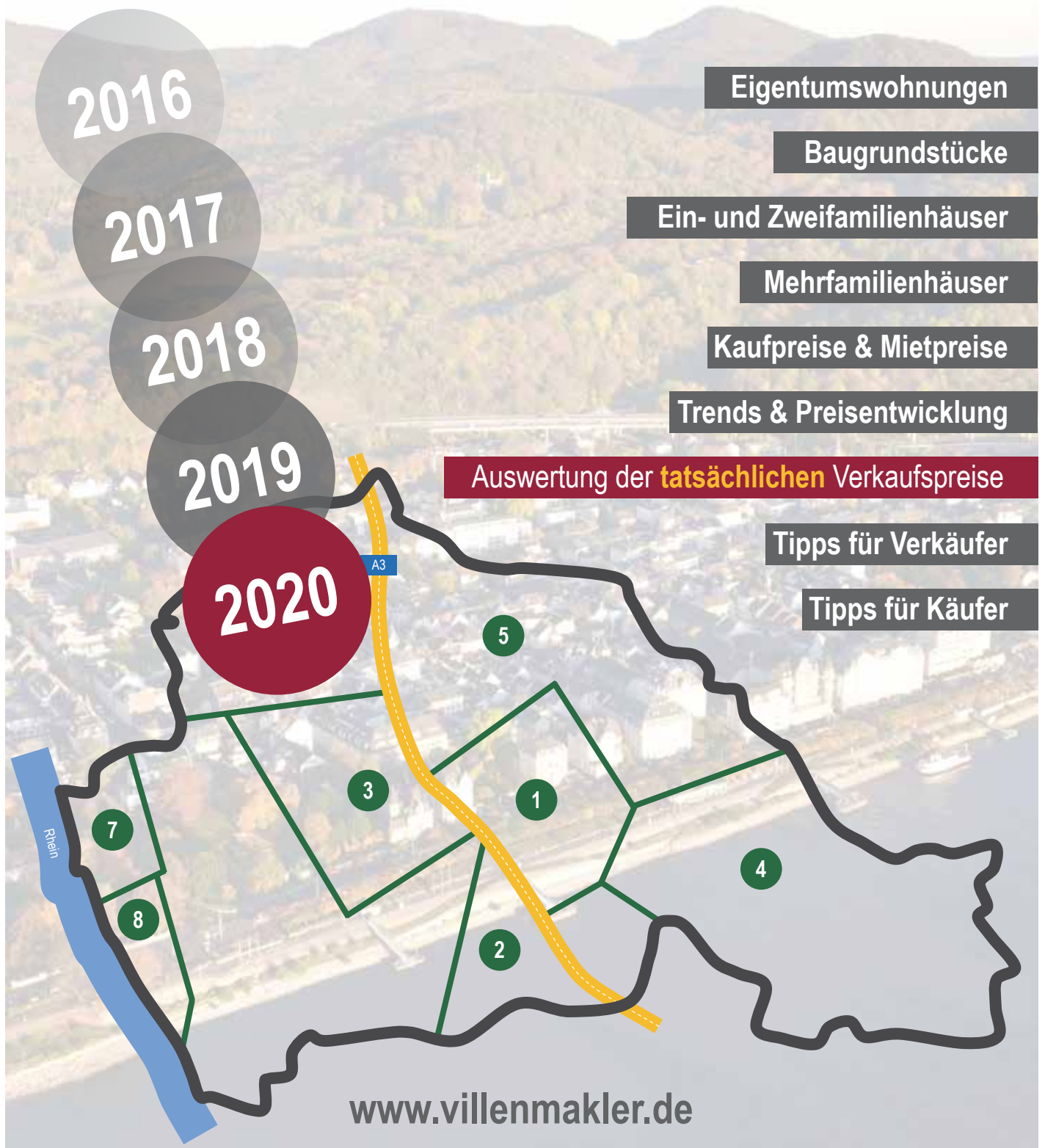




Doering Immobilien
Die Haus-Aufgaben-Profis.

IMMOBILIEN MARKTBERICHT

53639 Königswinter Ausgabe 2020



Steigende Immobilienpreise trotz Corona

Foto: © suwanmar1981@gmail.com/Depositphotos.com

Wie sich der Immobilienmarkt nach der Corona-Krise entwickeln wird, wird von Marktexperten kontrovers diskutiert. Während einige Volkswirte erhebliche Preissenkungen erwarten, glauben markterfahrene Immobilienmakler, dass der Immobilienmarkt nahezu unverändert bleibt. Schon jetzt aber wird deutlich: die Preise für Wohnimmobilien steigen zumindest in den Metropolen und in unserer Region weiter.

Eigentumswohnungen

Trotz Corona-Krise waren im zweiten Quartal diesen Jahres Eigentumswohnungen im Durchschnitt um 1,3 Prozent teurer, als noch zu Beginn des Jahres. Der aktuelle Wohn-Index des Forschungsunternehmens F+B zeigt dazu im Vergleich zum zweiten Quartal 2019 ein Plus von nahezu 6 Prozent.

Übertroffen wurde das Plus bei den Eigentumswohnungen diesmal überraschend von den Preissteigerungen für Ein- und Zweifamilienhäuser. Diese verteuerten sich im Vergleich zum Vorquartal um 2,9 Prozent und im Jahresvergleich sogar um neun Prozent. Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen in Königswinter sind in den letzten zwei Jahren deutlich stärker gestiegen als im Bundesdurchschnitt. (mehr dazu auf Seite 33)

Einfamilienhäuser

Ob der starke Preisanstieg bei den Einfamilienhäusern aus der Corona-Krise resultiert, darüber macht der Wohn-Index keine Angaben. Möglicherweise ist die erhöhte Nachfrage darauf zurückzuführen, dass Familien nach mehr Platz suchen. Auffällig ist jedenfalls der zeitliche Zusammenhang. Eine mögliche Erklärung von Volkswirten ist, dass die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt immer zeitlich versetzt auftreten. Preisnachlässe sind in Zukunft jedoch möglich und stehen in engem Zusammenhang mit dem weiteren Verlauf der Corona-Krise. Die Preisentwicklung in Königswinter in den letzten 5 Jahren bis Mitte 2020 finden Sie sehr differenziert in diesem Marktbericht aufgeschlüsselt nach Ortsteilen. Hier wurden alle verkauften Ein- und Zweifamilienhäuser mit den tatsächlich erzielten Kaufpreisen ausgewertet.

Mieten

Anders als die Kaufpreise sind die Mieten schon in den vergangenen zwei Jahren kaum noch gestiegen. Auch im zweiten Quartal ging es bei den Neuvertragsmieten nur leicht nach oben. Im Vergleich zum Vorquartal um 0,4 Prozent und im Jahresvergleich um ein Prozent. Die Bestandsmieten verteuerten sich im Vorjahresvergleich um 1,3 Prozent. In Königswinter kann man aber von stabilen Verhältnissen ausgehen, insbesondere bei den Ortsteilen, die gut nach Bonn angebunden sind.

Seit gut zehn Jahren hält der Immobilienboom in Deutschland nun schon an. Eine Korrektur käme also nicht unerwartet. Die lange Zeit starke Konjunktur, steigende Einkommen und die Wohnungsknappheit in Städten haben die Preise vielerorts enorm nach oben getrieben. Auch machen niedrige Zinsen Immobilienfinanzierungen günstig und Investoren suchen verstärkt Rendite im Wohnungsmarkt.

Sie spielen mit dem Gedanken Ihr Haus zu verkaufen und suchen jemanden, der sich damit auskennt? Kontaktieren Sie uns! Wir helfen Ihnen gerne.

IMMOBILIENPROFI
TOP25
DER IMMOBILIENPROFIS DEUTSCHLANDS

WIB24
WESTDEUTSCHE
IMMOBILIENBÖRSE e.V.

Ort	Region	Ort	Region	Inhaltsverzeichnis	Seite
Altstadt	8	Kotthausen	4	Steigende Immobilienpreise trotz Corona	2
Bellinghausen	1	Margarethenhöhe	2	Ortsregister, Inhaltsverzeichnis	3
Bellinghauserhof	1	Niederbuchholz	5	So finden Sie, was Sie suchen	4
Bennerscheid	4	Niederdollendorf	7	Preisentwicklung 2015 bis 2019	5
Berghausen	4	Niederscheuren	5	Übersichtskarte: Preise pro Region	6
Bockeroth	5	Nonnenberg	4	Region 1 Oberpleis	8
Bönnschenhof	1	Oberbuchholz	5	Fragen an den Bürgermeister	9
Dahlhausen	1	Oberdollendorf	7	Region 2 Ittenbach	10
Döttscheid	2	Oberpleis	1	Region 3 Thomasberg	12
Düferoth	5	Oberscheuren	5	Energieausweis, Gebäudeenergiegesetz	13
Eisbach	5	Oelinghoven	6	Immobilie selbst verkaufen?	14
Elsfeld	5	Pleiserhohn	5	Scheidung, Möglichkeiten der Aufteilung	15
Eudenbach	4	Pützstück	4	Region 4 Berghausen	16
Eudenberg	4	Quirrenbach	4	Doering Immobilien, das Team	18
Faulenbitze	4	Rauschendorf	6	Region 5 Uthweiler	20
Frankenforst	6	Römlinghoven	7	Region 6 Stieldorf	22
Freckwinkel	5	Rostingen	4	Virtuelle Möblierung, gute Fotos	25
Friedrichshöhe	5	Rübhausen	5	Region 7 Dollendorf	26
Frohnhardt	4	Ruttscheid	1	Erbe annehmen oder ausschlagen?	27
Gräfenhohn	2	Sand	4	Region 8 Altstadt	28
Gratzfeld	4	Sandscheid	4	Leibrente aus der eigenen Immobilie	30
Hartenberg	1	Sassenberg	4	Lebenslanges Wohnrecht	31
Hasenboseroth	1	Schnepperth	4	Kapitalanlage, Ertragsfaktoren	32
Heiderhof	6	Schwirzpohl	4	Erbengemeinschaft, was ist das?	34
Heisterbacherrott	3	Siefen	1	Umzugskosten sparen	35
Höhnchen	1	Sonderbusch	3		
Höhnerhof	6	Sonnenbergerhof	1		
Hühnerberg	4	Stieldorf	6		
Hünscheiderhof	1	Stieldorferhohn	6		
Hüscheid	4	Thelenbitze	5		
Ittenbach	2	Thomasberg	3		
Jüngsfeld	5	Uthweiler	5		
Kappesbungert	4	Vinxel	6		
Kellersboseroth	4	Wahlfelderhof	1		
Kippenhohn	1	Waschpohl	4		
Kochenbach	4	Weiler	1		
Komp	4	Willmeroth	4		

Ihre Haus-Aufgaben-Profis:



Nutzen Sie unsere Kundenkartei:

Viele vorgemerkten Kunden mit geprüfter Bonität warten auf neue Angebote!

Ansprechpartner:

Reinhard Doering ☎ 0178-1417551

So finden Sie, was Sie suchen

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

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

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

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

len Immobilienverkäufe gesammelt und statistisch aufbereitet.

Für unseren Marktbericht lagen uns aus den letzten fünf Jahren über 600 detaillierte Datensätze von Verkaufsfällen in Königswinter vor. Für objektive Ergebnisse bereinigen wir diese Fakten um so genannte Ausreißer. Beispielsweise werden in unseren Richtwerten Zwangsversteigerung, Verkäufe innerhalb der Familie, Abriss-Immobilien, oder extreme Werte ausgeblendet. Aus den verbleibenden Objekten berechnen wir die Richtwerte, die zeigen, womit man bei einer vergleichbaren Immobilie „rechnen kann“. Da aber jede Immobilie ein individueller Einzelfall ist, sollte vor dem Verkauf unbedingt eine sachkundige Wertermittlung durchgeführt werden.

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



Benno Doering
Master of Arts Real Estate Management



Reinhard Doering
Inhaber und Makler aus Leidenschaft

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

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



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

Die Preise klettern um 7,3% bei Ein- und Zweifamilienhäusern, bei Eigentumswohnungen über 20%!

In unserer detaillierten Auswertung auf den Folgeseiten werden nur Ein- und Zweifamilienhäuser betrachtet, ohne Neubauten.

Im Jahr 2019 wurden 137 Ein- und Zweifamilienhäuser in Königswinter verkauft. Das sind 11% weniger als im Vorjahr.

Der Geldumsatz aller Ein- und Zweifamilienhäuser in Königswinter ist aber nur um 4,5% gesunken. Hier kann man schon die generelle Preissteigerung erkennen, die sich auch 2020 fortgesetzt hat.

Der **Durchschnittspreis** für ein Ein- oder Zweifamilienhaus lag damit in **Königswinter** bei 350.773,- EURO.

Bei Eigentumswohnungen in Königswinter konnten teilweise Preissteigerungen von über 20% beobachtet werden!

In der Nachbargemeinde **Hennef** zeichnet sich ein ähnliches Bild ab: 10% weniger Verkaufsfälle aber nur 2,3% weniger Gesamtumsatz.

Durchschnittlicher Kaufpreis 369.375,- EURO.

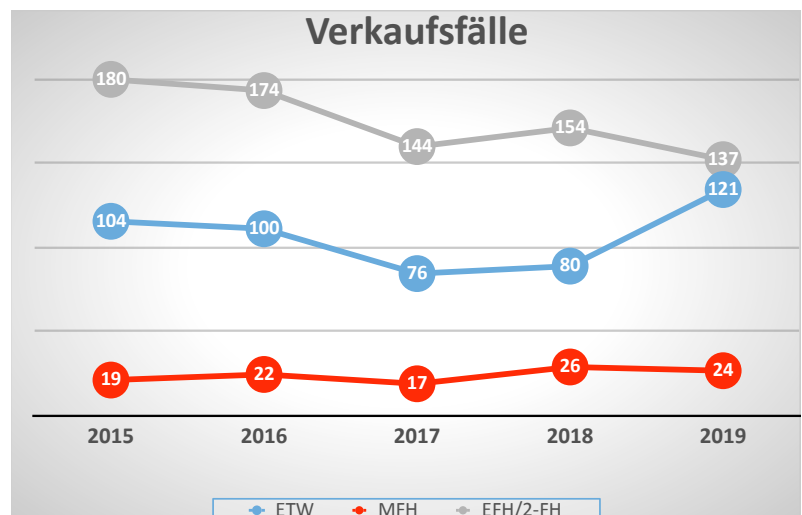
Anders sieht es in **Bad Honnef** aus: 15% weniger verkaufte Häuser und dennoch 9% mehr Verkaufserlös.

Durchschnittlicher Kaufpreis 418.540,- EURO.

All diese Zahlen zeigen aber nicht den Wert Ihres Hauses. Wenn Sie wissen möchte, was Ihre Immobilie Wert ist, sollten Sie eine individuelle, seriöse Wertermittlung für 369,- EURO in Auftrag geben.

Rufen Sie uns an: ☎ 02244 - 870975

Anzahl Verkäufe	2015	2016	2017	2018	2019
Eigentumswohnungen	104	100	76	80	121
Mehrfamilienhäuser	19	22	17	26	24
Ein- und Zweifamilienhäuser	180	174	144	154	137
Baugrundstücke	91	75	82	38	43
Kaufpreise EFH/2-FH	2015	2016	2017	2018	2019
bis 100.000 €	13	9	8	6	2
> 100.000 - 125.000 €	3	5	2	1	1
> 125.000 - 150.000 €	14	7	2	6	3
> 150.000 - 175.000 €	3	8	8	4	5
> 175.000 - 200.000 €	29	7	16	8	4
> 200.000 - 225.000 €	13	12	7	10	7
> 225.000 - 250.000 €	14	25	10	12	11
> 250.000 - 300.000 €	36	27	32	29	19
> 300.000 - 350.000 €	20	27	19	27	17
> 350.000 - 400.000 €	16	17	17	18	25
> 400.000 - 500.000 €	12	19	13	21	26
über 500.000 €	7	11	10	12	17
gesamt	180	174	144	154	137



Verkauf & Vermietung

in Königswinter und Umgebung



Doering Immobilien

löst Haus-Aufgaben



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

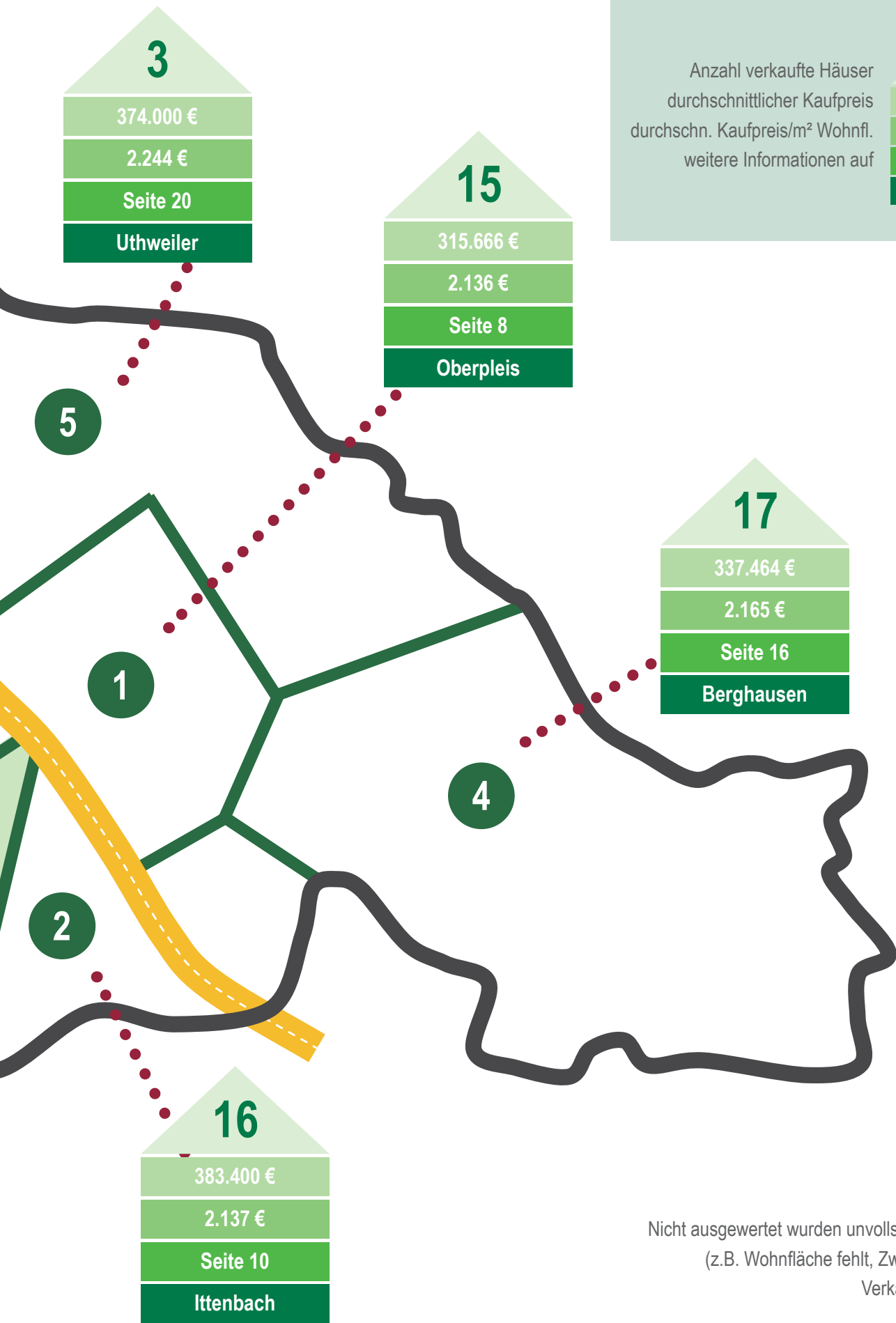
Verkaufte Ein- und Zweifamilienhäuser



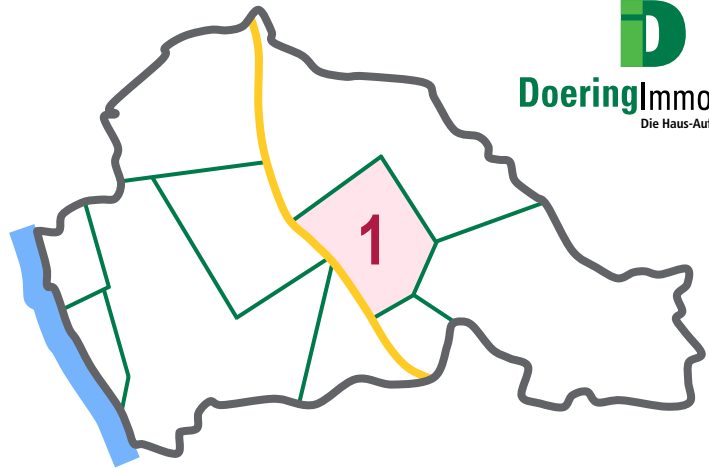
Legende

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

21
372.115 €
2.214 €
Seite
Region



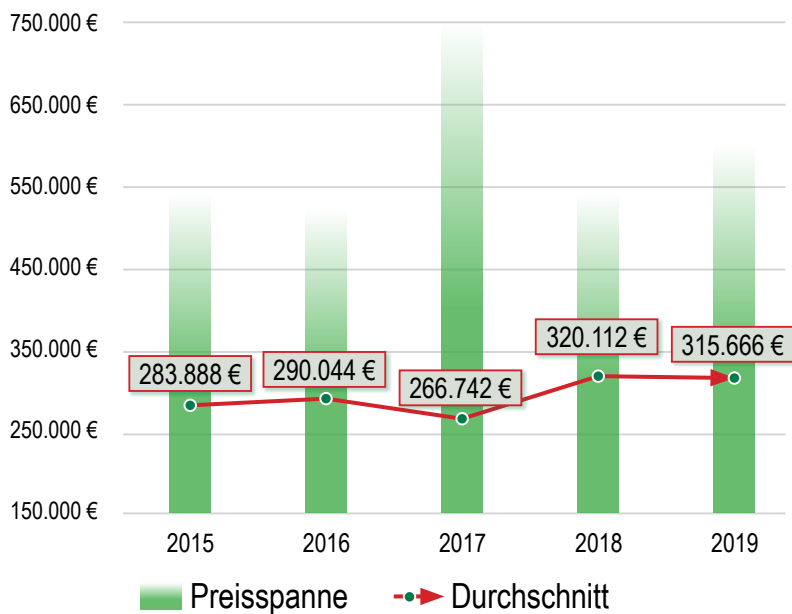
Nicht ausgewertet wurden unvollständige Datensätze
 (z.B. Wohnfläche fehlt, Zwangsversteigerung,
 Verkauf in der Familie...)



Oberpleis

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

Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser



**PLEES
RUCKSCHETT
HATEMICH**

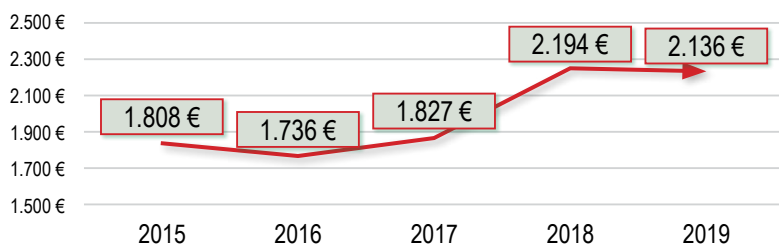
Preistrend

Region 1

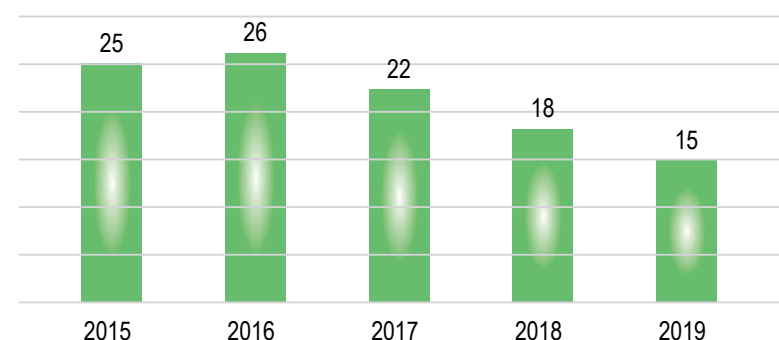


Bis 2017 konnte man in Oberpleis und Umgebung noch preiswert Häuser kaufen. Diese Zeiten sind wohl vorbei. Die Zahl der Verkäufe wird weniger, die Preise sind seit 2018 deutlich angezogen. Wegen der vorbildlichen Infrastruktur und ausgezeichneten Freizeitmöglichkeiten in diesem Bereich werden in Oberpleis Neubauten mit ca. 180 m² Wohnfläche für gut 600.000,- EURO verkauft.

Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche



Anzahl Verkäufe



Reinhard Doering

3

FRAGEN AN:

Welche Rolle spielt das Thema Wohnungsbau für den neuen Bürgermeister?

Insgesamt geht es mir darum, ein bedarfsgerechtes, differenziertes und qualitätsvolles Angebot zu schaffen. Durch die demografische Entwicklung, veränderte Haushaltsstrukturen, erheblich gestiegene Boden- und Immobilienpreise wird die Bereitstellung von zusätzlichem Wohnraum für alle Bevölkerungsgruppen zunehmend wichtiger. Die Erhöhung auf der Angebotsseite dürfte sich insgesamt preisdämpfend auf den Gesamtmarkt auswirken. Um die erhebliche Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum zu befriedigen, müssen wir zudem dringend mehr geförderten Wohnraum schaffen. Dazu dient auch die Anwendung des sogenannten Baulandmodells: Bei der Ausweisung neuer Baurechte verpflichtet sich der Vorhabenträger ab einer Größenordnung von 20 Wohneinheiten 30% der Bruttogrundfläche als sozialen Wohnungsbau zu realisieren oder ihn dafür zur Verfügung zu stellen. Für die Nutzung dieses Instruments setze ich mich seit langem ein. Die Anwendung des Baulandmodells fusst auf dem Kooperationsprinzip, d.h. der Inhaber des potentiellen Baulands ist gehalten die 30 % für den sozialen Wohnungsbau zur Verfügung zu stellen, muss dies aber nicht. Ist er nicht bereit unter diesen Bedingungen das Bauland zu entwickeln, wird die Stadt allerdings versuchen Bauland an anderer Stelle zu realisieren. Die genaue Ausgestaltung dieses Instruments steht allerdings in Königswinter noch aus.

In welchen Ortsteilen wird sich die Stadt in nächster Zeit besonders engagieren?

Grundsätzlich werden wir uns vorrangig dort auf der Planungsebene engagieren, wo wir die Innenbereiche entwickeln und nachverdichten

BÜRGERMEISTER

Lutz Wagner



können. Die Nutzung von Wohnbaulandreserven im Außenbereich dürfen nur der Abrundung der städtebaulichen Entwicklungsziele dienen. Grundsätzlich muss gerade auch vor dem Hintergrund der Klimaentwicklung der Zersiedlung der Landschaft Einhalt geboten werden. Drei wichtige aktuelle Projekte sind das Projekt Stadtgarten in der Altstadt mit einem hohen Anteil an öffentlich gefördertem Wohnraum, die Entwicklung des ehemaligen ZERA-Areals und das alte Hobshof-Gelände in Vinxel. Weitere wichtige Themen sind die Entwicklung der Ortsmitte Oberpleis sowie die Altstadtentwicklung.

Gibt es eine grundsätzliche Strategie für die Baulandentwicklung?

Der planerische Rahmen wird durch den Flächennutzungsplan vorgegeben. Aus ihm werden bei Bedarf die einzelnen Bebauungspläne entwickelt. Ein geeigneter strategischer Rahmen für die weitere Entwicklung von Wohnbauflächen ist ein Baulandprogramm. Hier können die Flächen definiert werden, mit denen die städtischen Wohnungsbauziele erreicht werden sollen. Ich werde mich dafür einsetzen, weil sich so die Entwicklung unserer Stadt für alle Beteiligten besser planen lässt.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 1 | Kaltmiete Ø 6,00 € - 8,00 € / m² Wohnfläche

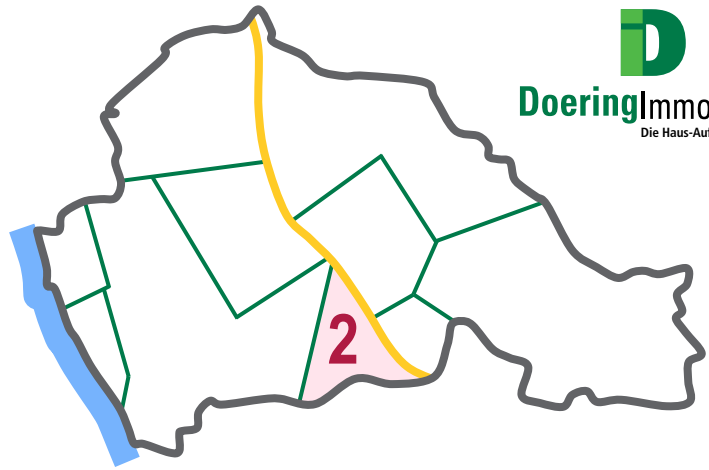
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

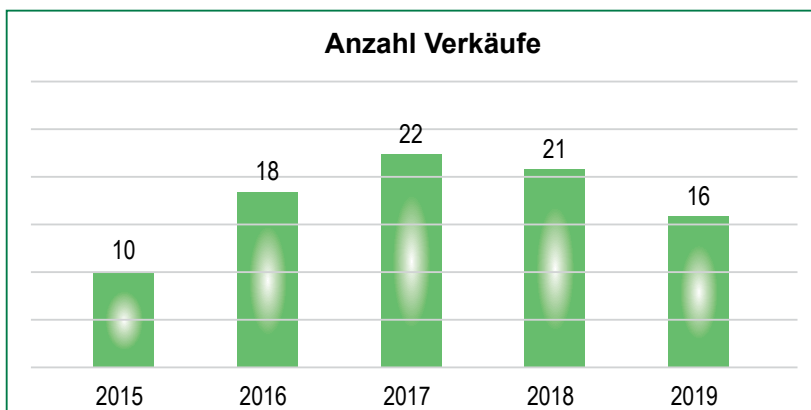
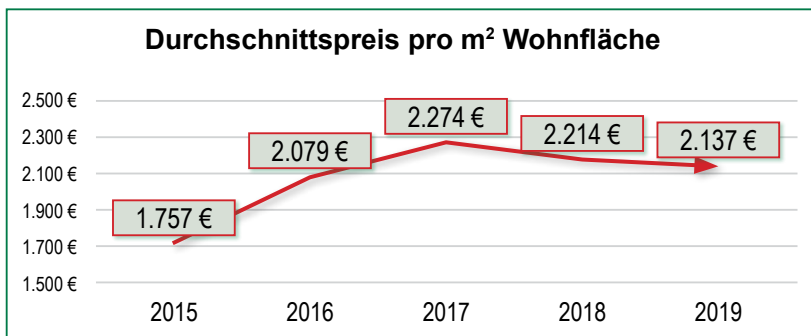
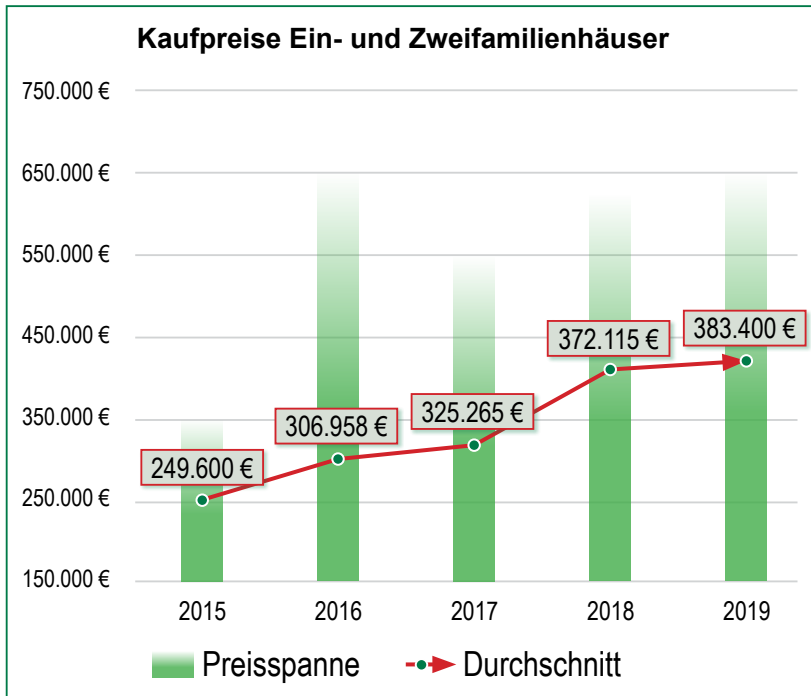
	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Hartenberg	155,- € / m²	170,- € / m²	205,- € / m²	215,- € / m²	Hartenberger Straße	I - II
Oberpleis	145,- € / m²	165,- € / m²	200,- € / m²	210,- € / m²	Am Sonnenhang	II
Oberpleis	200,- € / m²	220,- € / m²	260,- € / m²	270,- € / m²	Im Wiesengrund	II
Ruttscheid	120,- € / m²	140,- € / m²	170,- € / m²	180,- € / m²	An der Kalkwiese	I - II
Oberpleis Zentrum Mischgebiet	245,- € / m²	260,- € / m²	310,- € / m²	360,- € / m²	Dollendorfer Strasse	III
Wahlfeld	135,- € / m²	150,- € / m²	180,- € / m²	190,- € / m²	Wahlfelder Strasse	I - II
Weiler	180,- € / m²	195,- € / m²	235,- € / m²	245,- € / m²	Im Dicht	I - II
Bellinghausen	115,- € / m²	130,- € / m²	155,- € / m²	165,- € / m²	Kranzweg	I - II

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



Ittenbach

mit Döttscheid, Gräfenhohn und Margarethenhöhe.



ÖTTEMICH JRÄFENHOHN

Preistrend

Region 2



In Ittenbach haben wir in den letzten Jahren schon ein hohes Kaufpreisniveau beobachtet. 2019 wurden hier Häuser zwischen 82 m² und über 400 m² Wohnfläche verkauft, in der Spitze bis zu 650.000,- EURO. 2019 und 2020 haben sich die Kaufpreise pro m² Wohnfläche leicht reduziert. Wir gehen weiterhin von einer positiven Entwicklung aus, zumal die Anzahl der Verkaufsangebote überschaubar ist.



Reinhard Doering



„IHRE INDIVIDUELLEN WÜNSCHE STEHEN BEI UNS IM MITTELPUNKT. DAHER NEHMEN WIR UNS ZEIT FÜR SIE UND BERATEN SIE UMFASSEND.“

MICHAEL HEIDER
Inhaber



Innovative Lösungen
Fachmännische Umsetzung
Rundum-Sorglos-Service
Maßanfertigung



Königswinterer Str. 319
53639 Königswinter-Ittenbach
Tel. 02223 - 91 89 0

Einige unserer Partner:



WWW.WOHNAMBIENTE.DE

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 2 | Kaltmiete **Ø 6,50 € - 8,50 € / m²** Wohnfläche

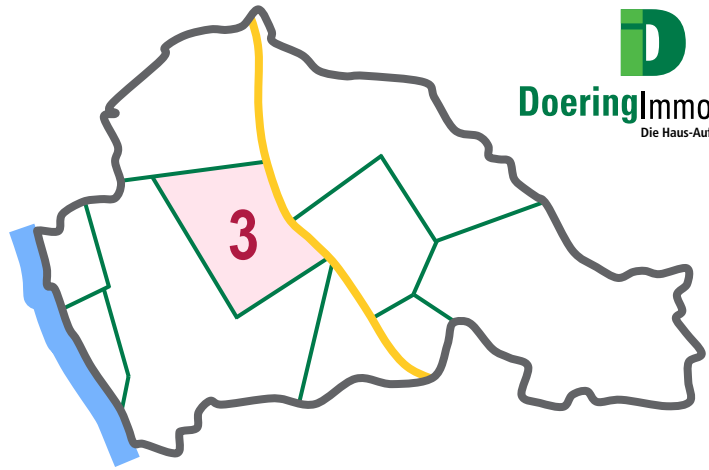
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

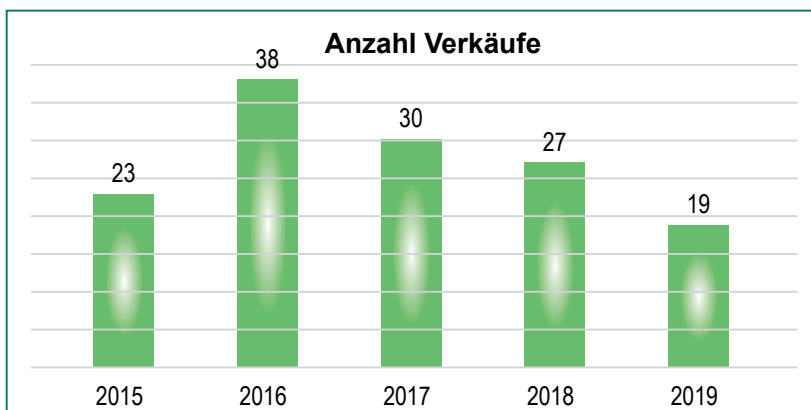
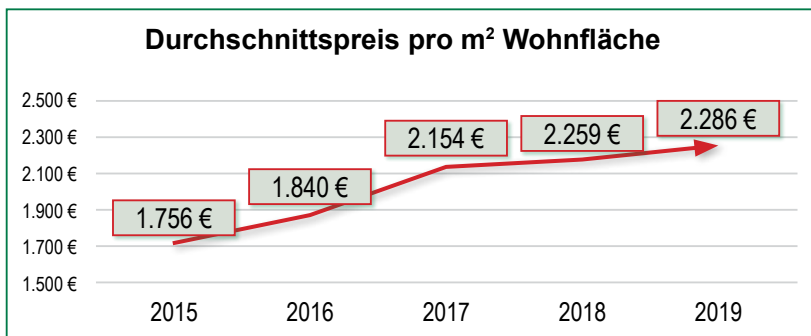
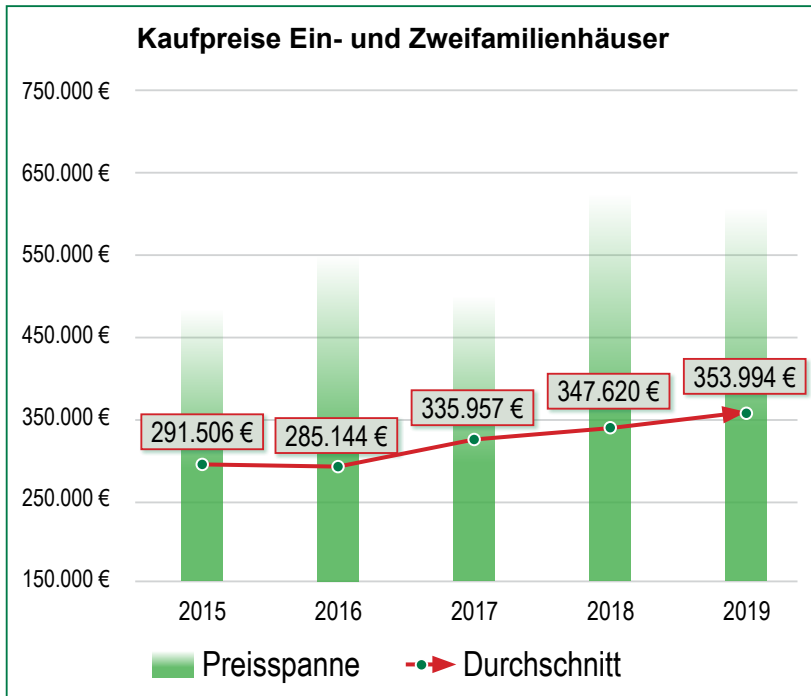
	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Gräfenhohn	125,- € / m²	140,- € / m²	170,- € / m²	180,- € / m²	Gräfenhohner Straße	II
Ittenbach	205,- € / m²	225,- € / m²	270,- € / m²	310,- € / m²	Döttscheider Weg	I
Ittenbach	220,- € / m²	240,- € / m²	290,- € / m²	330,- € / m²	Taubenbergweg	I - II
Ittenbach	235,- € / m²	250,- € / m²	300,- € / m²	350,- € / m²	Höhenweg	I
Ittenbach	215,- € / m²	235,- € / m²	280,- € / m²	320,- € / m²	Kantering	II
Ittenbach	165,- € / m²	185,- € / m²	220,- € / m²	230,- € / m²	Amselweg	I - II
Ittenbach	235,- € / m²	250,- € / m²	300,- € / m²	350,- € / m²	Königswinterer Straße	II
Ittenbach	165,- € / m²	185,- € / m²	220,- € / m²	230,- € / m²	Gräfenhohner Straße	II

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



Thomasberg

mit Heisterbacherrott und Sonderbusch.



OP DE STRÜCH HESCHPROTT

Preistrend

Region 3



In Thomasberg und Heisterbacherrott sinkt die Anzahl der verkauften Häuser konstant und die Anzahl der Makler nimmt ständig zu. Die Verknappung der angebotenen Immobilien hat zu steigenden Preisen geführt. Die Preisspanne reichte im vergangenen Jahr von 120.000,- EURO bis über 900.000,- EURO! Die Wohnflächen der verkauften Häuser reichten von 70 m² bis über 400 m².



Reinhard Doering

Spätestens bei Neu-Vermietung oder Verkauf brauchen Sie einen Energieausweis.

Ab 1. November 2020 gilt das neue Gebäudeenergiegesetz!

Die Vorgaben zum Energieausweis beruhen bisher auf der Energieeinsparverordnung (EnEV), die noch bis Mai 2021 gilt. Erst danach gilt das neue Gebäudeenergiegesetz, das am 1. November 2020 in Kraft getreten ist.

Solange Sie Ihr Wohneigentum selbst nutzen oder nicht neu vermieten, brauchen Sie keinen Energieausweis. Mieter in bestehenden Mietverhältnissen haben daher keinen Anspruch, den Energieausweis zu sehen. Bei Verkauf oder Vermietung einer Immobilie müssen die wichtigsten energetischen Kenndaten des Ausweises bereits im Inserat veröffentlicht werden. Dies sind insbesondere der Energiebedarf oder -verbrauch und der Energieträger (zum Beispiel Gas oder Öl) für die Heizung ebenso wie das Baujahr der Immobilie und die Art des Energieausweises. Wenn der Energieausweis nach dem 1. Mai 2014 ausgestellt wurde, ist zusätzlich die Effizienzklasse anzugeben.

Spätestens bei der ersten Besichtigung ist das gesamte Dokument mit den darin enthaltenen Modernisierungsempfehlungen dem Interessenten vorzulegen! Man unterscheidet zwei Arten von Energieausweisen: Bedarfsausweis oder Verbrauchsausweis. Der Verbrauchsausweis ist günstiger, aber nur für bestimmte Immobilien zugelassen.



Foto: Fotolia_177127131_L

Gerne helfen wir Ihnen bei allen Fragen rund um den Energieausweis und auch bei der Beantragung des richtigen Ausweises. Ansprechpartner: Benno Doering ☎ 02244-870975

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 3 | Kaltmiete Ø 6,50 € - 9,00 € / m² Wohnfläche

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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Heisterbacherrott / Thomasberg	175,- € / m ²	195,- € / m ²	235,- € / m ²	245,- € / m ²	Kirschblütenweg	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	170,- € / m ²	190,- € / m ²	230,- € / m ²	240,- € / m ²	Rundweg	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	220,- € / m ²	240,- € / m ²	290,- € / m ²	330,- € / m ²	Am Wildpfad	II
Heisterbacherrott / Thomasberg	185,- € / m ²	205,- € / m ²	245,- € / m ²	260,- € / m ²	Ölbergstraße	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	195,- € / m ²	215,- € / m ²	260,- € / m ²	270,- € / m ²	Im untersten Garten	I
Pützbroich	120,- € / m ²	155,- € / m ²	185,- € / m ²	195,- € / m ²	Pützbroicher Straße	II
Thomasberg	190,- € / m ²	230,- € / m ²	280,- € / m ²	320,- € / m ²	Domblick	I
Thomasberg	170,- € / m ²	190,- € / m ²	230,- € / m ²	240,- € / m ²	Dollendorfer Strasse	I - II
Thomasberg	175,- € / m ²	195,- € / m ²	235,- € / m ²	245,- € / m ²	Siebengebirgsstraße	I - II
Pützbroich	120,- € / m ²	155,- € / m ²	185,- € / m ²	195,- € / m ²	Siebengebirgsstraße	II

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

Auch bei hoher Nachfrage verkauft eine Immobilie sich nicht von allein

Die Nachfrage am Immobilienmarkt ist derzeit fast überall hoch. Da scheint es nicht schwer zu sein, Interessenten zu finden und das eigene Haus zu verkaufen. Das mag in manchen Fällen stimmen – aber nur, wenn Ihnen der erzielte Verkaufspreis egal ist. Hinter jedem erfolgreichen Verkauf, bei dem in angemessener Zeit ein optimaler Preis erzielt wird, steckt in aller Regel eine Menge Arbeit.



Foto: pixabay

Welches sind nun die einzelnen Schritte in einem erfolgreichen Verkaufsprozess? Beginnen wir mit einer der entscheidenden Grundvoraussetzungen – der Bestimmung des aktuellen Marktwerts der Immobilie. Allerdings: wer sich nicht täglich damit beschäftigt, kann in der Regel nicht wirklich einschätzen, wie sich Faktoren wie Lage, Grundstücksgröße, Wohnfläche, Art der Immobilie, Ausstattung, Baujahr, durchgeführte Renovierungen etc. unter Berücksichtigung der aktuellen Marktlage auf den Wert einer Immobilie auswirken.

Immobilienbewertung und Preisfindung: Das Fundament des Verkaufsprozesses

Wer aber nicht weiß, wie viel seine Immobilie eigentlich wert ist, findet auch keinen

passenden Angebotspreis und kann sich erst recht keine sinnvolle Preisstrategie überlegen. Der Angebotspreis ist aus mehreren Gründen, die hier nicht näher ausgeführt werden können, entscheidend. Wird er falsch gewählt, kann das den ganzen Verkaufsprozess enorm beeinträchtigen. Im schlimmsten Fall finden Sie erst gar keine Interessenten, geraten dann nach Monaten der Vermarktung unter Zeitdruck und müssen die Immobilie schließlich unter Wert verkaufen.

Unterlagen beschaffen, Exposé erstellen, Besichtigungsmanagement

Ist der richtige Einstiegspreis gefunden, stehen als nächstes weitere wichtige Arbeitsschritte an: Verschiedene Unterlagen müssen zusammengesucht oder bei unter-

schiedlichen Ämtern und Behörden beantragt werden. Beispielsweise muss bei der Besichtigung unbedingt ein Energieausweis vorliegen. Auch Grundbuchauszug, Baupläne, Flurkarte und noch einige andere Dokumente sind für den Immobilienverkauf erforderlich.

Als Nächstes muss die Immobilie professionell präsentiert werden, möglichst mit einem Exposé, das so gestaltet wird, dass es auf Anhieb die richtige Zielgruppe anspricht. Das spart Eigentümern unnötigen E-Mail-Verkehr, Telefonate und Besichtigungen, weil das Exposé bereits alle wichtigen Informationen enthält und weil daraus ersichtlich wird, ob die Immobilie zum Beispiel für junge Familien, Senioren oder Investoren geeignet ist.

Auch das Besichtigungsmanagement sollte wohl überlegt sein. Online-Besichtigungen ersparen viele Einzeltermine. Aber wie wählt man, wenn viele Interessenten auf einmal erscheinen, unter ihnen den passenden Käufer aus? Dazu muss in einem nächsten Schritt auch die Bonität der Interessenten überprüft werden. Außerdem ist es wichtig, den richtigen Umgang mit Interessenten zu finden, die Mängel beanstanden oder den Preis vor dem Vertragsabschluss nach unten verhandeln wollen.

Jeden dieser Schritte im Verkaufsprozess können Sie sicherlich auch alleine gehen. Aber für erfahrene Makler handelt es sich dabei um ihr tägliches Geschäft. Ein Profi-Makler weiß, worauf es bei der Bewertung der Immobilie ankommt, welche Unterlagen für den Verkauf wichtig sind, wie man mit einem Exposé die richtigen Interessenten anspricht, wie man Besichtigungen optimal organisiert und unter mehreren Interessenten den geeigneten Käufer auswählt. Er ist ein Garant dafür, dass der Verkauf Ihrer Immobilie so abläuft, wie Sie sich das vorstellen.

Möchten Sie sich zum Verkauf Ihrer Immobilie unverbindlich beraten lassen? Kontaktieren Sie uns.

Wir helfen Ihnen gerne: ☎ 02244-870975

Immobilienaufteilung in der Scheidung

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

Die Entscheidung, was mit einer Immobilie während und nach der Scheidung geschehen soll, ist nicht leicht zu fällen. Erst recht, wenn die Immobilie noch mit Schulden belastet ist. In einer solchen Situation muss schnell und frühzeitig gehandelt werden. Rechtsexperten empfehlen daher schon zu Beginn der Trennung eine Gesamtlösung zu finden.

Analyse der Finanzen ist notwendig

Um eine Lösung finden zu können, bedarf es zunächst einer Analyse der Finanzen. Paare in der Trennung müssen also erst einmal wissen, wieviel ihre Immobilie wert ist. Wir helfen gerne dabei, den marktgerechten Preis zu ermitteln. Damit aber noch nicht genug. Auch die Zahlungsverpflichtungen müssen in Gänze erfasst werden, um eine Wirtschaftlichkeitsberechnung unter Berücksichtigung der Trennungsfolgen erstellen zu können. Diese beinhaltet beispielsweise, wieviel Unterhalt zu zahlen ist und ob ein etwaiger Nutzungsvorteil berücksichtigt werden muss. Erst wenn diese Fragen geklärt sind, lässt sich beantworten, ob einer der Ex-Partner die Immobilie übernehmen beziehungsweise unterhalten kann.

Verkauf als letzte Lösung

Stellt sich dann heraus, dass keiner der Partner die Immobilie nach der Scheidung halten kann, so bleibt als letzte Lösung nur ein Verkauf der Immobilie. Denn wenn der Ex-Partner ausgezahlt werden muss und zugleich noch monatliche Raten an die Bank fällig werden, ist das oft unbezahlbar. Selbst im Falle einer Vermietung kann es passieren, dass die Mieteinnahmen nicht ausreichen.

Können sich die geschiedenen Ehepartner dann nicht auf eine rationale Verkaufsstrategie einigen, drohen am Ende der Notverkauf oder die Teilungsversteigerung. Diese sind allerdings die denkbar schlechtesten Lösungen und führen in der Regel zu großen finanziellen Verlusten.

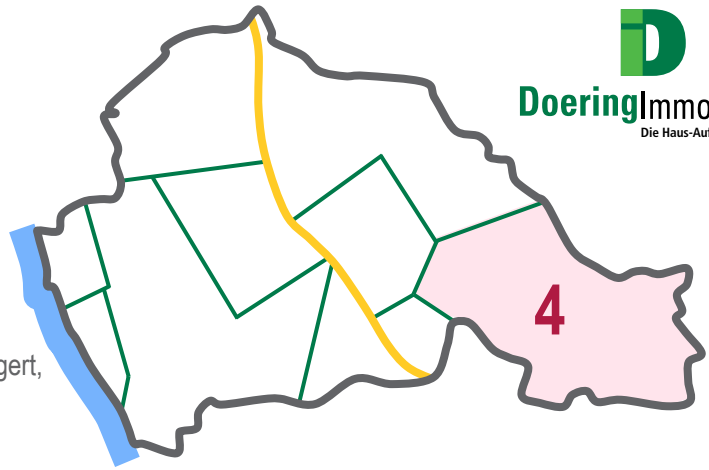
Grundsätzlich bringt ein Verkauf jedoch durchaus Vorteile. Damit man die Immobili-

lie gerecht aufteilen kann, ist es oft am einfachsten, sie in teilbares Vermögen – also Geld – umzuwandeln. Die beiden Ex-Partner können dann zum einen ihre Schulden bei der Bank tilgen, zum anderen bleibt oft auch noch genügend Kapital für einen Neuanfang übrig. Ein Profi-Makler kennt solche Fälle. Er weiß, wie hier vorzugehen ist, um die Immobilie in kurzer Zeit zu einem marktgerechten Preis zu verkaufen. In diesem Zusammenhang ist auch zu klären, ob eine Vorfälligkeitsentschädigung für die Ablösung des Immobilienkredits gezahlt werden muss. Ebenso sollten die Ex-Partner überprüfen, ob eventuell für den Immobilienverkauf Steuern zu zahlen sind. Bei selbst genutzten Immobilien ist das aber in der Regel nicht der Fall.

Möchten Sie wissen, was die beste Lösung für Ihre Scheidungsimmobilie ist? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern zu Ihren Möglichkeiten.

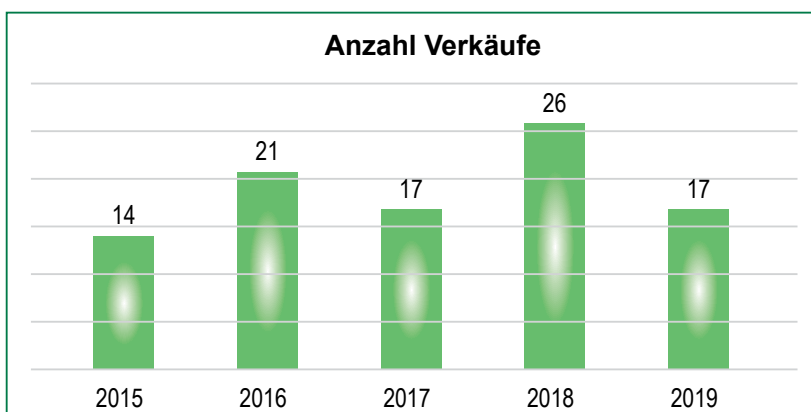
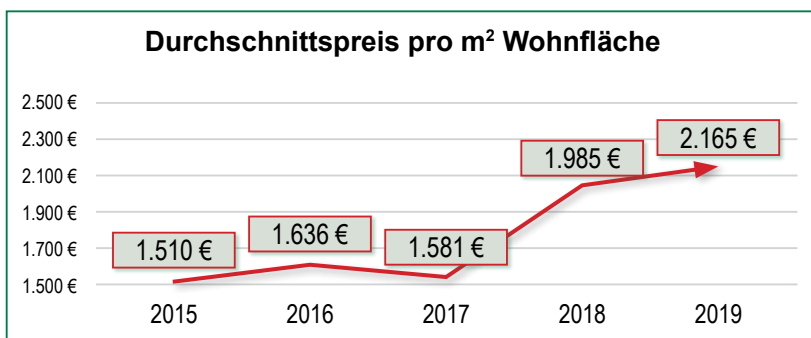
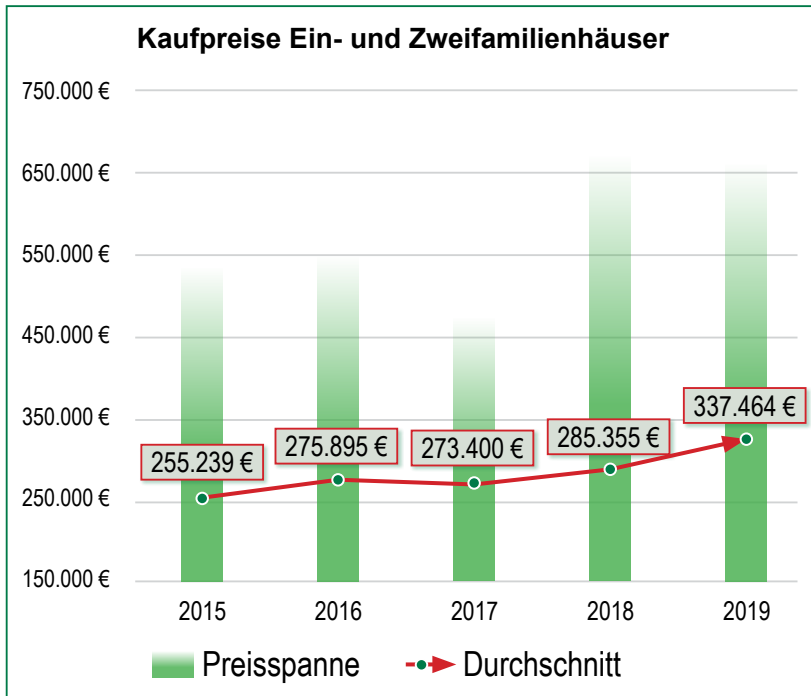
Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.





Berghausen

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



BERSE
FRUNET
SASSEMICH
OGGEMICH
NOMERICH

Preistrend

Region 4



Etwas ländlich, aber auch hier gibt es kaum noch „Schnäppchen“. Im östlichsten Teil von Königswinter fährt man etwas länger nach Bonn, bezahlt aber schon 35% mehr als vor zwei oder drei Jahren. Weil die Preise im Bonner Raum explodieren, schauen Hauskäufer vermehrt in das Umland. Hier bekommt man in der Regel auch Häuser mit großem Grundstück: 800 -1.200 m² sind hier fast normal.



Reinhard Doering

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



D
DoeringImmobilien www.villenmakler.de
Die Haus-Aufgaben-Profis.

117 Kundenbewertungen



19.10.2020: Der Verkauf meiner Wohnung in Bonn wurde vom Maklerbüro Doering professionell abgewickelt.

© 2020 POWERED BY MAKLER-EMPFEHLUNG.DE



DOERING Immobilien

✓ Proven Expert

Kundenbewertungen



SEHR GUT

100 % Empfehlungen

612 Kundenbewertungen

20.10.2020

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 4 | Kaltmiete Ø 6,00 € - 8,00 € / m² Wohnfläche

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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Bennerscheid	95,- € / m ²	110,- € / m ²	130,- € / m ²	135,- € / m ²	Kupferweg	I - II
Berghausen	145,- € / m ²	165,- € / m ²	200,- € / m ²	210,- € / m ²	Goldbergweg	II
Eudenbach	130,- € / m ²	145,- € / m ²	175,- € / m ²	185,- € / m ²	Quarzitweg	I
Frohnhardt	135,- € / m ²	155,- € / m ²	185,- € / m ²	195,- € / m ²	Frohnhardter Straße	II
Hühnerberg	95,- € / m ²	110,- € / m ²	130,- € / m ²	135,- € / m ²	Quirrenbacher Straße	I - II
Hüschede	110,- € / m ²	125,- € / m ²	150,- € / m ²	160,- € / m ²	Hüscheider Weg	I - II
Sand	105,- € / m ²	120,- € / m ²	145,- € / m ²	210,- € / m ²	Kastanienweg	II
Sassenberg	105,- € / m ²	120,- € / m ²	145,- € / m ²	150,- € / m ²	Sassenberger Straße	I - II
Willmeroth	95,- € / m ²	110,- € / m ²	130,- € / m ²	150,- € / m ²	Willmerother Straße	I - II
Eudenbach	130,- € / m ²	145,- € / m ²	175,- € / m ²	135,- € / m ²	Eudenbacher Straße	I
Berghausen	130,- € / m ²	150,- € / m ²	180,- € / m ²	185,- € / m ²	Berghausener Straße	II
Pützstück	115,- € / m ²	130,- € / m ²	155,- € / m ²	190,- € / m ²	Pützstückter Straße	I - II
Berghausen	115,- € / m ²	130,- € / m ²	200,- € / m ²	165,- € / m ²	Im Hagen	II

Bitte beachten Sie, dass diese Bodenrichtwerte gegenwärtige Vergleichswerte sind, die durch beeinflussende Faktoren wie Nachbarschaftsverhältnisse, privatrechtliche Lasten & Beschränkungen, Baulasten, Sonnenausrichtung, Hanglage, Bebaubarkeit oder auszuweisendem Hinterland korrigiert werden müssen.

Detaillierte Bodenwerte der Region finden Sie im Internet: www.boris.nrw.de

FAMILIENUNTERNEHMEN IM SIEBENGEIRGE

Hand aufs Herz: Makler gibt es wie Sand am Meer. Das Angebot ist riesig, die Qual der Wahl groß - und das Risiko, den falschen zu wählen: ebenso! Neben wichtigen Zertifikaten und Auszeichnungen ist es am Ende vor allem das Bauchgefühl, das den Ausschlag für eine Entscheidung gibt. Fühle ich mich wohl? Werde ich mit meinen Wünschen ernst genommen? Zähle ich als Mensch - und nicht nur als Klient?

Sie als Eigentümer vertrauen uns in der Regel den höchsten finanziellen Wert an, den Menschen besitzen. Ihr höchstes Gut. Ihr Zuhause. Wir wissen, dass das mehr als vier Wände mit einem Dach darauf sind. Dass dort Erinnerungen verborgen liegen, die nur Sie kennen. Geschichten, die nur Sie erzählen werden. Geschichten von Menschen, von Freunden, von Familie. Und vielleicht liegt genau darin das entscheidende Bauchgefühl, das unseren Kunden am Ende die Entscheidung für uns so leicht gemacht hat: Familie!



Emily

Emily Doering ist für die gute Stimmung im Büro verantwortlich. In ihrer Freizeit geht sie gerne im Siebengebirge spazieren.

Reinhard Doering

ist der Kopf und Gründer des Unternehmens, der 1997 mit viel Herzblut und Mut das Unternehmen gründete. Seine Leidenschaft ist es, Arbeitsabläufe perfekt zu organisieren und Trends im Immobilienbereich früh zu erkennen und sie zu nutzen. Gemeinsam mit den Mitgliedern des Competence Clubs der Immobilienprofis gestaltet er als Vordenker und Innovationsmotor die Immobilienbranche. Zum Ausspannen schwingt er sich gerne auf sein Mountainbike und ist mit dem Wohnmobil unterwegs.



Anna Bellinghausen-Doering

konnte sich dem „Immobilien-Virus“ wie ihr Bruder nicht entziehen. Für sie war immer klar: Ich will im Familienunternehmen mitarbeiten und die Tradition weiterführen. Als Immobilienmaklerin (IHK) schätzt sie den Kontakt zu Menschen und freut sich, wenn die Kunden mit ihrer Beratung zufrieden sind. Sie ist aktiv im rheinischen Karneval, trifft sich gerne mit Freunden und ist in ihrer Freizeit viel mit ihrer eigenen Familie unterwegs.

Benno Doering

ist bereits die zweite Generation im Familienunternehmen. Er hat schon früh die Begeisterung seiner Eltern für Immobilien erlebt. Deshalb war es für ihn selbstverständlich, dass er hier arbeiten wird. 2018 hat er sein berufsbegleitendes Studium an der EBZ Business School mit dem Titel „Master of Arts Real Estate Management“ abgeschlossen. Damit ist er eine wichtige Stütze im Unternehmen. Er treibt Fitness-Sport und ist begeisterter Eishockey-Fan der Kölner Haie.

Gerda Doering

ist die starke Kraft, die alles zusammenhält. Sie hält ihrem Mann den Rücken frei und kümmert sich um den aktiven Vertrieb. Als Ausbildungsverantwortliche ist sie außerdem Ansprechpartnerin für die Auszubildenden. Ehrenamtlich engagiert sie sich im Vorstand des Werbekreises Oberpleis. In ihrer Freizeit spaziert sie gerne mit dem Hund im Siebengebirge oder am Meer und genießt die Gartenarbeit im eigenen Garten.

Die Haus-Aufgaben-Profis.

Denn als Familienunternehmen leben und arbeiten wir genau so, wie es der Begriff auch ausdrückt. Solidarisch. Menschlich. Immer mit Bedacht und dem Herz am rechten Fleck. Wir - das sind nicht nur Reinhard und Gerda Doering als Gründer, sondern inzwischen auch Benno und Anna Doering, die als Gründerkinder beide schon vor Jahren ins Familienunternehmen eingestiegen sind. Weitere „Familienmitglieder“ sind unsere hochmotivierten Mitarbeiter und die Kollegen der Immobilienbörse Bonn / Rhein-Sieg. Fest steht: Ihnen als unsere Kunden sind wir ebenso stark verpflichtet wie unseren hohen Ansprüchen an uns selbst. Denn damit eine Familie wachsen kann, muss sie erst einmal in sich gedeihen. Orientiert an Werten und dennoch innovativer als manch kapitalgeführte Gesellschaft.

Für Sie denken wir langfristig. Nicht nur in Zahlen, sondern in Werten. Nicht nur in Plus und Minus, sondern in Qualität. In Fortschrittlichkeit. In Zukunft. Deshalb stellen wir uns innovativ auf und arbeiten in einem starken Netzwerk für Sie und Ihre Ziele. Regional verankert zwischen Bonn und dem Westerwald, mittendrin in Siebengebirge und Rhein-Sieg-Kreis. Und vor allem: mittendrin in einer Familie, die mehr für Sie will als Makeln und Marketing: Ganz Mensch sein zum Beispiel.



Corinna

Mit ihrem Hepa H14 Filter reinigt sie die Luft in den Geschäftsräumen von Doering Immobilien, indem ich 99,995 % aller Viren und Bakterien zum Schutze der Mitarbeiter und Kunden aus der Luft filtert. Stärken: Sie arbeitet leise und ohne Pause. Schwächen: Mit einer Größe von 130 cm und einem Gewicht von stolzen 78 Kilo liegt ihr Body-Mass-Index bei 45,6. Daran sollte sie arbeiten.

Gabriele Lecking

selbst wenn alles drunter und drüber geht, verliert sie nie die Orientierung, sondern hält eine perfekte Ordnung. Dank ihrer freundlichen Art werden unsere Kunden bestens und schnell bedient. Ehrenamtlich engagiert sie sich in der Sterbe- und Trauerbegleitung im Hospizverein. Entspannung findet sie beim Sport, Spazieren mit ihrem Hund sowie bei Treffen mit ihren Freunden.



Nina Kühn

ist Ihre Ansprechpartnerin bei Besichtigungen von Miet- und Kaufangeboten. Durch ihre langjährige Erfahrung in einem Notariat, in einer großen Hausverwaltung und in der Betreuung von kircheneigenen Grundstücken und Häusern ist sie eine wertvolle Unterstützung für unser Team. In der Freizeit erkundet sie gerne das Siebengebirge mit ihrem Hund Buddy.



Carola Roggelin

ist der Ruhepol im Vertriebsalltag. Im Backoffice ist sie in der Kundenbetreuung aktiv und beantwortet alle anstehenden Fragen. Ruhig und überlegt behält sie einen kühlen Kopf auch in stressigen Situationen. Als Pferdeliebhaberin genießt sie entspannte Ausritte im Siebengebirge.



Henning Bull

ist unser Mann für alle Fälle und rückt insbesondere die Immobilien in's rechte Licht. Er ist zuständig für die Gestaltung von Exposés, Werbepлакaten, Aushängen, Zeitungsanzeigen usw. Weiterhin kümmert er sich um online-Rundgänge, facebook, YouTube, Fotos und Filme. In seiner Freizeit will er auch hoch hinaus: er klettert leidenschaftlich gerne.

Astrid Muhr

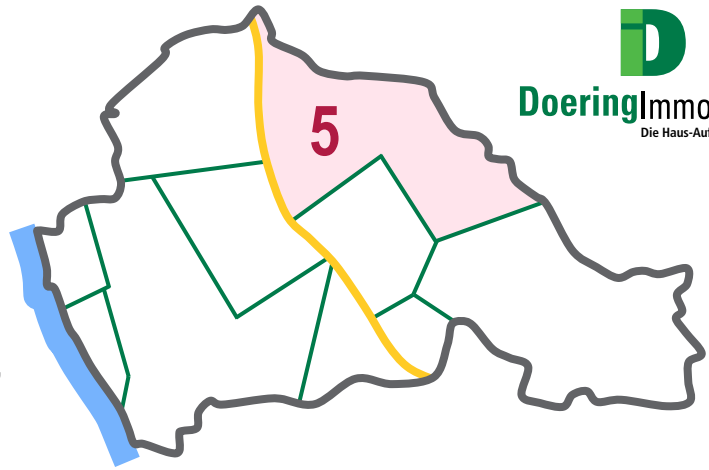
hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Bau- und Immobilienbranche, auch in der Vermarktung von Neubauprojekten. Als Immobilienmaklerin (IHK) ist sie für Akquise und Vertrieb zuständig. In ihren Freizeit ist sie gerne mit Freunden und Familie zusammen. Zu ihren Hobbys gehören Tennis, lesen und reisen.



Ralf Klein

unser Huusmeister heisst nicht Kaczmarek, wie bei den Bläck Fööss. Er beherrscht aber alles, was im und am Haus gemacht werden muss, um eine Immobilie herauszuputzen. Nach der Arbeit fährt er gerne Motorrad und ist seit vielen Jahren bei der freiwilligen Feuerwehr aktiv.

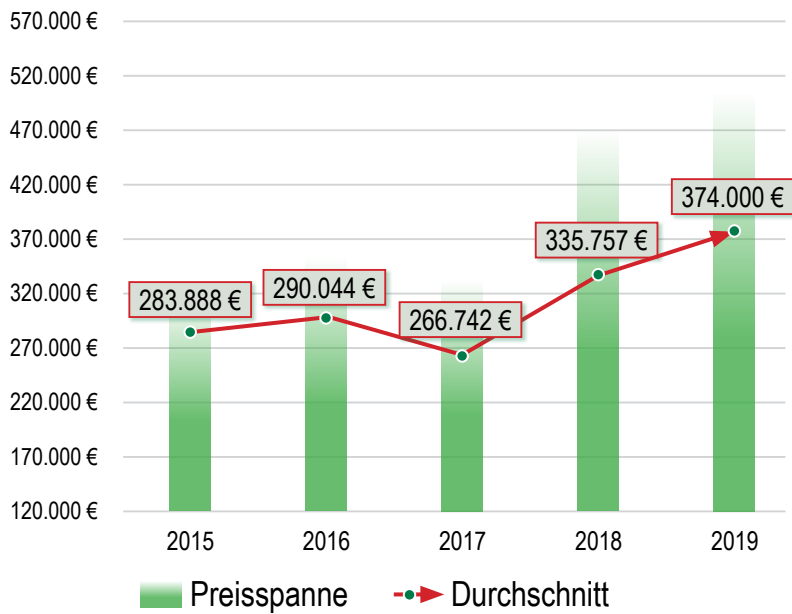




Uthweiler

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

Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser



ISBICH PLEESERHOON RÖPESE

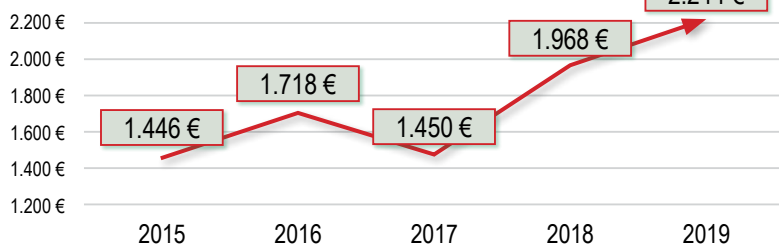
Preistrend

Region 5

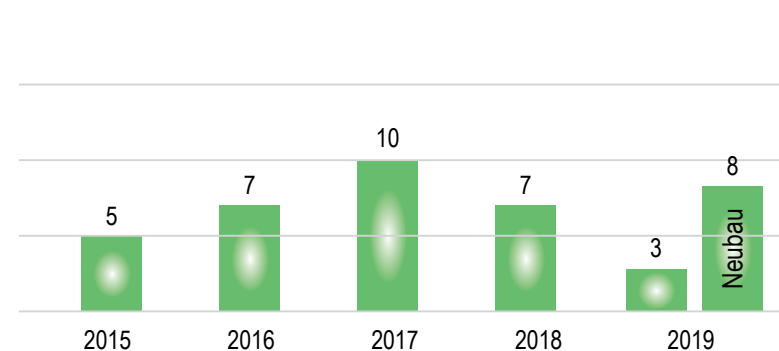


In dieser Region gab es früher mal zehn Verkäufe in einem Jahr. Damit konnte man keine belastbare Statistik erstellen, aber einen Trend bestimmen. Mit nur drei Verkäufen im Jahr 2019 ist eine statistische Auswertung einfach nicht möglich. Erkennbar ist aber, dass die Preise auch hier die 2000,- EURO pro m² Wohnfläche überschritten haben. Auffällig ist auch, dass mehr Neubauten als Altbauten verkauft wurden.

Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche ohne Neubauten



Anzahl Verkäufe



Reinhard Doering

Deutsche Post **DHL**

Öffnungszeiten:
Mo. - Fr.: 8:00 - 18:30 Uhr
Sa.: 08:00 - 13:00 Uhr

REWE
Fickes

Montag - Samstag 7:00 - 22:00 Uhr
53639 Königswinter, Dollendorfer Straße 27

Telefon: 02244/9218-0 • **Fax:** 02244/9218-20
E-Mail: info@rewe-oberpleis • **Web:** www.rewe-oberpleis.de

Weinlaube
Genieße den Moment

Besuchen Sie auch unseren Onlineshop unter:
www.weinlaube.de

WESTLOTTO

Öffnungszeiten:
Mo. - Fr.: 8:00 - 18:30 Uhr
Sa.: 08:00 - 13:00 Uhr

GILGEN'S
WALDWEIN & MORE

Öffnungszeiten:
Mo. - Sa.: 7:00 - 22:00 Uhr
So.: 08:00 - 18:00 Uhr

BUCHTIPP: Unsere Erbimmobilie

bei uns erhältlich



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

Oftmals werden finanzielle Rücklagen in eine Immobilie investiert, welche nach dem Ableben der Eigentümer nun an den oder die Erben übergeht. Mit dem Übergang des Erbes sind der Erbe oder die Erbgemeinschaft neben der emotionalen Belastung einer äußerst komplexen Thematik ausgesetzt, bei der es viele Dinge zu beachten gibt. Angefangen bei der Frage „Was macht man mit der Immobilie?“ bis hin zur korrekten Aufteilung möglicher Gegenstände und Vermögenswerte unter mehreren Erben: Eine Vielzahl relevanter Punkte sollte beachtet werden.

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

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

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

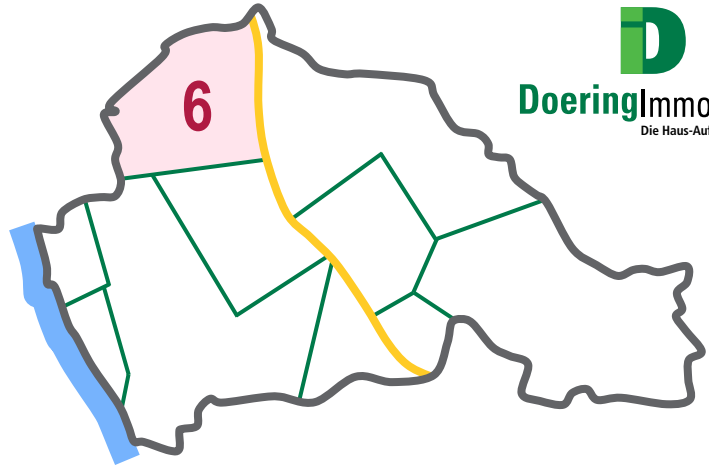
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

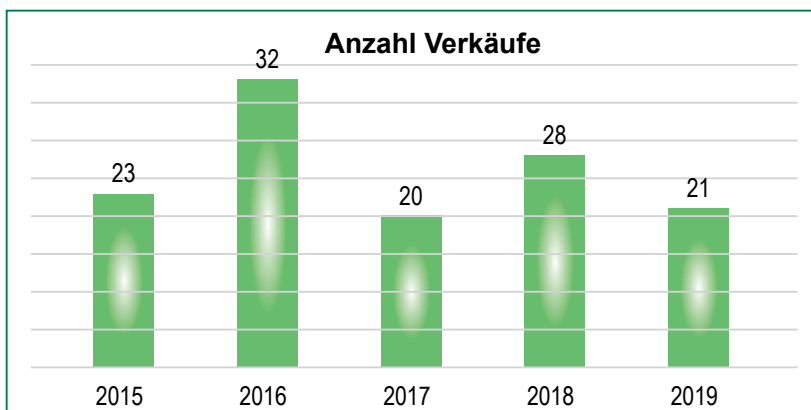
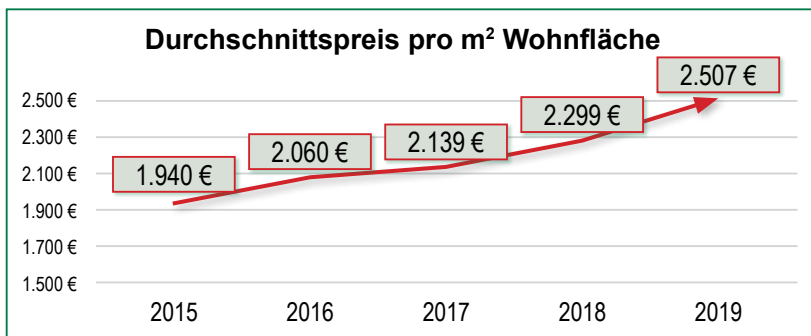
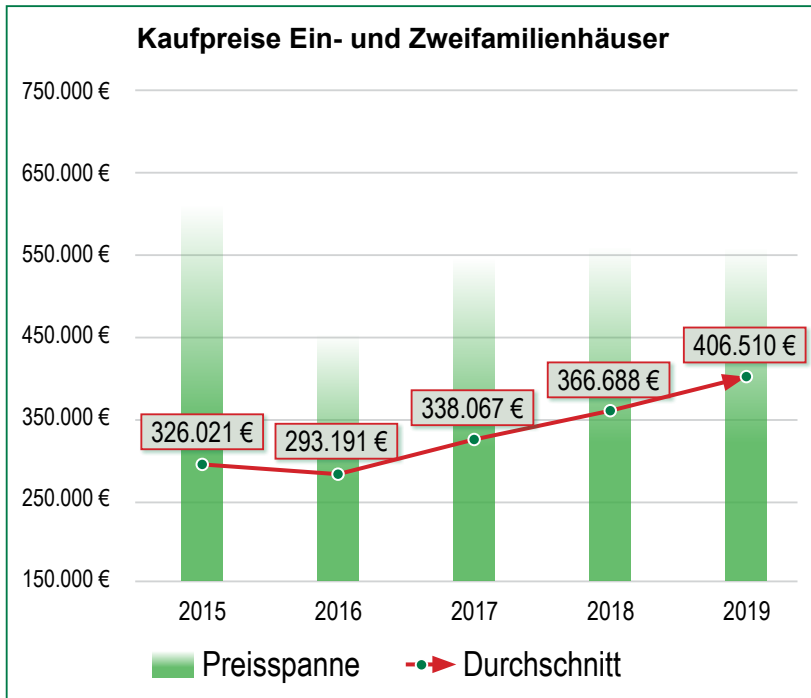
	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Bockeroth	115,- € / m²	130,- € / m²	155,- € / m²	165,- € / m²	Bockerother Straße	II
Eisbach	135,- € / m²	155,- € / m²	185,- € / m²	195,- € / m²	Kuckucksweg	I - II
Niederscheuren	90,- € / m²	100,- € / m²	120,- € / m²	125,- € / m²	Niederscheuren	I - II
Oberscheuren	90,- € / m²	105,- € / m²	125,- € / m²	130,- € / m²	Im Mühlenstück	I - II
Pleiserhohn	115,- € / m²	130,- € / m²	155,- € / m²	165,- € / m²	Köschbitze	I - II
Uthweiler	115,- € / m²	130,- € / m²	155,- € / m²	165,- € / m²	Siegburger Straße	I - II
Niederbuchholz	100,- € / m²	115,- € / m²	140,- € / m²	145,- € / m²	Buchholzer Straße	I - II

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



Stieldorf

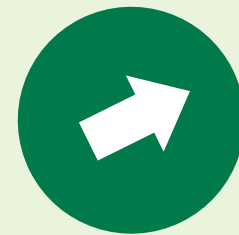
mit Frankenforst, Heiderhof, Höhnerhof, Oelinghoven, Rauschendorf, Stieldorf, Stieldorferhohn und Vinxel.



**STILDREP
FEUSSEL
RUSCHENDREP**

Preistrend

Region 6



In dieser Region gibt es bei den Kaufpreisen pro m² Wohnfläche und bei den Gesamtkaufpreisen nur eine Richtung: aufwärts! Hier wurden im Schnitt 2.500,- EURO pro m² Wohnfläche bezahlt. Die Nähe zu Bonn ist offensichtlich sehr begehrt. Damit gehört Stieldorf, Vinxel und Co. zu den teuersten Wohngegenden im Königswinterer Bergbereich.



Reinhard Doering

BUCHTIPP: Unsere Scheidungsimmobilie

bei uns
erhältlich



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

Wie also umgehen mit dieser Situation?

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

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

BUCHTIPP: Meine Immobilie im Alter

bei uns
erhältlich



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

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

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

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Rauschendorf	205,- € / m ²	225,- € / m ²	270,- € / m ²	310,- € / m ²	Im Sportfeld	II
Stieldorf	200,- € / m ²	220,- € / m ²	260,- € / m ²	270,- € / m ²	Zur Glockenwiese	II
Stieldorf	240,- € / m ²	260,- € / m ²	310,- € / m ²	360,- € / m ²	Im Stebich	II
Stieldorf	190,- € / m ²	210,- € / m ²	250,- € / m ²	260,- € / m ²	Waldfriedenstraße	I - II
Stieldorf / Oelinghoven	200,- € / m ²	220,- € / m ²	260,- € / m ²	270,- € / m ²	Auf dem Forst	I - II
Stieldorf / Oelinghoven	240,- € / m ²	260,- € / m ²	310,- € / m ²	360,- € / m ²	Pfarrer-Palm-Straße	II
Stieldorf / Oelinghoven	190,- € / m ²	210,- € / m ²	250,- € / m ²	260,- € / m ²	Eichenbachstraße	I - II
Stieldorferhohn	115,- € / m ²	130,- € / m ²	155,- € / m ²	165,- € / m ²	Stieldorferhohn	II
Vinxel	210,- € / m ²	230,- € / m ²	280,- € / m ²	320,- € / m ²	Am Wiesenhang	I - II
Vinxel	210,- € / m ²	230,- € / m ²	280,- € / m ²	320,- € / m ²	Eichendorffstraße	I - II
Vinxel	185,- € / m ²	205,- € / m ²	245,- € / m ²	260,- € / m ²	Vinxler Straße	II
Oelinghoven	195,- € / m ²	210,- € / m ²	250,- € / m ²	260,- € / m ²	Oelinghovener Straße	II
Rauschendorf	170,- € / m ²	190,- € / m ²	230,- € / m ²	240,- € / m ²	Am Tor	II
Rauschendorf	205,- € / m ²	225,- € / m ²	270,- € / m ²	310,- € / m ²	Im Sportfeld	II

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

Immobilien: Ehrlich verkauft am schnellsten.



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

- Wartung Heizung & Sanitär
- Badsanierung
- Neu- und Umbau
- Wärmepumpen
- Erdwärme
- Modernisierung
- Beratung & Planung



A. Abeln Haustechnik
Installateur- und
Heizungsbauermeister

Am Frohnacker 5
53639 Königswinter

Tel.: 0 22 44 / 900 95 30
Fax: 0 22 44 / 900 95 31
info@abeln-haustechnik.de
www.abeln-haustechnik.de

www.abeln-haustechnik.de



Foto: © hemul75/Depositphotos.com

Keine kahlen Wände mehr – mit virtueller Möblierung

Bilder sagen mehr als Worte – auch wenn es um den Verkauf einer Immobilie geht. Deshalb sind professionelle Fotos besonders wichtig. Doch nicht nur mit Licht und Winkel kann man gute Fotos zaubern, auch das virtuelle Möblieren hilft dabei, für die eigene Immobilie die passende Zielgruppe zu erreichen – sowohl online als auch im Exposé.

Bei der Onlinesuche nach der Traumimmobilie spielen Fotos eine entscheidende Rolle. Qualitativ hochwertige Fotos vermitteln einen sehr viel besseren Eindruck als Bilder, die mit dem Handy gemacht wurden. Dieser Unterschied spiegelt sich ebenfalls in der Anzahl der Kaufinteressenten wieder.

Mit virtueller Möblierung leere Räume füllen

Bei leeren Räumen fällt es potenziellen Käufern oft schwer, ein Wohngefühl zu entwickeln. In diesem Fall gibt es die Möglichkeit des virtuellen Möblierens. Dafür werden zunächst professionelle Fotos des Raumes geschossen, in die man dann mithilfe von Software Möbelstücke einfügt. Der Interessent bekommt somit ein Gefühl für die Größe des Raumes. Es ist wichtig, dass die Räume keinesfalls leer sind oder schmutzig aussehen und dass eine positive

Stimmung erzeugt wird. Finden Kaufinteressenten ein Haus oder eine Wohnung attraktiv, dann nehmen sie in der Regel auch Kontakt auf. Außer den Fotos im Internet, die zur Kontaktaufnahme verhelfen sollen, ist dann natürlich auch die Präsentation der Immobilie bei der Besichtigung entscheidend. Hier können Verkäufer auf Home Staging zurückgreifen. Wir helfen Ihnen dabei, die richtige Lösung für Ihre Immobilie zu finden. Mit richtigen Möbeln oder virtuell.

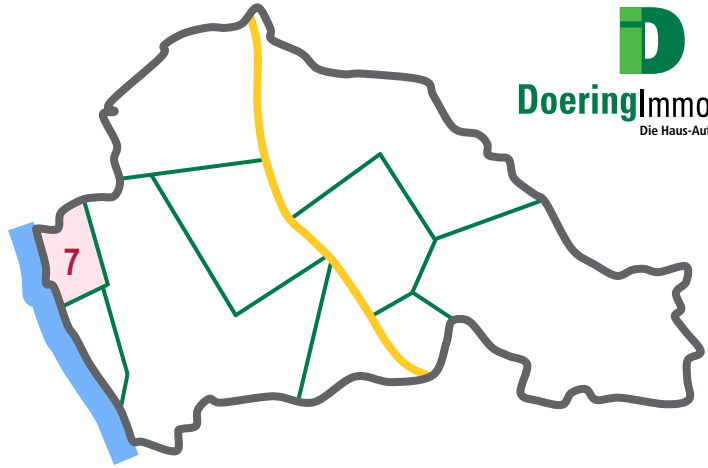
Immobilienfotos vom Profi

Profis wissen: Ein gutes Foto braucht Zeit. Häufig sieht man erst hinterher, dass etwas mit dem Foto nicht stimmt. Es ist entweder verschwommen, zu dunkel, zu hell, oder es sind Gegenstände zu sehen, die nicht in das Bild passen. Auch die Lichtverhältnisse können sich im Nachhinein als ungünstig erweisen. Daher sollte man sich Zeit neh-

men, um den jeweiligen Raum auf sich wirken zu lassen und die Atmosphäre richtig einfangen zu können. Der zusätzliche Zeitaufwand, den man braucht, um wirklich zufriedenstellende Fotos zu erhalten, macht sich bezahlt.

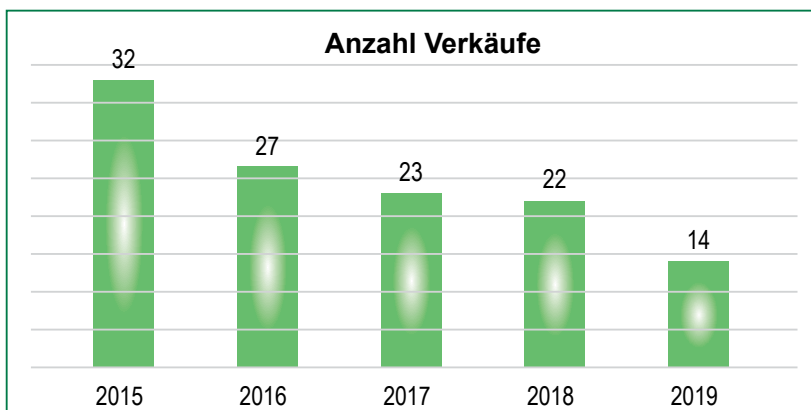
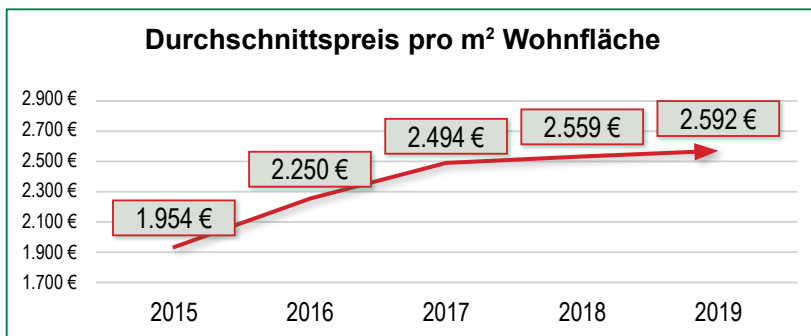
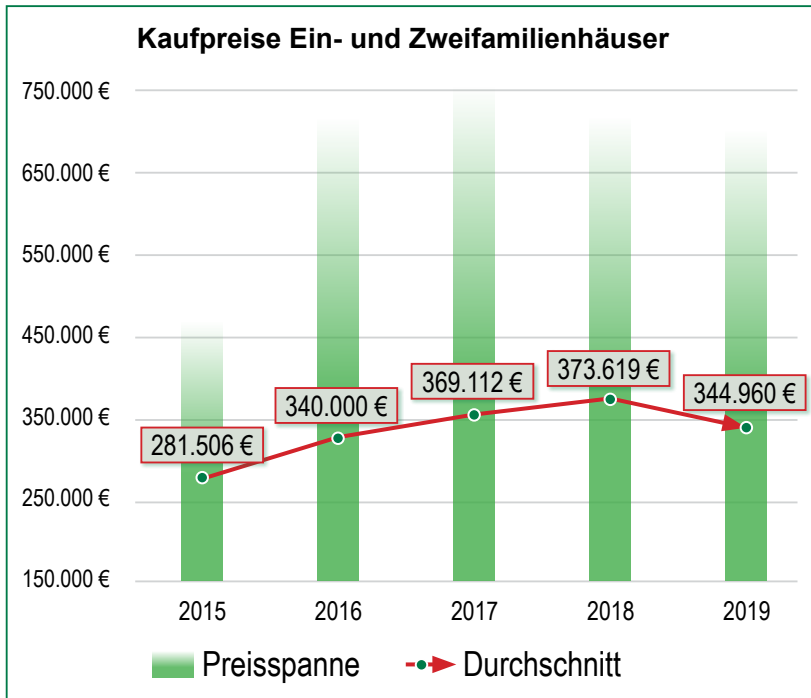
Der Sinn hinter einem herausragenden Immobilienfoto ist es, ein wohliges Wohngefühl zu vermitteln. Daher sollten Sie vor dem Fototermin alle persönlichen Gegenstände entfernen und stattdessen die Deko eher neutral halten. Achten Sie darauf, Ihre Schreibtische und Regale zu entrümpeln. Weniger ist in diesem Falle mehr. Unser Fotograf, Oliver Höcker, kann auch persönliche Bilder unkenntlich machen, um Ihre Privatsphäre zu wahren.

**Sie suchen Unterstützung bei der Vermarktung Ihrer Immobilie?
Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.**



Dollendorf

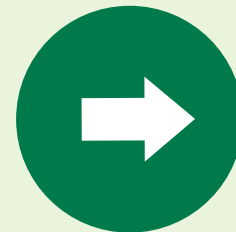
mit Niederdollendorf,
Oberdollendorf
und Römlinghoven.



DOLLDRP

Preistrend

Region 7



Die durchschnittlichen Kaufpreise sind etwas gefallen. Die Ursache liegt aber in der Tatsache, dass 2019 in Dollendorf nur kleine Häuser mit durchschnittlich 110 bis 140 m² Wohnfläche verkauft wurden. Daraus resultieren kleine Kaufpreise. Beim Preis pro m² Wohnfläche zeigt sich, dass die Ortsteile am Rhein beliebt sind und überdurchschnittlich gut bezahlt werden.



Reinhard Doering

Immobilie geerbt: Annehmen oder ausschlagen?

Im ersten Moment scheint die Antwort auf diese Frage offensichtlich. Schließlich sind Immobilien in Deutschland viel wert – wer also sollte darauf verzichten wollen? Doch wer erbt, erbt nicht nur Vermögenswerte, sondern auch Schulden. Bevor Sie ein Erbe annehmen, ist es also äußerst ratsam, sich gut über die finanzielle Situation des Verstorbenen zu informieren.

Nur wenn Sie die finanziellen Verhältnisse sowie den Zustand und den Wert der geerbten Immobilie kennen, können Sie eine sinnvolle Entscheidung treffen, ob Sie das Erbe annehmen oder ausschlagen. Sie haben nämlich per Gesetz die Möglichkeit, das Erbe innerhalb von sechs Wochen beim zuständigen Nachlassgericht abzulehnen. Stichtag ist der Zeitpunkt, an dem Sie von dem Erbe erfahren. Reagieren Sie in dieser Zeit nicht, gilt die Erbschaft als angenommen.

Schritt 1: Die finanzielle Situation des Erblassers eruieren

Um sich ein umfangreiches Bild über die finanzielle Situation des Verstorbenen zu machen, müssen Sie ein paar Nachforschungen anstellen. Mit einem Blick auf die Kontoauszüge ist es nicht unbedingt getan. Es könnten auch Anlagen in Aktien und Fonds vorhanden sein. Um sich vor unangenehmen Überraschungen zu schützen, müssen Sie aber vor allem überprüfen, ob noch laufende Kredite, Verbraucher- oder Immobiliendarlehen existieren oder ob der Erblasser beispielsweise Bürgschaften übernommen oder

sich anderweitig verschuldet hat. Sind seine Unterlagen sehr unübersichtlich, können Sie eine so genannte Nachlasspflegschaft beim Nachlassgericht beantragen. Sie dient dazu, das Vermögen des oder der Erben von dem Nachlass des Verstorbenen zu trennen. So soll erreicht werden, dass das private Vermögen der Erben nicht tangiert wird, falls aus dem Erbe überraschenderweise viele Gläubiger befriedigt werden müssen. Ihre Haftung als Nachlassempfänger wird damit begrenzt.

Schritt 2: Den Zustand der geerbten Immobilie prüfen

Sind im Erbe eine oder mehrere Immobilien enthalten, sollten Sie diese natürlich ebenfalls genau unter die Lupe nehmen, bevor Sie sich für eine Annahme des Erbes entscheiden. Handelt es sich bei der geerbten Immobilie um ein Mehrfamilienhaus, ist zu prüfen, ob alle Wohnungen und Gewerbeflächen vermietet sind, ob größere Renovierungs- und Sanierungsarbeiten anstehen und ob die Immobilie sich trägt, sprich mit den Mieteinnahmen Renditen erwirtschaftet werden. Wird das Gebäude von einem Ver-

walter bewirtschaftet, kann dieser dazu Auskunft geben. Er hat auch die entsprechenden Unterlagen. Bei einem Einfamilienhaus oder einer Eigentumswohnung sollten Sie ebenfalls den Zustand und die Ausstattung einer Prüfung unterziehen. Dabei können Sie gegebenenfalls die Hilfe eines Gebäudesachverständigen, Architekten oder Maklers in Anspruch nehmen. Falls sich Sanierungen angestaut haben, die Ihr Budget übersteigen, ist das aber selbstverständlich kein Grund, das Erbe auszuschlagen, auch wenn Sie selbst kein Interesse daran haben, die Immobilie zu nutzen oder zu vermieten. Vielmehr sollten Sie sich dann damit beschäftigen, wie Sie Ihre geerbte Immobilie zu einem guten Preis veräußern können.

Sie haben eine Immobilie geerbt und wissen nicht, ob Sie dieses Erbe annehmen sollen? Wir beraten Sie gerne.

Rechtlicher Hinweis:

Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

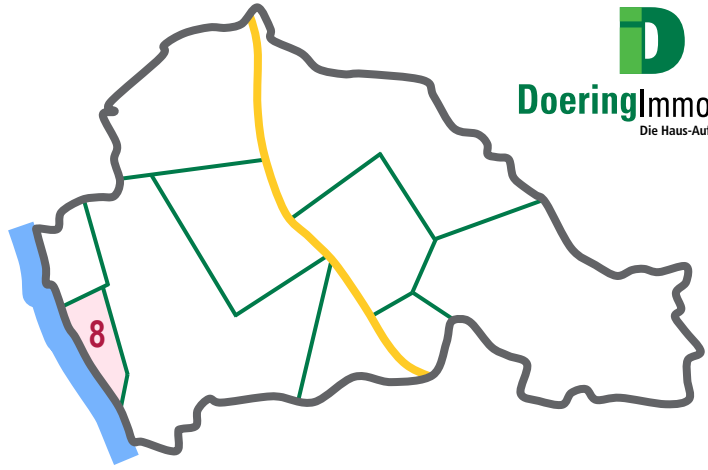
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als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

BODENRICHTWERTE

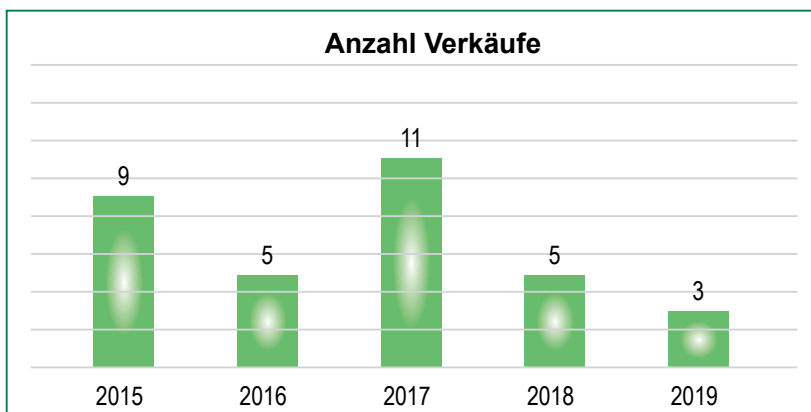
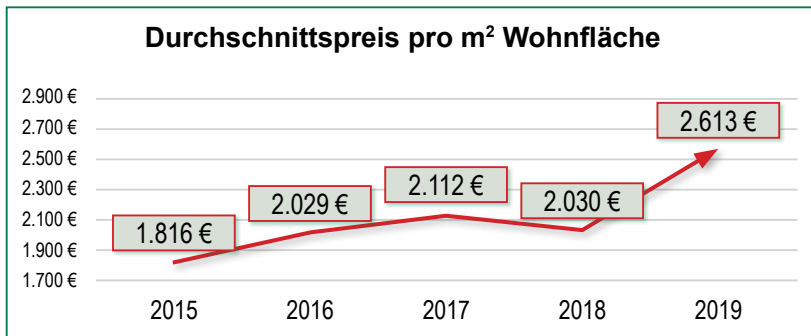
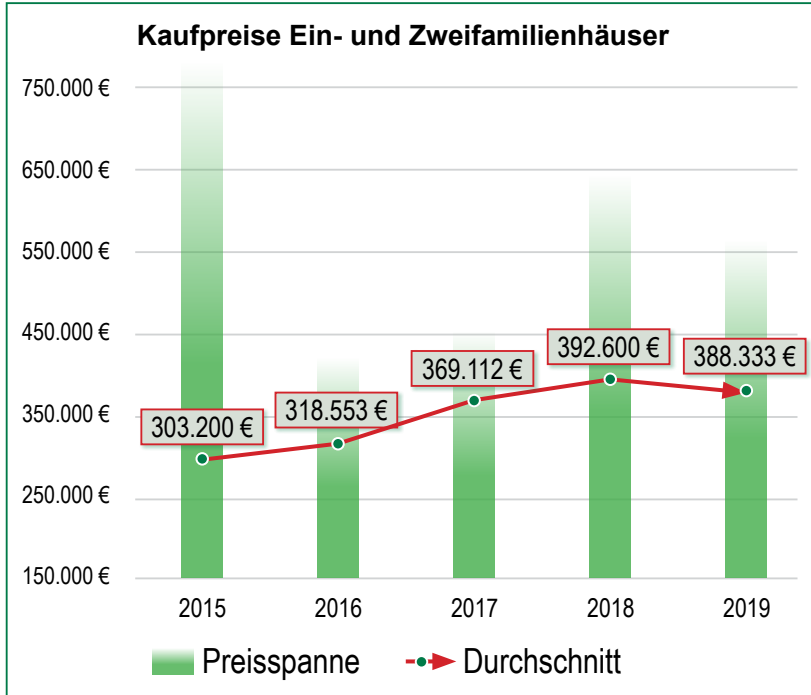
für unbebautes Bauland

	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Niederdollendorf	190,- € / m ²	210,- € / m ²	250,- € / m ²	260,- € / m ²	Petersbergstraße	I - II
Oberdollendorf	200,- € / m ²	220,- € / m ²	260,- € / m ²	270,- € / m ²	Heisterbacher Straße	II - III
Niederdollendorf	215,- € / m ²	235,- € / m ²	280,- € / m ²	320,- € / m ²	Am Dornenkreuz	I
Oberdollendorf	250,- € / m ²	280,- € / m ²	340,- € / m ²	390,- € / m ²	Lommerwiese	I
Oberdollendorf	270,- € / m ²	300,- € / m ²	360,- € / m ²	410,- € / m ²	Laurentiusstraße	II
Oberdollendorf	235,- € / m ²	260,- € / m ²	310,- € / m ²	360,- € / m ²	Mönchsweg	I - II
Oberdollendorf	110,- € / m ²	115,- € / m ²	125,- € / m ²	125,- € / m ²	Im Mühlenbruch	I - III
Oberdollendorf	245,- € / m ²	270,- € / m ²	320,- € / m ²	370,- € / m ²	Kirchbüchel	II

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



Altstadt



WINTER

Preistrend

Region 8



2019 wurden nur drei Einfamilienhäuser mit Wohnflächen zwischen 115 und 160 m² Wohnfläche verkauft. Wenn dieser Trend sich fortsetzt, können wir diese Region schließen. Im Gegensatz zum Bergbereich von Königswinter sind die Grundstücke hier sehr klein: 2019 bis Mitte 2020 lag die durchschnittliche Grundstücksgröße bei 170 m², während im Bergbereich 800 -1000 m² durchaus üblich sind.



Reinhard Doering



PFLEGE - BETREUUNG - HAUSHALTSHILFE

PFLEGE DAHEIM

24 Stunden Pflege mithilfe qualifizierter osteuropäischer Pflegekräfte

Dicura Seniorenbetreuung,
Berning u. Hoenig GbR
Georgstraße 26a
53111 Bonn

Web: www.dicura-pflege.de

Tel.: 0178 69 07 195

E-mail: info@dicura-pflege.de

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 8 | Kaltmiete **Ø 7,00 € - 9,50 € / m² Wohnfläche**

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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

	2017	2018	2019	2020	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Königswinter	205,- € / m ²	225,- € / m ²	270,- € / m ²	310,- € / m ²	Brandstraße	II
Königswinter	250,- € / m ²	280,- € / m ²	340,- € / m ²	390,- € / m ²	Hubertusstraße	II
Königswinter	220,- € / m ²	235,- € / m ²	280,- € / m ²	320,- € / m ²	Steinmetzstraße	I - II

Bitte beachten Sie, dass diese Bodenrichtwerte gegenwärtige Vergleichswerte sind, die durch beeinflussende Faktoren wie Nachbarschaftsverhältnisse, privatrechtliche Lasten & Beschränkungen, Baulasten, Sonnenausrichtung, Hanglage, Bebaubarkeit oder auszuweisendem Hinterland korrigiert werden müssen.

Detaillierte Bodenwerte der Region finden Sie im Internet: www.boris.nrw.de

Leibrente: Immobilie verkaufen, darin wohnen bleiben und Rente aufbessern

Wenn im Alter die Rente zu knapp ist oder das Vorerbe ausgeschüttet werden soll, lohnt sich die Immobilienverrentung, um mehr finanzielle Freiheit zu gewinnen. Eine Variante davon ist die Leibrente. Wie das funktioniert, erfahren Sie hier.

Bei der Leibrente verkaufen Eigentümer ihre Immobilie – Haus oder Wohnung – und erhalten lebenslang monatlich einen vereinbarten Betrag: die Rente und gleichzeitig ein Wohnrecht. Dies kann lebenslang gelten oder zeitlich festgelegt werden. Für den Immobilienverkäufer bedeutet das, er kann im Eigenheim verbleiben, ohne Miete zahlen zu müssen. Der Käufer dagegen zahlt in der Regel eine monatliche Rente an den Verkäufer. Manchmal erwirbt er die Immobilie auch mit einer Einmalzahlung oder auch mit einer Mischung aus beiden Zahlungsmöglichkeiten. Die Leibrenten, die als gleichbleibende Bezüge gezahlt werden, gelten für die Lebenszeit des Verkäufers. Dagegen gibt es die Zeitrente, bei der ein Zeitraum festgelegt wird, wie lang die Rente gezahlt wird.

Leibrente und Wohnrecht werden dabei notariell beurkundet und im Grundbuch eingetragen. Durch die Eigentumsübertragung übernimmt der Käufer auch die Verantwortung für die Immobilie. Er verpflichtet sich, für anfallende Kosten aufzukommen, wie beispielsweise für Instandhaltungskosten oder die Grundsteuer.

Gründe für die Leibrente

Immer mehr Immobilienbesitzer in Deutschland entdecken die Immobilienverrentung für sich. Das hat ganz unterschiedliche Gründe. Die einen möchten sich noch einmal etwas gönnen, wie beispielsweise reisen. Für andere steht dagegen eine frühzeitige Planung des Erbes im Vordergrund. Gerade bei mehreren Erben ist das sinnvoll. Schließlich lässt sich eine Immobilie nur schwer teilen. Bares Geld dagegen ist einfacher teilbar. Viele Immobilienverrenter haben sogar ihre Enkel im Blick und möchten diesen gute Startchancen für ihr Leben ermöglichen, indem sie beispielsweise das Geld für das Studium anlegen.

So wird die Rente berechnet

Um zu wissen, für wie viel die Immobilie verrentet werden kann, müssen Eigentümer wissen, wie viel sie genau wert ist. Profi-Makler ermitteln hier einen marktgerechten Preis. Auf dieser Grundlage kann dann die Rente berechnet werden. Die Höhe der Rente ist dann aber noch davon

abhängig, für welches Modell sich Eigentümer entscheiden. Leibrente oder Zeitrente, Rente mit oder ohne Einmalzahlung. Dabei besteht Vertragsfreiheit.

Welches Erlösmodell passt für mich?

Zu welchen Konditionen Sie Ihre Immobilie verrenten, ist von Ihren individuellen Plänen abhängig. Benötigen Sie eine größere Geldsumme? Möchten Sie sich einen großen Traum erfüllen? Möchten Sie schon einen Großteil des Erbes an Kinder und Enkel ausschütten? Ist Ihre monatliche Rente bereits hoch genug, um davon gut leben zu können? Wir beraten Sie, welches Modell für Sie geeignet ist und helfen ihnen, den passenden Käufer zu finden. Telefon 02244-870975

Rechtlicher Hinweis:

Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.



Foto: pixabay



Fotolia_54120953_L

Wozu lebenslanges Wohnrecht?

Ein lebenslanges Wohnrecht erlaubt Menschen, eine Immobilie zu bewohnen, ohne sie zu besitzen oder Miete dafür zu zahlen. Sich dieses Recht zu sichern, kann in verschiedenen Situationen sinnvoll sein – etwa im Falle einer Schenkung oder Immobilienverrentung. Dabei gibt es einige Details zu beachten. Wie funktioniert das also mit dem lebenslangen Wohnrecht?

Die Mieten steigen und der Wohnraum ist knapp. Deshalb fragen sich viele Menschen – vor allem Senioren –, wie sie ihren Wohnraum auch dann absichern können, wenn sie ihre eigene Immobilie verkaufen oder veräußern. Ein lebenslanges Wohnrecht ist hier die Lösung. Wer dieses Recht besitzt, darf bis zu seinem Lebensende in dem jeweiligen Haus oder der jeweiligen Wohnung wohnen, auch wenn er nicht (mehr) der Eigentümer ist. Das Wohnrecht ist fest an die Immobilie gebunden. Sollte diese erneut verkauft werden, darf der Inhaber des Wohnrechts also trotzdem darin wohnen bleiben.

Schenkungen oder Verrentung

Ein lebenslanges Wohnrecht kann zum Beispiel vereinbart werden, wenn Eltern ihr Haus auf ihr Kind übertragen möchten, um Erbschaftsteuer zu sparen und dennoch darin wohnen bleiben möchten. Eine andere Möglichkeit ist auch die Immobilienverrentung. Hier können Eigentümer ihre Immobilie zu einer „Rente aus Stein“ machen – und mit einem lebenslangen Wohnrecht darin wohnen bleiben. Das Geld für ihre Immobilie können Sie als Einmalzahlung oder als

monatliche Rente erhalten – oder auch als Mischform aus beiden Varianten.

Wohnrecht ins Grundbuch eintragen lassen

Wer ein Wohnrecht besitzt, sollte es ins Grundbuch eintragen lassen. Denn nur so ist es rechtlich abgesichert. Ist es nicht im Grundbuch eingetragen, kann es unter Umständen bei einem Besitzerwechsel angefochten oder sogar aufgehoben werden. Steht das lebenslange Wohnrecht dagegen im Grundbuch, kann es dem Wohnrechtinhaber nicht entzogen oder gekündigt werden. Darüber hinaus ist es sinnvoll, sich ein Rückforderungsrecht einräumen zu lassen. So kann die Immobilie zurückgefordert werden, falls die Kinder, denen sie durch eine Schenkung übertragen wurde, in eine Insolvenz geraten. Die Immobilie ist dann vor der Vollstreckung geschützt und geht stattdessen zurück an die Eltern.

Nießbrauchrecht statt Wohnrecht

Im Gegensatz zum Wohnrecht beinhaltet das Nießbrauchrecht ein Nutzrecht an einer Immobilie. Dieses Recht ist zum Beispiel

sinnvoll, wenn der Wohnrechtsinhaber pflegebedürftig wird und in einem Pflegeheim betreut werden muss. Dann nützt ihm das Wohnrecht wenig. Das Nießbrauchrecht hingegen gestattet ihm auch, die Räume, die er nicht selbst bewohnen kann oder will, zu vermieten. Mit den Mieteinnahmen kann er möglicherweise die Pflegekosten finanzieren, aber auch bei einer Auswanderung oder längeren Abwesenheit vom Wohnort bleibt ihm durch die Vermietung eine Einnahmequelle erhalten. Dabei trägt der Inhaber des Nießbrauchrechts aber auch die wirtschaftliche Verantwortung für die Immobilie und muss die anfallenden Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskosten übernehmen.

Möchten Sie wissen, ob sich lebenslanges Wohnrecht für Sie und Ihre Immobilie lohnt? Kontaktieren Sie uns!

Wir beraten Sie gern: 02244-870975, rd@villenmakler.de

Rechtlicher Hinweis:

Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

Notverkauf und Zwangsversteigerung – Mit Hilfe eines Maklers vermeiden

Scheidung, beruflicher Wechsel oder Arbeitslosigkeit durch Corona: Wer sich in einer dieser Situationen befindet, muss oft schnell seine Immobilie verkaufen. Aber auch ein Notverkauf kann manchmal in einer Zwangsversteigerung enden, wenn man ihn allein vornimmt. Oft kostet das den Eigentümer viel Geld, weil die Immobilie unter Wert verkauft wird. Ein Profi-Makler hilft Ihnen, dies zu vermeiden.

Zuerst die gute Nachricht: Noch immer ist die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt größer als das Angebot. Das heißt also, Sie sind in der stärkeren Verhandlungsposition. Das können Sie allerdings nur dann richtig nutzen, wenn Sie gut argumentieren können. Das setzt allerdings voraus, dass Sie den Wert der Immobilie und Ihre Zielgruppe genau kennen.

Der Profi-Makler als Mediator

Sollte Ihnen das nicht gelingen, geht es Ihnen unter Umständen wie unserem fiktiven Paar Andrea und Maik Koch. Nach einigen Jahren Ehe beschließen die beiden sich scheiden zu lassen. Maik plant einen Neuanfang und braucht nun das Geld, um sich in einer anderen Stadt niederzulassen. Andrea möchte lieber in der Immobilie wohnen bleiben. Beide können sich nicht auf einen Preis einigen. Es droht die Teilungsversteigerung. Diese könnte unter Umständen nicht nur dazu führen, dass die Immobilie unter Wert verkauft wird, sondern bringt

auch noch erhebliche Mehrkosten für Notar und Gericht mit sich. Ein Freund gibt Maik den Rat einen erfahrenen Makler zu Rate zu ziehen.

Gesagt, getan. Nachdem der Termin gemacht wurde, lässt sich der Makler zunächst einmal die Situation erklären. Als ausgebildeter Mediator ist es ihm möglich zwischen den beiden Ex-Partnern zu vermitteln und eine Grundlage für eine Zusammenarbeit zu schaffen. Gemeinsam einigt man sich darauf, die Immobilie insgesamt zu verkaufen und dann den Gewinn zu teilen.

Nachdem der Immobilienmakler die Immobilie bewertet hat, einigt man sich auf einen Verkaufspreis. Somit kann der Makler mit der Vermarktung beginnen. Der Immobilienexperte erstellt ein Exposé mit optimalen Fotos und Beschreibungen der Immobilie und besorgt die wichtigsten Unterlagen, wie zum Beispiel den Energieausweis und den Auszug aus dem Grundbuch.

Profi-Makler mit Expertise

Durch seine Expertise kennt der Profi-Makler die Zielgruppe für die Immobilie genau und vermarktet diese auch gezielt. Dazu benutzt er sowohl diverse Immobilienplattformen im Internet als auch sein eigenes Netzwerk. Schnell melden sich Interessenten für die Immobilie.

Um nicht im Besichtigungschao zu versinken, sortiert der routinierte Makler durch gezielte Fragestellungen schon einmal die Interessenten und unterscheidet echte Interessenten von Besichtigungstouristen. Sehr hilfreich sind dabei auch virtuelle Besichtigungen, die gerade in Corona-Zeiten kontaktlos einen sehr guten Eindruck der Immobilie vermitteln. Dann kann es an die Besichtigungen in der Immobilie gehen. Da diese meist in der Woche stattfinden, ist es schwierig für Maik und Andrea an den Besichtigungen teilzunehmen.

Aber auch das ist kein Problem, denn der Profi-Makler nimmt sich den Besichtigungen an. Die Fragen der Interessenten beantwortet er ruhig und mit Fachwissen. Schnell findet sich ein Käufer. Und auch bei dem anstehenden Notartermin lässt der Profi-Makler das zukünftige Ex-Ehepaar nicht im Stich und begleitet sie.

Das Haus ist verkauft und Dank der geschickten Argumentation des Maklers wurde sogar noch ein etwas höherer Kaufpreis erzielt. Maik und Andrea teilen das Geld und können nun ein neues Leben beginnen.

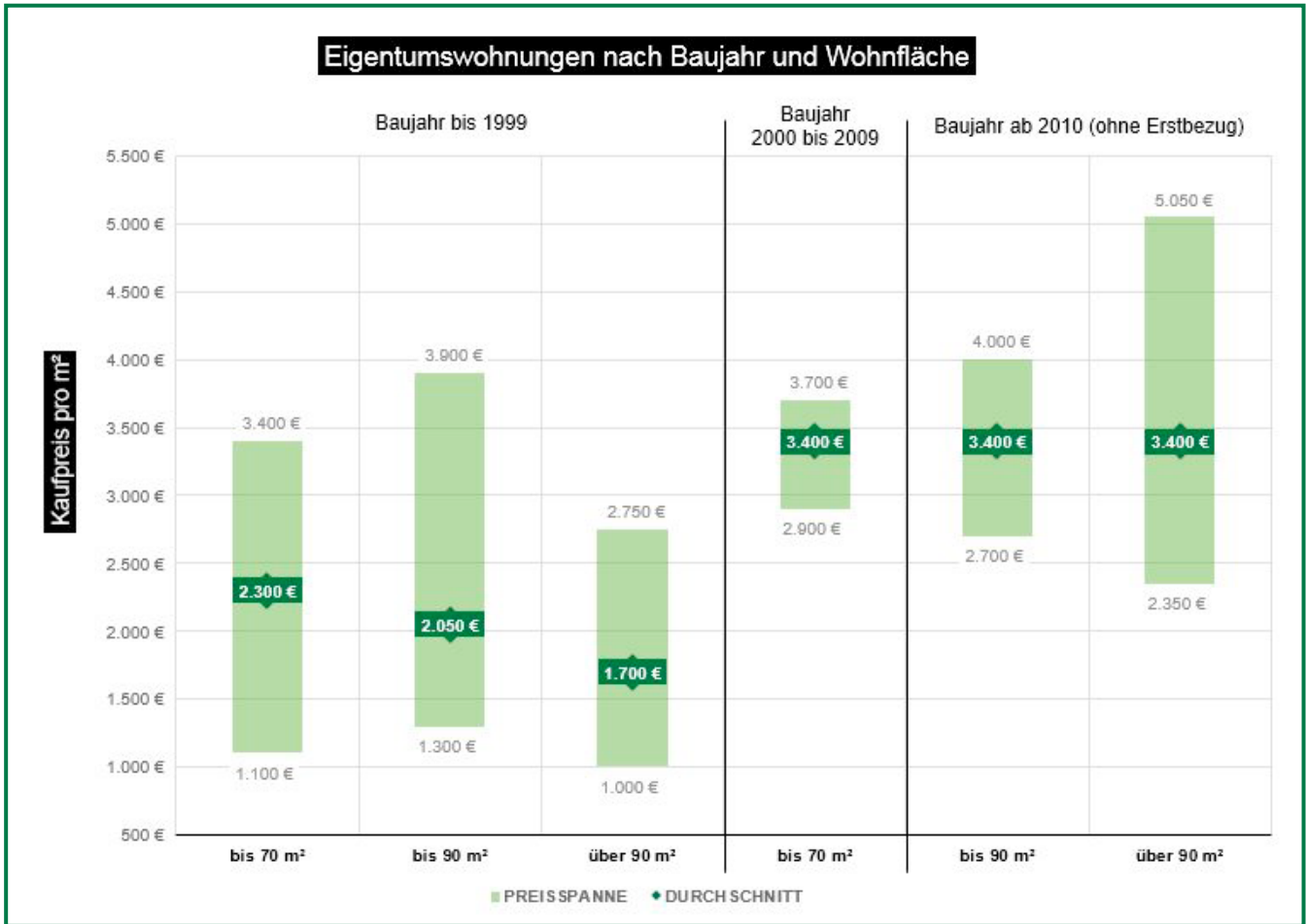
Sie befinden sich in einer Notsituation und müssen Ihre Immobilie verkaufen? Wir kümmern uns um einen schnellen Verkauf und sorgen dafür, dass Sie keine finanziellen Verluste durch die Eile erleiden! Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.



Foto: © solar22/Depositphotos.com

Immobilie als Kapitalanlage



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

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

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

Rufen Sie uns an: ☎ 02244-870975.

	Ertragsfaktor
Eigentumswohnung bis Baujahr 1989	20,5
Eigentumswohnung, Baujahr 1990 bis 1999	24,4
Eigentumswohnung, Baujahr 2000 bis 2010	24,7
Eigentumswohnung ab Baujahr 2010 (ohne Neubau)	28,6
Zweifamilienhaus	22,4
Dreifamilienhaus	19,6
Mehrfamilienhaus	19,6

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



Was ist eigentlich eine Erbengemeinschaft?

Immer dann, wenn ein Erblasser nicht nur einen, sondern mehrere Erben hinterlässt, bilden diese eine sogenannte Erbengemeinschaft. Die einzelnen Mitglieder der Erbengemeinschaft werden auch als Miterben bezeichnet. Dabei kann die Berufung zum Erben entweder aufgrund der gesetzlichen Erbfolge oder durch gewillkürte Erbfolge, also durch ein Testament, erfolgen. Ermittelt wird die Erbfolge durch das Nachlassgericht.

Nicht selten kommt es zwischen den Miterben zum Streit, wenn es um die Teilung eines gemeinsamen Erbes geht. Um dies zu vermeiden, bedarf es einer klaren und möglichst detaillierten Regelung durch den Erblasser. Diese legt fest, wer welche Rechte und Vermögenspositionen übernimmt und was er ggf. dafür zu tun hat. Der diesbezügliche Wille des Erblassers wird im Testament festgehalten. Dabei ist zwischen drei juristischen Kategorien zu unterscheiden – der Erbeinsetzung, dem Vermächtnis und der Auflage. Weiter kann der Erblasser z.B. durch einen Testamentsvollstrecker sicherstellen, dass seine letztwilligen Verfügungen auch eingehalten werden.

Auch wenn es sich um eine Erbengemeinschaft handelt, benötigt man, um sein Erbe antreten zu können, in vielen Fällen einen Erbschein. Dieser wird von einem Nachlassgericht ausgestellt. Er weist eine Person als Erben aus und gibt an, welchen Anteil des Nachlasses dieser Erbe erhält. Im Falle einer Erbengemeinschaft können zwei

Arten von Erbscheinen ausgestellt werden. Der gemeinschaftliche Erbschein enthält die Namen aller Miterben und ihren jeweiligen Erbanteil in Quoten. Er kann nur von allen Miterben gemeinsam beantragt werden. Daneben kann auch jeder Miterbe einen Teilerbschein beantragen. Dieser bezieht sich nur auf seine individuelle Erbenstellung.

Achtung: ein Erbschein macht niemanden zum Erben! Stellt sich nach Erteilung des Erbscheins heraus, dass dieser inhaltlich falsch ist, so wird er vom Nachlassgericht wieder eingezogen. Wohl aber sind Personen, die vorher auf die Richtigkeit des Erbscheins vertraut haben, geschützt. Für die Rechtsgeschäfte mit ihnen gilt der Inhalt des Erbscheins trotzdem als richtig. Sie können daher vom vermeintlichen Erben wirksam Eigentum an Nachlassgegenständen erwerben.

Ausschlagen kann man sein Erbe übrigens auch. Als Miterbe in einer Erbengemeinschaft sind Sie ganz normaler Erbe.

Sie haben daher das gesetzliche Recht, die Erbschaft auszuschlagen und erhalten dann – sofern Sie pflichtteilsberechtigt sind – den Anspruch auf ihren Pflichtteil. Hierbei handelt es sich um einen Zahlungsanspruch gegenüber dem Nachlass, dessen Höhe der Hälfte des gesetzlichen Erbteils entspricht. Wollen Sie die Erbschaft ausschlagen, so müssen Sie innerhalb von sechs Wochen, nachdem Sie Kenntnis davon erlangt haben, dass Sie Erbe sind, die Ausschlagung gegenüber dem Nachlassgericht zur Niederschrift erklären.

Sie haben eine Immobilie geerbt und wissen noch nicht was Sie damit tun sollen? Kontaktieren Sie uns! Wir helfen Ihnen gern.

Rechtlicher Hinweis:

Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.



Foto: photographee.eu / Depositphotos.com

Umzugskosten sparen

Neuer Job? Die Familie vergrößert sich? Sie haben geerbt? In eine neue Immobilie zu ziehen ist nicht nur aus persönlichen Gründen sehr aufregend. Es kann auch noch sehr viel teurer und anstrengender werden als geplant. Zum Beispiel dann, wenn man seine Umzugskosten nicht richtig kalkuliert.

Wenn man seine Immobilie wegen persönlicher Veränderungen verkauft, so kann das ganz schön anstrengend sein. Dazu gehören nicht nur die Suche nach einer neuen Immobilie und der Verkauf der alten, sondern auch die Planung des Umzugs. Richtig geplant kann ein Umzug durchaus reibungslos und harmonisch von sich gehen. Wenn man ihn nicht richtig plant, kann er nicht nur chaotisch, sondern auch richtig teuer werden.

Der passende Umzugstermin hilft, Umzugskosten zu sparen.

Die Wahl des Umzugstermins kann sich positiv auf den Geldbeutel auswirken. Überlegen Sie zunächst, ob Sie ein Privatfahrzeug benutzen oder sich einer Spedition bedienen wollen. Falls Sie die Spedition bevorzugen, vermeiden Sie die Umzugs-Stoßzeiten. Das heißt, dass Speditionen aufgrund der großen Nachfrage am Monatsende und auch an den Wochenenden teurer sind. Am günstigsten sind Speditionen dagegen in

der Regel unter der Woche und am 6. bis 13. oder 18. bis 24. eines Monats.

Nutzen Sie den Umzug, um Ihren Hausrat auszusortieren. Trennen Sie sich von den Dingen, die Sie nicht mehr benötigen. Dieses Aussortieren macht sich in zweierlei Hinsicht bezahlt. Zum einen bekommen Sie einen Überblick darüber, was Sie wirklich besitzen und was Sie eventuell noch gebrauchen können und zum anderen minimiert das Aussortieren Ihr Umzugsvolumen und somit auch die Transportkosten. Sollten Sie die nicht benötigten Dinge verkaufen, fließt unter Umständen vielleicht sogar noch etwas Geld in die Haushaltskasse.

Neben der Spedition sind auch die Kosten für die Umzugskartons und das Verpackungsmaterial nicht außer acht zu lassen und können ein großes Loch in die Umzugskasse reißen. Es empfiehlt sich bei nahegelegenen Supermärkten, Elektrogeschäften und Baumärkten nach nicht mehr benötigtem Verpackungsmaterial zu fragen.

Gegebenenfalls eignet sich auch Kleidung hervorragend als Polster- und Füllmaterial.

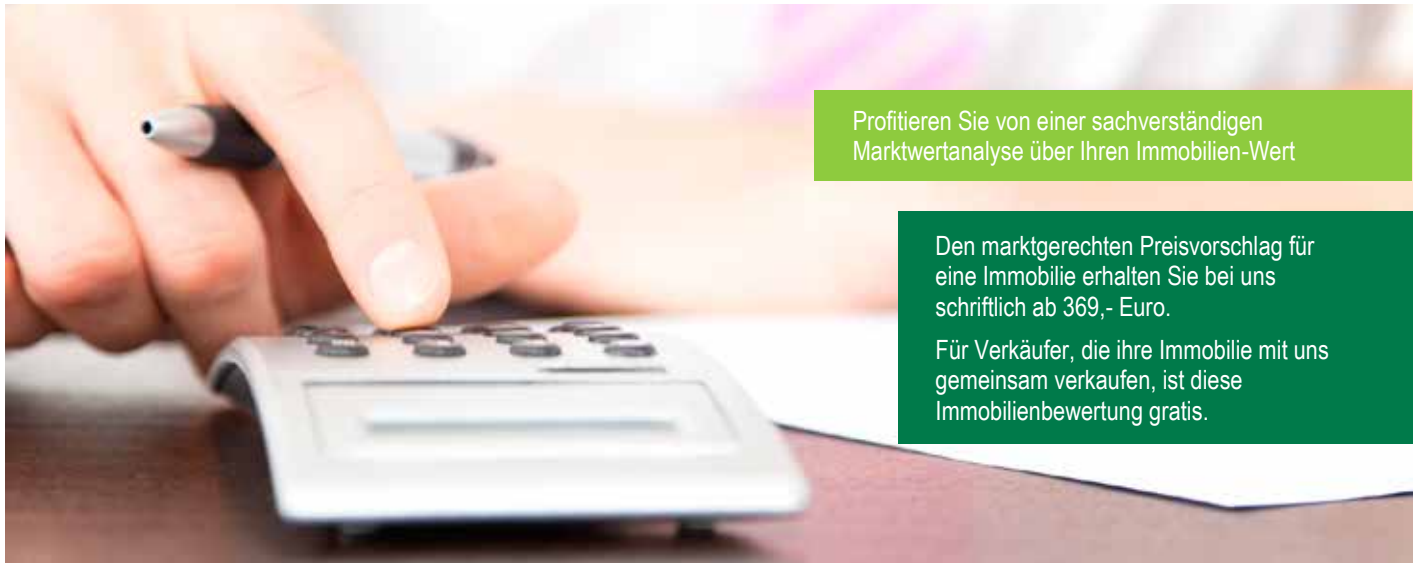
Durch Steuern Umzugskosten sparen.

Sollten Sie aus beruflichen Gründen umziehen, lohnt sich dieser Umzug auch in steuerlicher Hinsicht, da der Gesamtbetrag in Form von Werbungskosten steuerlich geltend gemacht werden kann. Bei einem Umzug aus privaten Gründen können Umziehende 20 Prozent der abzugsfähigen Ausgaben, aber maximal 4.000 Euro, von der Steuer zurückbekommen. Wechseln Personen aus gesundheitlichen Gründen ihren Wohnort, erkennt das Finanzamt Kosten, die den zumutbaren Eigenanteil überschreiten, als außergewöhnliche Belastungen an. In diesem Fall müssen Umziehende dem Amt ein ärztliches Attest vorlegen.

Sie planen einen Umzug und haben noch keine passende Immobilie? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne.

MÖCHTEN SIE IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN / VERMIETEN ?

Wir lösen Ihre Haus-Aufgaben!



Profitieren Sie von einer sachverständigen Marktwertanalyse über Ihren Immobilien-Wert

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

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

3X
Fachzeitschrift **Immobilien-Profi**
Top-100-Makler bundesweit
2007-2009
Doering Immobilien

12X
Fachzeitschrift **Immobilien-Profi**
Top-25-Makler bundesweit
2009-2020
Doering Immobilien

Immo-Idee
Immonet & AIZ
Gewinner der Immo-Idee
2011
Doering Immobilien

Wirtschaftsmagazin „Wirtschafts-Woche“
Top-1.000-Makler bundesweit
2014
Doering Immobilien

DOERING Immobilien
Proven Expert
Kundenbewertungen
★★★★★
SEHR GUT
100 % Empfehlungen
612 Kundenbewertungen
20.10.2020

3X
ProvenExpert.com
TOP-Dienstleister
2016-2019
Doering Immobilien

4X
ImmobilienScout24.de
Premium-Partner
2013-2016
Doering Immobilien

Kalaydo.de
Premium-Partner
2014
Doering Immobilien

8X
Wirtschaftsmagazin „FOCUS“
Top-1.000-Makler bundesweit
2013-2020
Doering Immobilien

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

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

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

Bildnachweise: AdobeStock 295727662 | Luftbilder: Klaus Göhring.

Herausgeber & Impressum:

DOERING Immobilien

Inhaber: Reinhard Doering

info@villenmakler.de

www.villenmakler.de

Büro Oberpleis:

Herresbacher Straße 7

53639 Königswinter

02244 - 870 975

Büro Bonn:

Löwenburgstraße 28

53229 Bonn Niederholtorf

0228 - 475 052

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