



Liebe Leserin, lieber Leser,

vor dem Immobilienkauf fragen sich viele Kunden, was ein Immobilienmakler überhaupt macht, welche verschiedenen Arten von Immobilien es gibt und warum Immobilien sich überhaupt lohnen. Alle Antworten auf diese Fragen erhalten Sie hier bei uns. Der Verkauf und das Vermieten von Immobilien hängen nicht nur mit Daten und Fakten zusammen, sondern birgt auch viele Emotionen.

Fehler verursachen manchmal finanzielle Verluste und können schnell zum Albtraum für private Anbieter werden. Private Immobilien sind oft der größte Wert im Vermögensportfolio. Deshalb ist beim geplanten Verkauf besondere Sorgfalt auf den Erhalt des Vermögens zu legen.

Wenn Sie von Anfang an sicher vorgehen möchten, besuchen Sie meine kommende Info-Veranstaltung und profitieren von wichtigen Tipps und Ratschlägen, angefangen bei der Kaufpreisermittlung bis zum Notartermin. Näheres hierzu finden Sie in dieser Broschüre, ebenso noch weitere hilfreiche Anregungen und Informationen.

Sie möchten den aktuellen Wert Ihrer Immobilie erfahren und ganz persönliche Fragen dazu klären? Vereinbaren Sie Ihren privaten und unverbindlichen Beratungstermin mit uns.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Ellen Kopal-Book
Diplom-Sachverständige für die Immobilienbewertung

AbacO Immobilien Rhein-Main-West
Ellen Kopal-Book

Bahnhofstraße 20 • 65527 Niedernhausen
Telefon: 06127 9970186
Mobil: 0163 3440189
kopal-book@abaco-rhein-main-west.de
<https://haus-verkaufen-niedernhausen.de/>

Immobilien-Investitionen auf Rekordniveau

Eine Immobilienblase gibt es trotz steigender Preise in Deutschland nicht – so äußerte sich der Leiter des Bonner Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Markus Eltges. Weder eine Überproduktion beim Neubau noch unvorsichtige Finanzierungen durch die Banken seien zu beobachten. Auch eine allgemeine Überschuldung der Haushalte sei nicht festzustellen. 2018 erreichten die Investitionen für Immobilienkäufe die Rekordhöhe von 269 Milliarden Euro. Bei gleichbleibender Anzahl der Transaktionen hat sich diese

Zahl damit in zehn Jahren fast verdoppelt – ein klares Zeichen für den andauernden Preisanstieg. Rund zwei Drittel des Geldes wurden auf dem Wohnungsmarkt investiert. Auch in den nächsten Jahren prognostiziert das Bundesinstitut eine steigende Nachfrage nach Immobilien – Gründe seien der Zuzug aus dem Ausland und die steigende Anzahl der Beschäftigten. Nachteilig wirken sich die Auslastung der Bauunternehmen, zu wenig Personal in den Bauämtern und der Mangel an Baugrundstücken in den Städten aus.



Foto: John R. Perry | Pixabay

In den vergangenen zehn Jahren haben sich die Investitionen in Immobilien fast verdoppelt.

Wohnungsbauprämie steigt

Wer einen Bausparvertrag hat, kann sich freuen: Ab 2021 steigt die Wohnungsbauprämie – auch für bestehende Verträge. Der Bundesrat hat den entsprechenden Änderungen im Wohnungsbauprämien-gesetz Ende 2019 zugestimmt. Der Fördersatz wird von 8,8 auf zehn Prozent erhöht, die förderfähigen Einzahlungen steigen von 512 auf 700 Euro (Singles) und von 1.024 Euro auf 1.400 Euro (Ehe-

paare). Gleichzeitig werden auch die Einkommensgrenzen für die Prämienberechtigung hochgesetzt: Von 25.600 auf 35.000 Euro (Singles) und von 51.200 Euro auf 70.000 Euro (Ehepaare). Von der Wohnungsbauprämie profitieren Bausparer, die einen Bausparvertrag zum Bau oder Kauf einer Immobilie oder zur Modernisierung verwenden oder Anteile an einer Wohnungsgenossenschaft kaufen.

Mehr Vermögen durch Immobilien

Immobilien sind nach wie vor ein wichtiges Werkzeug für den Vermögensaufbau. So hatten Privathaushalte im Jahr 2017 ein durchschnittliches Vermögen von 232.800 Euro (nach Abzug der Schulden). Im Vergleich zu 2014 ist dies eine Steigerung um 18.300 Euro. Eine Studie der Bundesbank kommt zu dem Ergebnis, dass wichtige Gründe für diese Steigerung der herrschende Bauboom und das Anziehen der Immobilienpreise sind.

44 Prozent der deutschen Haushalte besitzen Wohneigentum und konnten daher von dieser Entwicklung profitieren. Aber auch allgemein steigende Einkommen trugen zu mehr Vermögensbildung bei. Die Studie verzeichnet für Immobilieneigentümer ein durchschnittliches Nettovermögen von 277.000 Euro, bei Mietern sind es nur 10.400 Euro. Nach wie vor gibt es auch große Unterschiede zwischen Ost und West.

Neue Bundesförderung für effiziente Gebäude

Das Programm der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) soll bisherige Förderungen des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) und der KfW zusammenführen, den Empfängerkreis vergrößern und die Anträge vereinfachen. Auch höhere Fördermittel sind geplant. So sollen die Zuschüsse für die Sanierung zum KfW-Effizienzhaus um zehn Prozent steigen; dies gilt auch für Einzelmaßnahmen wie Dachdämmung oder Hei-

zungsaustausch. Wer seine alte Ölheizung gegen eine umweltfreundliche Heizung austauscht, soll eine Austauschprämie von 40 Prozent der Kosten bekommen. Zu den Adressaten der neuen Förderungen gehören auch steuerbefreite Wohnungsgenossenschaften, Wohnungsunternehmen mit hohen Verlustvorträgen, Personen ohne oder mit geringer veranlagter Steuerschuld sowie Vermieter und Eigentümer eigenbetrieblich genutzter Gebäude.



Foto: myimmo | Pixabay

Die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) kann dieses Jahr starten.

Umdenken in der Immobilienpolitik

Wohneigentum ist der wirksamste Schutz vor steigenden Immobilienpreisen und Mieten sowie ein effektiver Weg zur Vermögensbildung. Das ist die Kernaussage führender Stadt- und Immobilienökonomien, unter anderem der TU Berlin, des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, der NRU Higher School of Economics

St. Petersburg und der Universität Hamburg. Die Wissenschaftler plädieren für eine ökonomisch effiziente, sozial gerechte und ökologisch nachhaltige Wohnungspolitik. Der Staat müsse die Menschen bei der Bildung von Wohneigentum unterstützen, beispielsweise bei der Beschaffung von Eigenkapital durch ein Kreditprogramm der KfW.

43 Prozent erneuerbare Energien

Schleswig-Holstein und Baden-Württemberg sind die führenden Bundesländer im Bereich erneuerbarer Energien. Der Anteil von Sonne, Wind und anderen regenerativen Quellen an der Deckung des Stromverbrauchs ist in den letzten Jahren gestiegen. 2017 lag er noch bei 36,3 Prozent, im Folgejahr bei 38,2 Prozent, und 2019 lag er bei fast 43 Prozent. Windkraftanlagen an Land trugen mit fast 104 Mrd. kWh den größten Anteil bei. Fotovoltaikanlagen und Biomasse lieferten mit jeweils rund 45 Mrd. kWh ebenfalls einen hohen Anteil.

Baupreise steigen

Nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes steigen die Preise für das Bauen weiter. So kosteten im August 2019 konventionell errichtete Wohngebäude 4,1 Prozent mehr als im August 2018. Rohbauarbeiten wurden in diesem Zeitraum um 4,2 Prozent teurer, Dachdeckungs- und Dachabdichtungsarbeiten um 4,2 Prozent, Erdarbeiten um 5,9 Prozent sowie Zimmer- und Holzbauarbeiten um 2,7 Prozent. Die Preise für Ausbauarbeiten stiegen um vier Prozent. Preissteigerungen gab es auch beim Neubau von Büro- und Betriebsgebäuden: Hier lag die Steigerung ebenfalls bei 4,1 Prozent. Für die Preiserhöhungen wird unter anderem die hohe Nachfrage nach Bauleistungen verantwortlich gemacht.

Baupreisindizes für Wohngebäude



Impressum

Herausgeber: DIV Deutscher ImmobilienberaterVerband GmbH, Mittelstraße 18, 31275 Lehrte, E-Mail: zentrale@div-immobilien.de
Ellen Kophal-Book, Bahnhofstr. 20, 65527 Niederrheinhausen
E-Mail: kophal-book@abaco-rhein-main-west.de
Redaktion: Carsten Bucksch, Ellen Kophal-Book
Layout/Satz: © DIV 2020

Texte, Quellen, Bilder: Grabener Verlag GmbH, Stresemannplatz 4, 24103 Kiel, E-Mail: info@grabener-verlag.de, © Grabener Verlag GmbH, Kiel, 2020, Redaktion: Astrid Grabener v.i.S.d.P., Ulf Matzen, Tirza Reneberg.

Texte, Quellen, Bilder: Stiftung Warentest, test.de, Zukunft Allbau, Bundesregierung Deutschland, DIW Berlin, Solar Consulting GmbH, Dr. Klein Privatkunden AG, TU Berlin, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, NRU Higher School of Economics St. Petersburg, Universität Hamburg, Destatis, Bundesgerichtshof, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Bundesbank, Pixabay.com

Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem journalistischen Fachwissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Kurz notiert

Abschleifen des Parketts ist keine Schönheitsreparatur



Foto: greisdesign | Pixabay

Zu den anerkannten Schönheitsreparaturen gehören das Streichen oder Tapezieren von Wänden und Decken sowie von Innentüren und Fenstern. Ein Vermieter in Nürnberg verlangte von seinen Mietern auch das Abschleifen des Parkettbodens. Das Amtsgericht Nürnberg erklärte, dass diese Arbeit nicht zu den Schönheitsreparaturen gehört, die auf die Mieter abgewälzt werden können. Daher erklärte das Gericht die gesamte Schönheitsreparaturenklausel im Mietvertrag für unwirksam. Vermieter sollten genau formulieren – anderenfalls muss der Mieter keinerlei Schönheitsreparaturen ausführen (AG Nürnberg, 18.1.2019, Az. 29 C 6568/18).

Eigenbedarf bei Übergangswohnung?

Eine Kündigung wegen Eigenbedarf wird nicht unwirksam, weil die Person, welche in die Wohnung einziehen soll, während der Kündigungsfrist übergangsweise eine andere Wohnung mietet. Handelt es sich dabei um ein befristetes Mietverhältnis, liegt offensichtlich nur eine Übergangslösung vor. Dies entschied das Landgericht München I. Es ging dabei um eine Studentin, die von Augsburg nach München hätte pendeln müssen. Ihr Vater hatte ihr für ein Jahr eine kleine Kellerwohnung gemietet, bis die neunmonatige Kündigungsfrist für die vermietete Wohnung abgelaufen war (LG München I, 10.7.2019, Az. 14 S 15871/18).

Bauwirtschaft wächst stärker als die deutsche Gesamtwirtschaft

Überall wird gebaut. In diesem und im nächsten Jahr wird die Bauwirtschaft nominal um mehr als sechs Prozent, real um rund drei Prozent zulegen, wobei der Schwerpunkt der Wohnungsbau bleibt. Im vergangenen Jahr stieg das Bauvolumen nominal um 8,7 Prozent und war damit eine wesentliche Stütze der Konjunktur. Das Wachstum schlägt sich in den Baupreisen nieder, die voraussichtlich um mehr als drei Prozent steigen werden.

15 Tipps für den privaten Immobilienverkauf

Info-Veranstaltung am **10. März 2020**
im Ristorante Firenze

Interessenten gehen beim Immobilienverkauf immer erfahrener vor und ziehen vermehrt auch Gutachter zur Absicherung ihrer Kaufentscheidung hinzu.

So bleiben überteuerte Immobilien trotz hoher Nachfrage auf der Strecke und private Anbieter müssen sich mehr und mehr auf Käufer einstellen, die mit präzisen Fragen und klaren Vorstellungen in die Kaufverhandlungen gehen.

Unser Fachreferent Carsten Bucksch (GF Deutscher ImmobilienberaterVerbund GmbH) wird Sie für Ihren privaten Immobilienverkauf umfassend beraten und Ihre Fragen rund um den Immobilienverkauf beantworten.

Wir versprechen Ihnen wertvolle Tipps zur Kaufpreisfindung und zum Verkaufsablauf, zeigen vermeidbare Fehler auf und geben Ihnen wichtige Hinweise zum Grundbuch sowie zur Rechtssicherheit im Kaufvertrag.

AbacO Immobilien Rhein Main West lädt ein zur Informationsveranstaltung:

15 Tipps für den privaten Immobilienverkauf

Ort: Ristorante Firenze
Idsteiner Straße 98
65527 Niedernhausen

Datum: Dienstag, 10. März 2020

Beginn: 18.00 Uhr

Ihre Teilnahme ist kostenlos.

Bitte melden Sie sich rechtzeitig an unter Tel.: 06127-9970186
oder per Mail an:
info@abaco-rhein-main-west.de.

Veranstalter:

AbacO Immobilien Rhein-Main-West
Ellen Kophal-Book
Bahnhofstraße 20
65527 Niedernhausen

www.haus-verkaufen-niedernhausen.de

Schadenersatzansprüche unter Mietern

Eine Mieterin hatte offenbar eine unsachgemäße Reparatur an ihrem Wasserhahn vorgenommen. Es gab eine Überschwemmung, und in der Wohnung darunter wurden die Tapeten durchnässt. Der Mieter dieser Wohnung verklagte seine Nachbarin auf Schadenersatz. Immerhin hatte er selbst die Tapeten angebracht und bezahlt. Vor dem Oberlandesgericht Frankfurt am Main kam er damit aber nicht durch: Ein

Vertragsverhältnis bestünde hier nur zwischen den Mietern und dem Vermieter. Deshalb bestünden hier keine Schadenersatzansprüche aus einem Vertrag. Ein ganz normaler Schadenersatzanspruch wegen Beschädigung fremden Eigentums scheiterte daran, dass die Tapeten dem Mieter nicht gehörten: Sie seien ein untrennbarer Bestandteil des Hauses (OLG Frankfurt, 7.9.2018, Az. 10 U 8/18).

Keine Mietminderung bei Schimmelgefahr

Laut Bundesgerichtshof reicht die bloße Gefahr einer Schimmelpilzbildung nicht für eine Mietminderung aus. Geklagt hatten zwei Mieter, die in ihren Wohnungen Wärmebrücken festgestellt hatten, welche unter Umständen zu Schimmel führen können. Nach dem BGH sind Wärmebrücken in den Außenwänden aber kein Wohnungsmangel, solange die Wohnung den

zum Bauzeitpunkt geltenden Vorschriften entspricht. In Wohnungen von 1968 bzw. 1971 seien Wärmebrücken üblich und hinzunehmen. Den Mietern sei ein zwei- bis dreimaliges Stoßlüften von zehn bis 15 Minuten pro Tag zumutbar. Bei den betroffenen Wohnungen sei dies zur Vermeidung einer Schimmelbildung ausreichend (BGH, Az. VIII ZR 271/17 und VIII ZR 67/18).

AbacO Immobilien Rhein-Main-West

Ellen Kophal-Book – Immobilienmaklerin und geprüfte Sachverständige

Immobilien-Ratgeber für Privatanbieter

Folge 1: Wie finde ich den richtigen Käufer?

Je präziser und gewissenhafter Sie den Verkauf Ihrer Immobilie vorbereiten, desto größer ist Ihre Chance, den richtigen Käufer zu finden! Dabei ist es unerheblich, möglichst viele Interessenten zu gewinnen, sondern genau die zu finden, bei denen ein ernsthaftes Kaufinteresse besteht und vor allem die Finanzierung gesichert ist.

Eine qualifizierte Kaufpreisermittlung ist mitunter der wichtigste Schritt, um Ihre Werte zu schützen und den bestmöglichen Preis zu erzielen. Fehleinschätzungen führen zu mangelndem Interesse an Ihrer Immobilie oder zu finanziellem Verlust. Legen Sie allergrößten Wert auf eine präzise Wertermittlung, die Sie ohne vorhandene Marktkenntnisse oder bei geringsten Unsicherheiten am besten von einem ortskundigen Immobilienexperten anfertigen lassen.

Beschreiben Sie Ihre Immobilie ausführlich und platzieren Ihr Angebot in den passenden Medien, damit Sie die ideale Zielgruppe erreichen. Differenzieren Sie Ihre Interessenten vor den Besichtigungen, indem Sie gezielt die richtigen Fragen stellen, vor allem zur Finanzierung. Wenn Sie gut zuhören, finden Sie schnell heraus, wem Sie eine Besichtigung anbieten sollten und wem besser nicht. Potentielle Käufer werden Ihnen eine Menge Informationen abverlangen und eventuell auch den Wunsch äußern, mit einem Gutachter noch einmal zu einer Besichtigung zu kommen. Das ist mittlerweile durchaus üblich.

Haben Sie nach all den zeit- und arbeitsintensiven Prozessen der Vermarktung einen oder bestenfalls mehrere Kaufinteressenten gefunden, benötigen Sie ein gewisses Gespür, eine gute Menschenkenntnis und vor allem Verhandlungsgeschick, damit Ihnen nun keine kostspieligen Fehler unterlaufen.

Folge 2: Wie bereite ich Besichtigungen vor?

Tauschen Sie sich mit anderen privaten Immobilienanbietern und Kaufinteressenten aus. Oftmals können Erfahrungen anderer, Tipps und guter Rat sehr hilfreich sein, vor Fehlern schützen und unter Umständen sogar bares Geld wert sein.

Auch die Suche nach einer neuen Immobilie gestaltet sich wegen der hohen Nachfrage immer schwieriger. Fragen Sie andere, wie sie zu ihrem neuen Eigenheim gekommen sind und was besonders dazu beigetragen hat, dass sie den Zuschlag für ihr Wunschobjekt erhalten haben.

Den ersten Eindruck können Sie nur einmal vermitteln, eine zweite Chance gibt es nicht! Ihre Immobilie sollte sich beim Verkauf von ihrer allerbesten Seite zeigen! Manchmal kann der kleinste Einsatz große Wirkung zeigen. Mit professioneller Unterstützung werden sogar höhere Verkaufspreise in kürzerer Zeit erzielt!

Nehmen Sie Ihre Immobilie kritisch unter die Lupe! Eingangsbereich und Garten sollten gepflegt und aufgeräumt sein. Nicht wenige schließen vom äußeren Anblick auch auf das Innere einer Immobilie. Führen Sie einen Großputz durch, erledigen Sie notwendige Reparaturen, räumen Überflüssiges weg. Überfrachtete Zimmer wirken unordentlich und kleiner. Küche und Bad sollten blitzblank sein, ebenso die Fenster für einen schönen Ausblick. Farbe, Licht und frische Pflanzen wirken Wunder. Vermeiden Sie unangenehme Gerüche! Der Duft von Kaffee und Kuchen erzeugt eine angenehme Wohlfühlumgebung. Persönliche Dinge unbedingt wegräumen! Nichts ist für einen Interessenten schlimmer als das Gefühl, in die Privatsphäre eines anderen Menschen einzudringen!

Eine weitere Möglichkeit, Ihr Heim in Szene zu setzen ist „Home Staging“. Fragen Sie einen Makler Ihres Vertrauens! Profis verwandeln mit großer Perfektion eine Immobilie in ein Wunschobjekt, ob leerstehend oder bewohnt, und erzielen in den meisten Fällen sogar höhere Verkaufspreise in kürzerer Zeit. Unterschätzen Sie nicht die Vielzahl aller Faktoren, die letztendlich zu einem erfolgreichen Verkauf führen. Jemand vom Fach kennt sie alle und weiß zielsicher damit umzugehen und erzielt oft höhere Verkaufspreise in kürzerer Zeit.

Folge 3: Ein Käufer ist gefunden, was dann?

Herzlichen Glückwunsch, ein Käufer ist gefunden. Bis Sie sich entspannt zurücklehnen können, ~~Komma~~ noch einiges zu beachten. Der Käufer muss bis zum Notartermin eine verbindliche Finanzierungsbestätigung oder noch besser einen Kreditvertrag liefern. Lassen Sie sich nicht von Woche zu Woche verträsten. Ein solventer Kunde sollte spätestens innerhalb von drei Wochen eine Finanzierung in der Tasche haben. Außerdem sollte der Notarvertrag so gestaltet sein, dass er sie für alle Eventualitäten absichert. Dabei sind die Haftung des Verkäufers bei Mängeln und ein Rücktrittsrecht bei Nichtzahlung wichtige Themen, die ausreichend Berücksichtigung finden müssen. Der Kaufvertragsentwurf sollte rechtzeitig allen Parteien zugestellt werden, damit genügend Zeit zur Prüfung bleibt.

Leiten sie die nötigen Schritte rechtzeitig ein wenn Grundschulden und andere Belastungen, wie Wohnrechte, aus dem Grundbuch gelöscht werden müssen. Fragen sie Ihren Immobilienexperten nach dem richtigen Vorgehen und wichtigen Unterlagen, die Sie zwingend vor der Protokollierung liefern sollten, um Ärger zu vermeiden. Er wird bei der Beschaffung der Unterlagen mit Rat und Tat zur Seite stehen.

GUTSCHEIN

für eine kostenlose

Marktwerteinschätzung Ihrer Immobilie

Mit der Marktwerteinschätzung erhalten Sie von uns eine Orientierung hinsichtlich des möglichen Verkaufswertes Ihrer Immobilie. Dabei berücksichtigen wir die Lage, die Ausstattung und die Größe Ihrer Immobilie und nutzen unsere Verkaufs-Erfahrungen aus Ihrer Region.

Rufen Sie uns an 06127-9970186



Ihre Expertin rund um die Immobilie

Ellen Kophal-Book

Bahnhofstraße 20

65527 Niedernhausen

Telefon: 06127-9970186

Mail: kophal-book@abaco-rhein-main-west.de

Wir sind
Partner
von:

DIV Deutscher ImmobilienberaterVerband
Dem deutschlandweiten Netzwerk von Immobilienprofis
www.div-immobilien.de

