

AUGUST 2019
2/2019
KOSTENFREI

IMMONNEWS



T 05173 24604
stefan.lange@langeundlange-immobilien.de
www.langeundlange-immobilien.de





Barrierefrei: Selbständig auch im Alter

Wenn die Kinder aus dem Haus sind, das Treppensteigen zur Herausforderung wird und auch die Gartenarbeit immer schwerer fällt, fragen sich viele, ob ihr Haus für die kommenden Jahre noch das richtige ist. Denn im Alter wird ein sicheres und bequemes Zuhause immer wichtiger. Allerdings sind nicht alle Wohnungen altersgerecht. Viele Immobilienbesitzer fragen sich dann, ob sie ihr Zuhause umbauen oder verkaufen sollen.

Wenn Gesundheit und Komfort im eigenen Häuschen wichtiger werden, überlegen sich viele Senioren, ob sich ein Umbau lohnt oder der Umzug in eine bereits altersgerechte Wohnung besser ist. Ein Umbau ist zwar in der Regel kostspielig, jedoch bieten einige Banken hierfür Förderungen an. Experten empfehlen dennoch Rücklagen für einen solchen Umbau anzulegen. Auch sollte bedacht werden, dass ein barrierefreier Umbau nicht immer eine Wertsteigerung der Immobilie bedeutet.

Wer sich für einen Umbau entscheidet, kann folgendes tun: Laut der KfW-Bankengruppe werden vor allem Umbauten in den Sanitärräumen vorgenommen. Hier kommt es zum Beispiel darauf an, ob das Waschbecken die richtige Höhe hat, wenn man einmal im Rollstuhl sitzt. Das betrifft ebenso die Spüle in der Küche. Auch der Zugang zur Dusche spielt eine Rolle. Eine bodengleiche Dusche ist für ältere Menschen eine erhebliche Erleichterung.



”

1. Planen Sie frühzeitig!
2. Welche Umbauten sind sinnvoll?
3. Lassen Sie sich von Experten beraten!

“

Außerdem werden meistens Stütz- und Haltesysteme wie Griffe und Sitze in Dusche und Badewanne eingebaut. Auch rutschfeste Fußböden sind häufig eine gute Hilfe.

Auch in den anderen Räumen eines Hauses fallen Umbauten an. Zum Beispiel sind Haus- und Wohnungstüren zu verbreitern, um gegebenenfalls mit dem Rollstuhl hindurchzupassen. Dazu kommen der Abbau von Türschwellen und der Umbau von Stufen zu Rampen. Leicht zu öffnende Fenster sind ebenso zu bedenken. Eine Treppe in den ersten Stock ist seit der Erfindung des Treppenlifts meist kein Hindernis mehr.

Drei Dinge sind beim Umbau zur barrierefreien Wohnung wichtig: Erstens: Den barrierefreien Umbau planen Sie am besten frühzeitig, also solange Sie selbst noch gesund und fit sind. Denn der Umbau kann anstrengend werden. Unter Umständen wohnen Sie wochenlang auf einer Baustelle.

Zweitens: Überlegen Sie, welche Umbaumaßnahmen wirklich sinnvoll sind. Geländer durch die ganze Wohnung sind für manche Menschen vielleicht eine Hilfe. Für Rollstuhlfahrer sind sie dagegen unnötig.

Drittens: Die Durchführung der Umbauten überlassen Sie am besten Experten. Wann ist eine Tür geeignet für einen Rollstuhl? Wie steil kann die Rampe sein?

Wenn ein Umbau nicht möglich oder sinnvoll ist, lohnt sich vielleicht ein Umzug in eine altersgerechte Wohnung. Mit dem Geld fürs Haus sind eine Eigentumswohnung und vielleicht ein paar Rücklagen für Reisen möglich oder anderes, dass Sie sich schon lange mal gönnen wollten.

Brauchen Sie Unterstützung bei der Entscheidung, ob Sie umbauen oder doch lieber verkaufen sollen? Wir beraten Sie gern.



Immobilienprivatverkauf – Das ist doch mal schnell gemacht – Oder?

Hausverkauf? Das geht doch nebenbei. Bei der aktuell hohen Nachfrage verkauft sich das doch wie von allein. Wer sich aber genauer mit dem Verkauf einer Immobilie befasst, stellt schnell fest: So einfach ist es doch nicht. Denn gerade wegen der hohen Nachfrage steht das Telefon nicht mehr still. Und wie lässt sich aus den zahllosen Interessenten ein zahlungskräftiger Käufer herausfiltern? Und wie viel ist die Immobilie überhaupt wert? Wem die nötige Expertise fehlt, lässt sich oft Geld entgehen.

Wie viel ist die Immobilie überhaupt wert?

Viele Immobilienbesitzer wissen noch ganz genau, wie viel ihre Immobilie damals beim Kauf gekostet hat. Aber was ist sie jetzt wert? Die Situation am Immobilienmarkt ist eine andere als noch vor wenigen Jahren. Aber neben der Marktlage müssen auch Lage der Immobilie, Grundstücksgröße, Wohnfläche, Art der Immobilie, Ausstattung, Baujahr, durchgeführte Renovierungen und bauliche Veränderungen bei

der Bewertung berücksichtigt werden. Ein Profimakler, der sich tagtäglich mit den Preisdynamiken vor Ort beschäftigt, ist in der Lage eine genaue Bewertung vorzunehmen.

Welche Dokumente sind notwendig?

Zum Immobilienverkauf sind etliche Unterlagen nötig. Dazu gehören Grundbuchauszug, Baupläne, Flurkarte und Energieausweis. Besonders der Energieausweis ist wichtig. Fehlt er,



”

Der Zeit- und Arbeitsaufwand beim Immobilienverkauf wird häufig von vielen unterschätzt.

“

droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro. Liegen Unterlagen nicht vor, müssen sie beantragt werden. Das kostet viel Zeit bei Ämtern und Behörden. Fehlen Unterlagen, werden Interessenten schnell skeptisch und sind abgeschreckt. Soll hier vielleicht etwas verheimlicht werden? Profimakler wissen genau, welche Unterlagen zum Verkauf nötig sind und wo sie diese bekommen. Außerdem organisieren sie diese auch.

Worauf ist bei Besichtigungen zu achten?

Aktuell ist die Nachfrage nach Immobilien hoch. Können aus den vielen Interessenten nicht die vielversprechendsten ausgewählt werden, lassen sich individuelle Besichtigungen kaum vereinbaren. Massen an Interessenten möchten aber auch die meisten Eigentümer nicht durch ihre noch bewohnte Wohnung führen. Denn über eine Masse ist schnell der Überblick verloren. Ein Immobilienprofi filtert geeignete Interessenten heraus, die für eine Besichtigung

in Frage kommen, und organisiert die Besichtigungen.

Wie lässt sich „der richtige“ Käufer auswählen?

Aus den nach den Besichtigungen verbliebenen Interessenten muss ein geeigneter Käufer ausgewählt werden. Hierbei muss natürlich auf die gesicherte Finanzierung geachtet werden. Ein Profimakler prüft das. Außerdem versuchen manche Käufer noch den Kaufpreis zu drücken. Hier ist Verhandlungsgeschick gefragt. Lassen sich Verkäufer verunsichern, verkaufen sie schnell unter Wert. Ein Immobilienprofi weiß durch langjährige Erfahrung, wie Preisverhandlungen geschickt geführt werden.

Dies sind nur einige Fragen, die sich Privatverkäufern während des Verkaufsprozesses stellen.

Möchten Sie sich zum Verkauf Ihrer Immobilie unverbindlich beraten lassen? Kontaktieren Sie uns. Wir helfen Ihnen gern.

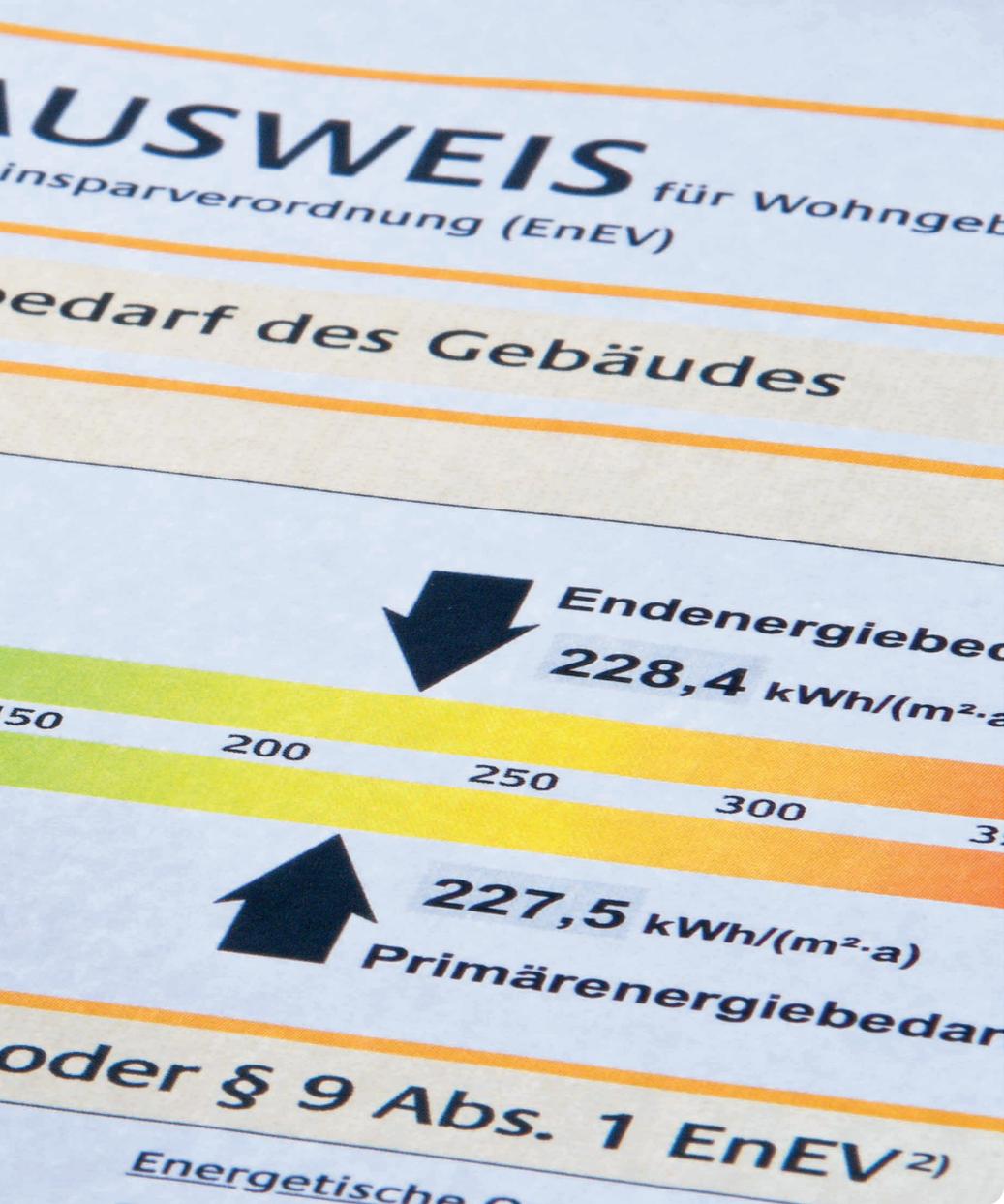


Verkaufsunterlagen: Energieausweis ist Pflicht

Egal, ob ein Haus verkauft oder eine Wohnung vermietet werden soll: Der Energieausweis ist Pflicht. Spätestens beim Besichtigungstermin muss er vorliegen. Fehlt er oder wird gegen die gesetzlichen Vorgaben verstoßen, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro. Folgendes gilt beim Energieausweis zu beachten.

Der Energieausweis ist quasi der Steckbrief des Energiestandards eines Hauses. Er zeigt an, wie viel Energie das Haus verbraucht. Damit es auch für Laien einfach und verständlich bleibt, gibt es die Energieeffizienzklassen. Klasse A+ zeigt einen sehr guten, sparsamen Verbrauchswert. Die unterste Klasse H dagegen bedeutet einen sehr hohen Energieverbrauch. Zusätzlich beinhaltet der Energieausweis auch allgemeine Daten zum Gebäude, wie das Baujahr des Hauses und die Art der Heizung, also beispielsweise Öl oder Gas.

Zu beachten ist, dass es zwei Arten von Energieausweisen gibt: den Bedarfsausweis und den Verbrauchsausweis. Um sich den Unterschied zu merken, hilft eine kleine Eselsbrücke: Der Bedarfsausweis bedarf einer Berechnung. Das heißt, ihm liegen keine Verbrauchswerte zu Grunde. Zum Beispiel bei Neubauprojekten trifft das zu. Hier muss schon während der Planung des Hauses der zukünftige Energieverbrauch mit einer komplexen Methode berechnet werden. In diese Berechnung fließen alle Faktoren ein, die



„ Aber Achtung! Nicht alle Angebote zur Erstellung eines Energieausweises sind seriös. “

die Immobilie betreffen, wie zum Beispiel die Dämmung der Außenwand, die Energieklassen der Fenster, die Heizungstechnik sowie Lage und Bauform des Gebäudes. Damit die Energiewerte von Gebäuden objektiv vergleichbar werden, ist die theoretische Grundlage der Berechnung immer gleich. Dennoch sind die Ergebnisse nur Näherungswerte. Denn Faktoren wie das eigene Heizverhalten oder der typische Energieverbrauch eines Haushalts können nicht mit in die Berechnung einbezogen werden.

Die realen Verbrauchswerte richten sich natürlich stets nach den individuellen Vorlieben der Mitglieder des Haushalts. Duschen einige Haushaltsmitglieder gern länger und fühlen sich nur bei gemütlichen 24 Grad Celsius wohl, so haben diese natürlich eine schlechtere Energiebilanz als jene, die es vielleicht gern frisch mögen und gerne auf dem Sofa mit einem dicken Pullover und zwei Decken sitzen. Der Verbrauchsausweis dagegen stellt den tatsächlichen Energiever-

brauch eines Hauses dar. Denn hier wird der reale Verbrauch gemessen, indem die Zahlen der Heizung und der Warmwasserbereitung herangezogen werden. Meistens dienen die Heizkostenabrechnungen der letzten drei Jahre als Grundlage für die Berechnung.

Bei der Erstellung ist aber Vorsicht geboten. Bei günstigen Angeboten, zum Beispiel im Internet, ist die Qualität oft mangelhaft. Wer auf der sicheren Seite sein möchte, lässt sich am besten von einem Experten beraten. Immobilienprofis wissen durch ihre langjährige Erfahrung, wer einen geeigneten Energieausweis erstellen kann. In der Regel sind das qualifizierte und zugelassene Fachleute wie Architekten, Ingenieure, Handwerksmeister mit entsprechender Zusatzausbildung oder Energieberater. Hierbei sollte auf die Unabhängigkeit der Berater geachtet werden.

Haben Sie Fragen zum Energieausweis? Lassen Sie sich von unseren Experten beraten.



Home Staging: Warum es sich auszahlt, ein Haus bühnenreif zu präsentieren

Das Auge isst mit. Auch beim Hausverkauf. Wer potentiellen Käufern Appetit auf die eigenen vier Wände machen möchte, sollte deshalb dafür sorgen, dass der optische Eindruck stimmt. Wie Sterneköche, die raffinierte Kompositionen so ansprechend anrichten, dass dem Gast das Wasser im Munde zusammenläuft, verstehen es sogenannte Home Stager, eine Immobilie gewinnbringend aufzupeppen. Ihre gekonnten Verschönerungsmaßnahmen resultieren nämlich in einem höheren Verkaufspreis und einer kürzeren Verkaufszeit.

In den USA ist Home Staging schon längst ein unverzichtbarer Bestandteil des Vermarktungsprozesses einer Immobilie. Inzwischen ist die Welle auch zu uns herübergeschwappt. Das Versprechen, das Home Stager Eigentümern machen, lösen sie auch ein: Nachdem sie Hand an ein Haus oder eine Wohnung angelegt haben, verkauft sich die Immobilie schnell zu einem guten Preis.

Denn wie beim Essen und in der Liebe ist es auch bei Immobilien der erste Eindruck, der zählt. Home Stager analysieren schon bei der ersten Besichtigung eines

Objekts, wo dessen Vorzüge und Schwachstellen liegen – um sie am Ende zu betonen bzw. abzuschwächen. Mitunter braucht es dafür ein wenig Fantasie, wenn ein Haus nicht nur seit Ewigkeiten nicht mehr renoviert wurde, sondern noch dazu mit allerlei Nippes und dunklen Schrankwänden zugestellt ist.

Schritt eins lautet daher: Putzen und Ausmisten. Bei Bedarf raten Home Stager sogar dazu, vorhandene Möbel einzulagern oder unmoderne Küchen- und Sanitär-Elemente zu entfernen. Sogar vor dem Garten machen



» Home Staging kann den Verkaufsprozess beschleunigen und den Verkaufspreis erhöhen. «

Home Stager beim Aufpolieren nicht halt, denn sie wissen, dass insbesondere Frauen bereit sind, einen höheren Preis zu zahlen, wenn die Beete hübsch gejäätet sind und kein Hälmchen Unkraut weit und breit das Auge trübt. Hier machen sich die Home Stager eine Beobachtung von erfahrenen Maklern zunutze: Die Ehefrauen haben beim Hauskauf in der Regel das letzte Wort.

Und weil Liebe auch im übertragenen Sinn durch den Magen geht und das Auge, wie gesagt, mitisst, folgt nach dem Entrümpeln Schritt Nummer zwei. Neben den duftenden Rosen, die die Käufer in spe im Vorgarten willkommen heißen, darf es auch im Inneren der Immobilie an einer einladenden Atmosphäre nicht fehlen. Home Stager arbeiten mit dem gezielten Einsatz von Licht, Farbe, Einrichtungsgegenständen und Bodenbelägen, um Haus oder Wohnung perfekt in Szene zu setzen.

Auch im Exposé macht die bühnenreife Präsentation einen entscheidenden Unterschied. Schon auf den ersten Blick im Online-Portal verlieben sich die ersten Interes-

senten, wenn ein warmer Lichtstrahl auf hochwertiges Echtholzparkett fällt oder das satte Grün einer Zimmerpflanze den perfekten Kontrast zu glänzend-neuen Küchenarmaturen bildet. Aus einem Objekt unter vielen wird auf diese Weise „das Objekt der Begierde“.

Was für seriöse Home Stager ebenso wie für Profi-Makler jedoch ein absolutes No-Go ist, ist das Verschweigen von Mängeln. Das könnte nämlich nach hinten losgehen und in einer unschönen Rückabwicklung für den Eigentümer enden. Das Kaschieren von Schwachstellen ist zwar erlaubt und macht auch Sinn, weil sie dadurch optisch weniger ins Gewicht fallen, dennoch müssen sie kommuniziert werden.

Am Ende bleibt dank Home Staging für Sie höchstens noch eines zu tun: dem neuen Eigentümer Brot und Salz zu überreichen.

Sie möchten Ihre Immobilie ins rechte Licht setzen, um sie schneller und besser zu verkaufen? Wir wissen, worauf es beim Home Staging ankommt.



Das aussagekräftige Exposé – Warum es so wichtig ist

Oft wird es unterschätzt, dabei ist das Exposé das wichtigste Marketingmittel. Durch Fehler im Exposé lassen sich Privatverkäufer durchaus Geld entgehen, weil Sie potentielle Käufer nicht erreichen. Oder es melden sich Interessenten, die dann bei der Besichtigung enttäuscht sind, weil das Exposé etwas anderes versprochen hat, als die Immobilie halten kann. Für Verkäufer bedeutet das unnötige Besichtigungstermine. Deshalb lesen Sie hier, wie Sie Fehler vermeiden und Ihr perfektes Exposé erstellen.

Profi-Makler wissen: Das Exposé muss nicht nur vom Material hochwertig wirken, sondern auch ansprechend gestaltet sein, um zu überzeugen. Schließlich soll ein zahlungskräftiger Käufer gefunden werden. Und das Exposé ist sozusagen die Visitenkarte des Hauses. Dabei kommt es auf ein gutes Layout und exzellente Fotos an. Denn über das Auge gewinnt man den Interessenten. Aber auch die Informationen zur Immobilie sind wichtig. Denn Sie möchten doch unnötige Besichtigungen und Reaktionen vermeiden, wie: „Das habe ich mir anders vorgestellt.“ Je mehr Fragen

der Interessenten das Exposé vor der Besichtigung beantwortet, desto besser können Interessenten entscheiden, ob Ihre Immobilie wirklich etwas für sie ist. Für Verkäufer bedeutet das weniger unnötige Besichtigungen.

Bevor Sie jedoch Ihr Exposé entwerfen, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, wer Ihre Zielgruppe ist. Immobilienexperten empfehlen, sich folgende Fragen zu stellen: Wen möchten Sie als Interessenten ansprechen? Für wen kommt Ihre Immobilie in Frage? Für die junge Familie oder besser



”

Das Exposé ist die
Visitenkarte des
Hauses.

“

das Rentnerehepaar? Was ist für diese Zielgruppe wichtig? Wie sprechen Sie diese Zielgruppe am erfolgreichsten an? Daran orientiert sich dann die Gestaltung des Exposés. Profi-Makler machen das schließlich auch.

Üblicherweise wird ein Exposé im DIN-A4-Format erstellt. Wichtig ist natürlich eine übersichtliche Gliederung und leicht verständliche Texte. Bei den Informationen kommt es auf das Wesentliche an. Bei der Ausstattung der Immobilie sind in der Regel Stichpunkte ausreichend. Dennoch sind manchmal auch ausführlichere Beschreibungen notwendig, etwa um die Immobilie darzustellen oder bei Besonderheiten. Vorteile hervorzuheben ist immer sinnvoll: Gibt es zum Beispiel eine besonders schöne Aussicht? Bietet die Lage besondere Vorteile? Oder hat die Immobilie ausgefallene bauliche Vorzüge?

Bringen Sie die Inhalte in eine logische Reihenfolge. Es ist üblich, mit der Objektbeschreibung zu beginnen. Anschließend folgen Fotos mit Bildbe-

schreibungen – zunächst Außen-Ansichten, danach Innen-Ansichten. Grundrisse werden am besten den jeweiligen Etagen zugeordnet. Außerdem bietet sich ein Lageplan an, wenn möglich sogar eine Luftaufnahme. Aber Achtung! Wer Luftaufnahmen mit einer Drohne machen möchte, muss sich an Vorgaben des Gesetzgebers halten. Beispielsweise ist eine Haftpflichtversicherung notwendig. Unter Umständen müssen auch ein Drohnenführerschein vorhanden und eine Plakette auf der Drohne angebracht sein. Holen Sie sich hier am besten Hilfe von einem Profi.

Am Ende dürfen Besichtigungstermine, eine eventuelle Käuferprovision, sonstige Kosten sowie Informationen zur Haftung nicht fehlen. Die vollständige Adresse der Immobilie und Ihre Kontaktdaten runden das Exposé ab. Nun steht dem schnellen Finden eines zahlungskräftigen Käufers nichts mehr im Wege.

**Haben Sie Fragen zum Erstellen eines Exposés?
Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.**



Der optimale Käufer

So finden Sie ihn

Ständig klingelt das Telefon und im E-Mail-Postfach sind 99 ungelesene Nachrichten. Wer derzeit eine Immobilie verkaufen möchte, kann sich vor Anfragen kaum retten. Um sich um alle Interessenten zu kümmern, fehlt die Zeit – ganz zu schweigen von den Besichtigungen. Viele Immobilienverkäufer stehen vor der Frage, wie sie unter all den Interessenten den passenden Käufer für ihre Immobilie finden.

1. Besichtigungstouristen herausfiltern

Immobilienmakler kennen das „Phänomen“: vermeintliche Interessenten, welche die Immobilie besichtigen, aber gar nicht am Kauf interessiert sind – Besichtigungstouristen. Profi-Makler wissen aber, wie sie diese Gruppe von den wirklichen Interessenten trennen können. Fragen Sie zum Beispiel bereits vor dem Besichtigungstermin die vollständigen Kontaktdaten der Interessenten ab. Sie können sie aber auch einen Fragebogen ausfüllen lassen, indem Ihre

Interessenten erste Angaben zu den einziehenden Personen, Preisvorstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten machen müssen. Wer eine Immobilie nur zum Spaß besichtigen möchte, möchte solche Informationen meistens nicht angeben. Auch wenn die Angaben nur vage sind, haben Sie es vermutlich mit keinem wirklichen Interessenten zu tun. Online-Tools wie 360-Grad-Besichtigungen helfen ebenfalls die Interessenten von den Besichtigungstouristen zu trennen. Denn auch hier müssen Kontaktdaten hinterlegt werden.



”

Droht eine Rückabwicklung der Immobilientransaktion, kann das Verkäufer bares Geld kosten.

“

2. Bonität prüfen

Wer seine Immobilie verkauft, möchte in der Regel auch wissen, ob sein Kaufkandidat sich diese auch leisten kann. Haben Sie sich für einen Käufer entschieden und dann stellt sich heraus, die Bank finanziert den Kauf nicht, kann die Rückabwicklung des Verkaufs drohen. Unter Umständen kostet Sie das sogar Geld.

Abgesehen davon können Sie mit dem Vermarktungsprozess wieder von vorne beginnen. Profi-Makler überprüfen deshalb grundsätzlich die Zahlungsfähigkeit der in Frage kommenden Interessenten. Dazu fordern sie eine Finanzierungszusage beim Kreditinstitut der Bank des Kaufinteressenten an.

3. Endgültig auswählen

Im Idealfall gibt es auch nach der Bonitätsprüfung immer noch mehrere Kaufinteressenten, aus denen Sie nun den passenden Käufer aus-

wählen müssen. Sie können sich natürlich für den Interessenten entscheiden, der Ihnen als erstes ein abgesichertes Kaufangebot unterbreitet. Sie können aber auch nach Sympathie entscheiden oder zur Not auch per Los.

Sie können auch überlegen, wer am besten in Ihre Immobilie oder in die Nachbarschaft passt. Bei zusätzlichen Zahlungen sollten Sie vorsichtig sein. Sie können zwar an den Meistbietenden verkaufen. Nehmen Sie aber Zusatzzahlungen an, die nicht im Kaufvertrag festgehalten wurden, kann es schnell zu Problemen mit dem Finanzamt kommen.

Profi-Makler haben das alles genau im Blick. Durch ihre langjährige Erfahrung helfen sie Ihnen, schnell den passenden Käufer für Ihre Immobilie zu finden.

Sie suchen jemanden, der den richtigen Käufer für Sie findet? Kontaktieren Sie uns! Wir kümmern uns darum.



Teilungsversteigerung: Wenn Erben sich nicht einig werden

Besteht kein Testament, wird eine Immobilie häufig an mehrere Hinterbliebene vererbt. Es entsteht eine Erbengemeinschaft. Das Problem: Nicht immer sind sich die Erben einig darüber, was mit der Immobilie passieren soll. Der letzte Ausweg ist die Teilungsversteigerung. Wir erklären, worum es sich dabei handelt und worauf Erben hier achten sollten.

Die Tochter möchte gerne selbst in die Immobilie einziehen, hat aber nicht das Geld, um ihre Geschwister auszuzahlen. Ihr Bruder möchte die Immobilie gerne verkaufen, ihre Schwester hält eine Vermietung für die beste Idee. Oftmals werden Erben sich auch nach mehreren Gesprächen nicht einig. Damit bleibt nur noch eine Notlösung: Die Teilungsversteigerung.

Wie und wo wird eine Teilungsversteigerung beantragt?

Jeder Teil der Erbengemeinschaft kann vom ersten Tag nach dem Erbfall an, eine Teilung des Nachlasses beantragen (vgl. § 2042 BGB). Der Antrag kann formlos schriftlich beim zuständigen Amtsgericht gestellt werden. Allerdings be-

nötigen Erben, um die Teilungsversteigerung zu beantragen einen Grundbuchauszug, der belegt, dass entweder der Erblasser oder die Erben selbst bereits als Eigentümer eingetragen sind.

Wie läuft die Teilungsversteigerung ab?

Wurde dem Antrag stattgegeben, wird ein gerichtliches Verfahren angeordnet. Hierfür ermittelt zunächst ein Sachverständiger den Verkehrswert der Immobilie. Die Antragssteller können bei der Begehung der Immobilie dabei sein, um ihre eigenen Interessen zu vertreten. Deshalb empfiehlt es sich auch für die Miterben, die den Antrag nicht selbst gestellt haben, später mit in das Verfahren einzusteigen. Das ist zu jedem Zeitpunkt möglich.



Wenn Erben sich nicht einig werden, ist die Teilungsversteigerung oft die Notlösung.



Anschließend folgt ein Bekanntmachungsteil. Hier veröffentlicht das Gericht alle wichtigen Informationen zur Immobilie. Dazu zählt nicht nur der Verkehrswert, sondern unter anderem auch die Quadratmeterzahl, der Grundbuchbestand und das Mindestgebot. Dieses wird ebenfalls vom Gericht festgelegt. Es entspricht nicht dem Verkehrswert, sondern besteht aus den Werten noch bestehender Hypotheken sowie einem Mindestbarbetrag.

Schließlich findet die Bietstunde an einem öffentlichen Terminteil. Hier können Interessenten auf die Immobilie bieten. Die Versteigerung endet, wenn das höchste Gebot dreimal laut vorgelesen wurde und in dieser Zeit niemand mehr ein höheres Gebot abgibt. Anschließend muss der Bieter eine Sicherheitsleistung (zum Beispiel in Form eines Schecks) erbringen. Erst daraufhin verhandelt das Gericht über den Zuschlag.

Selbstverständlich können auch die Miterben auf die Immobilie bieten. Sollte die Tochter aus dem obigen Beispiel also doch noch an eine entsprechende Geldsumme kommen, hätte Sie die Möglichkeit, die Immobilie auf diesem Wege zu erwerben.

Wie wird der Erlös aufgeteilt?

Der Erlös wird abzüglich aller bestehenden Belastungen nach einem Verteilungsschlüssel an die Erben ausgezahlt. Entscheidend ist dabei die Erbfolge. Im Beispiel der drei Geschwister von oben steht jedem der Erben der gleiche Anteil des Erlöses zu, sofern ein Erbe nicht einen anderen Gegenstand aus dem Erbe, wie etwa ein Auto behält.

Wieso ist eine Teilungsversteigerung nur eine „Notlösung“?

Grundsätzlich sollte eine Teilungsversteigerung nur als Notlösung genutzt werden. In der Regel können die Erben einen besseren Preis erzielen, wenn Sie die Immobilie ohne Einbeziehung des Gerichts verkaufen. Teilungsversteigerungen werden häufig von Sparfüchsen besucht, die hier hoffen, ein Schnäppchen zu machen. Bei einem Verkauf hingegen erreichen Sie eine größere Zielgruppe und können Ihre Immobilie bei Besichtigungen im besten Licht präsentieren.

Sie wollen Ihre geerbte Immobilie verkaufen? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir unterstützen Sie gerne.



Der sichere Immobilienverkauf – So finden Sie den richtigen Makler

Eine Immobilie ist aufwendig. Kaum ist sie inseriert, klingelt pausenlos das Telefon, zahllose Unterlagen müssen besorgt und unzählige Interessenten bei den Besichtigungsterminen durch das Haus geführt werden. Ein Makler nimmt diese Arbeit ab. Er hält einem den Stress des Immobilienverkaufs vom Hals, verkürzt häufig die Vermarktungszeit und erzielt den optimalen Verkaufspreis. Aber woran erkennt man den richtigen Makler?

Anstatt sich nur auf Empfehlungen zu verlassen, ist es besser, selber zu wissen, woran man Kompetenz, also den Profimakler erkennt. Gute Empfehlungen sind zwar wichtig, aber es kommt nicht auf sie allein an.

Am besten ist es, wenn Ihr Makler aus der Region kommt. Denn er ist sehr gut mit den regionalen Märkten vertraut. Deutschlandweit agierenden Unternehmen fehlt dagegen oft diese lokale Kompetenz. Ein Profimakler weiß durch seine langjährige

Erfahrung, welcher Preis mit Ihrer Immobilie in Ihrer Region erzielt werden kann. Er berät Sie, was der optimale Verkaufspreis ist und mit welcher Vermarktungsstrategie Sie an den Markt gehen sollten. Außerdem kommt es auf die Referenzen Ihres Maklers an. Empfehlen ihn andere aus Ihrem Ort? Präsentiert er Immobilien hochwertig?

Schon beim ersten Gespräch können Sie sich ein Bild vom Makler machen. Ein erster Hinweis ist, wie viel Zeit er sich für Sie nimmt,



”

Am besten kommt Ihr Makler aus der Region. Denn er ist sehr gut mit den regionalen Märkten vertraut.

“

ein zweiter, wie seine Vorgehensweise aussieht. Hat er eine Unternehmensbroschüre für Sie oder eine Übersicht über den Verkaufsprozess? Welche Möglichkeiten nutzt er, um die wirklichen Interessenten von den Besichtigungstouristen zu unterscheiden? Und nach welchen Kriterien wählt er den Käufer aus?

Profimakler werden Ihnen jederzeit alle Aktivitäten offenlegen können. Auch wird er eine vollständige Begehung Ihrer Immobilie und Ihres Grundstücks durchführen. Hier kann er Ihnen schon – aufgrund seiner umfangreichen Marktkenntnisse und seiner Erfahrung – eine grobe Einschätzung zum Wert Ihrer Immobilie geben. Einen genauen Verkaufswert wird er Ihnen aber erst nennen, wenn er alle wichtigen Unterlagen eingesehen hat. Wie er anschließend den Verkehrswert berechnet, mit welcher Methode und warum er diese wählt, kann er Ihnen im Einzelnen darlegen.

Nicht zuletzt ist wichtig, wie der Makler Ihre Immobilie präsentiert. Hier kommt es sowohl auf die Kameraausstattung an, als auch, wie er Ihre Immobilie in Szene setzt. An den Exposés, die Ihnen ein Profimakler unaufgefordert zeigen wird, können Sie die Qualität erkennen. Ebenso spielt eine Rolle, wo er Ihr Haus oder Ihre Wohnung präsentiert. Hat er vielleicht sogar schon Interessenten in seiner Datenbank? Auf drei Internetplattformen sollte er mindestens Ihre Immobilie anbieten. Dabei kommt es auch auf seine Webauftritt an. Ist seine Unternehmenshomepage gepflegt und aktuell? Nutzt er weitere Möglichkeiten wie Newsletter, soziale Medien? Und inseriert er in Zeitungen? Denn auch über diese erreicht man heute immer noch viele Interessenten.

Wollen Sie prüfen, ob wir der richtige Partner für Sie sind? Lassen Sie sich unseren Leistungskatalog und unsere Unternehmensbroschüre zukommen. Wir beraten Sie gerne.



Die Teilung von Immobilien – Wann es noch Vorteile bringt

Da Ihre Kinder nun das heimische Nest verlassen haben, fragen Sie sich, was Sie mit dem ganzen zusätzlichen Platz anfangen sollen? Denn die alten Kinderzimmer betreten Sie allenfalls noch zum Putzen? Oder ist Ihnen die Treppe nach oben zu anstrengend geworden? Die Lösung kann eventuell eine Teilung Ihrer Immobilie sein. So können Sie aus Ihrem inzwischen zu großen Haus noch Vorteile ziehen.

Eine zu große Immobilie ist für viele Menschen im Alter oft eine Belastung. Zwar kann sie altersgerecht umgebaut werden, aber zu viel Platz hat man dann trotzdem noch. Eine mögliche Lösung hierfür ist die Teilung der Immobilie. So entsteht ein neuer, unabhängiger Wohnbereich für zum Beispiel Familienmitglieder oder Fremdmieten – in jedem Fall ein Nutzen für den ungenutzten Platz.

Für viele Eigentümer bietet die Teilung einer Immobilie viele Vorteile. Mit neuen Mitbewohnern ermöglichen sich neue soziale

Kontakte. Im Idealfall bringen sie sogar Hilfe in der Bewältigung des Alltags. Auch stärken sie das Sicherheitsgefühl. Vor allem für Alleinstehende ist das wichtig oder Menschen, die häufig verreisen oder sich des Öfteren in ihrem Zweitwohnsitz aufhalten. Denn es bietet ihnen die Gewissheit, dass immer jemand da ist, der sich um die Immobilie kümmert. Außerdem bedeutet es eine Erleichterung im Unterhalt der Immobilie, da die Belastung geteilt wird – sowohl die Arbeit als auch die finanzielle. Wer vermietet, verfügt zusätzlich noch über Mieteinnahmen. Ein weiterer Vor-



”

Eine zu große Immobilie ist für viele Menschen im Alter oft eine Belastung. Eine mögliche Lösung hierfür ist die Teilung der Immobilie.

“

teil ist die Unterbringung von Pflegekräften im „neuen Teil“ des Zuhauses. Eigentümer haben so die Möglichkeit, noch viele Jahre in ihrer eigenen Wohnung wohnen zu bleiben und das Wohnen im Pflegeheim zu vermeiden.

Bei der Teilung von Immobilien raten Immobilienexperten Folgendes: Die Wohnungen sollten idealerweise strikt voneinander getrennt sein. Hier ist nicht nur auf eine gute Schallisolierung und möglichst geringe Sichtbeziehungen zu achten wie zum Beispiel getrennte Eingänge. Auch die Zugänge zu den jeweiligen Wohnungen sollten getrennt sein. Am besten ist es, wenn sich Begegnungen und gegenseitige Wahrnehmung nicht aufzwingen, ganz gemäß dem Motto: „Nähe auf Distanz“.

Zur rechtsgültigen Teilung Ihrer Immobilie benötigen Sie eine Teilungserklärung. Diese regelt, welche Flächen des Gebäudes, be-

ziehungsweise des Grundstücks, zum Gemeinschaftseigentum gehören und welche zum Sondereigentum. Zusätzlich legt sie die Rechte und Pflichten der Bewohner fest. Die Teilungserklärung ist auch notwendig, wenn Sie die Immobilie gar nicht selbst bewohnen, sondern vermieten. Denn sie regelt, was gemeinschaftlich genutzt wird und was privat. Eine rechtskräftige Teilungserklärung muss vom Notar beglaubigt sein und ins Grundbuch eingetragen werden.

Eine Immobilienteilung birgt natürlich auch einiges an Kosten. Zu den vergleichsweise geringeren Kosten des Notars kommen in der Regel hohe Kosten für den Umbau. Um herauszufinden, ob sich eine Teilung wirklich lohnt, lassen Sie sich von einem Immobilien-Profi beraten.

Sie möchten mehr über die Möglichkeiten einer Immobilienteilung erfahren? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.



„Floating Homes“ Das „neue“ Wohnen auf dem Wasser

Vor fast dreißig Jahren interessierten sich vor allem Menschen mit individuellem Lifestyle für Hausboote. Durch den geringer werdenden Wohnraum in den Städten und den steigenden Immobilienpreisen – zunehmend auch auf dem Land – ist das Wohnen auf dem Wasser als Trend zurückgekehrt. Nicht mehr nur Boote werden bewohnt, sondern das Wasser ist das neue Bauland geworden.

Solang wie es Immobilien gibt, gehören Immobilien mit Wasserlage wohl auch zu den gefragtesten. Egal, ob an den Flüssen und Kanälen der Städte. Wasser hat etwas Magisches. Es zieht die Menschen an. Es bietet oft einen schönen Ausblick, beruhigt und entspannt. Vom Teich im Garten über Schwimmteich und Pool bis hin zum Haus am See, suchen Menschen die Nähe zum Wasser.

Das Wohnen auf dem Wasser, dass mit den Hausbooten begann, ist mit „Floating Homes“

zum Trend geworden. Das Haus auf dem Wasser bedeutet nicht nur naturnahes Leben, für manch einen ist es auch ein Prestigeobjekt.

Bei „Floating Homes“, beziehungsweise „Floating Houses“, handelt es sich nicht um Hausboote – obwohl es sie als diese auch gibt. Aber in erster Linie sind es Häuser, die auf dem Wasser schwimmen. Anders als Hausboote verfügen sie über keinen Antriebsmotor. Sie sind an Küsten und Ufern



”

Das Wohnen auf dem Wasser ist zum Trend geworden.

“

von Seen, Meeren oder Flüssen und in Innenstädten zu finden. Auch wenn sie selber nicht gefahren werden können, können Sie umgesetzt werden. Müssen Eigentümer von „Floating Homes“ umziehen, kann das Zuhause theoretisch mitgenommen werden. Diese Immobilie ist also gar nicht so immobil. Allerdings muss am neuen Standort ein Liegeplatz vorhanden sein.

Wie bei Immobilien an Land gibt es auch bei „Floating Homes“ Unterschiede in Größe und Ausstattung. Das Spektrum reicht hier von eingeschossigen „Häusern“ bis hin zu Luxusobjekten mit 265 Quadratmetern und mehr, verteilt auf mehreren Etagen. Wer das nötige Kleingeld mitbringt, kann individuelle Gestaltungswünsche umsetzen lassen. Dabei lohnt sich ein „Floating Home“ nicht nur als Eigenheim. Auch für Kapitalanleger und Investoren eignen sich die schwimmenden Häuser. Denn sie sind auch als Ferienhäuser beliebt. Eine Vermietung kann sich hier also

ebenfalls lohnen. Jedoch entstehen bei einem „Floating Home“ zusätzliche Kosten. Wie bei einer gewöhnlichen Immobilie müssen Betriebskosten gezahlt werden. Dazu kommen Liege und Instandhaltungskosten. Denn da die Häuser im Wasser liegen, müssen sie regelmäßig geprüft und gewartet werden.

Allerdings wird bereits jetzt an autarken Häusern im Wasser gearbeitet. Diese sollen klimafreundlich sein und sich selbst mit Wasser, Strom und Wärme versorgen. „Floating Homes“ haben damit das Potenzial, den Wohnraummangel in den Städten etwas zu lindern und eine lohnende Investition zu sein.

Sehen Sie sich nach einem Zuhause auf dem Wasser und möchten Ihre Immobilie an Land verkaufen? Kontaktieren Sie uns! Wir finden den richtigen Käufer und das passende schwimmende Zuhause für Sie.



Wie Sie den Lärm bezwingen

Moderne Lärmschutzkonzepte für den Garten

Verlaufen neben Ihrem gemütlichen Heim nun Gleise und ständig rattern die Güterzüge hinterm Gartenzaun? Wohnen Sie in der Einflugschneise eines Flughafens? Oder führt eine Autobahn am Schlafzimmerfenster vorbei? Lärm vom eigenen Zuhause fernzuhalten ist oft nicht ganz einfach. Inzwischen gibt es aber clevere Schallschutzkonzepte, die hübscher aussehen als Schallschutzwände.

Kennen Sie Soundscaping? Mit dieser Methode können Sie Ihre Immobilie vor Lärm schützen, ohne sie mit Schallschutzwänden vom Rest der Welt abschneiden zu müssen. Der Begriff kommt aus dem Englischen und setzt sich zusammen aus den Worten „Sound“ für Geräusch und „Landscape“ für Landschaft. Es meint: bewusst eine Klangumgebung zu erzeugen. Und es bedeutet: Lärm mit angenehmen Geräuschen zu überlagern.

In Städten und Einkaufszentren wird das schon

genutzt. Der Klassiker ist natürlich der Einsatz von entspannter Musik. Geschäfte ohne Musik gibt es heute nur noch wenige. Es geht aber beispielsweise auch Vogelgezwitscher. Wo Soundscaping eingesetzt wird, tritt zum Beispiel der Lärm von Menschenmassen in den Hintergrund. Ursache ist unser Gehirn. Denn es hebt die angenehmen Klänge hervor. Raschelnde Blätter von Bäumen und Sträuchern oder Vogelgezwitscher sind quasi natürliches Soundscaping. Es lässt sich aber auch künstlich schaffen – und es müssen nicht Alexa, Siri oder Cortana sein.



”

Wo Soundscaping eingesetzt wird, tritt Lärm in den Hintergrund.

“

Wasserspiele eignen sich gut, um Lärm im Garten effektiv zu bekämpfen. Das Plätschern von Wasser lässt der Lärm der Straße überhören. Um die Gartenlandschaft mit Geräuschen von Wasser zu „gestalten“, gibt es ganz unterschiedliche Wege: angefangen bei einer kleinen Schale, aus der das Wasser tröpfelt, über Brunnen in verschiedenen Größen, bis zum Bach, der in den Gartenteich sprudelt. Welche Lautstärke dann beim Wasserrauschen angenehm ist, ist für viele unterschiedlich. Jedoch kann das eingestellt werden. Zum Beispiel kommt es auch auf die Höhe an, aus der das Wasser plätschert.

Eine andere Möglichkeit, um für Entspannung zu sorgen, ist das Rascheln von Blättern oder hohem Gras im Wind. Zwar kann man nicht beeinflussen, wann der Wind weht und wie stark. Aber es gibt Pflanzen, die schon bei einem sanften Hauch, angenehm rauschen. Das klappt mit hohen Gräsern oder auch immergrünem Bambus. Es eignen sich aber

auch andere immergrüne Pflanzen mit möglichst großen und runden Blättern. Denn diese „schlucken“ den Schall, weil er in viele Richtungen zerstreut wird.

Efeu beispielsweise ist so eine Pflanze. Er ist immergrün und die Blätter haben die geeignete Form und sind zudem so ausgerichtet, dass sie den Schall abfangen. Ein zusätzlicher Vorteil ist, dass Efeu sowohl an schattigen als auch an sonnigen Plätzen gut gedeiht. Der Runzelige Schneeball ist eine weitere Pflanze, die vor Lärm schützen kann. Auch er ist immergrün, gedeiht gut auf Gartenböden und im Halbschatten und seine Blätter sind zur Schallabwehr ausgerichtet. Hecken und Büsche können den Lärm ebenso abhalten, wenn sie gleichmäßig dicht aneinander sitzen und auch am Boden nicht kahl sind.

Haben Sie eine Immobilie in einer schwierigen Lage? Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.

