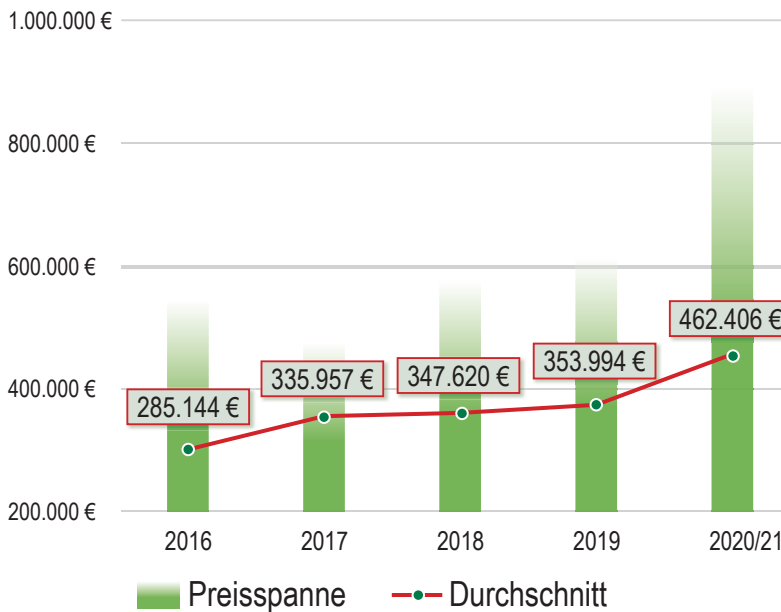
BONN/RHEIN-SIEG



Thomasberg

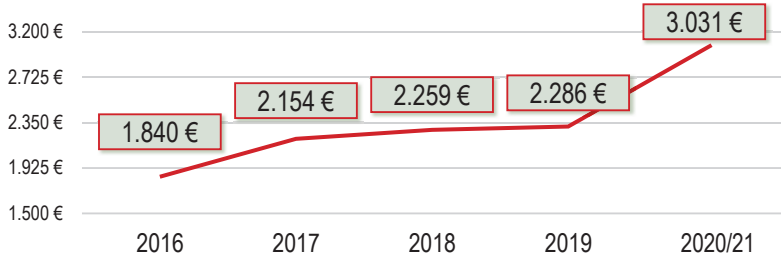
mit Heisterbacherrott und Sonderbusch.

Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser

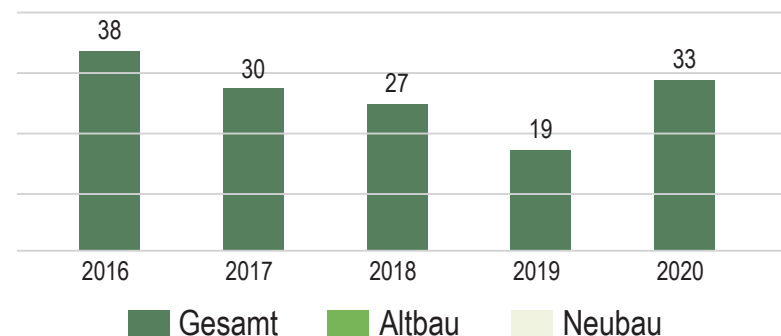


■ Preisspanne —●— Durchschnitt

Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche



Anzahl Verkäufe



■ Gesamt ■ Altbau ■ Neubau

OP DE STRÜCH HESCHPROTT

Preistrend

Region 3

Nachdem in Thomasberg und Heisterbacherrott die Anzahl der verkauften, gebrauchten Häuser ständig weniger wurde, beobachten wir im Jahr 2020 eine Trendwende: +74%! Die endgültigen Zahlen für 2021 wurden noch nicht veröffentlicht. Wir werden sehen, ob sich dieser Trend fortsetzt. Die Verkaufspreise sind überdurchschnittlich gestiegen um ca. 30%.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 3

Kaltmiete Ø 7,50 € - 10,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

Verschärfte Regeln für den Energieausweis

Die Anforderungen an Energieausweise für bestehende Wohngebäude sind seit dem 1.5.2021 wieder einmal verschärft worden. Zusätzliche Angaben, unter anderem zu den Treibhausgas-Emissionen der Immobilie, sind nun erforderlich. Damit werden Energieausweise in vielen Fällen teurer und ihre Erstellung noch komplizierter. Sie brauchen immer dann einen Energieausweis, wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten wollen.

Die neuen Regeln (auf der Grundlage des Gebäudeenergiegesetzes vom November 2020) gelten zunächst nur für neu auszustellende Energieausweise. Da ein Energieausweis immer zehn Jahre gültig ist, könnten Sie also eventuell Glück haben: Falls Ihr vorhandener Energieausweis nach 2012 ausgestellt wurde, brauchen Sie vorerst keinen neuen. Auch Eigentümer, die ihre Immobilie lediglich selbst nutzen und weder einen Verkauf noch eine Vermietung planen, brauchen sich mit dem Thema nicht zu beschäftigen. Relevant sind die Änderungen für Verkäufer oder Vermieter, deren Energieausweis entweder älter als zehn Jahre oder noch gar nicht vorhanden ist.

Unterschied zwischen Bedarfsausweis und Verbrauchsausweis

Auch in Zukunft soll es grundsätzlich zwei Arten von Energieausweisen geben: Bedarfsausweis und Verbrauchsausweis. Für die Ausstellung eines Bedarfsausweises wird die Immobilie von Experten begutachtet und anhand des baulichen Zustands, der Wärmedämmung, Heizungstechnik usw. der zu erwartende Energiebedarf errechnet. Verbrauchsausweise dokumentierten dagegen bislang lediglich den Energieverbrauch der bisherigen Bewohner in den letzten drei Jahren. Dementsprechend lagen die Kosten für die beiden Energieausweis-Typen weit auseinander: Ein Bedarfsausweis kostete 400 bis 500 Euro, Verbrauchsausweise waren für 30 bis 100 Euro zu haben. Doch das wird sich ändern, da nun auch Verbrauchsausweise detailliertere Angaben enthalten müssen.

Welche Änderungen gelten seit dem 1.5.2021?

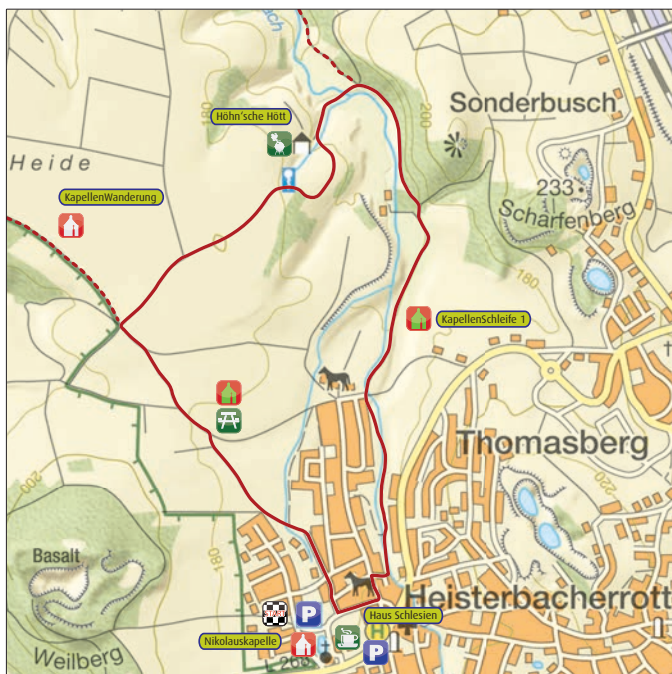
Eines vorab: es handelt sich um eher kleine und diffuse Änderungen, die in ihren praktischen Auswirkungen kompliziert abzuschätzen sind. Um bei all diesen Spitzfindigkeiten den Durchblick zu behalten und sicherzustellen, dass der Verkauf oder die Vermietung Ihrer Immobilie nicht an einem kleinen Fehler beim Energieausweis scheitert, holen Sie sich am besten rechtzeitig einen routinierten Immobilienprofi mit ins Boot! Der weiß genau, welche gesetzlichen Pflichten zu beachten und an welcher Stelle sie relevant sind. Hier nun eine kleine Auswahl der neuen Regeln:

- 1.) Neu ausgestellte Energieausweise müssen die Treibhausgas-Emissionen angeben. So soll sichergestellt werden, dass neben den zu erwartenden Betriebskosten auch die Klimaverträglichkeit der Immobilie durch einen Blick in den Energieausweis leicht ersichtlich ist.
- 2.) Auch Verbrauchsausweise müssen jetzt die energetische Qualität von Gebäude und Anlagen genau beschreiben, was bisher nur bei Bedarfsausweisen erforderlich war. Das umfasst zahlreiche Detailangaben, bis hin zum Fälligkeitsdatum der nächsten Inspektion für eine Klimaanlage.
- 3.) Verschärft wird außerdem die Eigentümerhaftung für falsche oder unklare Angaben im Energieausweis. Die Ausstellung des Ausweises erfolgt immer durch einen Experten, aber viele Daten können Sie als Eigentümer (z.B. in Form von Fotos) selbst zur Verfügung stellen. Dann haften Sie jedoch für die Richtigkeit und müssen sicherstellen, dass der Aussteller des Energieausweises daraus eine verlässliche Einschätzung ableiten kann.
- 4.) Dass bereits Immobilieninserate bestimmte Pflichtangaben zum Energieverbrauch enthalten müssen, wurde schon mit der novellierten EnEV 2014 eingeführt. Diese Pflichtangaben – und entsprechende Bußgelder bei Verstößen – bleiben unverändert.

Haben Sie weitere Fragen zum Energieausweis? Wir helfen Ihnen gerne!

☎ 02244 870975

Wanderung Region 3



KASSELER HEIDE - LAUTERBACHTAL

Der Spaziergang ist natürlich **nicht extra markiert**, denn wir gehen auf der Kapellenschleife 1 spazieren. Und damit es ein Flanieren ist, kürzen wir die Schleife einfach ab und wenden uns schon auf der Kasseler Heide, direkt am Wegstein, nach Osten und streben dem Lauterbachtal zu. Vorbei an der Grillhütte Höhn'sche Hött erreichen wir im Tal die ehemaligen Ofenkaulen und gehen durch das malerische Lauterbachtal zurück zu unserem Ausgangspunkt am Haus Schlesien. Unterwegs haben wir tolle Ausblicke zum Oelberg, Weilberg und bis hinunter ins Siegtal zur Abtei Sankt Michael auf dem Michaelsberg in Siegburg.

AUSGANGSPUNKT: HEISTERBACHERROTT

Parkplätze rund um das Haus Schlesien

STRECKENLÄNGE:
4,2 Kilometer (im Uhrzeigersinn)

LAUFZEIT:
1 Stunde 25 Minuten bei 3 km/h

AUFSTIEG:
27 Meter

ABSTIEG:
28 Meter

ANSPRUCH:
leicht

KONDITION:
nō

copyright: Tourismus Siebengebirge GmbH

Scheidungsimmobilie: Nina will bleiben, Nils will verkaufen – Was nun?

Nina und Nils sehen keine Zukunft mehr in ihrer Ehe. Sie wollen sich scheiden lassen. Jetzt stehen sie vor dem Problem, wie sie die gemeinsame Immobilie teilen sollen. Nils ist für die einfachste Lösung: Verkaufen, den Erlös teilen und damit auch gleich den Kredit komplett zurückzahlen. Aber Nina will mit den drei Kindern auf keinen Fall umziehen. Sie glaubt auch, dass sie so günstiger wegkommt, als wenn sie sich bei den derzeit hohen Mieten eine Mietwohnung suchen würde. Ob das stimmt, ist die eine Frage – und ob Nils das mitmachen will, **die andere**.



Eigentlich will Nils nach der Scheidung mit dem Haus nichts mehr zu tun haben. Er hat all die Jahre mit seiner Familie darin gewohnt und möchte nun einen Schlusstrich ziehen. Sein Kumpel, der Jurist ist, hat ihm außerdem gesagt: falls er Miteigentümer der Immobilie bleibt, müsste er für die noch nicht zurückgezahlten Schulden gegenüber der Bank weiter in vollem Umfang haften, nicht etwa nur für seinen Anteil. Als Nina und Nils vor 12 Jahren das Haus gekauft haben, haben sie ein Annuitätendarlehen mit 15 Jahren Zinsbindung aufgenommen. In 3 Jahren müssten sie sich also auch noch um eine Anschlussfinanzierung kümmern, und erst in 18 Jahren oder so wären sie komplett schuldenfrei. Wenn Nina irgendwann nicht mehr in der Lage ist, ihren Anteil an der Kreditrate monatlich abzuzahlen, dann würde alles an Nils hängenbleiben. Darauf hat Nils überhaupt keine Lust, selbst wenn er dann die fälligen Unterhaltszahlungen um die Miete kürzen könnte, die Nina ihm für die Nutzung der Immobilie schuldet. Wenn Nina schon unbedingt wohnen bleiben will, wäre es ihm lieber, ihr seinen Anteil an dem Haus zu verkaufen. Aber wie soll das gehen? Nina wird

ihm den Wert seines Immobilienanteils nicht in bar auszahlen können, es sei denn, sie raubt eine Bank aus. Und dann stünden die Chancen für ihn schon wieder schlecht, die alte Ehe hinter sich lassen zu können und sich voll auf einen Neustart zu konzentrieren.

„Welche Möglichkeiten gibt es noch?“, überlegt Nils. Sobald die Scheidung rechtskräftig ist, könnte er vor Gericht gehen und eine Teilungsversteigerung beantragen, sodass Nina dann doch zum Ausziehen gezwungen wäre. Aber er weiß auch, dass das keine gute Idee ist. Nicht nur, weil der Erlös viel zu gering ausfallen würde, sondern auch, weil das mit ziemlicher Sicherheit zu endlosem Stress mit Nina führen würde. Vielleicht könnten sie ja stattdessen versuchen, einen Käufer zu finden, der das Haus kauft, ohne dass Nina ausziehen muss. Nils' Juristen-Freund hat ihm da mal etwas von einem sogenannten Rückmietkauf erzählt, wo gleich zusammen mit dem Kaufvertrag ein unbefristeter Mietvertrag abgeschlossen wird. Der neue Eigentümer würde die Immobilie dann also an Nina vermieten und sie könnte wohnen bleiben. Dass der Kaufpreis dadurch geringer ausfallen wird, ist Nils schon klar, aber damit würde er sich abfinden. Das wäre also eine Lösung.

Aber gibt es denn wirklich Interessenten, die kein leergezogenes, sondern ein vermietetes Einfamilienhaus kaufen wollen? Vielleicht als Wertanlage? Nils ist sich nicht wirklich sicher, aber vielleicht sollte er mit Nina über die Idee sprechen. Sie könnten es ja probieren. Dann bräuchten sie auf jeden Fall schon mal ein professionelles Wertgutachten. Wenn Nina erst einmal bereit ist, so weit zu gehen, und es dann mit dem Rückmietkauf nicht klappen sollte – vielleicht lässt sie sich dann schließlich doch auf einen „normalen“ Verkauf und einen Umzug ein. Nils wird ihr auch seine Hilfe bei der Wohnungssuche und bei der Renovierung anbieten. Hauptsache, er hat danach seine Ruhe.

Sie stehen vor einer Scheidung und wissen noch nicht, was mit Ihrer gemeinsamen Immobilie passieren soll?

Kontaktieren Sie uns! Wir finden gemeinsam mit Ihnen die beste Lösung.

 **02244 - 870975**

Makler-Empfehlung ist das erste, unabhängige Bewertungsportal für Immobilienmakler. Hier bewerten Verkäufer und Vermieter ihren Immobilienmakler und recherchieren nach dem besten Makler für ihre Immobilie.

Jede Bewertung wird vor Veröffentlichung überprüft.



Checkliste – Scheidungsimmobilie

Foto: olf18/Depositphotos.com

Die eigene Immobilie stellt für Ehepaare nicht nur den Lebensmittelpunkt dar, sondern auch einen wesentlichen Vermögenswert, wenn es um die Altersvorsorge geht. Entsprechend emotional geht es bei der Scheidung zur Sache, wenn es um den Verbleib oder die Aufteilung der Immobilie geht. Viele Paare sind ratlos, was mit ihrer Immobilie zu tun ist.

Die Teilung einer Immobilie während einer Scheidung stellt die Ehepartner vor schwierige Fragen – und das in einer emotional angespannten Lebensphase. Welche Möglichkeiten der Teilung gibt es und mit welchen Problemen müssen Sie rechnen? Um in dieser Situation den Überblick zu behalten, hilft Ihnen unsere Checkliste.

- Für die Teilung einer Scheidungsimmobilie gibt es im Wesentlichen folgende Optionen: a) das Paar verkauft die Immobilie, b) das Paar behält die Immobilie als gemeinsames Eigentum, c) einer der Partner erwirbt die Immobilie vollständig und übernimmt sie, oder d) die Immobilie wird als Vorerbe bzw. Schenkung auf ein oder mehrere Kinder übertragen. In der Praxis gibt es jedoch bei jeder dieser Möglichkeiten mindestens einen Haken.

Verkauf

- Ist in der Regel sinnvoll, da die Schulden, die zur Finanzierung der Immobilie aufgenommen wurden, getilgt werden können und beide Partner erhalten ihren Teil des Verkaufserlöses als Grundlage für einen Neustart
- Kleiner Nachteil: Bei einer Rückzahlung von Krediten vor Ablauf der Zinsbindung verlangt die Bank eine sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung; lebte das Paar vor dem Verkauf weniger als zehn Jahre in der Immobilie, kann Spekulationssteuer anfallen. Gefahr: Einigt sich das Paar nicht auf einen Verkauf, weil beispielsweise einer der Partner die Immobilie weiter nutzen möchte, droht

eine Teilungsversteigerung, die sich in der Regel negativ auf den Verkaufserlös auswirkt

Vermietung

- Eine Vermietung ist sinnvoll, wenn die Immobilie in der Familie bleiben soll, damit zum Beispiel später die Kinder sie erben und darin leben können
- Kleiner Nachteil: Wer vermietet, muss sich aber auch weiterhin um die Immobilie kümmern, Reparaturen und Verwaltung können viel Zeit und Geld kosten
- Gefahr: Vermietung lohnt sich in der Regel nur, wenn sich durch die Mieteinnahmen mindestens der Immobilienkredit tilgen lässt und wenn beide Partner sich einig sind, wie die Verantwortung für die Immobilie aufgeteilt wird

Weiternutzung

- Der in der Immobilie verbleibende Partner zahlt Miete an den anderen oder die Miete wird mit fälligen Unterhaltszahlungen verrechnet. Nachteil: Ist die Immobilie noch nicht abbezahlt, haften weiterhin beide Partner für die Rückzahlung der Kredite – aus Sicht der Bank werden die Schulden jedoch nicht

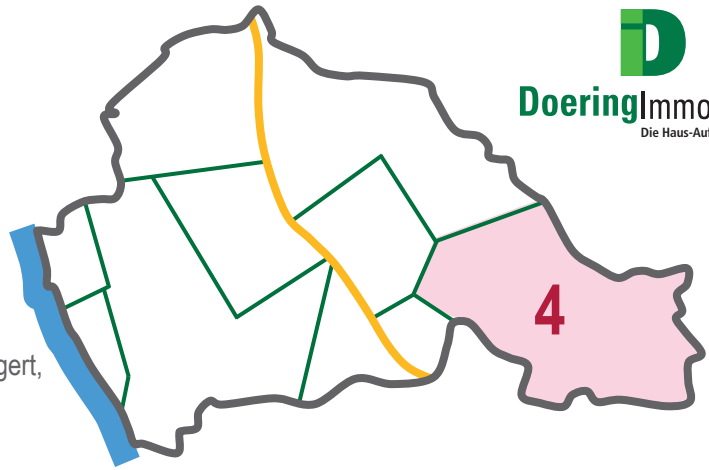
geteilt, das heißt: falls einer der Partner zahlungsunfähig wird, holt sich die Bank die gesamte Restschuld beim anderen

- Gefahr: Ist die Rückzahlung der Kredite nicht mehr gesichert, droht der Verlust bzw. die Zwangsversteigerung der Immobilie – verbunden mit herben finanziellen Einbußen

Übernahme durch einen der Partner

- Nachteil: Der Partner, der die Immobilie übernimmt, muss seinen Ex-Partner auszahlen und gleichzeitig die Wohn- und Instandhaltungskosten tragen und laufende Kredite allein zurückzahlen
- Gefahr: Das führt häufig zu einer finanziellen Überforderung. Eine Schenkung der Immobilie an das Kind oder die Kinder kann eine weitere Lösung sein. Jedoch drohen hier die gleichen Risiken, wenn die Immobilie noch nicht abbezahlt ist, und wenn gegenseitige Ansprüche auf Unterhalt und Zugewinnausgleich bestehen.

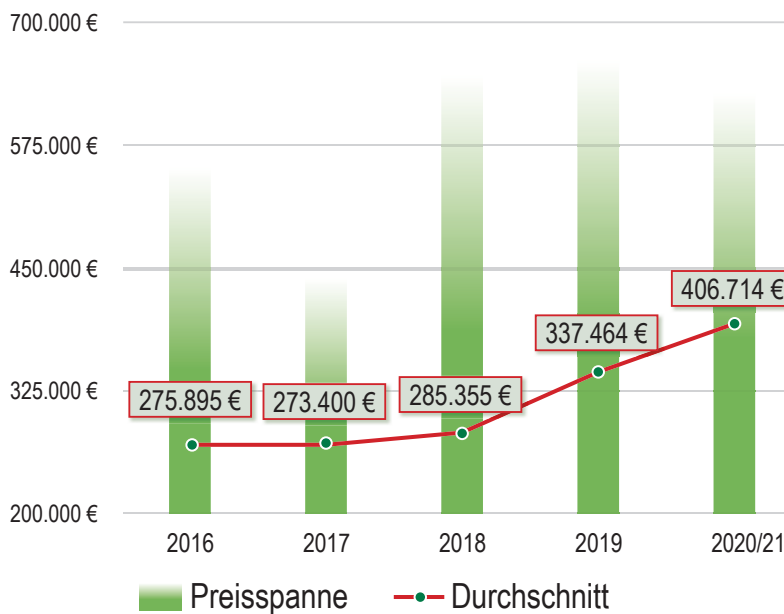
Sie sind sich unsicher, was die beste Lösung für Ihre Scheidungsimmobilie ist? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.



Berghausen

mit Bennerscheid, Eudenbach, Eudenberg, Faulenbitze, Frohnhardt, Gratzfeld, Hühnerberg, Hüscheid, Kappesbungert, Kochenbach, Komp, Kotthausen, Nonnenberg, Pützstück, Quirrenbach, Rostingen, Sand, Sandscheid, Sassenberg, Schnepferoth, Schwirzpohl, Waschpohl und Willmeroth.

Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser



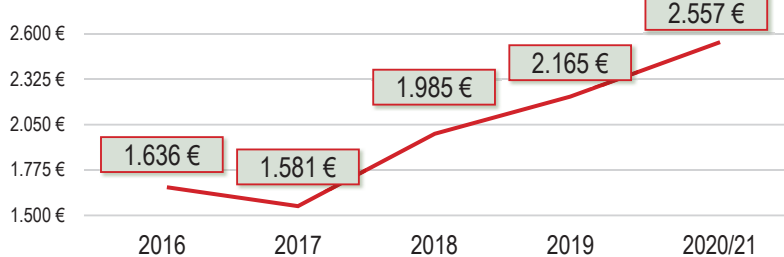
BERSE **OGGEMICH**
FRUNET **NOMERICH**
SASSEMICH

Preistrend

Region 4

Im Gegensatz zu den „Metropolen“ Ittenbach, Oberpleis und Thomasberg wurde in Berghausen und Umgebung sehr wenig verkauft. Hier kletterten die Preise schon seit 2018, haben aber noch nicht das Niveau der größeren Ortsteile erreicht, die näher zu Bonn gelegen sind. Im beobachteten Zeitraum bis Mitte 2021 wurden hier überwiegend kleinere Grundstücke als in den Jahren zuvor verkauft.

Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche



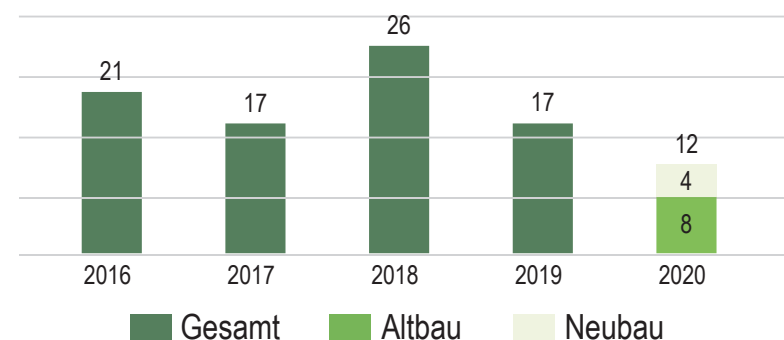
MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 4

Kaltmiete Ø 6,00 € - 8,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

Anzahl Verkäufe





PLEISTAL - HEISTERNBUSCH

Der Spaziergang ist natürlich **nicht extra markiert**, denn diesmal nehmen wir die KapellenSchleife 3 als Begleiter, kürzen sie ab und treffen sie dann im Heisternbusch, nahe Berghausen wieder, um dann noch kurz den Bergischen Weg zurück zu unserem Startplatz zu nehmen.

Auf den 4 Kilometern entdecken wir die alte Bahntrasse im Pleistal, streben Berghausen entgegen und haben einen tollen Blick auf das Siebengebirgspanorama und gehen durch den waldreichen Heisternbusch, um auf einem kleinen und schönen Pfad wieder hinunter nach Nonnenberg zu kommen. Bitte mal kurz aus dem Wald raus auf die Wiese und staunen, welch toller Blick diese paar Meter freigeben.

AUSGANGSPUNKT: NONNENBERG

Parkplatz Ortsmitte am Bergischen Weg-Stein

STRECKENLÄNGE:
4,1 Kilometer (im Uhrzeigersinn)

LAUFZEIT:
1 Stunde 30 Minuten bei 3 km/h

AUFSTIEG:
57 Meter

ABSTIEG:
56 Meter

ANSPRUCH:
leicht

KONDITION:
na ja, ein wenig

copyright: Tourismus Siebengebirge GmbH

Immobilien:
Spekulationen
gehören an
die Börse.
**Immobilien
zu Doering.**



Doering Immobilien www.villenmakler.de

Die Haus-Aufgaben-Profis.

VORSTELLUNG

Gerda Doering

Aufgaben Ausbildung, Verkauf

3 Fragen an Gerda Doering

Was erwartet einen jungen Menschen, wenn er sich nach dem Schulabschluss für den Beruf des Immobilienkaufmannes/frau entscheidet?

Die dreijährige Ausbildung zum Immobilienkaufmann/frau ist sehr komplex aufgebaut. Neben den fachlichen Bereichen wird verstärkt auf kommunikative Fremdsprachenkenntnisse und soziale Kompetenzen Wert gelegt. Produktwissen und Kundenorientierung sind Schwerpunkte, die im Unternehmen vermittelt werden. Kaum ein anderer Beruf bietet so viele Facetten, wie der Beruf des Immobilienkaufmannes/frau. Jeder, der sich in dieser Branche wohlfühlt, wird für sich Fachbereiche finden, in denen er sich zum „Spezialisten“ entwickeln kann.

Wie viele Immobilienkaufleute hat Doering Immobilien bis jetzt ausgebildet?

Insgesamt 9 junge Menschen haben bei Doering Immobilien den Abschluss des Immobilienkaufmannes/frau erfolgreich abgeschlossen. Nicht alle arbeiten noch im gelernten Beruf – die meisten jedoch schon. Unser erster Auszubildender aus dem Jahr 2002 begleitete unseren Betrieb über 16 Jahre, hat sich weitergebildet und sitzt heute im Prüfungsausschuss für Immobilienkaufleute bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

Wie sehen Sie die Zukunft des Maklerberufes?

Es gibt zunehmend Online-Makler, die auf den Markt kommen und wieder verschwinden. Einige, hilfreiche digitale Prozesse haben auch wir übernommen. Beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht aber ganz wesentlich um die Menschen. Deshalb sind wir überzeugt, dass der Makler vor Ort immer wichtig sein wird.



VORSTELLUNG

Noah Kirch

Position Auszubildender zum Immobilienkaufmann
Aufgaben alle Bereiche der Immobilienvermarktung
Ausbildung Nach einigen Monaten in einer Hausverwaltung lernt er bei uns alle Aufgaben rund um die Vermietung und den Verkauf von Immobilien.

3 Fragen an Noah Kirch

Welche Aufgaben interessieren dich besonders als Immobilienkaufmann?

Nachdem ich die Zwischenprüfung erfolgreich bestanden habe, möchte ich noch mehr Häuser und Wohnungen mit Kunden besichtigen. Jedes Haus ist anders: Altbau, modern, renovierungsbedürftig. Das ist spannend.

Wie und wo möchtest du später mal wohnen?

In den nächsten Jahren möchte ich in Städten wohnen, vielleicht auch mal im Ausland. Später, mit Familie, stelle ich mir ein Haus mit großem Garten in der Eifel vor.

Was machst du in der Freizeit?

Sport ist für mich sehr wichtig. Das Fitnesscenter, das ich über Doering Immobilien gratis nutzen darf, fehlt mir zur Zeit. Ich bin oft in der Natur unterwegs, vorzugsweise mit dem Mountainbike, gerne auch mal downhill.



VORSTELLUNG

Anna Bellinghausen-Doering

Aufgaben Buchhaltung

3 Fragen an Anna Bellinghausen-Doering

Wo liegen Ihre Schwerpunkte im Immobiliengeschäft?

Mein Aufgabenbereich und Schwerpunkt liegt nun nach der Elternzeit im Bereich Backoffice und der Buchhaltung. Ich freue mich sehr auf diese neue Aufgabe.

Was macht für Sie den Reiz aus, in einem Familienunternehmen tätig zu sein?

Wir haben ein sehr tolles Arbeitsklima. Als Familie gemeinsam im Berufsleben erfolgreich zu sein hat mich vor fast zehn Jahren in dieser Entscheidung bestärkt.

Wie sehen Sie die Zukunft des Maklerberufes? Als Mutter von zwei kleinen Kindern ist es manchmal anstrengend Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Wie lösen Sie diese Doppelherausforderung?

Das ist wohl richtig und eine große Aufgabe. Ich denke, wenn man gut organisiert ist und eine Familie hat, die hinter einem steht, lässt sich das jedoch gut umsetzen.



VORSTELLUNG

Reinhard Doering

Position Inhaber

3 Fragen an Reinhard Doering

Als Geschäftsführer Ihres Unternehmens geben Sie die Marschrichtung vor. Welche Aspekte sind Ihnen dabei besonders wichtig?

Es sind zwei wichtige Bereiche: Erstens muss die Vermarktung wie ein Uhrwerk laufen und es dürfen keine Überraschungen auftauchen, die man bei sorgfältiger Vorbereitung hätte vermeiden können. Für alle Routinearbeiten haben wir deshalb bewährte Prozesse geschaffen, die einen reibungslosen Ablauf sicherstellen.

Zweitens, die zwischenmenschliche Komponente. Angefangen bei den Mitarbeitern, über Käufer, Verkäufer, Mieter, Vermieter und Kooperationspartner steht das respektvolle und zuverlässige Miteinander bei guter Stimmung im Vordergrund. Die Aufgaben sind so verteilt, dass jeder mit Freude in einem Bereich arbeitet, der seinen Stärken und Neigungen entspricht.

Wo sehen Sie Ihre Hauptaufgabe im Unternehmen?

Die strategische Ausrichtung des Unternehmens und flexible Anpassung an erkennbare Marktveränderungen gehört zu meinen Aufgaben. Als Mitglied des CompetenceClub der Immobilienprofis optimieren wir gemeinsam mit erfolgreichen Kollegen aus ganz Deutschland ständig unsere Prozesse und entwickeln neue Konzepte. So haben wir gute Erfahrungen mit einem digitalen Bieterverfahren gesammelt und pflegen einen intensiven Erfahrungsaustausch, um jeden Tag ein Stückchen besser zu werden.

Alle Kundentermine unter einen Hut zu bringen kann nicht immer einfach sein. Ist Ihre Freizeit noch planbar und welche Hobbys beschäftigen Sie dann?

Als Selbstständige müssen wir sehr flexibel sein, deshalb ist die Freizeit nicht immer planbar. Zum Glück haben wir aber qualifizierte Mitarbeitende, auf die wir uns verlassen können. Durch diese Unterstützung bleibt noch Zeit für Spaziergänge, Mountainbike-Ausflüge und Wohnmobiltouren.



VORSTELLUNG

Benno Doering

Aufgaben Immobilienbewertung, Verkaufsberatung

3 Fragen an Benno Doering

Was sind Ihre Aufgaben bei Doering Immobilien?

Mein Hauptaufgabenbereich beginnt beim Erstkontakt mit potenziellen Verkäufern und endet mit der Veröffentlichung des Objektes. Hierzu zählt auch die Erstellung der fachgerechten - und vor allem realistischen - Wertermittlung, denn in den meisten Fällen ist für die Eigentümer der Kaufpreis das wichtigste Puzzlestück beim Immobilienverkauf.

Als Immobilienmakler benötigt man in Deutschland keine Berufsausbildung. Warum haben Sie sich dennoch für Ausbildung und Studium entschlossen?

Fehlende Fachkenntnisse und Qualifikationen können beim Immobilienverkauf existenzbedrohende Schäden anrichten. Das und die Tatsache, dass wir als Familienunternehmen für höchste Professionalität stehen hat mich dazu motiviert, nach der Ausbildung zum Immobilienkaufmann auch noch den Bachelor und Master in einem immobilienwirtschaftlichen Studiengang zu absolvieren (Real Estate Management).

Wie beurteilen Sie die aktuelle Entwicklung der Immobilienpreise?

Die Kaufpreise sind ohne Frage auf einem Allzeithoch. Dennoch gehe ich davon aus, dass wir in naher Zukunft keine Kehrtwende erleben werden. Dass aktuell so viele Immobilien über ihrem eigentlichen Wert veräußert werden liegt daran, dass die finanzierenden Kreditinstitute solche Kaufvorhaben nur begleiten, wenn die Käufer genügend Eigenkapital einbringen, damit das Ausfallrisiko der Bank gering bleibt. Und solange das Angebot an Immobilien knapp und bei den Kaufinteressenten viel Eigenkapital gegeben ist, kann nicht von sinkenden Kaufpreisen ausgegangen werden.



VORSTELLUNG

Ralf Klein

Aufgaben Hausmeister

3 Fragen an Ralf Klein

Wie würden Sie Ihre Aufgabe bei Immobilien Doering beschreiben?

Ich bin ein Allrounder rund um das Haus und den Garten. Ich freue mich immer wieder auf neue handwerkliche Tätigkeiten.

Wo sehen Sie bei der Aufbereitung eines Objektes Ihre Schwerpunkte?

Wenn eine Immobilie verschönert werden soll, besprechen wir unsere Vorschläge mit dem Verkäufer. Ich richte das Haus oder die Wohnung so her, dass ich selbst gerne drin wohnen würde..

Haben Sie schon Objekte verschönern sollen, bei denen der Zustand jegliche Aktivität nahezu unmöglich machte?

„Geht nicht, gibt's nicht“ ist mein Motto. Manche Immobilien sind natürlich eine Herausforderung, jedes Objekt ist speziell. Mit genug Zeit und Budget holen wir das Beste raus, damit der erste Eindruck positiv ist.



VORSTELLUNG

Carola Roggelin

Aufgaben Innendienst

3 Fragen an Carola Roggelin

In einem Immobilienunternehmen steht vermutlich das Telefon nie still. Wie lässt sich der Tagesablauf im Büro optimal planen?

Perfekt planen kann man den Büroalltag in meinem Fall nie. Spannend und interessant ist mein Job auch deswegen, weil jeder Tag anders ist. Wenn ich morgens ins Büro komme, kann ich nie mit Gewissheit sagen, was mich heute erwartet. Zunächst sortiere und beantworte ich die Email-Anfragen bzgl. unserer Objekte. Hier ist es mir wichtig, dass jede Anfrage individuell behandelt wird. Das kann bei 100 Anfragen schon einmal etwas länger dauern aber ich versuche trotzdem, alle Anfragen im Laufe des Tages zu beantworten. Es gibt aber natürlich auch ruhigere Tage. Dann kümmere ich mich um die Beschaffung von Objektunterlagen oder koordiniere Besichtigungstermine. Bei bewohnten Objekten müssen die Termine mit den Eigentümern, ggf. den Mietern, den Interessenten und den Kollegen abgestimmt werden, was manchmal nicht einfach ist. Ich bemühe mich aber, alle „unter einen Hut“ zu bringen..

Wenn Wunsch und Realität in Bezug auf eine Immobilie nicht übereinstimmen, bedarf es sicherlich schon einmal eines aufklärenden Gesprächs. Wie machen Sie das?

Auch bei telefonischen Anfragen bin ich die erste Anlaufstelle. Ich nehme die Suchwünsche der Kunden auf und informiere sie über neue Objekte, sobald wir etwas Passendes für sie im Angebot haben. Manchmal sind die Suchkriterien der Interessenten sehr speziell und kaum realisierbar. Hier versuche ich, die Kunden auf den Boden der Tatsachen zu holen und klarzumachen, dass man an einigen Stellen Abstriche machen oder seine Anforderungen noch einmal überdenken sollte. Trotzdem bemühe ich mich, für unsere Kunden die passende Immobilie zu finden.

Wie gestalten Sie Ihre Freizeit?

In meiner Freizeit male ich oder kümmere ich mich um meine beiden Islandpferde in unserem Offenstall. Hier gibt es immer viel Arbeit und ist der perfekte Ausgleich zum Büro-Alltag.



VORSTELLUNG

Henning Bull

Aufgaben Objekt-Aufbereitung

3 Fragen an Henning Bull

Welche Schwerpunkte umfasst Ihre Tätigkeit bei Doering Immobilien?

Ich gestalte die Exposés, die dann in einer Druckerei hergestellt werden oder per Email versendet werden. Beim Bauordnungsamt nehme ich die Akteneinsicht vor, damit alle Daten korrekt im Exposé verarbeitet werden. Ich zeichne Grundrisse und erstelle 3-D Touren, damit Interessenten sich das Objekte schon vorab online ansehen können.

Was macht die Zugehörigkeit zu dem Team von DI interessant?

Ich arbeite gerne am PC und mag die Abwechslung bei der Arbeit. Jedes Objekt ist wie ein Puzzle, wo die Teile gesucht und eingefügt werden, damit am Ende ein schönes Bild entsteht. Und wenn man das im Team macht, das gut zusammenspielt, dann führt das zum Erfolg.

Welche Erfahrung haben sie bei der Berechnung der Daten in Bezug auf den Energieverbrauch einer Immobilie gemacht?

Jedes Haus ist anders und es ist oft sehr knifflig, die Daten für den Energieverbrauch zusammen zu suchen und umzusetzen. Am Anfang ist es ein hoher Berg, aber wenn ich in Ruhe anfange, dann funktioniert es am Ende immer. Geduld und Ruhe sind wichtigsten Voraussetzungen dafür.



Verkauf & Vermietung

in Königswinter und Umgebung



Doering Immobilien

löst Haus-Aufgaben

02244 870 975 | Herresbacher Straße 7 | 53639 Königswinter | www.villenmakler.de

IMMOBILIENPROFI
TOP25
DER IMMOBILIENPROFIS DEUTSCHLANDS

VORSTELLUNG

Astrid Heuser

- Position** Vertriebsassistentin
- Aufgaben** Betreuung von Kaufinteressenten vom ersten Kontakt über Besichtigungen bis zur Reservierung einer Immobilie.
- Ausbildung** Ausbildung als Versicherungskauffrau, Immobilienmaklerin (IHK), kaufmännische Leitung in einem Bauunternehmen, Immobilienmaklerin im Bereich Projektentwicklung für Bauträger.



3 Fragen an Astrid Heuser

Welchen Bereich des Immobiliengeschäfts decken Sie im Unternehmen ab?

Verkauf und Akquise von gebrauchten Immobilien oder auch Neubauprojekten.

Kommt die Neuerstellung von Wohnraum der Nachfrage hinterher?

Deutschland braucht weiterhin Wohnraum. Es stehen zu wenige Wohnungen trotz Bauboom zur Verfügung. Um die große Nachfrage nach Wohnraum zu stillen und die Wohnungsnot in den Städten und Kommunen zu bekämpfen, müssen jährlich 350.000 - 400.000 Wohnungen fertiggestellt werden. Das aktuelle Tempo reicht nicht aus, um den Mangel zu beheben. Hinzu kommt noch die aktuelle Situation der Lieferengpässe und steigenden Preise der Baumaterialien. Dies bereitet den Firmen und Bauherren große Probleme.

Viele Familien können sich teuren Wohnraum nicht leisten. Deckt der soziale Wohnungsbau Ihre Erwartungen an einen bezahlbaren Wohnraum?

Die Politik der Bundesregierung verfehlt hier voll ihre Effizienz.

VORSTELLUNG

Nina Kühn

- Position** Leitung der Vermietungsabteilung
- Aufgaben** Der gesamte Vermietungsprozess: Aufnahme und Aufbereitung von Mietobjekten, Betreuung von Mietinteressenten bis zur Vertragsgestaltung. Im Bereich Verkauf: Prüfung und Besprechung von Notarverträgen.
- Ausbildung** Abitur, Jurastudium, Notarfachangestellte und als Mitarbeiterin in der Rendantur zuständig für Grundstücksangelegenheiten der Kirchengemeinden.



2 Fragen an Nina Kühn

Wie sollen sich Mietinteressenten vorbereiten, um eine gute Chance bei der Vergabe des Mietobjektes zu haben?

Der erste Eindruck entsteht bereits bei der Anfrage. Wenn bei einem Erstkontakt per E-Mail erst gar keine persönliche Nachricht enthalten ist, oder ich mit „Herr Müller“ oder „Frau Schmitz“ angesprochen werde, ist das leider kein guter Start. Wenige Informationen benötige ich einfach von Beginn an, um sehen zu können, ob die Voraussetzungen für das jeweilige Mietobjekt erfüllt werden. In wenigen netten Sätzen beschrieben, wer man ist, wer alles dazu gehört (Partner, Kinder, Tiere) und womit man seinen Lebensunterhalt bestreitet. Nach der Besichtigung ist einfach nur wichtig, dass alle erforderlichen Unterlagen vollständig, korrekt ausgefüllt und zeitnah eingereicht werden. Die endgültige Entscheidung trifft immer der Vermieter anhand der eingereichten Unterlagen.

Eine Besichtigung des Mietobjektes fällt oftmals in die späten Nachmittagsstunden. Ist Ihre Freizeit überhaupt noch planbar?

In unserem Familienbetrieb ist, gerade bei meiner Tätigkeit, ein gewisses Maß an Flexibilität schon erforderlich, aber mein Privat- und Freizeitleben kommt in keinsten Weise zu kurz, vor allem auch deshalb, weil ich meine Arbeitszeiten eigenständig planen kann. Meine Hauptbesichtigungszeiten sind zwischen 16 und 18 Uhr in der Woche. Danach ist noch ausreichend Zeit für private Planungen.

Welche Hobbys geben Ihnen einen Ausgleich zu der Tätigkeit im Vermietungsgeschäft?

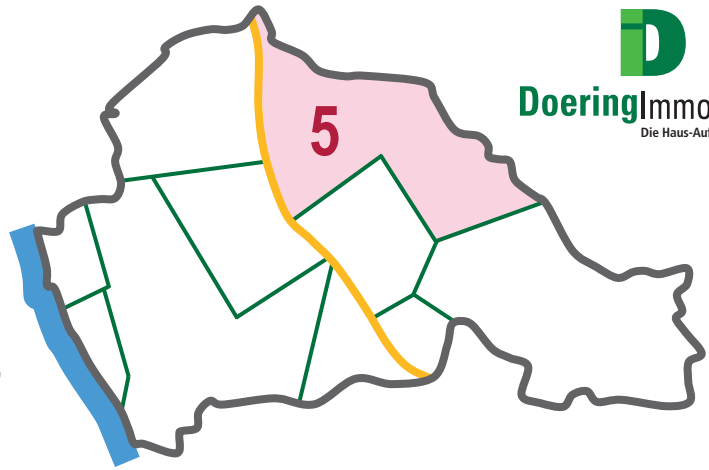
Nach getaner Arbeit geht's jeden Abend erst einmal mit meinem Hund an die frische Luft. Schöne Spaziergänge oder auch größere Wanderungen mit Freunden sind ein schöner Ausgleich zu dem manchmal trübeligen Vermietung.

VORSTELLUNG

Oliver Höcker

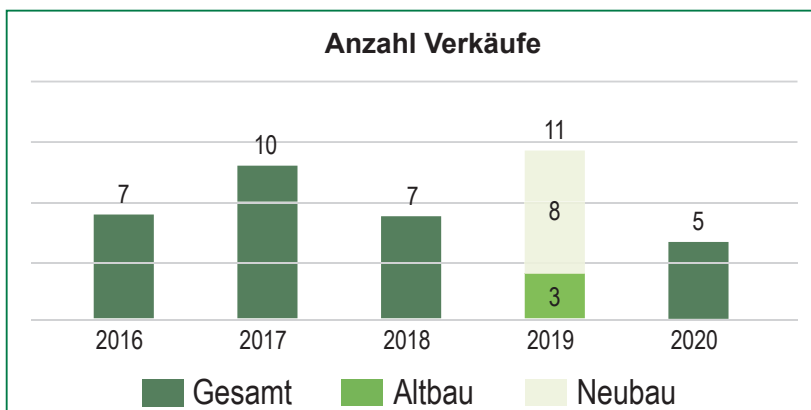
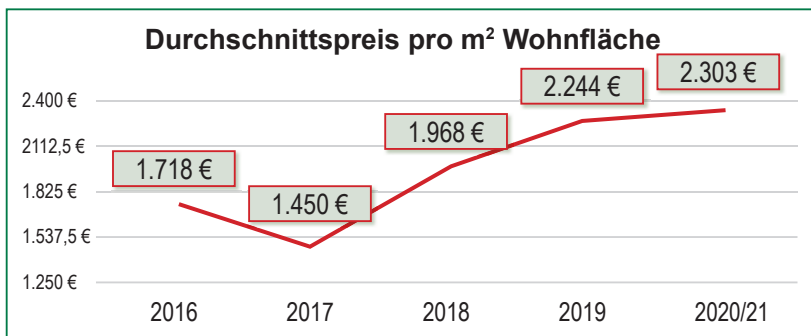
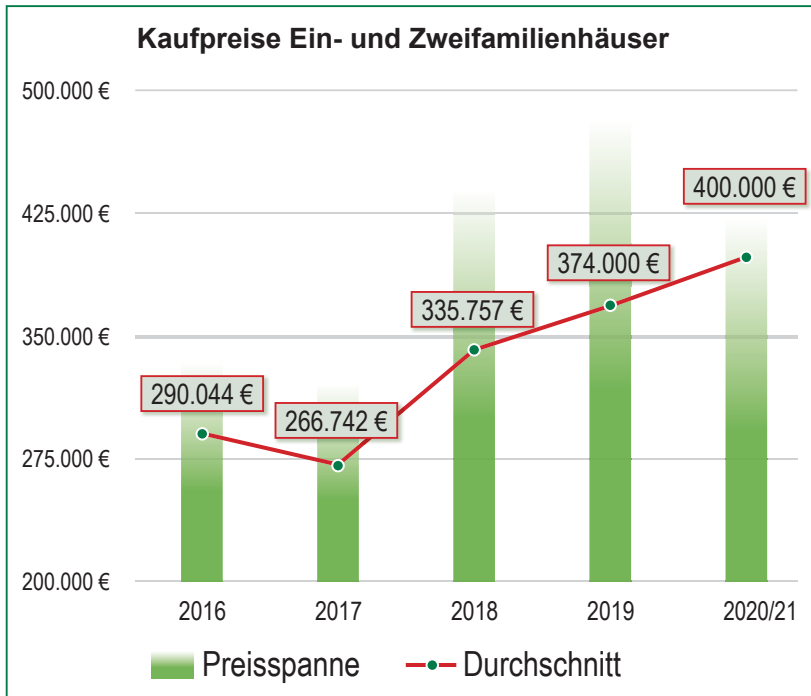
unser Fotograf für Exposébilder,
Luftbilder und Online-Rundgänge.
Telefon 02244 / 939539





Uthweiler

mit Bockeroth, Düferoth, Eisbach, Elsfeld, Freckwinkel, Friedrichshöhe, Jüngsfeld, Niederbuchholz, Oberbuchholz, Oberscheuren, Pleiserhohn, Rübhausen und Thelenbitze.



ISBICH PLEESERHOON RÖPESE

Preistrend

Region 5

In Uthweiler, Bockeroth und den umliegenden Ortsteilen steigen die Kaufpreise ebenfalls, aber nicht so stark wie in Ittenbach oder Oberpleis. Diese Auswertung basiert aber auf zu wenigen Angeboten, um vernünftige Trends daraus abzuleiten. Möglicherweise liegen die unterdurchschnittlichen Preise auch daran, dass die verkauften Immobilien nur 400 bis 600 m² Grundstück hatten?

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 5

Kaltmiete Ø 5,50 € - 8,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.



**REWE
Fickeis**
Dein Markt

Dein REWE Abholservice: Vorbestellt. Abgeholt. Zeit gespart.

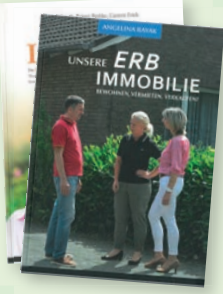
 Mehr auf [rewe.de/abholservice](https://www.rewe.de/abholservice)

REWE Fickeis | Dollendorfer Straße 27 | 53639 Königswinter-Oberpleis
Für dich geöffnet: Montag – Samstag von 7 bis 22 Uhr

 Die REWE-App
Alle Angebote
immer dabei.

BUCHTIPP: Unsere Erbimmobilie

bei uns erhältlich



„Sie erben ein Haus!“ – dies ist keinesfalls eine Seltenheit in Deutschland.

Oftmals werden finanzielle Rücklagen in eine Immobilie investiert, welche nach dem Ableben der Eigentümer nun an den oder die Erben übergeht. Mit dem Übergang des Erbes sind der Erbe oder die Erbengemeinschaft neben der emotionalen Belastung einer äußerst komplexen Thematik ausgesetzt, bei der es viele

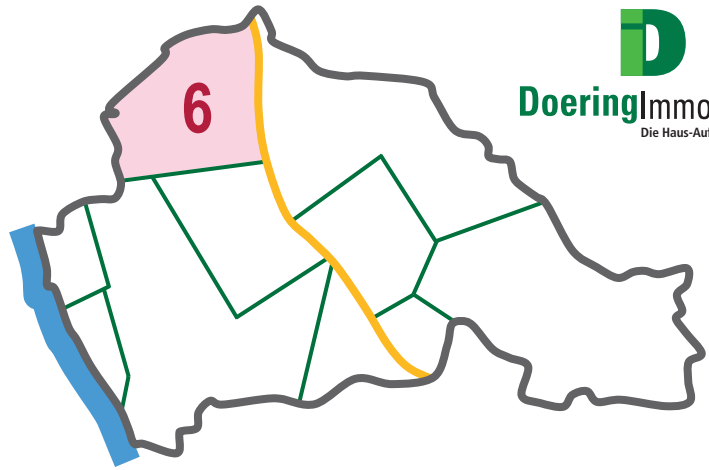
Dinge zu beachten gibt. Angefangen bei der Frage „Was macht man mit der Immobilie?“ bis hin zur korrekten Aufteilung möglicher Gegenstände und Vermögenswerte unter mehreren Erben: Eine Vielzahl relevanter Punkte sollte bedacht werden.

Angelina Rayaks Ratgeber „Unsere Erbimmobilie“ gibt hilfreiche Tipps und dient jenen als Leitfaden, die vom Immobilienerbfall betroffen sind.

ORTSTEILE IN MUNDART:

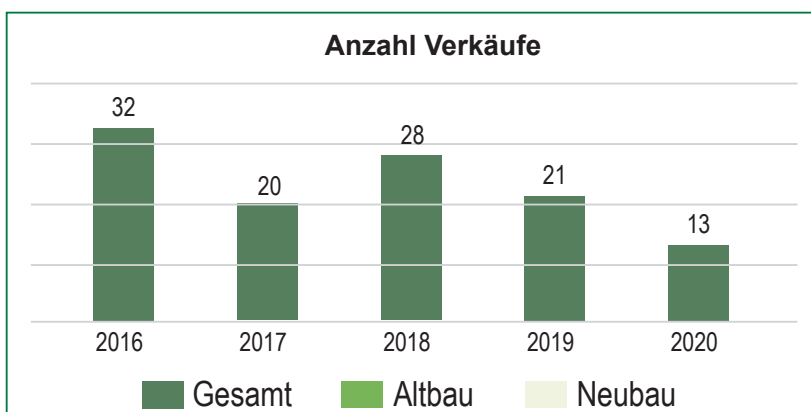
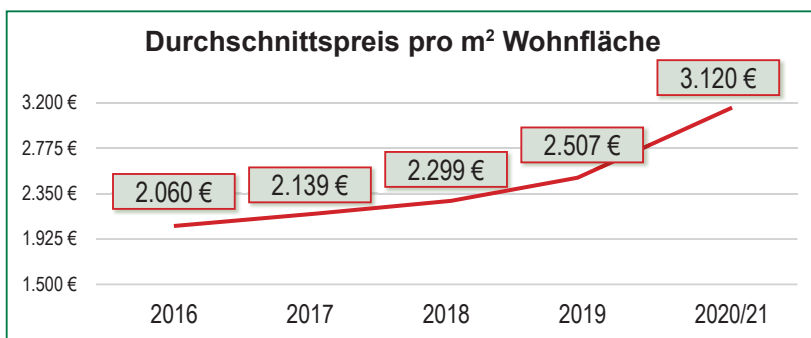
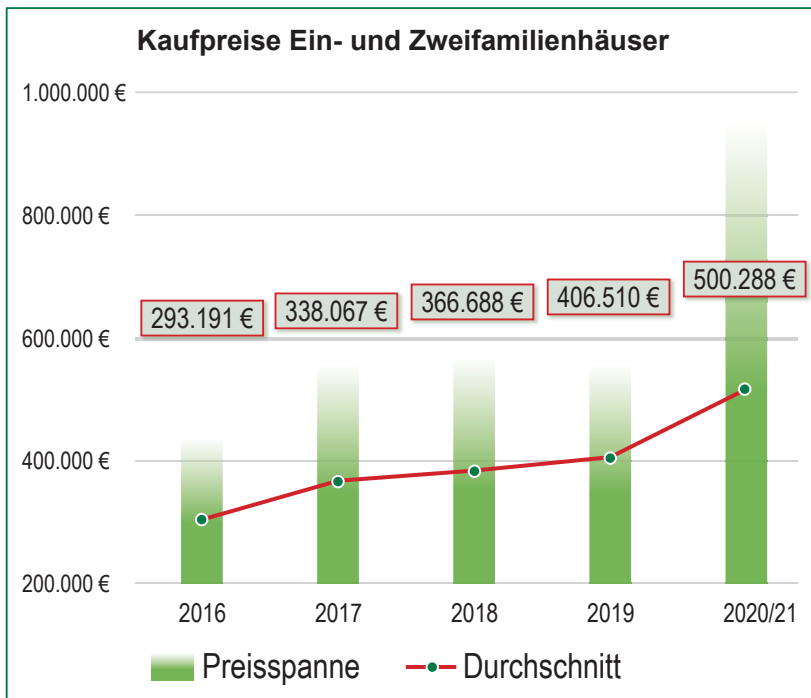
Berghausen	Beerse	Hartenberg	Hatemich	Rübhausen	Röpese
Eisbach	Isbich	Heisterbacherrott	Heschprott	Ruttscheid	Ruckschett
Eudenbach	Öggemich	Ittenbach	Ottemich	Sassenberg	Sassemich
Frohnhardt	Frunet	Königswintert	Wingter	Stieldorf	Stilldrep
Gräfenhohn	Jräfenhoohn	Nonnenberg	Nomerich	Thomasberg	Ob de Strüch
Gratzfeld	Jratzfeld	Oberpleis	Plees	Vinxel	Feußel
		Rauschendorf	Ruschendrep		





Stieldorf

mit Frankenforst, Heiderhof, Höhnerhof, Oelinghoven, Rauschendorf, Stieldorf, Stieldorferhohn und Vinxel.



STILDREP FEUSSEL RUSCHENDREP

Preistrend

Region 6

Auffällig ist in dieser Region, dass 40 % der verkauften Häuser zwischen 600.000,- und fast 1.000.000,- EURO verkauft wurden. Bei Wohnflächen zwischen 170 und 250 m² und dazugehörigen Grundstücken mit 500 bis 1.000 m² verwundert das nicht. Auch das ständig knapper werdende Angebot und die steigende Nachfrage beflügeln die Preise.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 6

Kaltmiete Ø 6,50 € - 9,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

BUCHTIPP: Unsere Scheidungsimmobilie

bei uns erhältlich



Eine Trennung oder auch die Scheidung ist grundsätzlich eine äußerst schwierige Situation für alle Beteiligten. Noch unangenehmer wird es dann, wenn hinter der gescheiterten Beziehung noch die eigenen 4 Wände stehen ...

Wie also umgehen mit dieser Situation?
Wenn Sie mitten im Leben stehen, ist diese

Belastung äußerst schwierig zu bewältigen. Ob nun mit Kindern oder zusätzlich belastet durch den Job: Es gibt viele Beispiele dafür, welchen Dingen Sie nebst der Scheidungssituation Beachtung schenken müssen.

Angelina Rayak erläutert in diesem Ratgeber verschiedenste Möglichkeiten, mit denen auch Sie Ihre Immobilie im Scheidungsfall optimal verwalten können.

BUCHTIPP: Meine Immobilie im Alter

bei uns erhältlich



Die Kinder sind schon lange erwachsen und leben im eigenen Heim. Treppen oder gar der eigene Haushalt stellen eine größere Hürde dar als noch vor einigen Jahren. Die Gartenarbeit wird häufig durch zunehmende gesundheitliche Schwierigkeiten mit dem Rücken oder den Knien ebenfalls vielen Hausbewohnern im höheren Alter unliebsam.

Langfristig gesehen ist dies für viele Eigentümer in Deutschland ein großes Problem. Die Instandhaltung und Pflege von Haus und Grundstück bedeutet viel Arbeit, welche in jüngeren Jahren für viele eher Hobby als Last darstellt.

Speziell in dieser Situation steht Ihnen „Meine Immobilie im Alter“ mit hilfreichen Hintergrundwissen und nützlichen Tipps als Ratgeber zur Seite.

Wanderung Region 6



RABENLAY - OBERKASSELER MENSCH

Der Spaziergang ist natürlich **nicht extra markiert**, doch zu Beginn gehen wir auf dem Rheinhöhenweg, mit dem schwarzen R markiert, bis zur Hütte, um dann auf dem Schleifenfelsweg zum Rheinsteig zu kommen. Den nutzen wir als Rückweg; erst die Hauptroute mit blauem Logo und schließlich oberhalb Römlinghoven den gelben Zuweg zurück zum Wanderparkplatz. Unterwegs ist die Aussichtsplattform am Kuckstein mit Blick auf die Ausgrabungsstelle des Oberkasseler Menschen unser Höhepunkt dieses Spaziergangs. Wer mehr zur Ausgrabung erfahren will, muß ins Rheinische Landesmuseum in Bonn gehen, was sich wirklich lohnt. Oder den Nücker Felsenweg hinunter steigen. Dort sind Schautafeln angebracht, die die Ausgrabung und alles rund um den Oberkasseler Fund erläutern. Auch die Schautafeln an der Aussichtsplattform geben Infos an Interessierte weiter, und der Blick zum Drachenfels ist toll.

AUSGANGSPUNKT: KÖNIGSWINTER-VINXEL

Wanderparkplatz Vinxel

STRECKENLÄNGE:

6,3 Kilometer (gegen Uhrzeigersinn)

AUFSTIEG:

128 Meter

ANSPRUCH:

mittel

LAUFZEIT:

2 Stunden 25 Minuten bei 3 km/h

ABSTIEG:

136 Meter

KONDITION:

ja, ein wenig

copyright: Tourismus Siebengebirge GmbH

Geerbte Immobilie aufteilen – die häufigsten Schwierigkeiten

Interview mit dem Rechtsanwalt und Immobilienexperten Sven Johns

Wird eine Immobilie vererbt, gibt es meistens nicht nur einen Alleinerben, sondern eine Erbengemeinschaft, unter der das geerbte Vermögen aufgeteilt werden muss. Im Interview erklärt Rechtsanwalt Johns, welches die ersten Schritte sind, die Erben in dieser Situation unternehmen sollten.

Herr Johns, was raten Sie Erben, die eine geerbte Immobilie zwischen mehreren Parteien aufteilen müssen? Wie sollten sie da am besten rangehen, um schnell zu einer Einigung zu kommen?

„Ganz am Anfang steht natürlich die große Frage, was ist die Immobilie wert? Das heißt, der erste Weg in diesem Zusammenhang führt zum Immobilienmakler oder führt zum Sachverständigen, um den Immobilienwert zu ermitteln – und zwar nicht nur grob zu ermitteln. Man kann zwar auch sagen, wir schauen das erstmal im Internet nach oder sehen uns vielleicht ein paar Vergleichsimmobilien in der Gegend an. Das nützt einem aber nichts, denn ein Unterschied von 40.000 oder 50.000 Euro in der Auseinandersetzung von mehreren Erben bedeutet, wenn einer der Erben die Immobilie behalten will, dass er den anderen dann so viel mehr auszahlen müsste.“

Zuerst sollte also ein Wertgutachten er-

stellt werden, wie geht es dann weiter, wenn der Wert der Immobilie bekannt ist?

„Aus anwaltlicher Sicht: die häufigste Schwierigkeit besteht darin, dass gemeinschaftlich ein Wert gefunden wird, mit dem alle Erbberechtigten so gut leben können, dass sie sagen, okay, wenn dieser Wert rauskommt, dann können wir uns auf einen Auseinandersetzungsplan einigen. Entweder einer der Erben übernimmt die Immobilie oder die Immobilie wird veräußert, und aus dem Veräußerungsgewinn wird nach Tilgung der eingetragenen Belastungen an die Mitglieder der Erbengemeinschaft der jeweilige Anteil des übrigbleibenden Verkaufserlöses ausgezahlt.“

Wie können Erben überhaupt herausfinden, welche Belastungen da noch getilgt werden müssen, wo sind die denn eingetragen oder aufgelistet?

„Man kann das nicht anhand des Grundbuchauszuges direkt erkennen, wie hoch die tatsächliche Belastung ist. Wenn die Immobilie mit einer Grundschuld belastet ist, also ein Darlehen noch nicht abbezahlt wurde, bekommt man das durch den Darlehensvertrag raus. Es kann auch sein, dass beispielsweise ein Bausparvertrag noch im Grundbuch an zweiter Stelle in Abteilung 3 eingetragen ist, weil der Erblasser vielleicht mit einem Bau-

sparvertrag das Bad und die Küche renoviert oder irgendwann eine neue Heizung gekauft hat. Man muss dann eben auch da nachschauen, was müsste noch zurückgezahlt werden? Mit diesen ganzen Aufstellungen, die man so ermittelt, und dem, was dann rauskommt, kann die nächste Überlegung beginnen.“

Man zieht also den Saldo aus dem ermittelten Immobilienwert und den Belastungen, die man herausgefunden hat – und dann weiß man, was es zu verteilen gibt?

„Ja, und erst dann stellt sich die Frage: Wird verkauft? Will einer der Erben die Immobilie behalten? Kann derjenige, der die Immobilie „behält“, die anderen in kompletter Höhe auszahlen, und wie ermittelt man diesen Auszahlungswert? Vor der Einleitung einer tatsächlichen Vermögensauseinandersetzung kann ich nur dringend dazu raten, dass man genau diese Überlegungen anstellt, und dass alle Beteiligten sich zuerst darüber klar werden: Wie hoch ist eigentlich der Auseinandersetzungswert?“
Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar.

Benötigen Sie ein Wertgutachten oder professionelle Beratung und Unterstützung bei der Veräußerung einer geerbten Immobilie? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.



360°-Rundgang: Mit Online-Besichtigungen schneller zum Verkaufsabschluss



Eine Hausbesichtigung ist für den Immobilienverkauf unverzichtbar. Doch heutzutage muss nicht mehr jeder Interessent unbedingt bei einem Vor-Ort-Termin herumgeführt werden. Zunächst können potenzielle Käufer ihre Wunschimmobilie bequem vom Laptop oder Smartphone aus besichtigen. Ein 360°-Rundgang kann Eigentümern nachweislich dabei helfen, Ihre Immobilie schneller und zu einem besseren Preis zu verkaufen.

Wer seine Immobilie heute erfolgreich an den Käufer bringen möchte, muss mit der Zeit gehen. Mit dem virtuellen Rundgang durch die Räumlichkeiten Ihrer Immobilie sparen sowohl Kaufinteressenten als auch Verkäufer eine Menge Zeit, da die Besichtigung auch ohne Termin und Anfahrt zum Objekt erfolgen kann.

Vorteile für den Verkäufer

Kaufinteressenten können sich die Immobilie zu jeder Tageszeit immer wieder ansehen und erhalten einen realitätsgetreuen Einblick in die Räumlichkeiten. Somit bekommt der Verkäufer weniger Nachfragen, da sich die Käufer diese ganz leicht selbst beantworten können. Ein nervenaufreibender Besichtigungstourismus wird vermieden, denn nach einem Online-Rundgang treten in der Regel nur noch echte Kaufinteressenten an den Verkäufer heran. Andere hingegen merken bereits am Bildschirm, dass die Immobilie nicht für sie infrage kommt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass mit Hilfe der Software auch das Nutzerverhalten der Interessenten während eines 360°-Rundgangs registriert und ausgewertet werden kann (mehr dazu weiter unten).

Was muss beachtet werden?

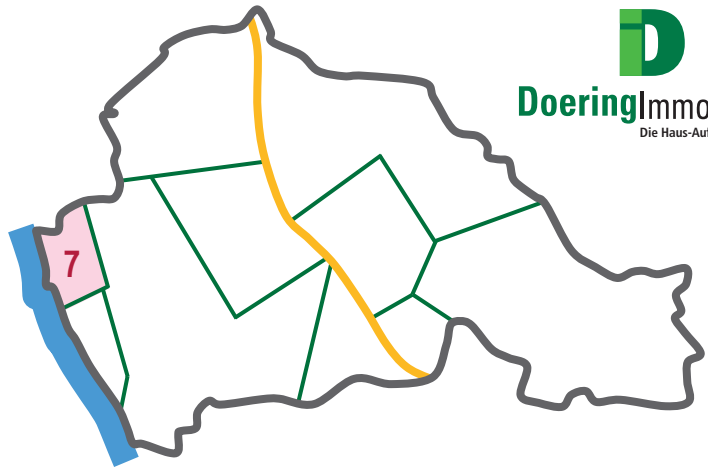
Ein virtueller Rundgang weist viele Vorteile auf, allerdings ist die Erstellung für den Laien nicht gerade unkompliziert. Wer die bestmögliche und effizienteste Vermarktung seiner Immobilie zum Ziel hat, sollte auf professionelle Hilfe nicht verzichten. Nur eine gut gemachte und auf dieses Ziel angepasste 360°-Tour hinterlässt beim Käufer einen bleibenden Eindruck. Eine mit Google Street View erstellte Animation, die lediglich das Äußere der Immobilie erfasst, können Sie sich dagegen sparen – auf dieses Werkzeug können Interessenten im Zweifelsfall auch selbst zurückgreifen.

Warum sollte ein Immobilienprofi die 360°-Tour erstellen?

360°-Rundgänge gehören inzwischen bei vielen Maklerinnen und Maklern zu den angebotenen Serviceleistungen. Die Immobilienprofis wissen genau, wie ein optimaler Dreh mit der 360°-Kamera geplant und konzipiert werden muss, und bringen natürlich auch das nötige Equipment mit. Aber das Shooting allein reicht nicht aus. Die Bilder werden anschließend mit einer Postproduktions-Software nachbearbeitet. Makler

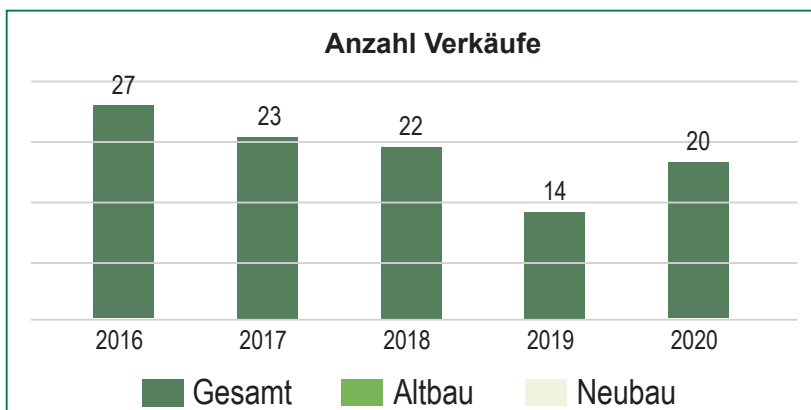
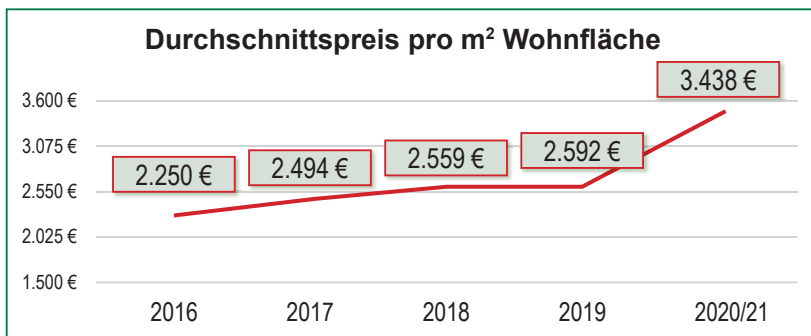
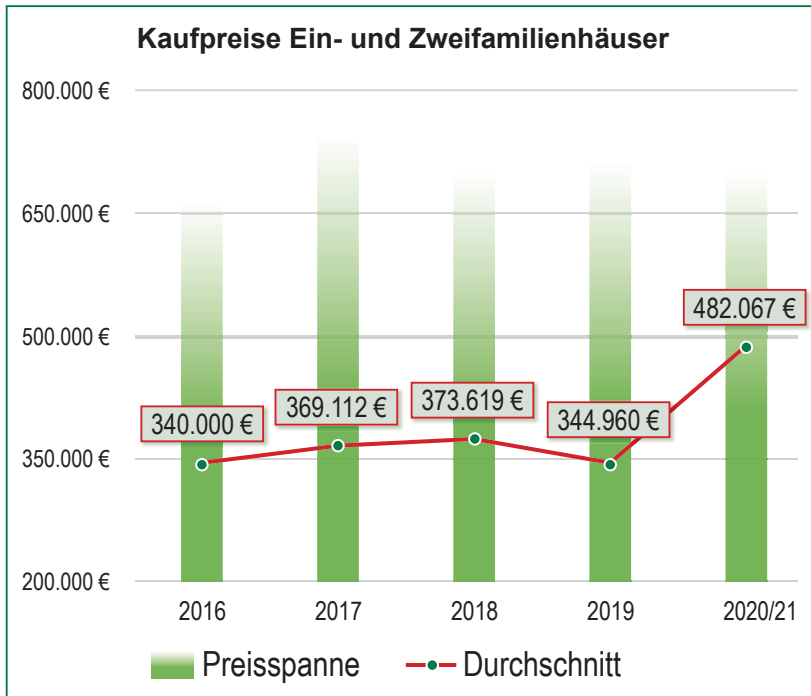
bieten zum einen das technische Knowhow dafür, zum anderen verhelfen sie Ihrer Immobilie auch zu einer höheren Reichweite im Vermarktungsprozess. Vor allem aber nutzen sie 360°-Touren nicht nur, um Immobilien beeindruckend und zeitgemäß zu präsentieren, sondern sie registrieren auch, wie intensiv sich die einzelnen Interessenten mit der Immobilie beschäftigen und wie lange sie sich während ihres virtuellen Rundgangs in einzelnen Räumen aufhalten. Daraus lassen sich Rückschlüsse auf die Seriosität der Interessenten ziehen, aber auch auf Probleme am Objekt, die vielleicht einer Kaufentscheidung im Wege stehen. Somit stellt die 360°-Besichtigung ein wichtiges Werkzeug für die Vorauswahl von Interessenten und auch für die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen dar. Nur durch das Hinzuziehen eines Immobilienprofis können Verkäufer das Potenzial dieses Werkzeugs für einen erfolgreichen Verkauf ihrer Immobilie wirklich sinnvoll nutzen.

Haben Sie Fragen zum Thema 360°-Besichtigung oder benötigen Sie Unterstützung bei der Vermarktung Ihrer Immobilie? Dann kontaktieren Sie uns. Wir helfen Ihnen gerne.



Dollendorf

mit Niederdollendorf,
Oberdollendorf
und Römlinghoven.



DOLLDRP

Preistrend

Region 7

Im Gegensatz zu 2019 kamen in den letzten beiden Jahren wieder größere Häuser auf den Markt.

Dadurch erklärt sich der enorme Anstieg bei den absoluten Kaufpreisen.

Aber auch die Kaufpreise pro m² Wohnfläche sind sprunghaft gestiegen und machen die Region Dollendorf und Römlinghoven zum Spitzenreiter. Die Käufer honorieren offensichtlich die gute Verkehrsanbindung nach Bonn.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 7

Kaltmiete Ø 7,50 € - 10,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

Wanderung Region 7



OBERDOLLENDORF - MÜHLENTAL

Der Spaziergang ist natürlich **nicht extra markiert**, doch ist im Mühltal der Weg mit dem Kulturlandschafts-Vermittlungssystem der Klosterlandschaft Heisterbach bestückt. Sperriger Name, sperrige Wegweiser: Steinbrocken mit Bildern und Schriften zu historischen Themen, per Siebdruck aufgebracht, erklären die Landschaft und ihre Veränderung im Laufe der Zeiten. Wir flanieren durchs Tal, lernen, dass hier ehemals 18 Mühlen ihren Dienst versahen und biegen am Ende des Tals entweder zu den Weinbergen rund um die Hülle oder in Richtung Kloster Heisterbach ab. An der L268 entscheiden wir, weiter zum Kloster oder zu den Streuobstwiesen oberhalb von Oberdollendorf zu gehen. Zu allen Jahreszeiten lohnt der Weg, denn sowohl die Blüte ist immer ein Wunder der Natur, aber auch im Herbst, bei vollbehängten Apfelbäumen, mit vielfältigen Obstsorten, macht es Spaß, den „Arbeiter Grün“ bei der Arbeit zu sehen.

AUSANGSPUNKT: OBERDOLLENDORF

Parkplatz Ortsmitte (oder Wanderparkplatz Kloster Heisterbach mit kurzem Zuweg)

STRECKENLÄNGE:
3,7 Kilometer (im Uhrzeigersinn)

AUFSTIEG:
78 Meter

ANSPRUCH:
leicht

LAUFZEIT:
1 Stunde 25 Minuten bei 3 km/h

ABSTIEG:
63 Meter

KONDITION:
nö, eigentlich nicht

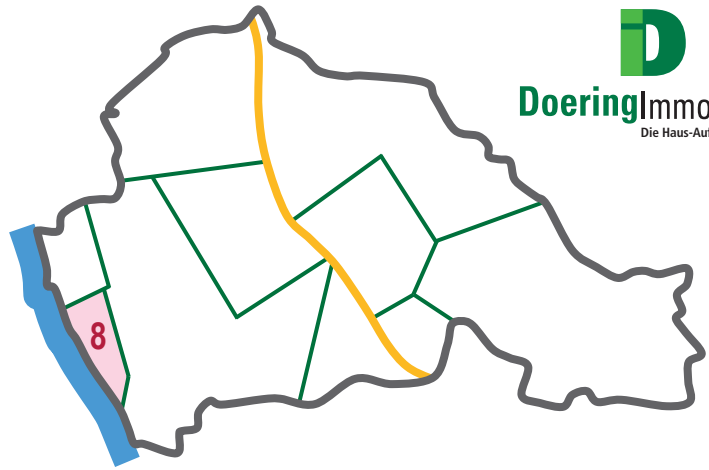
copyright: Tourismus Siebengebirge GmbH

Hilfe, die ankommt!

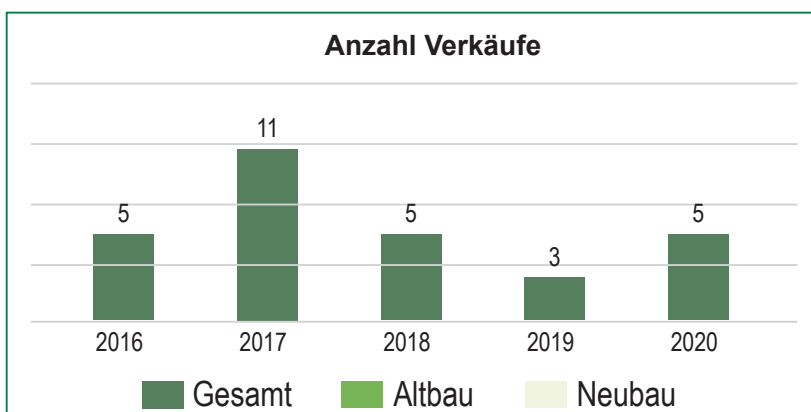
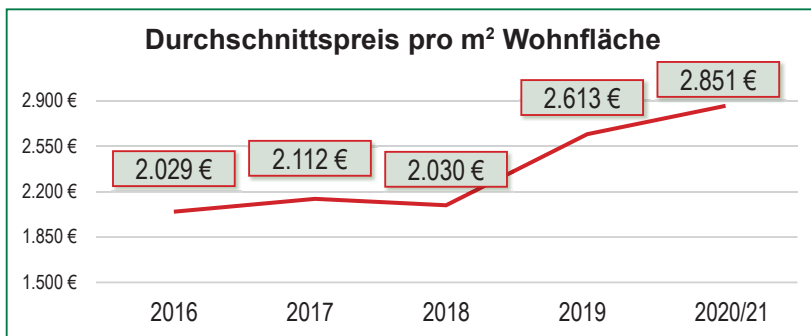
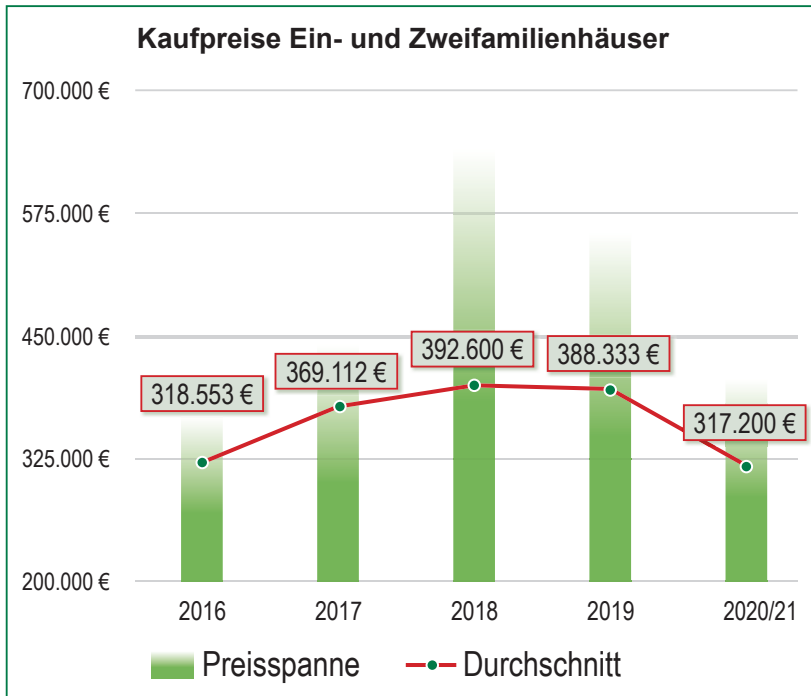
Unterstützen auch Sie bedürftige Familien in Königswinter und Umgebung. help & fun fördert gezielt Jugendliche durch persönliche Maßnahmen. Die Spenden werden in die Schul- oder Berufsausbildung investiert, wie z.B. Grundschulprojekte in Königswinter und Bonn. Ältere Alleinlebende werden mit Geschenken, die wichtige Dinge des täglichen Lebens enthalten, zu Weihnachten oder Ostern besucht. Interessant ist auch die Ahrtal-Initiative und das Ahrtal-Buch.

Informieren Sie sich auf
www.helpundfun.de





Altstadt



WINGTER

Preistrend

Region 8

In der Altstadt von Königswinter beobachten wir eine ganz andere Entwicklung als in Dollendorf. Aufgrund der Enge zwischen Rhein und dem Naturpark Siebengebirge sind die Grundstücke sehr klein, was sich natürlich auf den Kaufpreis auswirkt. Fast die Hälfte der verkauften Immobilien hatten Grundstücksgrößen von weniger als 80 m²! Das kleinste Haus hatte 100 m² Wohnfläche auf 37 m² Grundstück.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 7

Kaltmiete Ø 7,50 € - 10,00 € / m² Wohnfläche

Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als große Wohnungen. Küchen und Stellplätze werden bei Wohnungen (nicht bei Häusern) extra berechnet. Marktüblich sind dafür etwa 50,- Euro pro Monat für moderne Einbauküchen. PKW-Stellplätze werden mit 20,- Euro pro Monat kalkuliert, Garagen oder Tiefgaragenplätze mit bis zu 50,- Euro pro Monat bemessen.

Wanderung Region 8



DRACHENFELS

Kaum ein Spaziergang wird euch an mehr Attraktionen, Sehenswürdigkeiten und bekannten Kulturgütern vorbeiführen, als dieser Vorschlag. Und falls ihr den kurzen, steileren Anstieg vom Parkplatz aus scheut, könnt ihr die Drachenfelsbahn bis zur Mittel- oder Bergstation nehmen. Und natürlich sind dort, wo eine Ansammlung von touristischen Highlights versammelt ist, auch die Einkehrmöglichkeiten nicht weit. Vom Imbiss über die Waldgaststätte bis zum Drachenfelsrestaurant und Winzerhäuschen mit sagenhaftem Ausblick ist alles dabei. Der Spaziergang ist natürlich **nicht extra markiert**, streift jedoch alle bekannten Weitwanderwege, die das Siebengebirge für Wanderer bereit hält: Rheinsteig, Bergischer Weg & BeethovenWanderweg.

AUSANGSPUNKT: KÖNIGSWINTER AM RHEIN

Wanderparkplatz Oberweingartenweg (kostenpflichtig)

STRECKENLÄNGE:
5,2 Kilometer (im Uhrzeigersinn)

AUFSTIEG:
169 Meter

ANSPRUCH:
mittel

LAUFZEIT:
2 Stunden 10 Minuten bei 3 km/h

ABSTIEG:
173 Meter

KONDITION:
ja, ein wenig

copyright: Tourismus Siebengebirge GmbH

Immobilien: Mehr Doering. Mehr Wert.



Doering Immobilien

Die Haus-Aufgaben-Profis

www.villenmakler.de





Rechtssicherer Immobilienverkauf: Ohne Unterlagen geht nichts

Ein Immobilienverkauf geht oft mit fundamentalen Veränderungen der Lebenssituation einher. Die meisten Verkäufer müssen sich um alles Mögliche gleichzeitig kümmern und stehen daher unter Zeitdruck. Sich dann durch den Behördenschwung zu kämpfen, um alle Unterlagen für den Verkauf zusammenzutragen, kann sehr nervenaufreibend sein. Ein Profi-Makler ist in dieser Situation eine große Hilfe – routiniert und zuverlässig besorgt er für Sie die notwendigen Dokumente. Doch um welche Dokumente geht es überhaupt?

Mit dem Grundbuchauszug allein ist es nicht getan. Vielen Eigentümern ist gar nicht bewusst, wie viele verschiedene Unterlagen für einen Verkauf benötigt werden und welche Ämter oder Behörden jeweils dafür zuständig sind. Fehlende Unterlagen können spätestens beim Notartermin zu einem echten Problem werden. Vor allem Banken verlangen aber meist auch schon vorher zahlreiche Dokumente, von denen sie ihre Finanzierungsentscheidung abhängig machen.

Der Grundbuchauszug – Ihr wichtigster Nachweis

Der Grundbuchauszug ist der unentbehrliche Nachweis dafür, dass Sie tatsächlich Eigentümer des verkauften Grundstücks bzw. der verkauften Wohnung sind. Damit ein Kaufvertrag abgeschlossen und vom Notar beglaubigt werden kann, muss daher zwingend ein Grundbuchauszug vorliegen. Aus den Eintragungen in Abteilung III des Grundbuchs gehen ferner die eventuell vorhandenen Belastungen (Hypotheken, Grundschulden und Rentenschulden) hervor, in Abteilung II sind eventuell bestehende Wohn- oder Nießbrauchrechte vermerkt.

Den Grundbuchauszug können Sie direkt beim Grundbuchamt beantragen, sinnvoll ist auch die Beantragung über einen Notar.

Flurkarte, Baupläne, Grundriss und Energieausweis

Fast genauso wichtig wie der Grundbuchauszug ist die Flurkarte, die vom Katasteramt ausgestellt wird und als amtlicher Nachweis zur Identifizierung eines Grundstücks gilt. Dazu dient insbesondere die Flur- und Flurstücksnummer. Außerdem zeigt die Flurkarte exakt die Grenzen und die Lage des Grundstücks und verzeichnet die vorhandene Bebauung. Die Flurkarte gehört zu den Unterlagen, die bei Immobilienverkäufen in Eigenregie häufiger mal vergessen werden. Wer sich beim Verkauf von einem professionellen Makler unterstützen lässt, kann sich hingegen sicher sein, dass alle erforderlichen Schriftstücke für einen rechtssicheren Verkauf zum richtigen Zeitpunkt vorliegen.

Banken verlangen in der Regel weitere Unterlagen wie einen Bauplan, einen maßstabsgetreuen Grundriss, eine Baugenehmigungsurkunde und eine Baubeschreibung. Sie wollen den Zustand und die Kon-

struktionseigenschaften der Immobilie genau prüfen, bevor sie Ihrem Käufer eine Finanzierungszusage machen. Meist liegen diese Dokumente beim Bauordnungsamt vor. Für ältere Gebäude existieren allerdings oft nicht alle Informationen. Fehlende Grundrisse müssen dann gegebenenfalls neu angefertigt werden.

Ein Energieausweis ist mittlerweile nicht mehr nur für den Abschluss eines Kaufvertrags, sondern schon zu Beginn der Vermarktung erforderlich. Bestimmte Daten zum Energieverbrauch müssen bereits in Immobilieninseraten angegeben werden. Verstöße gegen diesbezügliche Gesetze können mit Bußgeldern bis zu 15.000 Euro geahndet werden. Sollte für Ihre Immobilie noch kein Energieausweis vorhanden sein, können Architekten, Energieberater und andere zugelassene Fachleute diesen ausstellen.

Benötigen Sie Hilfe bei der Beschaffung von Unterlagen für Ihren anstehenden Immobilienverkauf? Kontaktieren Sie uns! Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Wo verstecken sich „unsichtbare“ Immobilien?



Foto: Fotolia

In einigen Regionen erscheint die Suche nach einer Immobilie derzeit beinahe aussichtslos. Viele Kaufinteressenten durchforsten verzweifelt die Suchportale und fragen sich, ob es nicht noch andere Wege der Immobiliensuche mit besseren Erfolgchancen gibt. Und die gibt es tatsächlich: Experten zufolge sind etwa 30 Prozent des Immobilienmarktes „unsichtbar“. Was heißt das genau und wie kann Ihnen ein versierter Profi-Makler dabei helfen, Immobilienangebote jenseits der großen Marktplätze zu finden?

Im wortwörtlichen Sinne unsichtbare Immobilien gibt es natürlich nicht, oder allenfalls im Märchen. Doch für Immobiliensuchende bleiben viele Angebote unter dem Radar, weil sie nicht auf offiziellen Marktplätzen gehandelt werden. Viele Verkäufe finden zum Beispiel unter Nachbarn, Bekannten oder Kollegen statt. Wer im privaten Umfeld von einem anstehenden Immobilienverkauf erfährt, erhofft sich sogar oft (und nicht zu unrecht) einen besonders guten Deal, weil er den Preis direkt mit dem Verkäufer verhandeln kann und nicht befürchten muss, von anderen überboten zu werden.

Es lohnt sich, nach versteckten Immobilienangeboten zu suchen

Wenn Sie als Kaufinteressent nun von solchen „unsichtbaren“ Angeboten erfahren würden, könnten Sie vielleicht Ihre Chance nutzen. Sie könnten dem Verkäufer einen höheren Preis bieten, Sie könnten ihn mit Nachweisen ihrer Bonität überzeugen und deutlich machen, dass Sie es wirklich ernst meinen. Nur – wie kommen Sie an solche Verkäufer heran, die ihre Immobilie sozusagen vor dem Markt verstecken?

Es ist durchaus empfehlenswert, sich einmal im Kopf eine Liste zu machen, wo denn – außer in den Online-Portalen – noch Immobilien angeboten werden. Gerade in ländlichen Regionen oder Vorortsiedlungen lohnt es sich vielleicht, öfter mal einen Spaziergang zu machen und nach Schildern direkt auf den Grundstücken Ausschau zu halten – den sogenannten Maklernalgen. Wenn Sie daraufhin direkt beim betreffenden Makler anrufen, haben Sie sicher ganz gute Karten, als Interessent mit höherer Priorität zum Zuge zu kommen als jemand, der die Immobilie über ein Suchportal gefunden hat. Eine weitere Möglichkeit ist es, sich auf Zwangsversteigerungs-Portalen umzusehen und mitzubieten, wenn eine Immobilie versteigert wird. Ein Schnäppchen sollten Sie sich bei dieser Gelegenheit allerdings nicht erhoffen. Wegen der hohen Nachfrage liegt das Ergebnis von Zwangsversteigerungen heutzutage mitunter höher als der übliche Marktpreis. Weitere Ansatzpunkte für die Immobiliensuche finden sich – natürlich auch für Sie – in privaten Netzwerken wie dem Kollegen- und Freundeskreis, oder in den sozialen Netzwerken im Internet.

Schicken Sie einen Makler in die Spur!

Ihr bester Schlüssel zur Welt der „unsichtbaren“ Immobilien besteht allerdings darin, sich an einen Profi-Makler zu wenden. Denn vor dem Markt versteckte Immobilienangebote aufzuspüren ist für einen Makler, dessen beruflicher Erfolg ja auf seiner genauen lokalen Marktkenntnis beruht, definitiv leichter als für Sie. Allein schon auf Makler-Webseiten oder in Makler-Netzwerken stoßen Sie auf Immobilien, die in den großen Portalen nie auftauchen, denn bevor sie dort landen, sind sie längst verkauft. Auf der Internetseite eines Maklers können Sie auch einen Suchauftrag anlegen und den Makler eine Immobilie nach Ihren Kriterien suchen lassen. Ihr Vorteil: Neu akquirierte Immobilien, die mit Ihrem Suchprofil übereinstimmen, werden zuerst Ihnen angeboten, bevor andere Interessenten sie überhaupt zu Gesicht bekommen.

Sie suchen eine Immobilie und kommen nicht weiter, weil es scheinbar kaum Angebote gibt? Kontaktieren Sie uns! Als perfekte Kenner des lokalen Immobilienmarktes finden wir auch Immobilien, die für den ungeübten Blick unsichtbar sind.

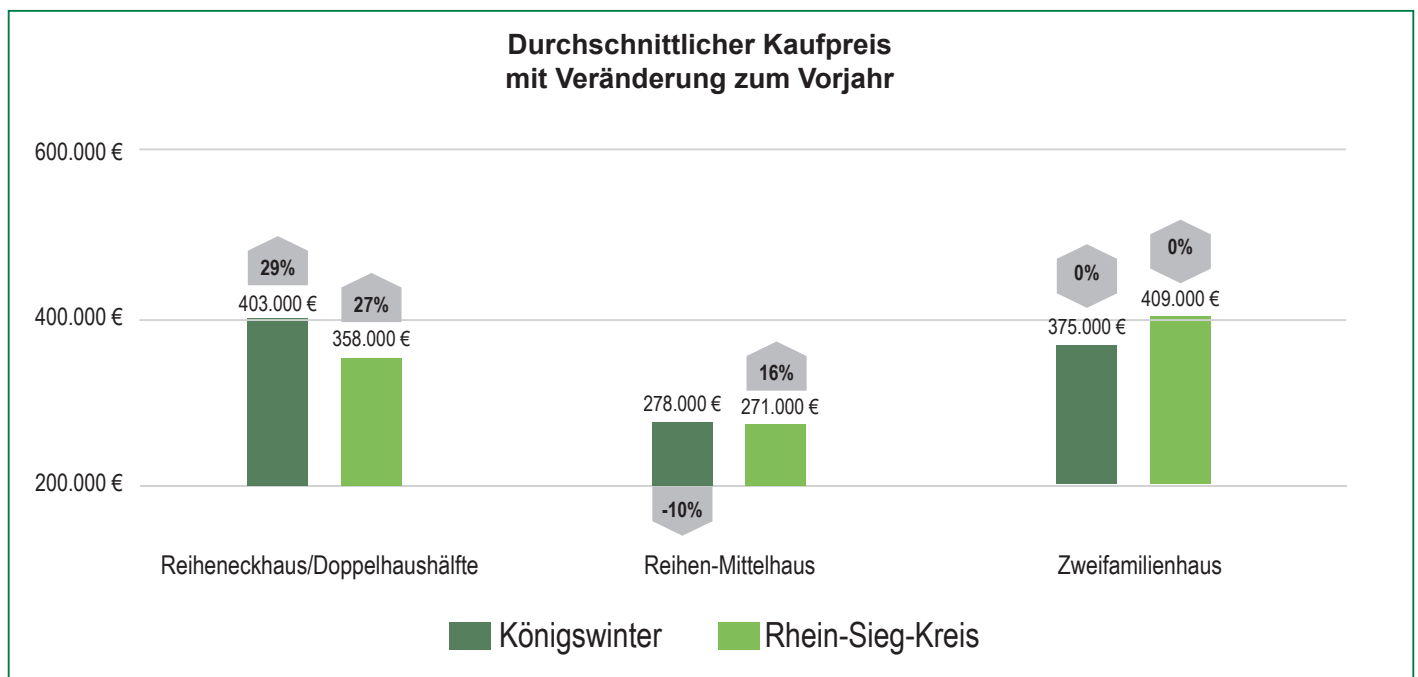
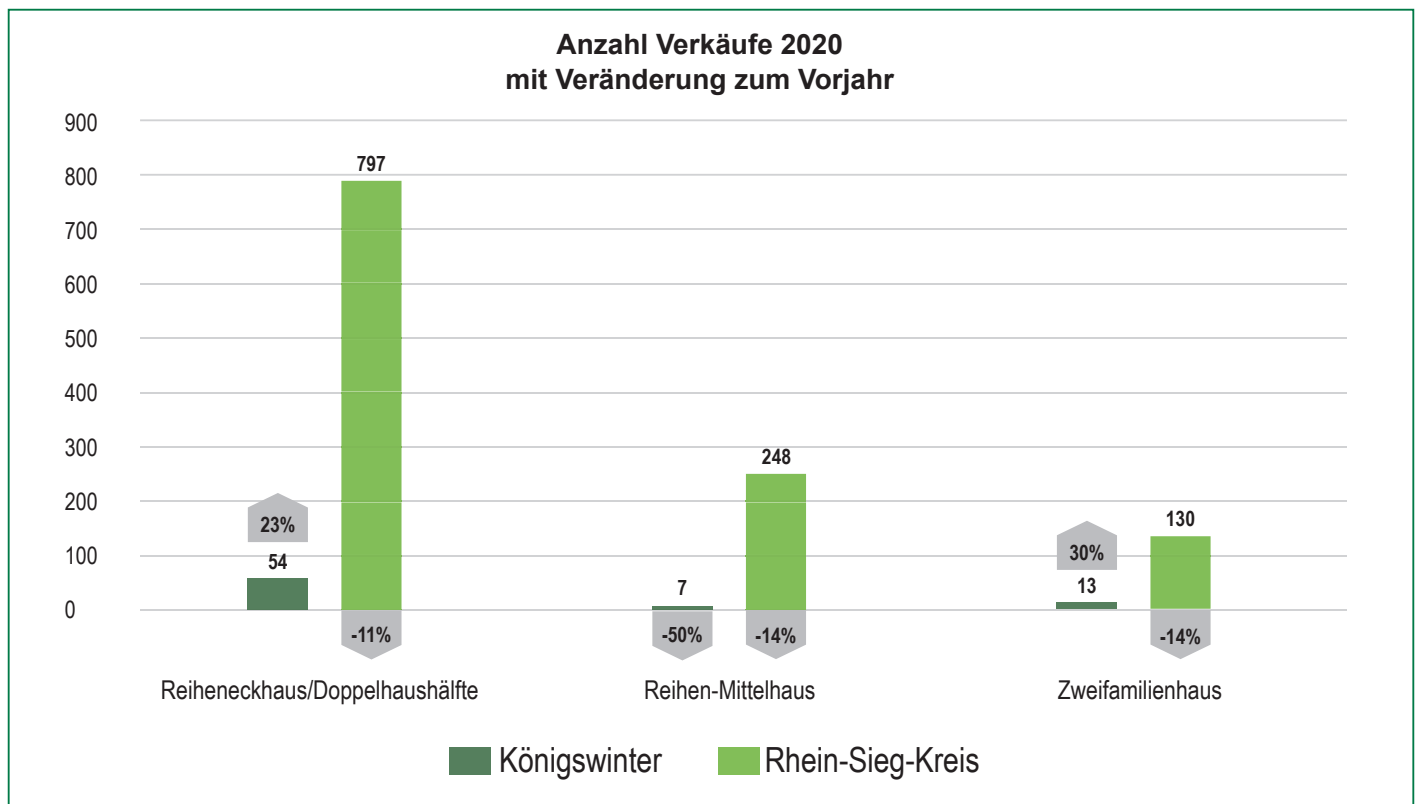
Vermietung an Familienangehörige

Bei Vermietung an Familienangehörige sind besondere Regeln zu beachten, wenn die Miete unter der ortsüblichen Miete vereinbart wird! Man spricht hier von einer Gunstmiete. Im § 21 Abs. 2 EStG ist geregelt, dass der Vermieter Werbungskosten bei einer vergünstigten Miete – z.B. für Familienangehörige - voll absetzen kann wenn das Entgelt für die Überlassung der Wohnung nicht weniger als 66 Prozent der ortsüblichen Marktmiete beträgt.

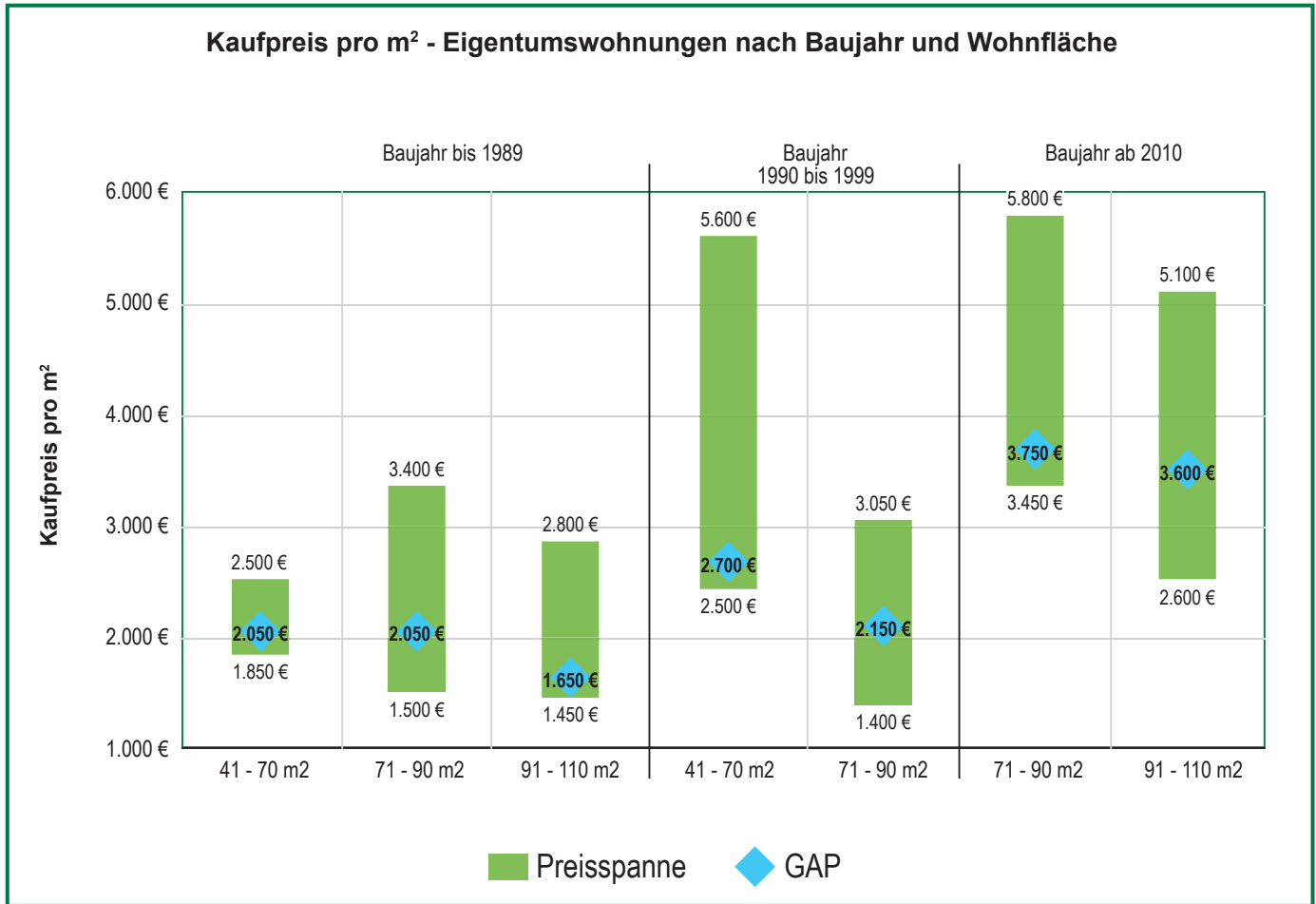
Als ortsübliche Marktmiete wird von den Finanzämtern die ortsübliche Nettokaltmiete zuzüglich der umlagefähigen Betriebskosten angesetzt. Steuerrechtlich zählen auch die vom Mieter getragenen Betriebskosten als Mieteinnahmen (BFH IX R 44/15, EStR21.3). Der bevorzugte Mieter zahlt in der Regel, auch bei verbilligter Miete, die vollen Betriebskosten. Durch die Addition der reduzierten Miete mit den vollen Betriebskosten ergibt sich für den

Vermieter mehr Spielraum als wenn nur die Kaltmieten gegenübergestellt würden. Seit Januar 2021 wurde die Grenze von 66% auf 50% reduziert, aber nur wenn die Prüfung durch das Finanzamt eine Gewinnerzielungsabsicht bestätigt.

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater.



Immobilie als Kapitalanlage



$$\text{Miete} \times \text{Ertragsfaktor} = \text{Kaufpreis}$$

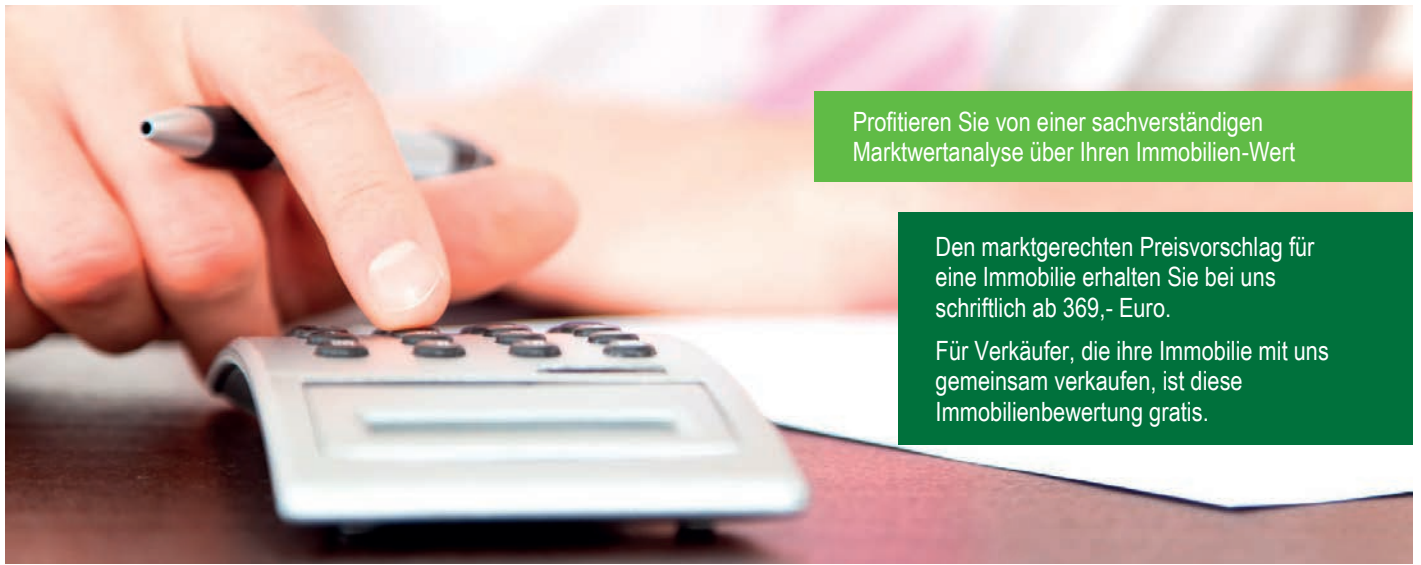
So einfach ist das leider nicht, aber es hilft bei der ersten Einschätzung

Investoren interessieren sich für vermietete Immobilien in Form von Eigentumswohnungen oder Mehrfamilienhäusern. Der Gutachterausschuss für den Rhein-Sieg-Kreis hat aus den bisher verkauften Immobilien die Ertragsfaktoren errechnet. Dieser Faktor bildet sich aus dem Kaufpreis in Verhältnis zu den erzielten Kaltmieten. Wie bei allen Immobilien ist auch hier der Mittelwert eventuell durch Zu- oder Abschläge an besondere Verhältnisse (Lage, Instandhaltung oder Ausstattung) anzupassen. Durch diese überschlägige Berechnung kommt man auf den Gesamtwert für Grundstück und Gebäude. Der individuelle Wert sollte aber unbedingt durch eine sachkundige Verkehrswertermittlung errechnet werden! Rufen Sie uns an: ☎ 02244-870975.

Quelle: Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Rhein-Sieg-Kreis und in der Stadt Troisdorf

MÖCHTEN SIE IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN / VERMIETEN ?

Wir lösen Ihre Haus-Aufgaben!



Profitieren Sie von einer sachverständigen Marktwertanalyse über Ihren Immobilien-Wert

Den marktgerechten Preisvorschlag für eine Immobilie erhalten Sie bei uns schriftlich ab 369,- Euro.

Für Verkäufer, die ihre Immobilie mit uns gemeinsam verkaufen, ist diese Immobilienbewertung gratis.

3x

Fachzeitschrift
Immobilien-Profi

Top-100-Makler
bundesweit

2007-2009

D
DoeringImmobilier

13x

Fachzeitschrift
Immobilien-Profi

Top-25-Makler
bundesweit

2009-2021

D
DoeringImmobilier

Immo-Idee
Immonet & AIZ

Gewinner der
Immo-Idee

2011

D
DoeringImmobilier

Wirtschaftsmagazin
„Wirtschafts-Woche“

Top-1.000-Makler
bundesweit

2014

D
DoeringImmobilier

DOERING Immobilien

Proven Expert

Kundenbewertungen

★★★★★

SEHR GUT

100 % Empfehlungen

732 Kundenbewertungen

05.11.2020

4x

ProvenExpert.com
TOP-Dienstleister

2016-2021

D
DoeringImmobilier

4x

Immobilienscout24.de
Premium-Partner

2013-2016

D
DoeringImmobilier

Kalaydo.de
Premium-Partner

2014

D
DoeringImmobilier

9x

Wirtschaftsmagazin
„FOCUS“

Top-1.000-Makler
bundesweit

2013-2021

D
DoeringImmobilier

Hinweise: Die genannten Preisangaben in diesem Marktbericht sind keine Grundlage für eine sachverständige Immobilienbewertung. Sie zeigen ausschließlich einen durchschnittlichen Überblick für grundsätzlich erzielte Immobilienpreise in der benannten Region. Die marktgerechte Einpreisung einer Immobilie kann tatsächlich nur durch eine ordentliche Immobilienbewertung gemäß ImmoWertV als Sachwertermittlung, Ertragswertermittlung oder Vergleichswertermittlung aufgezeigt werden. Bei Doering Immobilien erhalten Sie eine schriftliche Immobilienbewertung gemäß §194BauGB nach ImmoWertV ab 369,- Euro inklusive Ortstermin und Mehrwertsteuer.

Die Stadt Königswinter veröffentlicht gegenwärtig keinen Mietspiegel. Die benannten Preisangaben für Mietwohnraum basieren auf durchschnittlichen Erfahrungswerten aus tatsächlich vermittelten Mietverträgen durch Doering Immobilien sowie auf veröffentlichten Immobilienangeboten.

Quellen und Lizenzen: Sämtliche Angaben in diesem Marktbericht sind urheberrechtlich geschützt durch Doering Immobilien sowie durch den Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Rhein-Sieg-Kreis & in der Stadt Troisdorf (Grundstücksmarktbericht 2018 | Daten 2017). Sie dürfen nur mit schriftlicher Genehmigung weiterverwendet oder vervielfältigt werden.

Bildnachweise: AdobeStock 295727662 | Luftbilder: Klaus Göhring.

Herausgeber & Impressum:

DOERING Immobilien
Inhaber: Reinhard Doering
info@villenmakler.de
www.villenmakler.de

Büro Oberpleis:
Herresbacher Straße 7
53639 Königswinter
02244 - 870 975

Büro Bonn:
Löwenburgstraße 28
53229 Bonn Niederholtorf
0228 - 475 052

Gewerbeurteil gem. §34c GewO
erteilt durch den Rhein-Sieg-Kreis
und die Städte Königswinter & Bonn
Aufsichtsbehörde: Rhein-Sieg-Kreis,
Servicebereich Recht & Ordnung,
Kaiser-Wilhelm-Platz 1, 53721 Siegburg
Umsatzsteuer-ID: DE202876220