



Von Offline zu Online und zum Auftrag

Contentmarketing: zielgruppengerechte Kommunikation





Marriott
NEW YORK MARQUIS

Kodak

MARY POPPINS
ON THE WINDMILL

FRIDAYS
THE RESTAURANT

maxell

FOREVER 21.COM

FOREVER 21.COM

FOREVER 21.COM

STOUS

WORLD FAMOUS
RESTAURANT
& BAR

Disney
THE 3

Swarovski

PLANET

Connect with
friends on mobile
apps like

Eine große
LIEBEVERSCHENERIN

Brigitte Marr
geb. Zapke

... sagte Liebe vermag den
... täglichen Schmerz
zu lindern.

... dersehen, Du
... lster Mensch.

... Sabine ...
... ia - Annika

... 9 - 11 Uhr
... Köln

AUTO & MOBIL


Wir kaufen Ihren PKW-LKW-Bus! 0221 55551
Auch Unfall- u. Motorschaden - seriöse Barabwickl. - KFZ-Entsorgung Kosten
Fa. Stern, Köln, Stolberger Str. 1 u. Aachener Str. 1163

Containerdienst Kolfenbach Entsorgungsfach-
betrieb, Schrott- und Metallankauf,
www.kolfenbach.de, Telefon: 02 21/49 40 89

WOHNEN & LEBEN

KAUFANGEBOTE

50xschönerWohnen
www.vonemhofen.de

 **von Emhofen**
Seit 1976 Immobilien

AN- UND VERKÄUFE

Totalausverkauf Parfümerie Müller Köln - Hohen-
zollernring 54

MUSIK HEUTE

THEATER VORSCH

Termine und Anfangszeiten ohne

Freies Werkstatt Theater

Zugweg 10, ☎ 327817, www.fwt-
► 22.+23.+29.11., 20h: Der Nazi
► 28. (Premiere) + 30.11. und 1
Null Komma Irgendwas ► 4.+7.12

Horizont Theater

Thürmchenwall 25, ☎ 13 16 04
► Samstag, 23.11.2019 10:30h
Strigl), Krabbeltheater ab 2
hässliche Entlein (nach H. C
Jahren ►14h Oh, wie sch
nosch), ab 4 Jahren ►16h
ten), ab 6 Jahren ►20h Bier
ler), Veranstalter: Ens
► Sonntag, 24.11.2019 18h
sterben (I. Archan), Lesu
chan

Pantheon

gentlich geht es ja nicht ums Verstecken.
Sondern um das Finden.



T. 04832-974 8950 | info@rosenbauer-immobilien.de

T. 04832-974 8950 | info@rosenbauer-immobilien.de

04832-974 8950 | info@rosenbauer-immobilien.de | www.rosenbauer-immobilien.de

Ihr Hausverkauf?
Völlig entspannt und unaufgeregt!

Vorsicht: Stolpergefahr!



Ihr Immobilienverkauf spielt erste Geige.



Ein neuer Abschnitt,
besonderer Kurs?



T. 04832-974 8950 | info@rosenbauer-immobilien.de | www.rosenbauer-immobilien.de

IMMOBILIEN

Nichts Saures.
Sondern nur Süßes!



Mit den richtigen Zügen
zum erfolgreichen Hausverkauf.

ut Ding will Weile haben?

Touchdown - Ihr Immobilienverkauf
sicher in die Endzone!



T. 04832-974 8950 | info@rosenbauer-immobilien.de | www.rosenbauer-immobilien.de

ROSENBAUER
IMMOBILIEN



www.rosenbauer-immobilien.de

ROSENBAUER
IMMOBILIEN

www.rosenbauer-immobilien.de

ROSENBAUER
IMMOBILIEN

Willst Du Deine Immobilie verkaufen?



ja



nein



vielleicht





Immobilienmakler Melle



Alle

Maps

Bilder

News

Shopping

Mehr

Einstellungen

Tools

Ungefähr 177.000 Ergebnisse (0,56 Sekunden)

Top Immobilienmakler In Melle. | Maklerkompass Maklervergleich.

[Anzeige](#) www.maklerkompass.de/Makler-Melle/Makler-Finden ▼ 0800 5800550

Immobilie Beschreiben & Kostenlos Und Unverbindlich 3 **Makler In Melle** Empfohlen Bekommen! Wir Finden Den Passenden **Makler** Für Den Verkauf Von Haus, Wohnung, Gewerbe Oder Grundstück.

Angebot: 100% auf Maklerempfehlung

Immobilienmakler in Melle | VERKAUFEN OHNE INNENPROVISION

[Anzeige](#) www.mcmakler.de/ ▼ 0800 5008002

4,9 ★★★★★ Bewertung für mcmakler.de

Immobilienbewertung in 2 Minuten - 100% kostenlos - 100% seriös - Jetzt bewerten. Große Käuferdatenbank. Gratis Wertermittlung. Genaue Wertermittlung. Individuelle Lageanalyse. TÜV Zertifizierung. Unabhängig & Kostenlos. Bekannt aus TV. Rechtssicherer Verkauf.

Immobilien-Vermittlung | Sparkasse Hannover | sparkasse-hannover.de

[Anzeige](#) www.sparkasse-hannover.de/ ▼

Sie wollen ein Haus verkaufen? Unsere **Makler** haben den Käufer! Rundumservice. Top Konditionen. Langjährige Erfahrung. Regionale Marktkenntnisse.

[Immobilie Modernisieren](#) · [Immobilien Suchen](#) · [Immobilie Finanzieren](#) · [Finanzierung Im Überblick](#)

Immobilienmakler In Melle | Keine Provision Für Verkäufer

[Anzeige](#) www.provisionsfrei-mit-makler-verkaufen.de/Makler-Melle/Provisionsfrei ▼



Bewertung ▾ Öffnungszeiten ▾

Knabe Immobilien GmbH

4,7 ★★★★★ (17) · Immobilienmakler

Mühlenstraße 20 · 05422 94380

Geschlossen · Öffnet um 09:00



WEBSITE



ROUTE

Bernd Schröter

4,8 ★★★★★ (4) · Immobilienmakler

Oststraße 17 · 05422 3986

Geschlossen · Öffnet um 09:00



WEBSITE



ROUTE

Ihr Grundstücksmakler NORD e. K.

4,2 ★★★★★ (5) · Immobilienagentur

Küsterkamp 43 · 05226 9847870

Geschlossen · Öffnet um 08:00



WEBSITE



ROUTE









CONTENT MARKETING

blogs

photos

video



193

210

top
conception

Die
Immobilien
Makler

Start Immobilien Verkäufer Beratung Leistungen & Service Über uns Kontakt

top
conception

Die
Immobilien
Berater

Wir stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung!

☎ 0 21 73 - 10 91 191



top
conception

Die
Immobilien
Makler

Liebe Besucherin, lieber Besucher,

als einer der führenden Immobilienmakler in unserer Region wollen wir Ihnen den bestmöglichen Erfolg bieten.

Wir verstehen uns als Verkäufermakler - und als Ihr Immobilienberater!
Was das für Sie bedeutet? Warum werden gerade wir beauftragt?

Unsere Kunden beantworten das mit Sätzen wie diesen:

Die top-conception hat uns geholfen,



FÜR SIE ARBEITEN WIR ERFOLGREICH



IMMOBILIE BEWERTEN

Sofort Ersteinschätzung erhalten



IMMOBILIENANGEBOTE

Hier Traumwohnung finden



KUNDEN ÜBER UNS

Das sagen unsere Verkäufer und Käufer



104%
Kaufpreis-
erzielung¹

φ37 Tage
Verkaufszeit

Weiter-
empfehlung
100%

4,9 ★
Kundenbe-
wertung²

WIR MAXIMIEREN IHREN VERKAUFSERLÖS

Ermitteln Sie hier den durchschnittlichen Mehrwert, den Sie mit uns erzielen können.



So funktioniert unser Verkaufssystem

*Bei Top-Conception erzielen wir durch unsere Verkaufsstrategien regelmäßig einen höheren Preis als der durchschnittliche Marktpreis. Die Daten haben wir selbst erhoben.

**Der Marktpreis ist ein errechneter Wert, der sich aus Vergleichsangeboten und den individuellen Ausstattungs-, Zustands- und Lagefaktoren zusammensetzt.



Hilden



Monheim am Rhein



Düsseldorf

IMMOBILIEBANGEBOTE



großzügiges Wohnen im schönen Bungalow, provisionsfrei für den Käufer



Kapitalanlage mit Wohnrecht für den Verkäufer. Grundstück in Eichwalde



Einfamilienhaus in offenem Wohnstil nahe Wald und See – provisionsfrei

BEWERTEN SIE JETZT IHRE IMMOBILIE

Kostenlos und unverbindlich

Diesen Preis zahlen Interessenten für Ihre Immobilie

Aus aktuellen lokalen Marktdaten ermittelt: **Jetzt Analyse starten.**
Wofür möchten Sie eine **kostenlose Immobilienbewertung** erhalten?



Haus



Wohnung

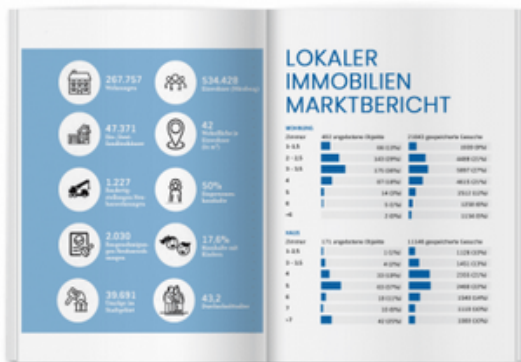


Vermietung

Weiter

JETZT KOSTENLOS LOKALEN MARKTBERICHT HERUNTERLADEN

Bitte geben Sie Ihre E-Mail Adresse ein und Sie erhalten unseren kostenlosen Immobilienmarktbericht!







Ich bin kein Roboter.



reCAPTCHA

Datenschutzerklärung • Nutzungsbedingungen



Ja, ich bin mit der Datenverarbeitung einverstanden und habe die Datenschutzerklärung gelesen, verstanden und akzeptiere sie. *



Ich bin mit einer Kontaktaufnahme per Telefon und/oder per E-Mail bezüglich meiner Anfrage und der Speicherung meiner Daten einverstanden.

* Pflichtfelder

ABSENDEN

Was macht die Metropolregion so attraktiv?

Nürnberg wächst weiter

Seit Jahren erfreuen sich Nürnberg und die Metropolregion einem regen Bevölkerungszuwachs. Damit kommen auch einige Herausforderungen wie Wohnraummangel und steigende Immobilienpreise auf die Stadt zu. Doch was macht Nürnberg zu einem so begehrten Wohnort? Wir haben die wichtigsten Faktoren für eine hohe Nachfrage zusammengefasst.

Lange Zeit gab es in gesamt Deutschland und damit auch in Nürnberg immer weniger Geburten. Seit einigen Jahren ist damit allerdings Schluss. 2016 gab es in Nürnberg so viele Geburten wie zuletzt 1969 – und 2018 wurde dieser Rekord sogar noch einmal gebrochen. 5553 kleine Nürnberger erblickten in diesem Jahr das Licht der Welt. Die Mütter waren bei der Geburt durchschnittlich 31,1 Jahren.

Nürnberg profitiert dabei davon, eine relativ junge Stadt zu sein. Vielerorts kämpfen Regionen damit, dass die Zahl der Menschen im erwerbstätigen Alter immer geringer wird. In Nürnberg ist die zahlenmäßig größte Altersgruppe die der 30- bis 45-jährigen (116.371), dicht gefolgt von den

45- bis 60-jährigen (112.837). Dort wo viele junge Menschen sind, gibt es auch viele Menschen, die eine Familie gründen wollen.

Dennoch gibt es in Nürnberg jedes Jahr mehr Sterbefälle als Geburten. Ohne den Zuzug von außerhalb würde die Stadt also langsam schrumpfen. Doch laut einer Studie des Berlin Instituts für Bevölkerung und Entwicklung und des GIMA Instituts für Regionalwirtschaft wird die Stadt bis 2035 um fast fünf Prozent im Vergleich zum Jahr 2017 wachsen. Das Bevölkerungswachstum in Fürth soll im selben Zeitraum sogar 11 Prozent betragen.

Es zieht sowohl Menschen aus anderen Regionen Bayerns als auch

aus dem Rest Deutschlands und aus dem Ausland in die Metropolregion Nürnberg. Kein Wunder, denn die ist ein starker Wirtschaftsstandort. In der gesamten Metropolregion sind rund 150.000 Unternehmen ansässig, 7.000 davon in der zukunfts-fähigen Informations- und Kommunikationsbranche (ITK) und die Arbeitslosenquote ist mit 3 Prozent sehr gering.

Durch die vielen Unternehmen im ITK-Bereich ist Nürnberg ein interessanter Wohnort für junge Fachkräfte aus dem In- und Ausland. In ganz Deutschland lässt sich zudem der Trend beobachten, dass immer mehr Menschen vom Land in die Stadt ziehen.



5553
Neugeborene
im Jahr



116.371
Einwohner zwischen
30 und 45



150.000
Unternehmen in
der Metropolregion

Immobilienbewertung Besser verkaufen mit dem richtigen Preis



Erst, wenn Sie den Wert Ihrer Immobilie kennen, können Sie sicher planen

Wer eine Immobilie kaufen möchte, ist meist mehrere Monate auf der Suche - und lernt die lokalen Preise somit bestens kennen. Sie vergleichen verschiedene Angebote und wissen genau, was sie für ihre Immobilie verlangen können.

Die meisten Verkäufer hingegen, stehen zunächst vor einem großen Fragezeichen, wenn es um einen angemessenen Angebotspreis geht. Sie wissen noch, wie viel sie damals für ihr Eigenheim bezahlt haben - nicht aber, was es heute wert ist. Überall hört man, dass die Immobilienpreise steigen und so ergibt

sich schnell eine unrealistisch hohe Preisvorstellung.

Das kann Zeit und Geld kosten, denn wer einen zu hohen Angebotspreis wählt, muss mit einer deutlichen längeren Verkaufszeit und zähen Verhandlungen rechnen.

Deshalb ist es ratsam, beim Verkauf auf eine professionelle Wertanalyse zu setzen. Wir begutachten im Rahmen einer fundierten Wertermittlung Ihre Immobilie gründlich und stellen mit professionellen Verfahren zuverlässig den tatsächlichen Wert fest. Aufgrund unserer

langjährigen Marktkenntnis können wir so einen Angebotspreis ansetzen, den Käufer tatsächlich bereit sind zu zahlen.

Jetzt Beratungstermin vereinbaren! Rufen Sie uns an unter 0911/4777 60 16 oder schreiben Sie eine Mail an team@immopartner.de.



Gärten hinter der Veste ist der Lieblingsort von...

Was ist Ihr liebster Ort in Ihrem Gebiet?

Ich mag sehr gerne die Eisdielen Il Celato, DIE In-Eisdielen in dem Stadtteil. Das Eis ist selbstgemacht und es gibt viele selbst kreierte Eissorten. Besonders sympathisch finde ich, dass es sich hier um ein inhabergeführtes Familienunternehmen handelt, wie auch IMMOPARTNER. Auch treffe ich hier immer wieder Familien, die ich vom Kindergarten her kenne. Aber auch Menschen, mit denen ich bereits beruflich in der Vergangenheit zu tun hatte. Auch den Koberger Markt, der jeden Freitag stattfindet, besuche ich sehr gerne. Hier gibt es regionale Anbieter von frischem Gemüse, Käse, Gebäck, Blumen, Eis, Fleisch und Wurst, frische Eier.

Wann kommen Sie am liebsten zu diesem Ort?

Besonders gerne natürlich im Sommer. Dann schwingen wir uns manchmal am Abend noch auf die Räder und fahren mit kleinem Umweg durch die Straßen zum Eiscafé. Oder wir machen einen kleinen Spaziergang dorthin. Während die Kinder ihr Eis lecken, gönne ich mir einen Aperol Spritz.

Welche Geheimtipps haben Sie für Bewohner, die neu in die Altstadt ziehen?

Ich liebe das Espresso Lab. ein sehr stylisches Café im Neu-

Nicole Sagraloff



Betriebswirtin (VWA)

Tel.: (0911) 47 77 60 11

Fax: (0911) 47 77 60 14

sn@immopartner.de

Tatjana Mertsiotakis

... *liebt Thon*



Assistenz der Geschäftsführung

Tel.: (0911) 47 77 60 13

Fax: (0911) 47 77 60 14

team@immopartner.de

Was ist Ihr liebster Ort in Ihrem Gebiet?

Mein liebster Ort ist mein Zuhause. Ich wohne seit drei Jahren in Thon, weil es hier ruhig ist und ich sehr gut entspannen kann. Man wohnt noch in Nürnberg hat aber auch viel Grün direkt vor der Haustür. Auch ist der Flughafen schnell erreicht - direkt von den Flugzeugen hört man aber trotzdem nicht.

Welche Geheimtipps haben Sie für Bewohner, die neu in Thon ziehen?

Berühmt ist der Italienische Feinkostsupermarkt DiDi Pretzfelder Straße. Verkauft werden dort sehr leckere Weinsorten und alle typischen italienischen Waren. Man kann dort sehr lecker Pasta essen. Ich mag auch die Bar Freudenspark. Sie ist über 25 Jahre alt und hat einen riesigen Auswahls an verschiedenen Getränken.

Was mögen Sie besonders an den Leuten in diesem Gebiet?

Man trifft auf Menschen allen Alters. Thon ist besonders familienbegeehrt, weil es hier viel Natur, Grundschulen und Fußballvereine gibt.

Fürth ist die Lieblingsstadt von...

Was ist Ihr liebster Ort in Ihrem Gebiet?

Ich bin sehr gerne in der Fürther Altstadt unterwegs. Vor allem am Wochenende hat man hier sehr viele Möglichkeiten, etwas zu unternehmen.

Gibt es eine besondere Erinnerung, die Sie hiermit verbinden?

Ich denke immer gerne an meine Ausbildung zur Immobilien-

Sandra Mai



1.

VORANKÜNDIGEN

Vorab bewerben wir Ihre Immobilie über unsere Social-Media-Kanäle und informieren dort über den anstehenden Verkauf und das Mindestgebot.

2.

BEKANNTMACHEN

Ihre Immobilie präsentieren wir auf unserer Homepage und bieten diese Kunden aus unserer Kartei und ggf. Ihrer Nachbarschaft an.

3.

PORTALE BEDIENEN

Wir veröffentlichen alle relevanten Details und ansprechende Bilder Ihres Objekts in den einschlägigen Online-Portalen.

4.

BESICHTIGEN

In einem vordefinierten Zeitraum führen wir Besichtigungstermine mit qualifizierten Interessenten in Ihrer Immobilie durch.

5.

ANGEBOTE ABGEBEN

Ab einem vorab festgelegten Stichtag geben die Bieter Ihre Gebote ab und werden immer aktuell über das Höchstgebot informiert.

6.

ENTSCHEIDEN

Der Eigentümer entscheidet letztlich, wem er seine Immobilie verkauft - der sympathischen Familie oder dem Höchstbietenden.

Immobilienverkauf

Diskret zum Erfolg



Auch wenn Sie Ihre Immobilie ohne öffentliches Interesse verkaufen wollen, finden wir den richtigen Käufer

Besondere Immobilien brauchen besonderen Service - aber nicht immer brauchen ihre Eigentümer die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit. Deshalb sind Sie bei uns auch in vertrauenswürdigen Händen, wenn Ihre Premium-Immobilie diskret einen neuen Besitzer finden soll. Auf Ihren Wunsch senden wir ausschließlich einer ausgewählten In-

teressenten-Klientel ein Angebot. So heben wir die Exklusivität Ihrer Immobilie hervor und können damit den maximalen Kauf- oder sogar einen einzigartigen Liebhaberpreis realisieren.

Kontaktieren Sie uns, um mehr über diesen außergewöhnlichen Service für außergewöhnliche Immobilien zu erfahren!



Mail: team@immopartner.com
Telefon: (0911) 47 77 60 16



1. BERATUNG

Bei einem unverbindlichen Beratungsgespräch klären wir Ihren Bedarf und schauen, was wir für Sie und Ihre Immobilie tun können.

2. BEWERTUNG

Wir bewerten Ihre Immobilie nach einer ausführlichen Besichtigung und fachkundiger Prüfung aller Unterlagen mit anerkannten Bewertungsverfahren nach ImmoWertV.



3. EXPOSÉ

Ihre Immobilie soll im Exposé besonders attraktiv aussehen. Mithilfe von Profi-Fotos, Homestaging und/oder 360-Grad-Besichtigung rücken wir sie ins richtige Licht. Wir stellen mit Ihnen alle erforderlichen Verkaufsunterlagen zusammen.

4. VERMARKTUNG

Ihre Immobilie ist etwas ganz Besonderes. Darum entwickeln wir speziell für Sie einen Marketingplan, wie und an wen sie verkauft werden soll. Wir sorgen dafür, dass sie von echten Interessenten gesehen wird. Dazu offerieren wir Ihre Immobilie potenten Kunden aus unserer Datenbank, inserieren online oder verbreiten das Angebot in der Nachbarschaft. Auf Wunsch vermarkten wir Ihre Immobilie „inkognito“.



MARKETINGPAKET

Umfassende Interessentenansprache durch innovative Vermarktungskanäle





Immobilienfilme

Für Ihre Vermarktung

Akquisefilme

Für Ihren Einkauf

Imagefilme

Für Ihre Reputation



200 €

Infodienst und animierter Logo-Film

Nutzen Sie den Logo-Film bei Facebook in der Titelleiste oder auf Ihrer Webseite als Hintergrundbewegtbild. Diesen Film...

[alle Infos](#) [Anfrage](#) [Bestellung](#)



399 € netto

Preisermittlung

Many owners are unsure when it comes to determining the right price. They compare in the result lists of the real estate portals...

[alle Infos](#) [Anfrage](#) [Bestellung](#)



399 € netto

Leib- und Zeitrente

Sensibilisieren Sie ältere Eigentümer und deren Angehörige für das attraktive Modell der Leib- und Zeitrente. Wie und wo...

[alle Infos](#) [Anfrage](#) [Bestellung](#)



399 € netto

Warum Profivermietung?

Auch mit dem Bestellerprinzip bleibt die Vermietung ein wichtiger Teil der Arbeit des Maklers. Gegenüber Auftraggebern und...

[alle Infos](#) [Anfrage](#) [Bestellung](#)



399 € netto

Der TOP-Immobilienverkäufer

Dieser Film richtet sich an Eigentümer und Käufer von hochwertigen Immobilien, eine Zielgruppe mit wenig Zeit. Deswegen suchen...

[alle Infos](#) [Anfrage](#) [Bestellung](#)



499 € netto

Das Immobilienwetter

Eigentümer, die mit Ihnen online in Berührung kommen, haben ein konkretes Informationsbedürfnis. Die meisten Maklerseiten...

[alle Infos](#) [Anfrage](#) [Bestellung](#)



Imtraud L.

BAULEITPLANUNG UND VERKAUF VON 80 BAUGRUNDSTÜCKEN IN HOHEN NEUENDORF



Es ist vollbracht, und so können wir heute unseren Dank zum Ausdruck bringen für den Abschluss eines mehr als schwierigen Projektes. Nur aufgrund Ihres unermüdlichen, jahrelangen und absolut professionellen Einsatzes war es möglich die Abstimmungen zwischen allen Vertragsbeteiligten herbeizuführen und dieses Projekt abschließend zu entwickeln. Ein logistisches Meisterwerk! Große Anerkennung und Respekt zollen wir Ihnen und auch Ihren Mitarbeitern, für die schnelle und erfolgreiche Vermarktung, nachdem das Baurecht rechtskräftig erlangt wurde. Wir empfehlen Sie gern und jederzeit weiter.



EIGENTÜMER IMMOBILIEN RATGEBER UNSER SYSTEM REFERENZEN

KUNDEN ÜBER UNS

Warum sie uns empfehlen

GEWISSENHAFT UND KOMPETENT!



"Sehr geehrte Frau Thiel, Ihre sorgfältige, äußerst fachkundige Begutachtung meiner Immobilie hat mich überzeugt, die weitere Abwicklung des Verkaufs in Ihre Hände zu geben. Ich schätze Sie als gewissenhafte und kompetente Maklerin. Gerne werde ich Sie weiterempfehlen!"

Lothar Stein

GRUNDSTEIN ZUM VERKAUF



"Sehr geehrte Frau Thiel, ich schätze an Ihnen besonders Ihre souveräne Art und Ihre Verlässlichkeit. Ich danke Ihnen für Ihre sehr gute Arbeit als meine Immobilienberaterin."



Heike Radtke

EFFEKTIV UND ZIELSTREBIG!



"Wir wussten gar nicht, wie viel Arbeit beim Verkauf unserer Eigentumswohnung auf uns zukommt. Schnell haben wir gemerkt, dass das neben dem Berufsleben, Familie und Umzug nicht möglich ist. Zum Glück haben wir so einen tollen Makler wie Herrn Theiler gefunden."

Sonja Thalbach

 VIDEO AUFNEHMEN DURCHSUCHEN  SPRACHNACHRICHT AUFNEHMEN BEWERTUNG SCHREIBEN WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT UNSEREN LEISTUNGEN?

5 Sterne = beste Bewertung


LOREM IPSUM



LOREM LOREM



LOREM IPSUMB

 NUR NOCH EINEN SCHRITT!



MAGAZIN



IMMOBILIE IM ALTER: VERKAUFEN ODER VERMIETEN?

Vor vielen Jahren haben Sie sich den Traum vom Eigenheim mit großem Garten und einem eigenen Zimmer für jedes Kind erfüllt. Damals passte die Immobilie...

[WEITERLESEN](#)



DAS JUNGE DEUTSCHLAND LIEBT DIE STADT

Das Leben auf dem Land wird immer älter und die Städte Deutschlands explodieren mit jungen zugezogenen Menschen. So die aktuelle Bilanz. Bis in die Mitte...

[WEITERLESEN](#)



HILFE, NIEMAND WILL MEINE ERBIMMOBILIE KAUFEN!

Immobilien machen einen Großteil des Gesamtwertes von Erbschaften in Deutschland aus. Doch nicht jedes Immobilienerbe verspricht plötzlichen Reichtum. Oftmals befinden Erbimmobilien sich in einem schlechten...

[WEITERLESEN](#)

Besuchen Sie hier die [Webversion](#).



KD ImmobilienWerk

Immobilienmarkt im Wandel

Liebe Immobilienfreunde,

auch in diesem Jahr ist der Immobilienmarkt wieder einigen Veränderungen unterworfen. Die Immobilienpreise stiegen weiter - aber je nach Region auch sehr unterschiedlich. Zwar ist die Nachfrage nach Wohnimmobilien in den Städten immer noch hoch. Aber nun rückt auch vermehrt das ländliche Umland in den Blick der Immobiliensuchenden. Über diesen Preissteigerungen steht aber die Frage, wann die Europäische Zentralbank den Leitzins wieder anhebt. Denn das dürfte sich entscheidend auf den Immobilienmarkt auswirken. Und auch mit der Reform der Grundsteuer kommen Veränderungen auf Immobilienbesitzer zu.

Damit Sie für Ihre Immobilientransaktion gerüstet sind, finden Sie in dieser Mail **informative Immobilienthemen**.

Möchten Sie wissen, ob sich der Immobilienverkauf 2019 lohnt? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie ganz unverbindlich. Oder nutzen Sie gern unsere **Sofortbewertung**.

Ihr Karsten Dutschk
Geschäftsführer
KD ImmobilienWerk GmbH

P.S.: **Sprechen Sie mich immer gern an**, wenn Sie ein Immobilien-Thema bewegt. Ganz egal, ob es um die Haus- oder Wohnungssuche, die Erbimmobilie oder Wohnen im Alter geht: Mein Team und Ich helfen Ihnen gerne weiter!

**Was ist meine Immobilie im Moment wert?
Hier geht's zur Sofort-Bewertung**



Warum Professionelle Wertermittlung statt Online-Einschätzung?

Wer beim Hausverkauf auf der sicheren Seite sein möchte, wird um eine professionelle Immobilienbewertung nicht herumkommen. Denn professionelle Wertermittlungen kommen häufig zu anderen Ergebnissen als Online-Wertereinschätzungen. Das hat natürlich Auswirkungen auf den Verkaufspreis und die Verkaufsdauer. Doch wo liegen die Vorteile einer Immobilienbewertung durch einen Profi-Makler gegenüber einer...



Das ändert sich für Eigentümer mit der Grundsteuerreform

Nachdem das Bundesverfassungsgericht (BGH) die bisherige Bemessung der Grundsteuer als verfassungswidrig erklärte, einigte sich die Bundesregierung im vergangenen Juni auf eine Reform der Grundsteuer. Obwohl lange Zeit um eine Reform gerungen wurde, hat sich die GroKo nun in einem ungewöhnlich schnellen Verfahren auf einen Kompromiss verständigt. Was bedeutet das für Eigentümer?



Haben Sie die Zeit für den Hausverkauf?

Ein Hausverkauf kann sehr zeitintensiv und nervenaufreibend sein. Doch bevor es überhaupt zum erfolgreichen Verkauf eines Hauses kommen kann, müssen Verkäufer viele verschiedene Schritte berücksichtigen und Phasen durchlaufen. Wer dagegen Vollzeit arbeitet, bei dem...



Video: Warum Makler?

Der teuerste Schlüsseldienst der Welt – Das ist das Bild, das viele Immobilienverkäufer und -käufer vom Makler haben. Dass zum Immobilienverkauf weitaus mehr gehört, merken viele Eigentümer erst, wenn sie im Verkaufsprozess erkennen, dass sie sich zu viel aufgehäuft haben.



Immobilie im Alter: Verkaufen oder vermieten?

18. November 2019 Aus der Immobilienbranche

Vor vielen Jahren haben Sie sich den Traum vom Eigenheim mit großem Garten und einem eigenen Zimmer für jedes Kind erfüllt. Damals passte die Immobilie

Suchen ...

Fragen?

02591 50 76 20

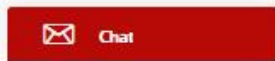
kontakt@immobilienpunkt24.de

Schlagwörter

2018 barrierefrei Bauen Bauen +
Wohnen Beratung
Besichtigung Bewertung
Eigentum Energieausweis
Erbimmobilie Ertragswert Exposé
Gesetzgeber Grundbuch
Haus Hausbau
Hausbesitzer
i-punkt Immobilien

Immobilienblase
Immobilienbranche

Interview Kaufen Leben



Sichtbarkeitsindex

Keywords - Zeige 1 bis 100 von 3.162

« 1 2 3 4 5 6 10 20 27 28 29 30 31 32 »

Keyword

phi aachen

phi24

phi immobilien aachen

phi 24

ph immobilien

immobilienmakler aachen stadt

lenny aachen

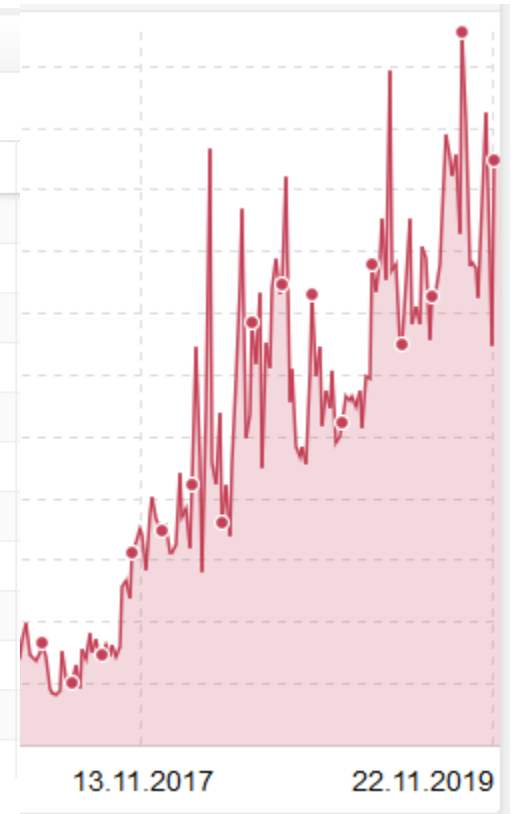
www phi

phi de

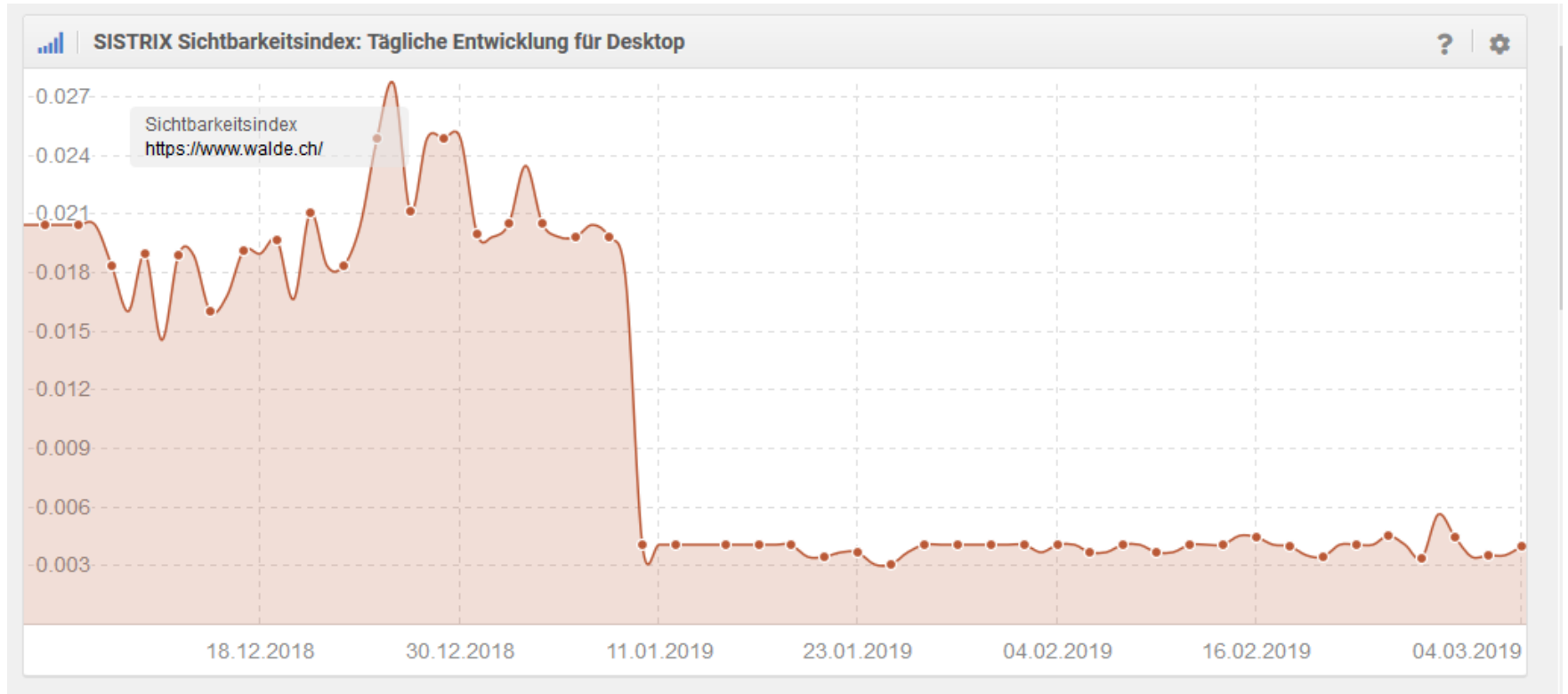
immobilienmakler aldenhoven

phi gmbh aachen

phi immobilien



Sichtbarkeitsindex



Ihr eigenes Immobilien- Magazin





PRESSEMITTEILUNG

Risiko ungeprüfte Energieausweise

- Die Digitalisierung macht viele unbequeme Pflichten einfacher und schnell.
- Beim Thema Energieausweis ist Vorsicht geboten.
- Zwar kann man einen Energieausweis mittlerweile bequem von zu Hause ausstellen lassen, vor Eingabefehlern schützt das aber nicht.

Joachim Walzuch, Geschäftsführer von Eschner-Immobilien, möchte darauf hinweisen, dass Energieausweise aus dem Netz mit Vorsicht zu genießen sind.

Frankfurt, 17. November 2017 — Online kursieren inzwischen viele Angebote, bei denen die Werte der Kunden ungeprüft übernommen werden. Mit einem Klick kann der Energieausweis quasi erstellt werden. Ob Sie da völligen Blödsinn eintragen oder nicht, der Ausweis wird erstellt. Daraus können sich rechtliche Probleme ergeben.

„Der Gesetzgeber sieht vor, dass es eine Plausibilitätsprüfung gibt und dass der Prüfer Daten, an deren Richtigkeit er zweifelt, auf keinen Fall zur Ausstellung eines Energieausweises verwenden darf. Zum Beispiel wenn er ungewöhnlich hohe oder niedrige Energiewerte eines Gebäudes feststellt. Stellen Sie sich eine Bestandsimmobilie vor, die in der Legende eines Energieausweises normalerweise im gelben Bereich angezeigt würde, plötzlich aber im Energiewertbereich eines Passivhauses liegen würde. Dann gibt es Klärungsbedarf“, erläutert Walzuch.



2019 noch vom Zinstief profitieren

Niedrige Zinsen sind seit 2016 beinahe zur Normalität geworden. Doch können wir wie selbstverständlich davon ausgehen, dass das Zinstief immer weiter anhält? Die Anzeichen für eine Zinswende mehrern sich, und einige Experten prophezeien eine Immobilienblase, die bald platzt. Wir skizzieren für Sie die wichtigsten Veränderungen am europäischen Finanzmarkt und beleuchten die möglichen Auswirkungen auf die Immobilienmärkte.

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat ihr Kaufprogramm für Staatsanleihen eingestellt

Mit dem erklärten Ziel, die europäische Wirtschaft anzukurbeln und verschuldeten Staaten aus der Krise zu helfen, startete die EZB im Jahr 2015 ihr umstrittenes Programm zum Ankauf von Staatsanleihen. Zum Jahreswechsel lief dieses Programm nun aus. Bereits bestehende Anleihen werden erneuert, allerdings werden keine neuen Anleihen mehr gekauft. Zwar beeinflussen der Anleihenkauf und das Zinstief sich nicht direkt, das Programm stellte jedoch gewissermaßen eine Zusatzmaßnahme zum geringen Leitzins dar. Demzufolge garantierte der Ankauf

von Staatsanleihen einen niedrigen Leitzins. Wie sich der Leitzins nach Beendigung des Kaufprogramms für Staatsanleihen entwickeln wird, bleibt abzuwarten.

Die Amtszeit von EZB-Präsident Mario Draghi endet

Im Herbst 2019 endet die Amtszeit von EZB-Präsident Mario Draghi – was Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben könnte, denn aus Expertensicht stehen nach Präsidentschaftswechsel Leitzinserhöhungen bevor. Zunächst könnte jedoch der Strafzins für Banken, die ihr Geld an der EZB anlegen, verringert werden.

Die Inflationsrate ist gestiegen

Eine höhere Inflation klingt erstmal nicht wünschenswert, doch EZB-Präsident Mario Draghi warnt vor sinkenden Preisen. Und das nicht ohne Grund: Viele Menschen könnten ihre Käufe hinauszögern, da sie auf niedrigere Preise in der Zukunft spekulieren würden. Weil das für die Wirtschaft aber fatal wäre, setzte sich die EZB das Ziel, die Inflationsrate auf knapp unter 2 Prozent zu erhöhen. In Deutschland lag die Inflationsrate zu Beginn der Niedrigzinspolitik 2016 bei sehr geringen 0,5 Prozent. 2017 erhöhte sie sich sprunghaft auf 1,8 Prozent, und aktuell liegt sie bei 1,9 Prozent.

Für den Immobilienmarkt sind deshalb zumindest für 2019 noch keine starken Auswirkungen zu erwarten. Wer seine Immobilie in diesem Jahr verkauft, kann also noch vom Zinstief profitieren – und hat die Wahl zwischen vielen zahlungsfähigen Interessenten.

Sie möchten noch vom Zinstief profitieren und überlegen, Ihr Haus 2019 zu verkaufen? Wir beraten Sie gerne und unverbindlich.

SIEGER & SIEGER
Immobilienexperten



Zinsen werden nur langsam steigen

Laut einer Umfrage der Nachrichtenagentur Reuters rechnen Ökonomen zwar mit einer Zinserhöhung in der zweiten Jahreshälfte. Doch auch nach Draghis Amtszeit wird es voraussichtlich nur zu einem langsamen und moderaten Anstieg kom-





Barrieren reduzieren oder verkaufen?

Ein sicheres und komfortables Zuhause wird mit zunehmendem Alter immer wichtiger. Doch nicht alle Wohnungen erfüllen die Bedingungen für ein selbstbestimmtes Leben im Alter. Dann stellt sich die Frage: Soll ich darin wohnen bleiben und umbauen oder die Immobilie verkaufen? Wer sich für einen Umbau entscheidet, kann bei der KfW-Bankengruppe einen Förderantrag stellen.

Kann ich in meiner Immobilie noch im Alter wohnen bleiben oder muss ich ausziehen, weil sie einfach nicht altersgerecht und somit unsicher ist? Diese Frage stellen sich viele Senioren, insbesondere dann, wenn die Gesundheit und der Komfort in den eigenen vier Wänden zunehmend an Bedeutung gewinnen. Alltägliche Dinge wie das Treppensteigen können zu einer Herausforderung werden. Dann stellt sich die Frage: Lohnt sich ein aufwendiger Umbau oder ist es vielleicht besser in eine kleinere Wohnung zu ziehen und die Immobilie zu verkaufen?

Ein Umbau ist kostspielig, kann aber von der KfW-Bankengruppe gefördert werden. Die häufigsten Umbaumaßnahmen werden laut der Ban-

kengruppe vor allem in den Sanitärräumen vorgenommen. Wer wissen will, ob das Badezimmer barrierefrei ist, muss beispielsweise überprüfen, ob das Waschbecken eine angemessene Höhe hat oder der Zugang zur Dusche bodengleich ist. Beliebte ist auch der Einbau von Treppenliften oder Aufzügen. Ihr Immobilienmakler kann Ihnen bei der Beantwortung dieser Fragen helfen und sie bei der Entscheidung beraten.

Ein weiterer Grund, weshalb viele ältere Menschen beschließen, die eigene Immobilie aufzugeben und stattdessen in ein Seniorenheim zu ziehen, ist das Bedürfnis nach Betreuung in Notfallsituationen. Dank intelligenter Assistenzsysteme ist es möglich, in der Eigentumsimmobilie

wohnen zu bleiben. Mittels dieser Systeme lassen sich nämlich Funktionen wie Türkommunikation, Beleuchtung, Heizung, Klimatechnik und Notruf steuern. Verlässt der Bewohner das Haus und hat vergessen, den Herd auszuschalten, wird er automatisch abgeschaltet. Das System funktioniert mit Hilfe von Sensoren und kann über das Smartphone gesteuert werden. Es wird an die Bedürfnisse und Gewohnheiten des Nutzers angepasst. Auch diese Maßnahme kann von der KfW-Bank gefördert werden.



In der Abkürzung laufen diese Programme unter dem Label „AAL-Systeme“. „AAL steht für Ambient Assistent Living, also Systeme die von der Lebensumgebung her den Aufenthalt in der Wohnung unterstützen, technische Einrichtungen, die dann auch möglicherweise über das Smartphone bedient werden können“, erläutert Markus Merzbach, Abteilungsleiter von der KfW-Bankengruppe.

Auch junge Familien können gefördert werden

Das Förderprogramm gilt allerdings nicht nur für Senioren, sondern kann auch von einer jungen Familie in Anspruch genommen werden, die ihre Immobilie zukunftsfähig machen will.

„Wir fördern eigentlich alles was in Richtung einer Barriereerzeugung geht. Ich könnte dort zum Beispiel einen Stellplatz finanzieren, solange der Stellplatz für ein PKW eine bestimmte Breite hat oder ein Carport. Man kann Stufen entfernen und größere Bewegungsflächen vor der Hauseingangstür errichten“, sagt Markus Merzbach, Abteilungsleiter von der KfW-Bankengruppe.

Wie kann man einen Förderantrag stellen?

Ein Antrag auf Förderung kann entweder über die eigene Bank oder über das KfW-Zuschuss-Portal gemacht werden. Die Zuschussvariante ist dann interessant, wenn das Geld für die Maßnahme zwar vorhanden ist, man aber dennoch von einem staatlichen, nicht rückzahlbaren Zuschuss profitieren möchte. Ein Darlehen ist dann lohnenswert, wenn man abgesehen von den Umbaumaßnahmen noch andere Dinge finanzieren möchte. Wenn es um die Tilgung der Raten geht, steht die Bank dann auch beratend zur Seite.

Weitere Informationen zum Barrierefreien Wohnen erhalten Sie auf der Webseite: www.serviceportal-zuhause-im-alter.de


Dennoch sollte genau beachtet werden, ob der Verkauf der Immobilie und ein Umzug in eine kleinere Wohnung nicht lohnenswerter ist.

Brauchen Sie Unterstützung bei der Entscheidung, ob Sie umbauen oder doch lieber verkaufen sollen? Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gern.

SIEMER & SIEMER Immobilienexperten




Statische Inhalte


MAGAZIN TEAM KONTAKT info@immobilienverkauf.digital 030 123 456 78

EIGENTÜMER IMMOBILIEN RATGEBER UNSER SYSTEM REFERENZEN

KENNEN SIE SCHON UNSERE RATGEBER?




WOHNEN IM ALTER




ERBE



SCHEIDUNG



PRIVATVERKAUF




IMMOBILIENBEWERTUNG UND PREISFINDUNG

SIE WOLLEN SICH SCHLAU MACHEN?

Lesen Sie alles rund um das Thema Immobilien in unseren Ratgebern.

In unseren Ratgebern wollen wir unser Expertenwissen an Immobilieneigentümer weitergeben. Denn wir wissen, dass der Immobilienverkauf eine wichtige Entscheidung ist, die oft mit weiteren großen Veränderungen einhergeht. Drei häufig Gründe für einen Immobilienverkauf sind Alter, Scheidung oder Erbe. Für diese drei Themen haben wir umfangreiche Ratgeber erstellt, die sich nicht nur mit dem Verkauf, sondern auch mit anderen Optionen, wie der Vermietung, einem barrierefreien Umbau oder der Immobilienverrentung beschäftigen. Für alle, die den Verkauf selbst in die Hand nehmen möchten, empfehlen wir außerdem unseren Ratgeber zum Privatverkauf und unseren Ratgeber zur Bewertung und Preisfindung.



KENNEN SIE SCHON UNSERE RATGEBER?



WOHNEN IM ALTER



ERBE



SCHEIDUNG



PRIVATVERKAUF



IMMOBILIENBEWERTUNG UND
PREISFINDUNG

Wohnen im Alter

Kapitel 01: Glücklich leben im Alter



top
conception

Die
Immobilien
Makler

Wir FÜR SIE!

WOHNEN IM ALTER



top-conception - Die Immobilienmakler - Dirk Küppers
Krischerstraße 6, 40789 Monheim am Rhein, Tel. 02173 / 10 91 191
Richthar Str. 195, 40723 Hilden, Tel. 02103 / 9672 881

info@top-conception.de
www.top-conception.de

top
conception

Die
Immobilien
Makler

Die
Verkäufer
Makler

0 21 73 -
10 91 191

Viele solvente Kaufinteressenten wollen über uns Immobilien erwerben. Wenn auch Sie mit dem Gedanken spielen Ihre Immobilie schnell, unkompliziert und marktgerecht zu verkaufen, sind wir die erste Wahl für Sie. Nutzen Sie den umseitigen Gutschein, um Ihre Immobilie bewerten zu lassen.

Ihr Team der
top-conception - Die Immobilienmakler

Bei Ihrer Immobilie handelt es sich um:

- ein Einfamilienhaus
- eine Doppelhaushälfte
- ein Einfamilienreihenhaus
- eine Eigentumswohnung

www.top-conception.de
info@top-conception.de



DER NEBENSACHEN ANWERTUNGSMANN
DIRK KÜPPERS
GEBURT: 04.05.1961 AM RHEINLAND
VON BERUFSIMMUNGENSCHAFT UND HANDELSRECHT

Antwort
top-conception

Die Immobilienmakler

Richthar Str. 195
40723 Hilden

Wenn der Ruhestand naht oder vielleicht schon begonnen hat, dann ist ihre Wohnsituation nicht die einzige Veränderung, die bevorsteht. Es beginnt ein ganz neuer Lebensabschnitt, der viele Chancen und Herausforderungen bereithält. An diesem Punkt Ihres Lebens gehen Ihnen viele Fragen durch den Kopf. Wie will ich meinen Ruhestand gestalten? Will ich reisen, noch mal etwas Neues lernen, und wie gestalte ich meinen Alltag möglichst angenehm?

Mit zunehmendem Alter werden Dinge relevant, die in der Jugend noch weit weg erschienen. Die Anschaffung einer Putz- oder Gartenhilfe ist plötzlich kein unnötiger Luxus mehr, sondern trägt wesentlich zum Lebensstandard bei.

Und auch Themen wie Sport oder gesunde Ernährung helfen nicht mehr nur dabei, den Traumkörper zu erreichen, sondern sind essentiell, um sich fit zu halten und ein gesundes Leben zu führen.

Bevor wir uns also intensiver mit dem Thema Wohnen auseinandersetzen, wollen wir einen kurzen Überblick über andere relevante Aspekte des Alters schaffen, die dazu führen, dass Sie sich in Ihrem Zuhause wirklich wohl fühlen.

WIE BLEIBE ICH IM ALTER FIT?

Das Thema Gesundheit nimmt im Alter einen immer größeren Stellenwert ein. Wer mit seinem Körper nicht gut umgeht, der bekommt das wesentlich schneller zu spüren als in jungen Jahren.

Das Gute ist: Für Fitness ist es nie zu spät. Doch was bringt Sport im Alter wirklich, und welche Sportarten eignen sich für Senioren am besten?

Die Effekte, die regelmäßiger Sport auf den Alterungsprozess hat, sind durch zahlreiche Studien belegt.

Zusammen mit einer ausgewogenen Ernährung kann er zu einem erheblich gesteigerten Wohlbefinden und einer jugendlichen Vitalität auch im hohen Alter führen – das gilt nicht nur für Menschen, die ihr Leben lang sportlich aktiv waren, sondern auch für Senioren, die erst später mit dem Sport beginnen. Regelmäßige Bewegung wirkt sich sowohl auf den Körper,

als auch auf den Geist positiv aus. Neben physischen Beschwerden wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Übergewicht verringert sich auch das Risiko einer Depression.

Die Weltgesundheitsorganisation empfiehlt daher 150 Minuten moderaten Sport pro Woche. Das Wort „moderat“ spielt hier eine Schlüsselrolle. Denn im Alter eignet sich nicht jede Sportart für jeden.

Abhängig von Ihrem gesundheitlichen Zustand fallen Ihnen bestimmte Bewegungen vielleicht schwer oder Sie müssen zum Beispiel Ihre Gelenke schonen. Deshalb ist es wichtig, auf den eigenen Körper zu hören und sich nicht zu überfordern. Grundsätzlich können Sie sowohl Kraftsport als auch Ausdauersport betreiben, allerdings sollten Sie dabei darauf achten, sich nicht sofort zu viel zuzumuten.

Bevor Sie mit dem Training beginnen, sollten Sie mit Ihrem Arzt oder einem professionellen Trainer sprechen. Viele Sportarten werden außerdem von der Krankenkasse

gefördert, dazu zählen nicht nur Krankengymnastik und Funktionstraining, sondern auch Rückenfitness, Yoga und weitere Kurse und Trainings in Fitnessstudios. Was genau gefördert wird, hängt von der Krankenkasse ab. Daher empfiehlt es sich, hier vorher nachzufragen.

Mit der richtigen Beratung entscheiden Sie sich für ein Sportangebot, das individuell auf Sie zugeschnitten ist und noch dazu finanziell gefördert wird. Wichtig ist dabei jedoch auch, dass Sie einen guten Arzt in der Nähe haben, der Sie in gesundheitlichen Fragen berät. Im nächsten Kapitel beschäftigen wir uns daher mit der Arztbesuche in Ihrer Umgebung.



WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN ARZT IN MEINER NACHBARSCHAFT?

Mit zunehmendem Alter werden regelmäßige Arztbesuche immer wichtiger. Doch oftmals ist es schwierig, einen Arzt in der Nähe zu finden, der zeitnah einen Termin anbieten kann und bei dem Sie sich wohlfühlen. Hier lesen Sie, wie Sie bei der Arztbesuche am besten vorgehen.

Ärztammer

Die erste Anlaufstelle auf der Suche nach einem Arzt ist im Idealfall die Ärztekammer oder kassenärztliche Vereinigung Ihrer Region. In den meisten Bundesländern gibt es hier bereits eine Online-Arztbesuche, zusätzlich können Sie auch eine telefonische Beratung in Anspruch nehmen. Die Kammern geben zu-

verlässige Auskunft über die fachlichen Qualifikationen eines Arztes und weitere Informationen wie Sprechzeiten, qualitätsgesicherte Zusatzleistungen und weitere in der Praxis praktizierende Ärzte. So erhalten Sie eine Übersicht über alle in Frage kommenden Ärzte in Ihrer Nähe.

Bewertungsportale für Ärzte

Oftmals reicht es jedoch nicht aus, zu wissen, welche fachlichen Qualifikationen ein Arzt hat. Viel mehr interessiert es Sie vermutlich, wie er mit seinen Patienten umgeht und ob er das, was er einmal in seiner Ausbildung gelernt hat, auch tatsächlich anwenden kann. Solche

VERKAUFEN ODER VERMIETEN?

Ob es sinnvoller ist, zu verkaufen oder zu vermieten, hängt von vielen Faktoren ab. Möchte Ihr Erbe später in das Haus einziehen, können Sie durch Vermietung eine hohe Rendite erzielen. Aber sind Sie bereit, sich um die Verwaltung einer Mietimmobilie zu kümmern?

Wenn Sie Ihr Haus verkaufen, dann verkaufen Sie damit auch die Verpflichtungen, die mit dem Besitz einhergehen. Sie müssen sich nicht mehr um die Instandhaltung kümmern und haben nichts damit zu tun, wenn bei den neuen Bewohnern ein Rohr bricht oder der Keller feucht wird. Als Vermieter sieht das anders aus. Hier haben Sie viele Pflichten, denen Sie entweder selbst nachgehen oder zwecks deren Erledigung Sie einen Verwalter beauftragen müssen.

Ein weiterer Vorteil des Verkaufs: Sie erhalten sofort eine große Summe an Geld, durch die Sie zum Beispiel eine kleinere Immobilie oder auch einen Wohnsitz im Alter finanzieren können oder die Sie bereits als Vorerbe ausschütten können (mehr dazu auf Seite 131).

Andererseits können Sie, wenn Sie vermieten und zu einem späteren Zeitpunkt verkaufen, durch Renditen unter Umständen sehr viel mehr Geld rausholen. Die Frage ist, ob sich der Aufwand dafür lohnt und ob die Renditen tatsächlich hoch genug ausfallen. Um das abzuklären, empfiehlt es sich, mit einem Immobilienexperten über Ihre Lage zu sprechen.

Zu vermieten, kann natürlich auch dann die richtige Lösung sein,

wenn Sie wissen, dass Ihr Kind oder Enkelkind nach Ihrem Tod gerne in der Immobilie wohnen würde.

Sie sehen: Die Entscheidung ist sehr individuell, und es müssen viele Aspekte bedacht werden. Natürlich ist es auch jederzeit möglich, die Immobilie erst zu vermieten, und wenn das nach ein paar Jahren zu aufwendig wird, doch zu verkaufen.

WAS PASSIERT MIT MEINEN MÖBELN?

Unabhängig davon, ob Sie verkaufen, vermieten oder übertragen, wird Sie diese Frage sicherlich beschäftigen. Denn die Schrankwand im Wohnzimmer voller Fotos und Erinnerungen, der große Esstisch in der Küche, an dem sonntags die ganze Familie zusammenkam, und die geräumige Eck-Couch, auf der Sie so viele Abende verbracht haben: Die meisten Möbel, die Sie Jahrzehnte lang begleitet haben, können Sie bei einem Umzug nicht mitnehmen. Was aber passiert damit? Wir haben vier Möglichkeiten zusammengefasst und erklären, worauf es dabei ankommt.

Möbel verkaufen, aber richtig

In Ihrem Haus befindet sich sicherlich das eine oder andere Möbelstück, für das Sie beim Verkauf noch viel Geld bekommen können. Mit etwas Glück können Sie in einem Antiquariat sogar mehr verlangen, als



Sie ursprünglich gezahlt haben. Doch den richtigen Käufer zu finden, ist gar nicht so einfach. Online können Sie Ihre Möbel zum Beispiel über eBay-Kleinanzeigen verkaufen. Hierfür ist es wichtig, sich etwas Zeit zu nehmen: Sie müssen Fotos machen, Ihre Möbel auf der Seite inserieren und warten, bis sich ein Käufer findet.

Für die Fotos brauchen Sie keine professionelle Fotokamera: Handyfotos reichen vollkommen aus. Dabei sollten Sie bloß darauf achten, bei gutem Licht zu fotografieren und ihre Möbel möglichst ordentlich und frei von Deko in Szene zu setzen, damit Interessenten genau erkennen, was sie bekommen. Zwar ist es verlockend, einfach alle Möbel als Paket anzubieten und sich so Zeit zu sparen. Tatsächlich finden Sie jedoch leichter Käufer und erzielen einen höheren Betrag, wenn Sie alle Möbel einzeln anbieten.

Die Alternative ist ein Trödelhändler. Der kommt zu Ihnen nach Hause und spart Ihnen somit Zeit, wird aber höchstwahrscheinlich versuchen, Sie so weit wie möglich herunterzuhandeln. Informieren Sie sich außerdem unbedingt im Vorab, ob es sich um einen seriösen Händler handelt, schließlich lassen Sie hier einen Fremden in Ihr Haus.

Möbel verschenken, spenden und in guten Händen wissen

Sie wollen selbst keinen Gewinn mehr machen, aber Ihre Schätze trotzdem in guten Händen wissen? Dann bietet es sich an, sie zu verschenken oder zu spenden. Fragen Sie im Bekanntenkreis nach, ob jemand Interesse hat oder wenden Sie sich direkt an eine Spendenorganisation. Informationen über Organisationen in Ihrer Stadt finden Sie zum Beispiel beim DRK oder bei der Agentur für Arbeit. Und auch hier gibt es die Möglich-



Tipp 1 von 12

Demnächst: Tipp 2

Die Qualität der Fotos entscheidet mit, ob Sie den Angebotspreis am Markt durchsetzen können. Wir zeigen Ihnen, wonauf Sie achten müssen.

Demnächst: Tipp 3

Mit welchem Preis Sie auf dem Markt erscheinen, entscheidet auch darüber, ob Sie viel oder wenig Nachfrage erzielen. Vorsicht, Ladenhüter! Gefahr!

DER IMMOBILIEN INSIDER

Wie ermittle ich den Immobilienpreis ?



...auf dem
IMMOBILIEN INSIDER TIPP
...auf dem Ausgabebild

1. Wie ermittle ich den Immobilienpreis?
2. Welche Unterlagen muss ich haben?
3. Was sind gute Immobilienfotos?
4. Zu welchem Preis biete ich an?
5. Wozu ein gutes Exposé?
6. Wo biete ich die Immobilie an?
7. Wie gehe ich mit Nachbarn um?
8. Wie finde ich den richtigen Käufer?
9. Wie geht die perfekte Besichtigung?
10. Wie verhandle ich den Preis?
11. Worauf achte ich beim Kaufvertrag?
12. Was passiert beim Notar?



**KENNEN SIE SCHON
UNSEREN RATGEBER?**

Jetzt Online kostenlos
herunterladen

www.immobilienerverkauf.de

So ermitteln Immoprofis Immobilienwerte

Auf die Methode kommt es an

Immobilienbewertung mit Knowhow

Am Anfang des Immobilienverkaufs steht die Einschätzung des Immobilienwerts. Viele Privatverkäufer unterschätzen diesen wichtigen Schritt. Sie vergleichen einfach mit ähnlichen Angeboten aus der Nachbarschaft. Dabei ist jede Immobilie unterschiedlich. Ausstattung, Baujahr,

- Das Vergleichswertverfahren,
- das Sachwertverfahren
- und das Ertragswertverfahren.

Lage und die nähere Umgebung machen einen großen Unterschied. Über Online-Bewertungsrechner können Sie zwar eine grobe Werteinschätzung vornehmen, doch wenn Sie den bestmöglichen Verkaufspreis erzielen wollen, ist das professionelle Gutachten eines Experten unverzichtbar. Denn jede Immobilie ist individuell und kann nicht nur aufgrund eines Algorithmus bewertet werden.

Es gibt drei Bewertungsverfahren nach der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV):

Je nach Immobilitätstyp bietet sich ein anderes Verfahren an. Grundlage für eine Bewertung sind der Bodenwert, also der Wert des Grundstücks und der Sachwert, also der Wert der Gebäudebestandteile. Dieser Bodenrichtwert wird regelmäßig von Gutachterausschüssen für eine Region ermittelt.

Beim Ertragswertverfahren wird der Ertrag aus der wirtschaftlichen Nutzung der Immobilie (z.B. durch Vermietung) einberechnet. Das bedeutet, dass bei der Preisermittlung auch der Mietspiegel hinzugezogen wird.



Profi oder Glücksritter?

So minimieren Sie unnötige Risiken

Natürlich können Sie den Verkauf einer Immobilie auch selbst erledigen. Allerdings gehen Sie damit unnötige Risiken ein. Zu leicht werden rechtliche und fachliche Fragen unterschätzt, die zu Rückabwicklungen oder dem Verlust großer Vermögenssummen einhergehen.



Lokale Experten helfen beim Wandel der Lebenssituation

Das muss nicht sein. Wir als Immobilienprofs sind auf dem Immobilienmarkt vor Ihrer Haustür seit Jahren erfahren und haben schon etliche Immobilienverkäufe begleitet. Und einmal Hand aufs Herz: Immobilien wechseln nicht einfach so den Besitzer. Meist ist eine Veränderung der Lebenssituation vorausgegangen. Wer mit einer Trennung zu kämpfen, finanziellen Sorgen hat oder wenn im Alter neue Anforderungen ans Wohnen gestellt werden, ist meistens in einer Drucksituation. Hier hilft es, einen professionellen und diskreten Begleiter an seiner Seite zu wissen, der den Verkauf markterfahren, leise und respektvoll für Sie erledigen kann.

uation vorausgegangen. Wer mit einer Trennung zu kämpfen, finanziellen Sorgen hat oder wenn im Alter neue Anforderungen ans Wohnen gestellt werden, ist meistens in einer Drucksituation. Hier hilft es, einen professionellen und diskreten Begleiter an seiner Seite zu wissen, der den Verkauf markterfahren, leise und respektvoll für Sie erledigen kann.

Sie haben weitere Fragen?

Nutzen Sie unsere hochwertigen Ratgeber oder sprechen Sie uns direkt an

Wir sind ganz in Ihrer Nähe und beraten Sie sehr gerne persönlich.



Musterstraße 2 | 12345 Berlin
030 / 123 456 78
info@immobilienverkauf.digital
www.immobilienverkauf.digital



AUCH DIESE FAMILIE TRAUTE SICH NICHT, ALS SIE DAS WEIHNACHTSZIMMER BETRAT. DORT LAGEN ZWAI ZUHAUSE GESCHENKE. ABER AUF DEM SOFA LAG DIE VIEL GRÖßERE ÜBERRASCHUNG: DER WEIHNACHTSMANN PERSÖNLICH UND SCHLIEF NICHT DEM AUFWACHEN. WÄHREND ER SICH ENTLÄSERT, DAS HAUS DER FAMILIE WURDE SICH SO GUT GEFÜHRT, DASS ER GAR NICHT WIEDER GEHEN WOLLTE. ER SELBST WURDE AM WEIHNACHT JA WIR SO DIE ALTE ZUCKER WÄTTE.



Mein Buch



**7 Freixemplare gegen Kontakt
18,- EUR inkl. MwSt.
ISBN 978-3-00-06008-1**

Vernetzen wir uns!

Email:

jan.kricheldorf@wordliner.com

Facebook:

<https://www.facebook.com/ImmofilmService>

Xing:

https://www.xing.com/profile/Jan_Kricheldorf

Telefon:

030 – 80952088-1

www.immofilmService.de

Akquisefilme:

<http://immofilmService.de/akquisefilme>

Imagefilme:

<http://immofilmService.de/maklervideos>

