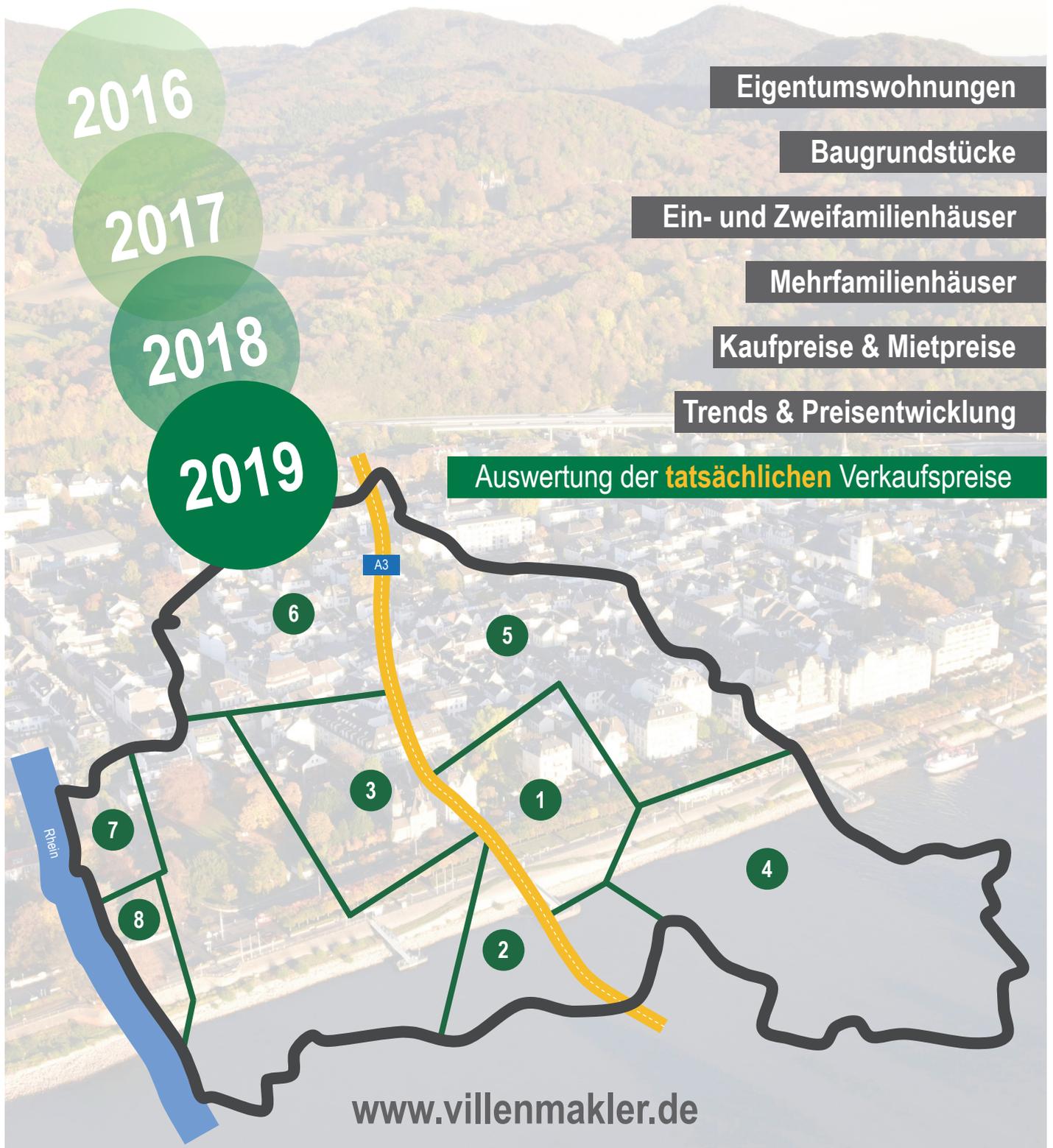




**Doering** Immobilien  
Die Haus-Aufgaben-Profis.

# IMMOBILIEN MARKTBERICHT

53639 Königswinter Ausgabe 2019





## Makler. Mensch. Marketing.

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?

### Ja, das tun Sie!

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!

### Doering mal 5!

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 Doering und Anna Bellinghausen-Doering, die als Gründerkinder beide schon vor Jahren ins Familienunternehmen eingestiegen sind. Und wer weiß: vielleicht kommt auch Enkelkind Lea durch ihre Besuche bei uns irgendwann auf den Geschmack, Menschen ein neues Zuhause

zu schenken. Fest steht: Ihnen als unseren Kunden sind wir ebenso stark verpflichtet wie den 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 im 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.

## „Es ist ja nichts mehr auf dem Markt“ hören wir oft von Kaufinteressenten.

Dieser subjektive Eindruck steht aber nur für Baugrundstücke und Eigentumswohnungen. In den letzten drei Jahren wurden durchschnittlich 160 freistehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser und Doppelhaushälften verkauft, mit Abweichungen von +/- 10% pro Jahr. Die Anzahl der verkauften Mehrfamilienhäuser ist sogar gestiegen!

Warum wird das Angebot an Wohnhäusern falsch wahrgenommen?

### Wir haben dafür 2 Erklärungen:

- 1.) Die Vermarktungszeit ist in den letzten Monaten erheblich kürzer geworden. Dadurch sind viele Immobilien nach wenigen Wochen nicht mehr am Markt sichtbar.
- 2.) Viele Immobilien werden an vorgemerkte Interessenten verkauft und deshalb von den Marktbeobachtern nicht wahrgenommen.

Nur Immobilien, die zu teuer angeboten werden, sind lange „sichtbar“ und werden später als „Restposten“ zu billig verkauft.

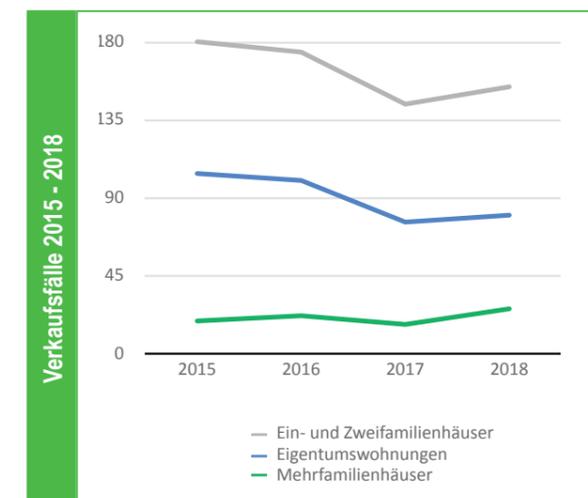
Die Preise der „Ladenhüter“ werden von Eigentümern oft als Vergleichspreis herangezogen, obwohl diese Immobilie evtl. zu diesem Wunschpreis nicht verkauft wurde.

Dies wurde auch jüngst durch eine unabhängige Studie des iib Instituts Dr. Hettenbach GmbH belegt.

Wird laut Studie eine Immobilie 20 % teurer als der wirklich erzielbare Verkaufspreis angeboten, benötigt man im Schnitt 342 Tage bis zum endgültigen Verkauf und erreicht dadurch sogar nur noch 84 % des erzielbaren Wertes.

Fazit: Vergleichswerte und Online-Bewertungen sind irreführend. Der Wert einer Immobilie muss fachkundig ermittelt werden.

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



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

**Doering Immobilien** [www.villenmakler.de](http://www.villenmakler.de)  
Die Haus-Aufgaben-Profis.



**Verkauf & Vermietung**

in Königswinter und Umgebung

**Doering Immobilien**

02244 870 975 | Herresbacher Straße 7 | 53639 Königswinter | [www.villenmakler.de](http://www.villenmakler.de)

**IMMOBILIENPROFI TOP25**  
DER IMMOBILIENPROFIS DEUTSCHLANDS

## Wie lese ich den Marktbericht?

In der vierten Ausgabe des Marktberichtes haben wir die Auswertungen übersichtlicher und anschaulicher gestaltet. Wir hoffen, Sie sehen das auch so. Unverändert bleibt die Einteilung der 74 Ortsteile in 8 Regionen, weil sich hier regional unterschiedliche Nachfragesituationen abzeichnen.

Suchen Sie in der nebenstehenden Tabelle Ihren Ortsteil. Alle Daten zu diesem Ortsteil finden Sie in der zugeordneten Region.

Sobald eine Immobilie beworben wird, ist sie bekannt. Es werden aber nicht alle angebotenen Immobilien verkauft. Deshalb haben wir alle tatsächlich gehandelten Immobilien ausgewertet. Diese Daten bekommen wir vom Gutachterausschuss für Grundstückspreise im Rhein-Sieg-Kreis. Hier werden alle notariellen Immobilienverkäufe gesammelt und statistisch aufbereitet.

Für unseren Marktbericht lagen uns aus den letzten vier Jahren über 500 detaillierte Daten von Verkaufsfällen in Königswinter vor. Selbstverständlich bereinigen wir diese Fakten um sogenannte Ausreißer. Beispielsweise werden in unseren Richtwerten Verkäufe innerhalb der Familie, Abriss-Immobilien, Zwangsversteigerungen 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.

**Wenn auch Sie eine professionelle und realistische Wertermittlung benötigen, sprechen Sie uns gerne an:**

 **02244-870975**



**Benno Doering**  
Master of Arts Real Estate Management



**Reinhard Doering**  
Inhaber und Makler aus Leidenschaft

Ort	Region
Altstadt	8
Bellinghausen	1
Bellinghauserhof	1
Bennerscheid	4
Berghausen	4
Bockeroth	5
Bönnschenhof	1
Dahlhausen	1
Döttscheid	2
Düferoth	5
Eisbach	5
Elsfeld	5
Eudenbach	4
Eudenberg	4
Faulenbitze	4
Frankenforst	6
Freckwinkel	5
Friedrichshöhe	5
Frohnhardt	4
Gräfenhohn	2
Gratzfeld	4
Hartenberg	1
Hasenboseroth	1
Heiderhof	6
Heisterbacherrott	3
Höhnchen	1
Höhnerhof	6
Hühnerberg	4
Hünscheiderhof	1
Hüscheid	4
Ittenbach	2
Jüngsfeld	5
Kappesbungert	4
Kellersboseroth	4
Kippenhohn	1
Kochenbach	4
Komp	4

Ort	Region
Kotthausen	4
Margarethenhöhe	2
Niederbuchholz	5
Niederdollendorf	7
Niederscheuren	5
Nonnenberg	4
Oberbuchholz	5
Oberdollendorf	7
Oberpleis	1
Oberscheuren	5
Oelinghoven	6
Pleiserhohn	5
Pützstück	4
Quirrenbach	4
Rauschendorf	6
Römlinghoven	7
Rostingen	4
Rübhausen	5
Ruttscheid	1
Sand	4
Sandscheid	4
Sassenberg	4
Schnepperoth	4
Schwirzpohl	4
Siefen	1
Sonderbusch	3
Sonnenbergerhof	1
Stieldorf	6
Stieldorferhohn	6
Thelenbitze	5
Thomasberg	3
Uthweiler	5
Vinxel	6
Wahlfelderhof	1
Waschpohl	4
Weiler	1
Willmeroth	4

Inhaltsverzeichnis	Seite
Doering's stellen sich vor	2
Gesamtstatistik Verkäufe	3
Wie lese ich den Marktbericht?	4
Ortsteile - Region	5
Einfamilienhäuser Überblick	6
Region 1 - Oberpleis	8
Region 2 - Ittenbach	10
Region 3 - Thomasberg	12
Digitales Bieterverfahren	13
Region 4 - Berghausen	14
Region 5 - Uthweiler	16
Team Doering Immobilien	18
Region 6 - Stieldorf	20
Scheidung, Finanzierung	23
Region 7 - Dollendorf	24
Online Wertermittlung	25
Bodenrichtwert	26
Nagativzins	27
Region 8 - Königswinter Altstadt	28
Immobilie im Alter	29
Geerbte Immobilie	30
Rente aus der Immobilie	31
Eigentumswohnung, Mehrfamilienhaus	32
Immobilienpreise in Europa	34
Nicht an den Nachbarn verkaufen	35

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



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



**Doering Immobilien** [www.villenmakler.de](http://www.villenmakler.de)  
Die Haus-Aufgaben-Profis.

## 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 die Jahre zuvor. Die Gartenarbeit wird häufig durch zunehmende gesundheitliche Schwierigkeiten mit dem Rücken oder den Knien ebenfalls vielen Hausbewohnern im höheren Alter unliebsam.

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

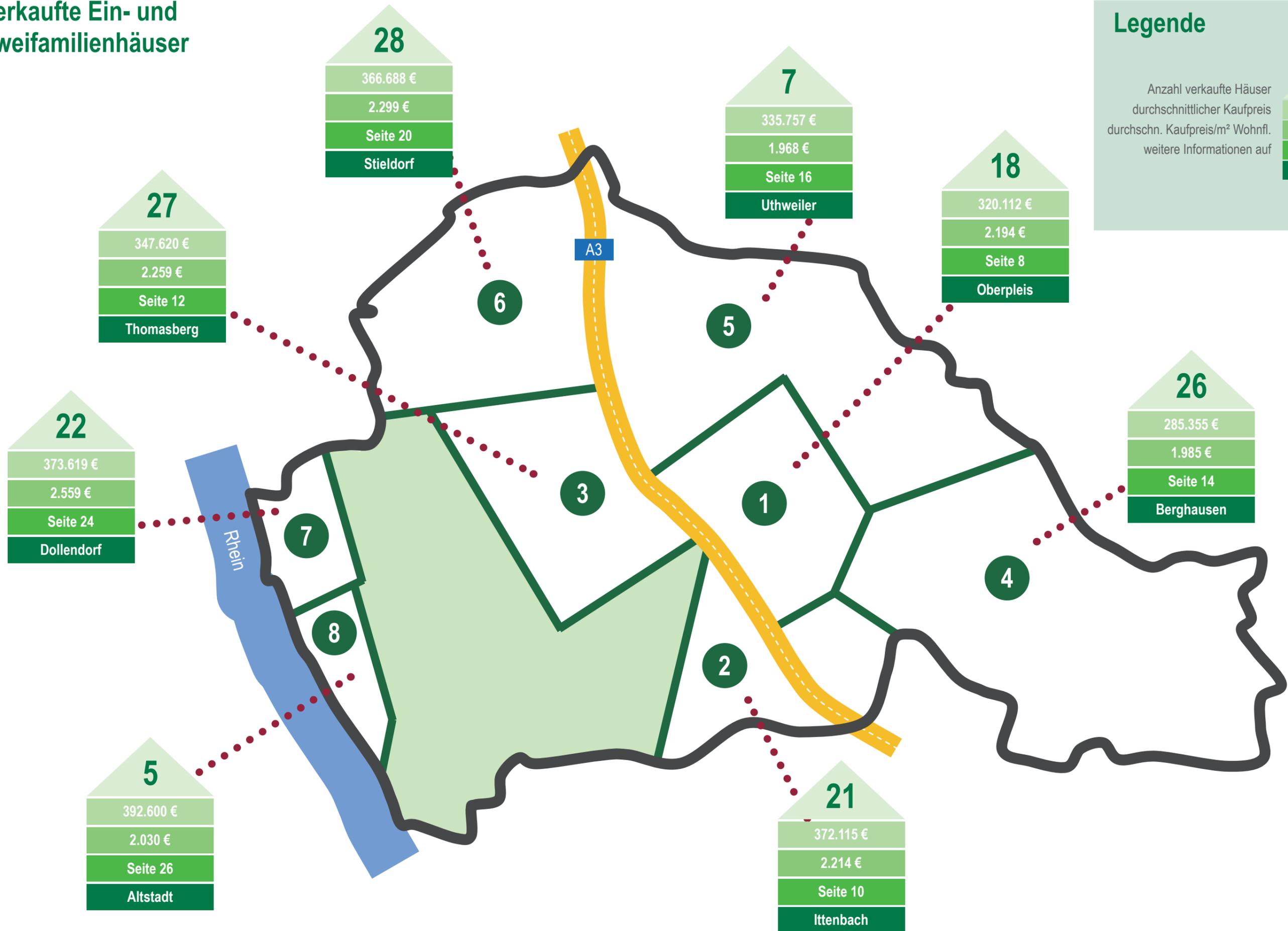
Speziell in dieser Situation steht Ihnen „Meine Immobilie im Alter“ mit hilfreichen Hintergrundwissen und nützlichen Tipps als Ratgeber zur Seite.

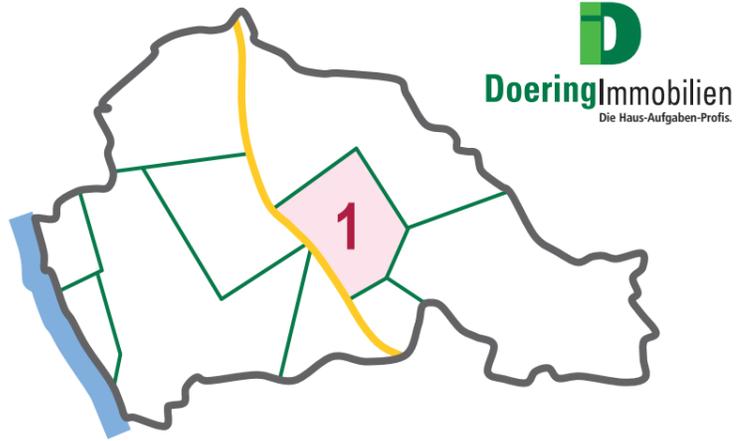
# Verkaufte Ein- und Zweifamilienhäuser

## Legende

Anzahl verkaufte Häuser  
 durchschnittlicher Kaufpreis  
 durchschn. Kaufpreis/m<sup>2</sup> Wohnfl.  
 weitere Informationen auf

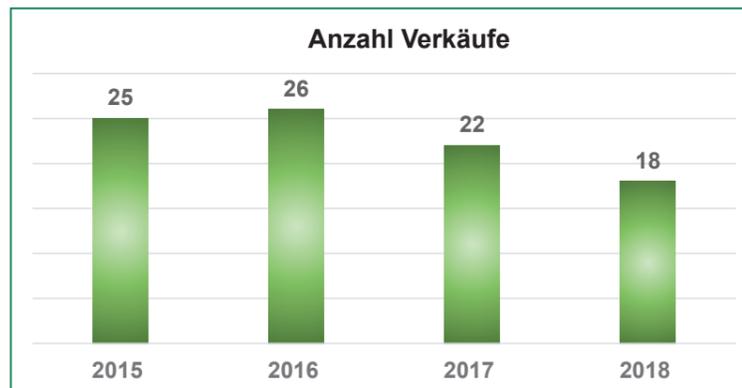
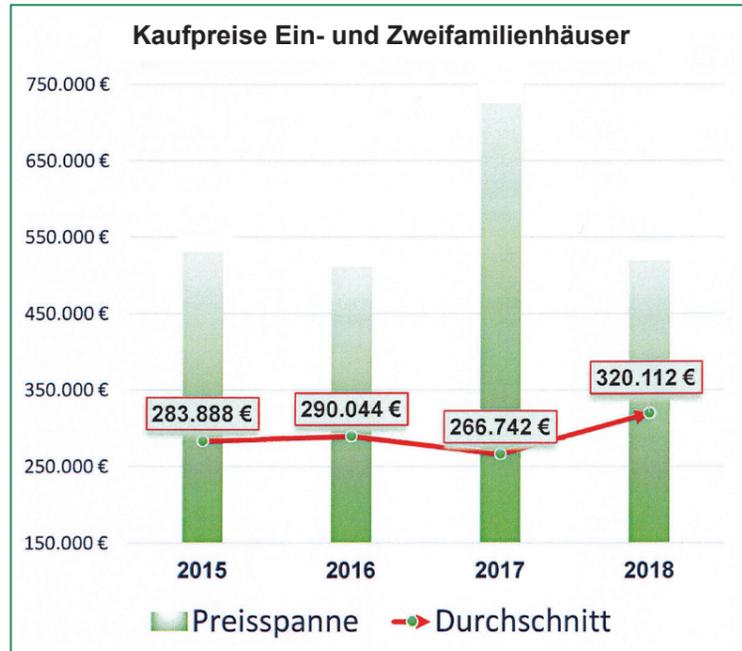
21
372.115 €
2.214 €
Seite xx
Region





**Oberpleis**

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



**Preistrend**

Region 1



In Oberpleis und in den angrenzenden Ortsteilen hat die Aufholjagd begonnen. Mit 20 % Preissteigerung bei Wohnhäusern und Grundstücken gehört die Region Oberpleis zu den Gewinnern im Königswinterer Immobilienmarkt.

Das verwundert aber nicht, weil die Preise – weshalb auch immer – in den letzten drei Jahren fast unverändert geblieben sind, während die Preise in den umliegenden Regionen Thomasberg und Ittenbach jährlich geklettert sind. Ein weiterer Grund kann auch die Verknappung der Angebote sein: Die Anzahl der verkauften Immobilien in den letzten Jahren jeweils um 20 % gesunken.



Reinhard Doering

**3 FRAGEN AN:**

**In der öffentlichen Diskussion wird die Schaffung von „bezahlbarem Wohnraum“ gefordert. Wie kann man das erreichen?**

Die Bereitstellung von preisgünstigem Wohnraum ist in unserer Region die zentrale Herausforderung für die nächsten Jahre.

Eine zentrale Rolle spielt dabei die Wohnungsbaugesellschaft der Stadt, die preisgünstigen Wohnraum anbietet und schafft. Ich denke da an das Projekt ‚Stadtgarten Königswinter‘ mit sinnvoller Nachverdichtung und Bau von nachhaltigen und behindertengerechten Wohnungen. Die öffentliche Wohnungswirtschaft muss in diesem Segment Vorreiter sein, auch um den Preisdruck im Markt zu verringern.

**Wo sehen Sie in unserer Stadt Potentiale für weitere Entwicklung?**

Die Zukunft des Wohnungsbaus wird neben der Verwirklichung bereits in Umsetzung befindlicher Bebauungspläne sicherlich im Bereich der Innenentwicklung und Nachverdichtung liegen. Bei den zum Teil vorhandenen kleinteiligen Strukturen liegt hier sicherlich ein großes Potential und eine Herausforderung bei der Entwicklung der Flächen. Auch die Entwicklung des ehemaligen Zera-Geländes in Königswinter bietet die Chance für eine qualitätvolle Entwicklung im Quartier.

**BÜRGERMEISTER  
Peter Wirtz**



**Wie geht es mit den integrierten Handlungskonzepten in Oberpleis und Königswinter weiter?**

Die Diskussion mit der Bürgerschaft und der Politik in Workshops und Arbeitsgruppensitzungen hat gezeigt, dass eine breit angelegte Erörterung von Problemstellungen und möglichen Lösungen hilft, Leitentscheidungen zu treffen.

Ein wesentlicher Punkt hierbei ist, dass aus dem Integrierten Handlungskonzept heraus einzelne Maßnahmen zur Entwicklung definiert werden und dann – auch mit finanzieller Hilfe des Bundes und Landes – umgesetzt werden können. Ich denke hierbei an die Attraktivierung der Ortsmitte von Oberpleis und die Neu- und Umgestaltung der Rheinallee in Königswinter.

**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.

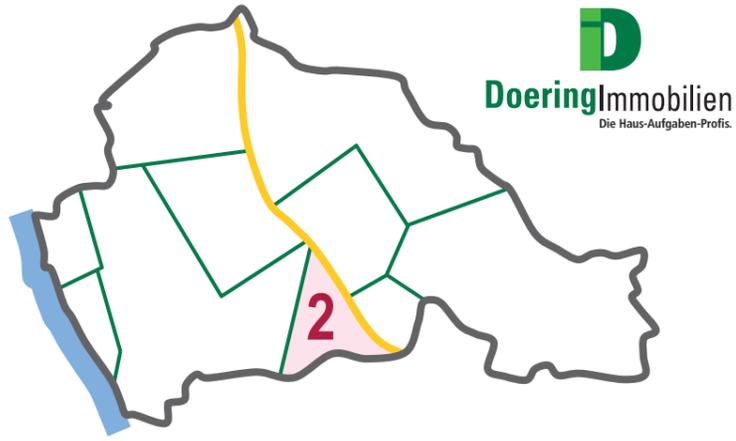
**BODENRICHTWERTE**

für unbebautes Bauland	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
Hartenberg	150,- €/ m²	155,- €/ m²	170,- €/ m²	205,- €/ m²	Hartenberger Straße	I - II
Oberpleis	140,- €/ m²	145,- €/ m²	165,- €/ m²	200,- €/ m²	Am Sonnenhang	II
Oberpleis	190,- €/ m²	200,- €/ m²	220,- €/ m²	260,- €/ m²	Im Wiesengrund	II
Ruttscheid	115,- €/ m²	120,- €/ m²	140,- €/ m²	170,- €/ m²	An der Kalkwiese	I - II
Oberpleis Zentrum Mischgebiet	240,- €/ m²	245,- €/ m²	260,- €/ m²	310,- €/ m²	Dollendorfer Strasse	III
Wahlfeld	130,- €/ m²	135,- €/ m²	150,- €/ m²	180,- €/ m²	Wahlfelder Strasse	I - II
Weiler	175,- €/ m²	180,- €/ m²	195,- €/ m²	235,- €/ m²	Im Dicht	I - II
Bellinghausen	110,- €/ m²	115,- €/ m²	130,- €/ m²	155,- €/ 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](http://www.boris.nrw.de)

# IMMOBILIEN MARKTBERICHT

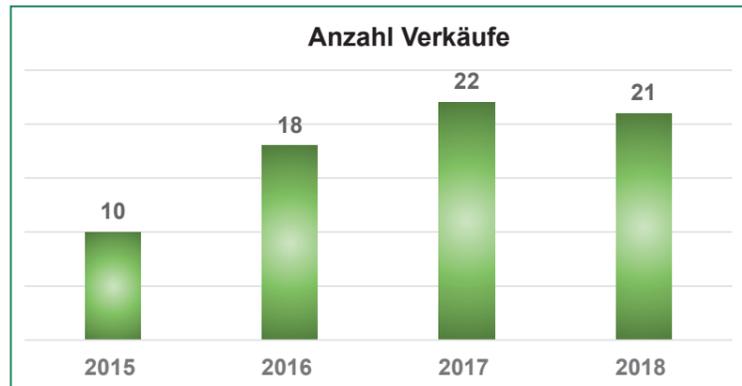
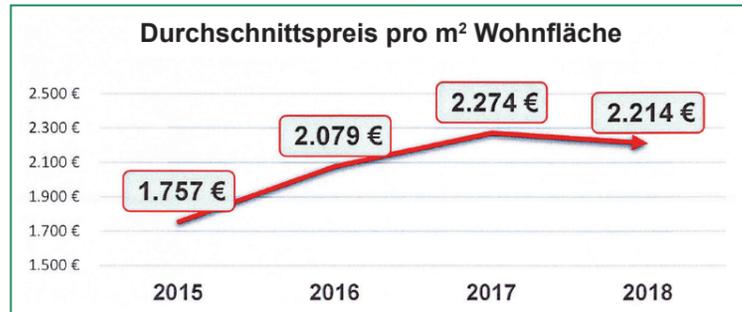
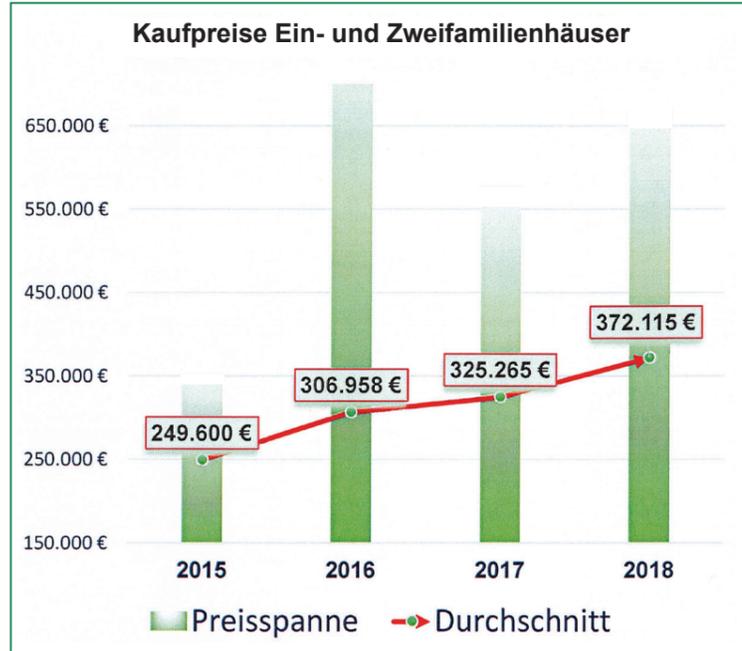
53639 Königswinter Region 2



**Doering Immobilien**  
Die Haus-Aufgaben-Profis.

## Ittenbach

mit Döttscheid, Gräfenhohn und Margarethenhöhe.



## Preistrend

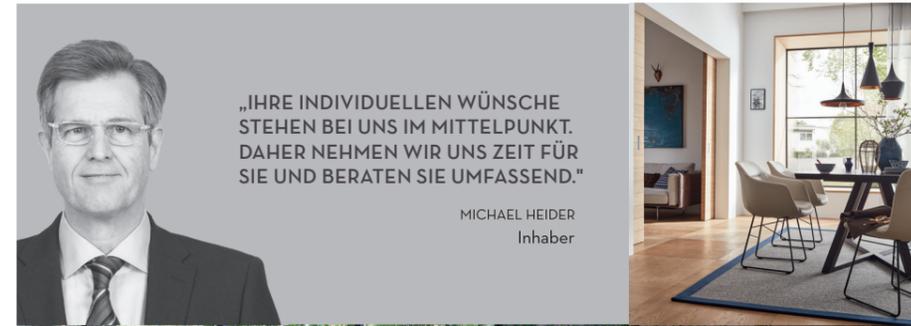
Region 2



Im Bereich Ittenbach pendelt sich die Anzahl der gehandelten Ein- und Zweifamilienhäuser bei ca. 20 pro Jahr ein. Der starke Preisanstieg aus den Jahren 2016 und 2017 hat sich nicht fortgesetzt. Die Kaufpreise pro m² Wohnfläche haben ein solides Niveau erreicht. Höhere Kaufpreise ergaben sich durch Verkäufe von Häusern mit überdurchschnittlich viel Wohnfläche. In der Spitze waren es über 400 m² Wohnfläche! Bei den Grundstückspreisen zeichnet sich ein anderes Bild ab: Nach moderaten Anstiegen in den letzten Jahren sind die Bodenrichtwerte in einem Jahr um 20 % gestiegen!



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

Aachener Str. 30  
53359 Rheinbach  
02226 - 92 28 0

[WWW.WOHNAMBIENTE.DE](http://WWW.WOHNAMBIENTE.DE)

ÖFFNUNGSZEITEN:  
Mo. - Fr. 10 - 19 UHR  
Sa. 10 - 18 UHR

## MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

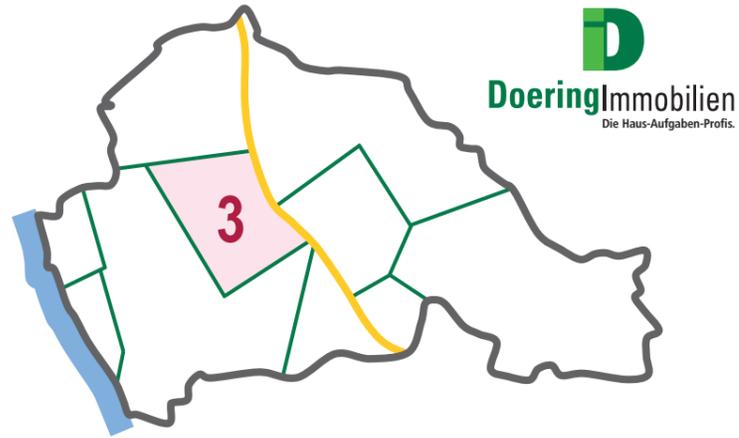
Region 2 | Kaltmiete Ø 6,50 € - 8,50 € / m² Wohnfläche

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

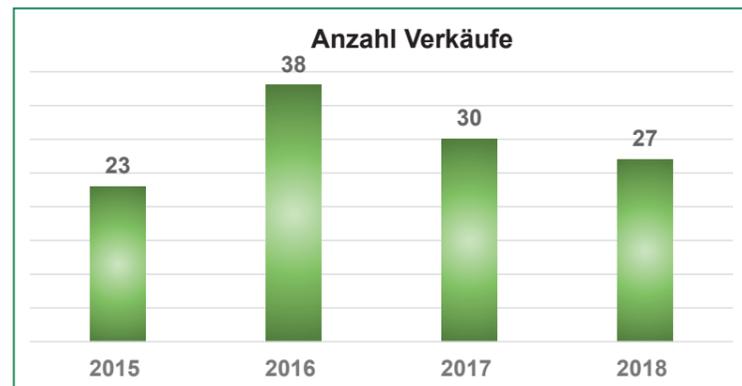
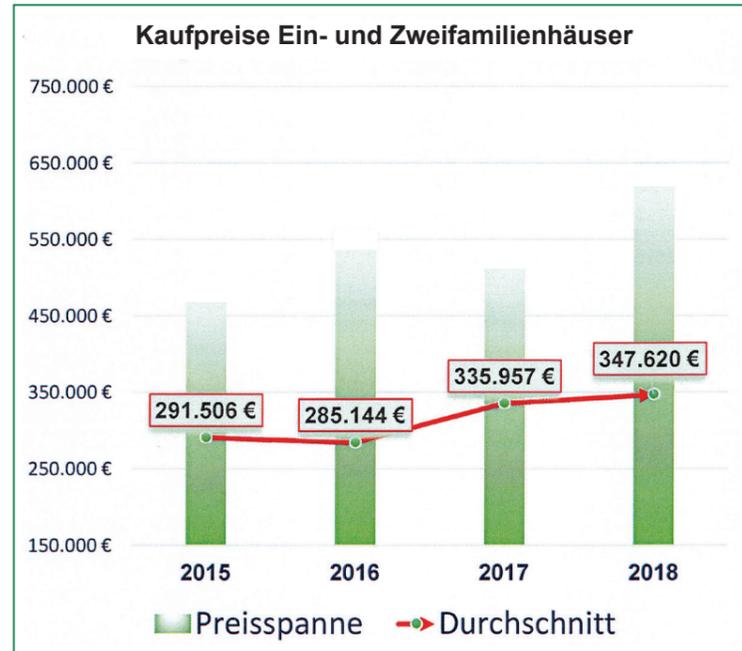
für unbebautes Bauland	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
Gräfenhohn	120,- € / m²	125,- € / m²	140,- € / m²	170,- € / m²	Gräfenhohner Straße	II
Ittenbach	200,- € / m²	205,- € / m²	225,- € / m²	270,- € / m²	Döttscheider Weg	I
Ittenbach	215,- € / m²	220,- € / m²	240,- € / m²	290,- € / m²	Taubenbergweg	I - II
Ittenbach	230,- € / m²	235,- € / m²	250,- € / m²	300,- € / m²	Höhenweg	I
Ittenbach	210,- € / m²	215,- € / m²	235,- € / m²	280,- € / m²	Kantering	II
Ittenbach	160,- € / m²	165,- € / m²	185,- € / m²	220,- € / m²	Amselweg	I - II
Ittenbach	230,- € / m²	235,- € / m²	250,- € / m²	300,- € / m²	Königswinterer Straße	II
Ittenbach	160,- € / m²	165,- € / m²	185,- € / m²	220,- € / 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](http://www.boris.nrw.de)



Thomasberg

mit Heisterbacherrott und Sonderbusch.



Preistrend

Region 3



In Thomasberg und Heisterbacherrott beobachten wir rückläufige Verkaufszahlen und leicht steigende Kaufpreise. Überwiegend wurden hier freistehende Einfamilienhäuser mit 140 bis 200 m² Wohnfläche verkauft. Trotz höherer Preise pro m² Wohnfläche wurden hier durchschnittlich etwas geringere Haus-Kaufpreise erzielt als z. B. in Ittenbach. Die Erklärung ist einfach: In Ittenbach hatten viele verkaufte Häuser mehr als 200 m² Wohnfläche, in der Spitze sogar über 400 m²! Auch hier sind die Bodenrichtwerte für unbebautes Land um 20 % gestiegen.



Reinhard Doering

EBAY FÜR HÄUSER?

Das digitale Angebotsverfahren für Immobilien:  
transparent und fair

Bei dieser innovativen Verkaufsstrategie geben die potentiellen Käufer, ähnlich wie bei einer Auktion, Gebote für die Immobilie ab, nachdem die Immobilie besichtigt und die Objektunterlagen geprüft wurden. So wird durch Angebot und Nachfrage der aktuelle Marktpreis schnell und zuverlässig ermittelt. In der Vergangenheit haben wir die Erfahrung gemacht, dass einige Interessenten sich nicht an einem Bieterverfahren beteiligen, weil die Preisentwicklung nicht nachvollziehbar war.



Aus diesem Grund arbeiten wir mit einem Schweizer Unternehmen zusammen, das ein Online-Angebotsverfahren entwickelt hat. So kann der Kaufinteressent das jeweilige Höchstgebot sehen und Änderungen mitverfolgen. Optional kann vor der eigentlichen Bieterzeit auch das Angebotsverfahren durch eine Sofortzusage beendet werden, wenn ein Interessent einen vorher festgelegten Preis überbietet. Anders als bei einer Versteigerung muss der Eigentümer das Haus oder die Wohnung aber nicht an den Höchstbietenden verkaufen. Wenn der Ei-

gentümer sich für einen Bieter entschieden hat und die Finanzierung gesichert ist, wird der Kaufprozess bis zum Notartermin von uns mit den üblichen Prozessen abgewickelt und dann notariell beurkundet.

Bei jeder Immobilie sollte sorgfältig überlegt werden, ob das Angebotsverfahren die optimale Verkaufsstrategie ist und welche

Varianten sinnvoll sind, denn nicht jede Immobilie ist dafür geeignet. Entscheidend für den Erfolg ist eine sorgfältige Vorbereitung, klare Regeln und eine gute Kommunikation mit den Interessenten. Wenn Sie mehr dazu wissen möchten, vereinbaren Sie einen persönlichen Gesprächstermin:

☎ 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.

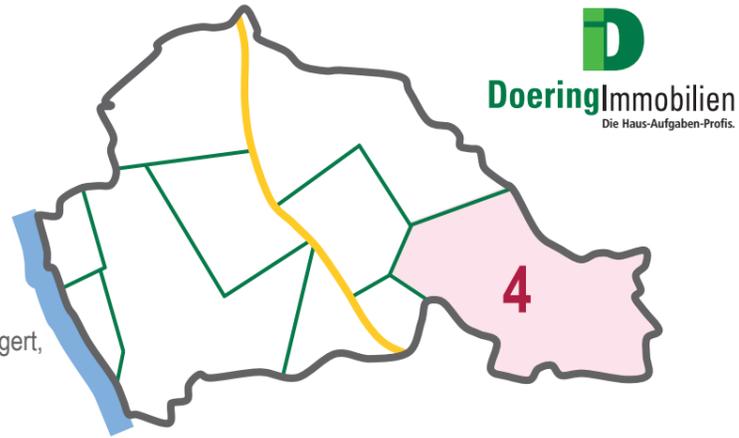
BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Heisterbacherrott / Thomasberg	170,- € / m²	175,- € / m²	195,- € / m²	235,- € / m²	Kirschblütenweg	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	165,- € / m²	170,- € / m²	190,- € / m²	230,- € / m²	Rundweg	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	215,- € / m²	220,- € / m²	240,- € / m²	290,- € / m²	Am Wildpfad	II
Heisterbacherrott / Thomasberg	180,- € / m²	185,- € / m²	205,- € / m²	245,- € / m²	Ölbergstraße	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	190,- € / m²	195,- € / m²	215,- € / m²	260,- € / m²	Im untersten Garten	I
Pützbroich	115,- € / m²	120,- € / m²	155,- € / m²	185,- € / m²	Pützbroicher Straße	II
Thomasberg	185,- € / m²	190,- € / m²	230,- € / m²	280,- € / m²	Domblick	I
Thomasberg	165,- € / m²	170,- € / m²	190,- € / m²	230,- € / m²	Dollendorfer Strasse	I - II
Thomasberg	170,- € / m²	175,- € / m²	195,- € / m²	235,- € / m²	Siebengebirgsstraße	I - II
Pützbroich	115,- € / m²	120,- € / m²	155,- € / m²	185,- € / m²	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](http://www.boris.nrw.de)

# IMMOBILIEN MARKTBERICHT

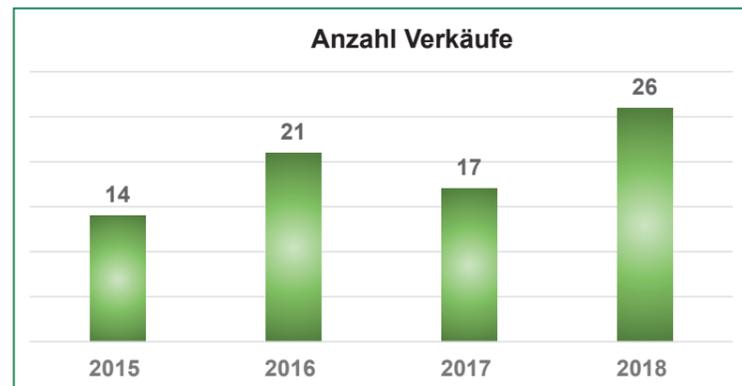
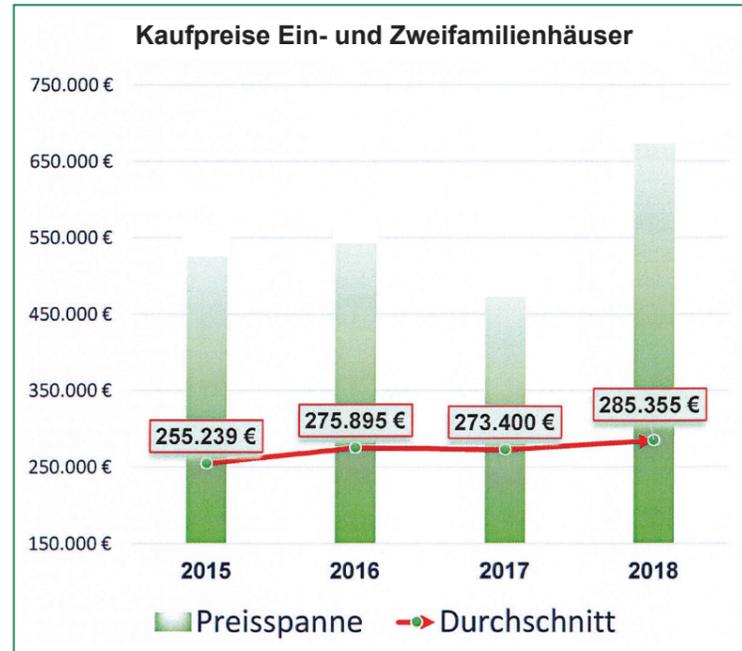
53639 Königswinter Region 4



**Doering Immobilien**  
Die Haus-Aufgaben-Profis.

## 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.



## Preistrend

Region 4



Berghausen mit den umliegenden Ortschaften ist einer der Gewinner im Siebengebirge. Viele Jahre unterbewertet, ziehen die Preise pro m² Wohnfläche jetzt stark an! Es wurden deutlich mehr Häuser verkauft als in den Vorjahren. Die eher niedrigen Kaufpreise für Haus mit Grundstück im Vergleich zu den stark gestiegenen Preisen pro m² Wohnfläche beruhen auf der Tatsache, dass hier oft kleine Häuser auf großen Grundstücken verkauft wurden. Die durchschnittliche Wohnfläche pro Haus lag bei knapp 150 m², während die Grundstücke in der Regel über 1.000 m² groß waren.



Reinhard Doering



## Fech GmbH & Co. KG

Humboldtstrasse 5 | 53639 Königswinter  
info@jakob-fech.de | www.jakob-fech.de  
Telefon 02244/872269 | Fax 02244/900822

Seit unserer Gründung im Jahr 1999 bieten wir folgende Dienstleistungen an:  
Garten- und Landschaftsbau | Tief- und Strassenbauarbeiten  
Zimmererarbeiten | Dachdeckerarbeiten

**ZimmereiFech**  
Meisterbetrieb



## MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

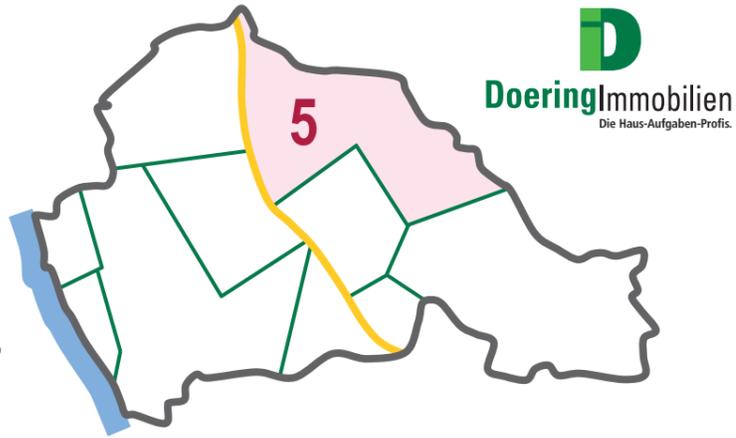
Region 4 | Kaltmiete Ø 6,00 € - 8,00 € / m² Wohnfläche

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

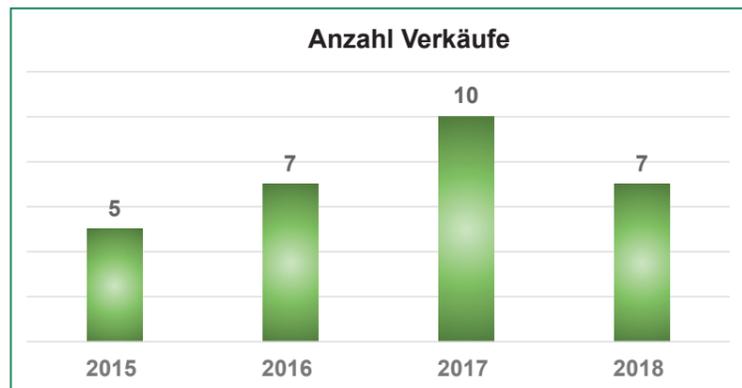
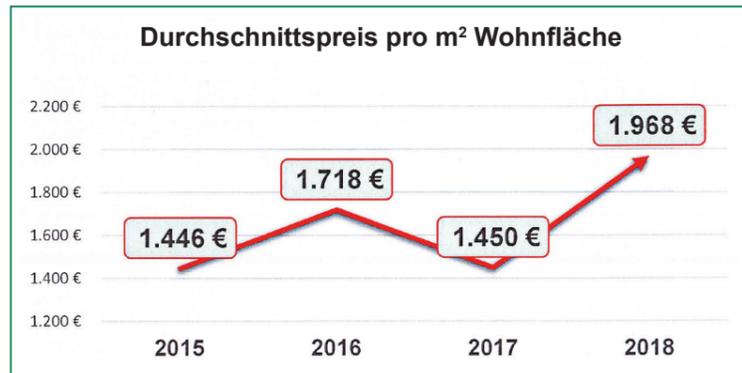
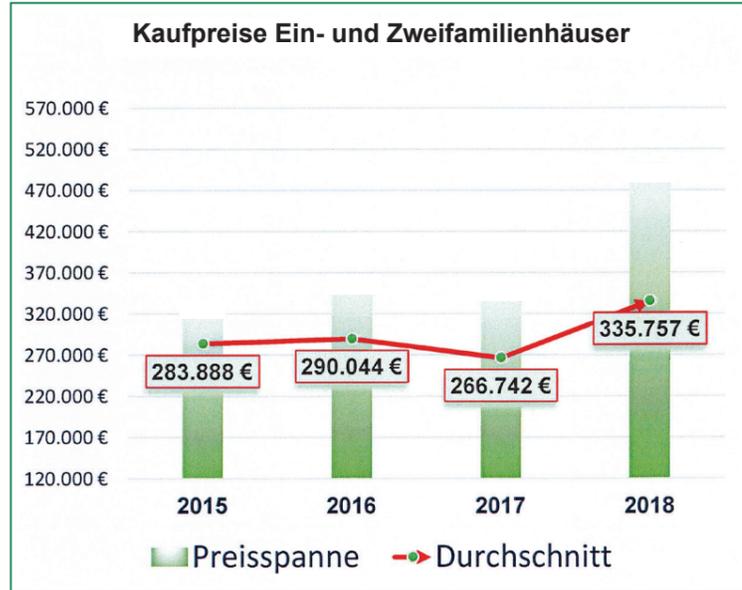
für unbebautes Bauland	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Bennerscheid	90,- €/m²	95,- €/m²	110,- €/m²	130,- €/m²	Kupferweg	I - II
Berghausen	140,- €/m²	145,- €/m²	165,- €/m²	200,- €/m²	Goldbergweg	II
Eudenbach	125,- €/m²	130,- €/m²	145,- €/m²	175,- €/m²	Quarzitweg	I
Frohnhardt	130,- €/m²	135,- €/m²	155,- €/m²	185,- €/m²	Frohnhardter Straße	II
Hühnerberg	90,- €/m²	95,- €/m²	110,- €/m²	130,- €/m²	Quirrenbacher Straße	I - II
Hüscheid	105,- €/m²	110,- €/m²	125,- €/m²	150,- €/m²	Hüscheider Weg	I - II
Sand	100,- €/m²	105,- €/m²	120,- €/m²	145,- €/m²	Kastanienweg	II
Sassenberg	100,- €/m²	105,- €/m²	120,- €/m²	145,- €/m²	Sassenberger Straße	I - II
Willmeroth	90,- €/m²	95,- €/m²	110,- €/m²	130,- €/m²	Willmerother Straße	I - II
Eudenbach	125,- €/m²	130,- €/m²	145,- €/m²	175,- €/m²	Eudenbacher Straße	I
Berghausen	125,- €/m²	130,- €/m²	150,- €/m²	180,- €/m²	Berghausener Straße	II
Pützstück	110,- €/m²	115,- €/m²	130,- €/m²	155,- €/m²	Pützstück Straße	I - II
Berghausen	110,- €/m²	115,- €/m²	130,- €/m²	200,- €/m²	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](http://www.boris.nrw.de)



**Uthweiler**

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



**Preistrend**

Region 5



Auch wenn in dieser Region wieder wenig verkauft wurde, kann man eine positive Entwicklung feststellen. Erstmals wurden im Durchschnitt der beurkundeten Notarverträge für Ein- und Zweifamilienhäuser in Uthweiler, Bockeroth und Umgebung Kaufpreise von über 300.000 EURO erzielt. Die Bodenrichtwerte für Bauland sind - wie fast überall im Siebengebirge - um 20 % gestiegen. Weitergehende Trends oder Prognosen möchten wir aufgrund der geringen Anzahl von auswertbaren Transaktionen nicht treffen. Festzustellen bleibt aber: es geht aufwärts!



Reinhard Doering

**ERFOLGREICH VERKAUFEN:**

Seit 23 Jahren helfen wir unseren Kunden bei der Realisierung ihrer Wohnträume – gerne jetzt auch Ihnen! Weil Immobilienverkauf Vertrauenssache ist, laden wir Sie zu einem persönlichen Gespräch in unser Büro ein. Natürlich kommen wir auch zu Ihnen nach Hause. Dabei erklären wir Ihnen, wie wir vorgehen, damit Sie Ihre Immobilie zu einem Top-Preis – und innerhalb eines gewünschten Zeitrahmens verkaufen können.

**So gehen wir vor:** 1.) Sie geben uns alle Daten über die Immobilie. 2.) Wir ermitteln für Sie einen marktgerechten Preis auf der Basis unzähliger Verkäufe in den letzten 23 Jahren. Dieser Service ist für Sie kostenlos, wenn wir die Vermarktung für Sie übernehmen. 3.) Wir erstellen gemeinsam einen Maßnahmen- und Marketing-Plan für die Vermarktung Ihrer Immobilie. 4.) Sie erhalten von uns eine Leistungs-Garantie. Dabei versichern wir Ihnen schriftlich, dass der gemeinsam erarbeitete Marketing-Plan eingehalten wird. Halten wir uns nicht an die Abmachungen, haben Sie ein außerordentliches Kündigungsrecht. Garantiert und versprochen! Wenn Sie zustimmen, beginnen wir mit der aktiven Vermarktung. Dabei überlassen wir nichts dem Zufall. Im Gegenteil: wir nutzen die fortschrittlichsten Vermarktungsmöglichkeiten: als erstes Maklerbüro in der Region präsentieren wir Ihre Immobilie in unserem hauseigenen Immobilien-Kino.

**Ihr Vorteil, wenn Sie mit uns zusammenarbeiten:**  
Sie beauftragen uns mit dem Verkauf Ihrer Immobilie und über unser Netzwerk arbeiten 60 Maklerkollegen für Sie!

Und falls Sie trotz aller Vorteile Ihre Immobilie selbst verkaufen möchten, stellen wir Ihnen die Zeitschrift „Impuls“ zur Verfügung: Auf 24 Seiten erfahren Sie wertvolle Tipps, wie die private Käufersuche gelingen könnte.



**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. Neubawohnungen 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	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
Bockeroth	110,- €/ m²	115,- €/ m²	130,- €/ m²	155,- €/ m²	Bockerother Straße	II
Eisbach	130,- €/ m²	135,- €/ m²	155,- €/ m²	185,- €/ m²	Kuckucksweg	I - II
Niederscheuren	85,- €/ m²	90,- €/ m²	100,- €/ m²	120,- €/ m²	Niederscheuren	I - II
Oberscheuren	85,- €/ m²	90,- €/ m²	105,- €/ m²	125,- €/ m²	Im Mühlenstück	I - II
Pleiserhohn	110,- €/ m²	115,- €/ m²	130,- €/ m²	155,- €/ m²	Köschbitze	I - II
Uthweiler	110,- €/ m²	115,- €/ m²	130,- €/ m²	155,- €/ m²	Siegburger Straße	I - II
Niederbuchholz	95,- €/ m²	100,- €/ m²	115,- €/ m²	140,- €/ 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](http://www.boris.nrw.de)

## FAMILIENUNTERNEHMEN IM SIEBENGEIRGE

Seit 22 Jahren unterstützen wir unsere Kunden bei der Erfüllung ihrer Wohnräume. Immobilien sind in unserer Familie und unserem Familienunternehmen ein Herzenthema. Es ist ein alltägliches Thema in unserer Familie. Kein Wunder also, dass mit unseren beiden Kindern die zweite Generation im Unternehmen arbeitet. Die nächsten 22 Jahre sind also bereits gesichert, zumal Anna's kleine Tochter uns auch jetzt schon gerne im Büro besucht.

Da unser Handeln und Streben langfristig angelegt ist, sind viele Kundenbeziehungen über Jahrzehnte gewachsen. So betreuen wir heute Kunden, deren Eltern wir schon beraten haben. Die langfristige Beziehung und Zuverlässigkeit ist uns wichtiger, als das schnelle Geschäft. Aus diesem Grund nehmen wir nicht jeden Auftrag um jeden Preis an.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die regionale Verankerung: Unser Kerngebiet ist der Raum Bonn, der Rhein-Sieg-Kreis und das Siebengebirge bis in den Westerwald. Hier kennen wir uns aus, sind gut vernetzt und lieben diese Gegend mit ihren Menschen.

### 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.



### Emily

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

### 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 Werkkreises 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.

Transparenz ist für uns sehr wichtig, deshalb lassen wir uns regelmäßig „scannen“. Und dieser Business-Scan beweist: Wir gehören nach Auswertungen der Fachzeitschrift „ImmobilienProfi“ seit vielen Jahren zu den TOP25-Maklern in Deutschland. Außerdem arbeiten wir in einem Netzwerk von über 60 qualifizierten Maklerkollegen. Deshalb finden Sie auf unserer Webseite [www.villenmakler.de](http://www.villenmakler.de) mehrere hundert aktuelle Immobilienangebote.

Wir wollen, dass Sie als Kunde zufrieden sind und uns weiterempfehlen. Da kann es auch mal sein, dass wir Ihnen von einem Kauf abraten, wenn wir aufgrund unserer Erfahrung gute Gründe dafür haben. Das sagen wir Ihnen offen und ehrlich, selbst wenn wir Sie als Kunden dann verlieren. Das ist nachhaltiges Handeln.



### 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.



### 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.



### 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.

### Unsere Leistungs-Garantie

Als Eigentümer erhalten Sie Ihren persönlichen Garantie-Pass. Sie erhalten unser schriftliches Versprechen: Der gemeinsam erarbeitete Marketing-Plan wird eingehalten. Falls wir uns nicht an diese Abmachung halten, können Sie den Verkaufsauftrag kündigen, versprochen!

### Ihr Vorteil: Bestens organisiert

Wir arbeiten strikt nach strukturierten Arbeitsabläufen. So können wir sicherstellen, dass Sie optimal bedient werden und nichts vergessen wird. Um Ihre Immobilie bestmöglich zu verkaufen, nutzen wir effiziente Vermarktungsstrategien und einzigartige Präsentationstechniken wie z. B. unser Immobilien-Kino und 360°-Online-Rundgänge. Davon profitieren Käufer und Verkäufer.



### 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.



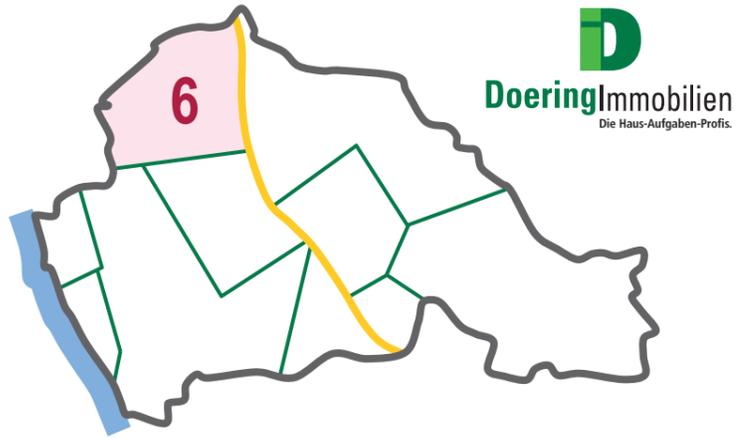
### Henning Bull

ist unser Mann für alle Fälle und rückt insbesondere die Immobilien in's rechte Licht. Er ist zuständig für die Gestaltung von Exposés, Werbeplakaten, 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.



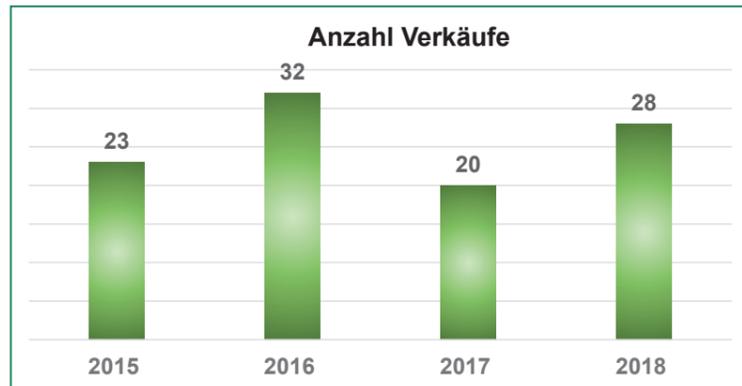
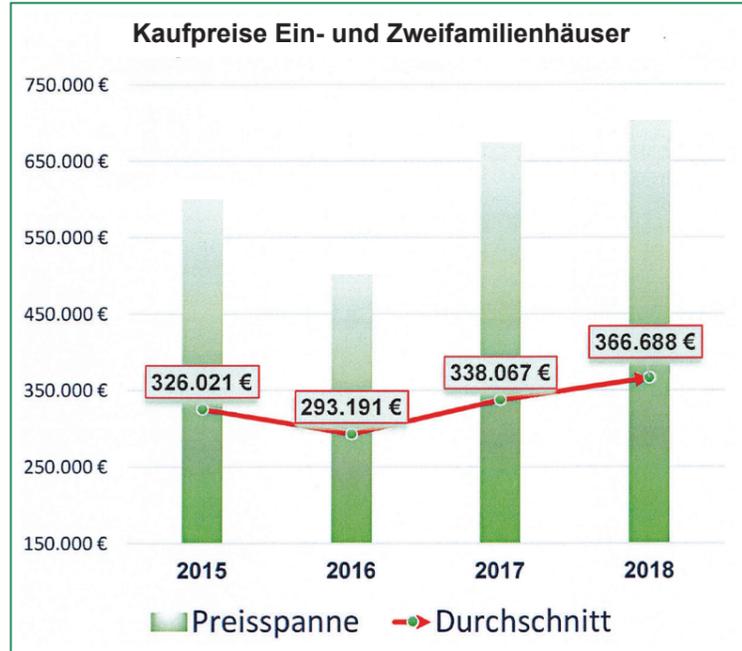
### Ralf Klein

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.



**Stieldorf**

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



**Preistrend**

Region 6



Der stetige Aufwärtstrend zieht sich durch alle Bereiche in dieser Region: Die Kaufpreise, die Werte pro m² Wohnfläche und auch die Anzahl der Verkäufe entwickeln sich langsam aber sicher nach oben. Hier werden die höchsten m² Preise im Königswinterer Bergbereich erzielt. Die Nähe zu Bonn ist ein Garant für gute Preise, das zeigt sich auch in Ober- und Niederdollendorf, wo die besten Preise von ganz Königswinter realisiert wurden.



Reinhard Doering



Deutsche Post

Mo. - Fr. 8 - 12.00 Uhr  
15-20.00 Uhr  
Sa. 8.00 - 13.00 Uhr



Mo. - Fr. 8 - 12.00 Uhr  
15-20.00 Uhr  
Sa. 8.00 - 13.00 Uhr



**Montag - Samstag 7.00 - 22.00 Uhr**  
53639 Königswinter, Dollendorfer Strasse 27

Tel: 02244/9218-0  
info@rewe-oberpleis.de  
www.rewe.de

Fax: 02244/9218-20  
info@weinlaube.de  
www.weinlaube.de



Mo. - Sa. 7 - 22.00 Uhr  
So. 8.00 - 18.00 Uhr



Di. und Do.  
8.00 - 15.00 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 Erbengemeinschaft neben der emotionalen Belastung einer äußerst komplexen Thematik ausge-

setzt, 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.

**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. Markttüblich 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	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
Rauschendorf	200,- €/ m²	205,- €/ m²	225,- €/ m²	270,- €/ m²	Im Sportfeld	II
Stieldorf / Oelinghoven	190,- €/ m²	200,- €/ m²	220,- €/ m²	260,- €/ m²	Auf dem Forst	I - II
Stieldorf / Oelinghoven	230,- €/ m²	240,- €/ m²	260,- €/ m²	310,- €/ m²	Pfarrer-Palm-Straße	II
Stieldorf / Oelinghoven	180,- €/ m²	190,- €/ m²	210,- €/ m²	250,- €/ m²	Eichenbachstraße	I - II
Stieldorferhohn	110,- €/ m²	115,- €/ m²	130,- €/ m²	155,- €/ m²	Stieldorferhohn	II
Vinxel	200,- €/ m²	210,- €/ m²	230,- €/ m²	280,- €/ m²	Am Wiesenhang	I - II
Vinxel	175,- €/ m²	185,- €/ m²	205,- €/ m²	245,- €/ m²	Vinxel Straße	II
Oelinghoven	185,- €/ m²	195,- €/ m²	210,- €/ m²	250,- €/ m²	Oelinghovener Straße	II
Rauschendorf	165,- €/ m²	170,- €/ m²	190,- €/ m²	230,- €/ m²	Am Tor	II
Vinxel	200,- €/ m²	210,- €/ m²	230,- €/ m²	280,- €/ m²	Eichendorffstraße	I - II
Stieldorf	190,- €/ m²	200,- €/ m²	220,- €/ m²	260,- €/ m²	Zur Glockenwiese	II
Stieldorf	230,- €/ m²	240,- €/ m²	260,- €/ m²	310,- €/ m²	Im Stebich	II
Stieldorf	180,- €/ m²	190,- €/ m²	210,- €/ m²	250,- €/ m²	Waldfriedenstraße	I - II
Rauschendorf	200,- €/ m²	205,- €/ m²	225,- €/ m²	270,- €/ m²	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](http://www.boris.nrw.de)

# Immobilien: Ehrlich verkauft am schnellsten.



**Doering Immobilien** [www.villenmakler.de](http://www.villenmakler.de)  
Die Haus-Aufgaben-Profis.

Ihr qualifizierter Buderus-Partner:

## A. Abeln Haustechnik

Heizungsbaumeister  
Installateurmeister

Am Frohnacker 5  
53639 Königswinter  
Telefon: 02244 - 900 95 30  
Telefon: 02244 - 900 95 31  
[info@abeln-haustechnik.de](mailto:info@abeln-haustechnik.de)  
[www.abeln-haustechnik.de](http://www.abeln-haustechnik.de)



Wartung Heizung & Sanitär

Badsanierung

Neu- & Umbau

Solarthermie

Erdwärme

Modernisierung

Beratung & Planung



[www.abeln-haustechnik.de](http://www.abeln-haustechnik.de)



Foto: © vchalup

## SCHEIDUNGSIMMOBILIE Was passiert mit der laufenden Finanzierung?

Häufig ist die Immobilie bei der Scheidung noch nicht abbezahlt. Für die Bedienung des Immobilienkredits stehen diejenigen gerade, die den Darlehensvertrag unterschrieben haben. Dies sind häufig beide Ehepartner. Wir verraten Ihnen, wie Sie in einem solchen Fall vorgehen.

Die finanzierende Bank mindert das Risiko eines Kreditausfalls, wenn zwei anstatt nur ein Ehepartner signiert haben. Dann besteht für beide gegenüber der Bank eine Gesamtschuld. Das heißt, ein Partner steht nicht für die Hälfte des laufenden Kredits gerade, und der andere für den anderen Teil. Sondern jeder kann jeweils für die gesamte Darlehenssumme von dem Institut in Anspruch genommen werden.

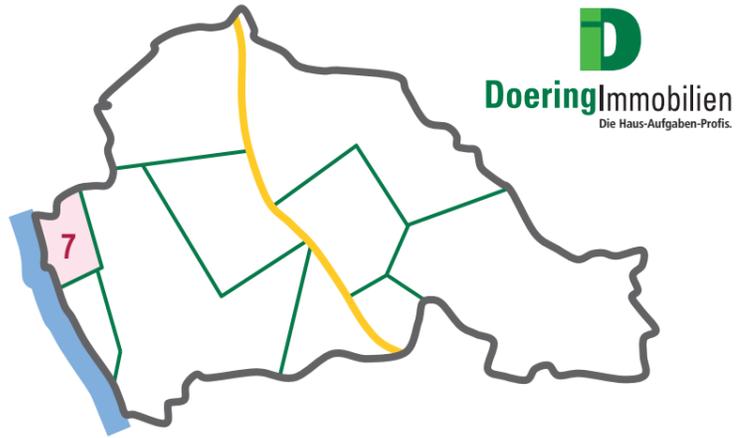
Wird die Immobilie vor Ablauf der Zinsbindung im Zuge einer Scheidung verkauft, erhebt die Bank für diese Vertragsauflösung eine Gebühr in Form einer Vorfälligkeitsentschädigung. Dieser Betrag orientiert sich an der Darlehenshöhe, der Laufzeit und den Konditionen sowie dem Zinssatz. Seit 2009 herrscht in Deutschland eine Niedrigzinsphase, viele Hauslehaber haben daher lange Laufzeiten über 15, 20 oder gar 25 Jahre abgeschlossen. Daher ist die Wahr-

lichkeit, dass bei einem Immobilienverkauf in Folge einer Trennung der Darlehensvertrag gekündigt und eine Vorfälligkeitsentschädigung bezahlt werden muss, hoch. Gehört die Immobilie also beiden Ehepartnern, müssen sie sich über die weitere Verwendung (Verkauf, Vermietung, Auszahlung eines Partners etc.) einigen.

In den meisten Fällen wird die gemeinsame Immobilie verkauft, weil ein Partner nicht alleine die Finanzierung und den Unterhalt des Objektes stemmen kann oder weil sie für eine Person zu groß ist. Kann er mit seinem Gehalt das Darlehen bedienen, kann er die Immobilie als alleiniger Eigentümer übernehmen und seinen Ex-Gatten auszahlen. Dann muss mit der Bank vereinbart werden, dass der zweite Partner aus dem Darlehensvertrag entlassen wird. Die Bank wird dem nur zustimmen, wenn anhand von Einkommensnachweisen ersichtlich ist, dass der Ehepart-

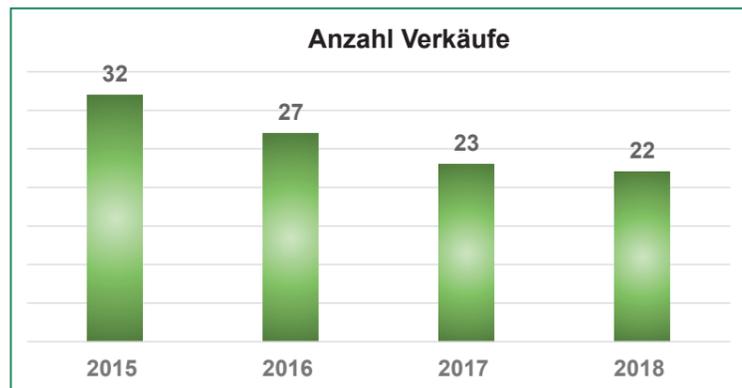
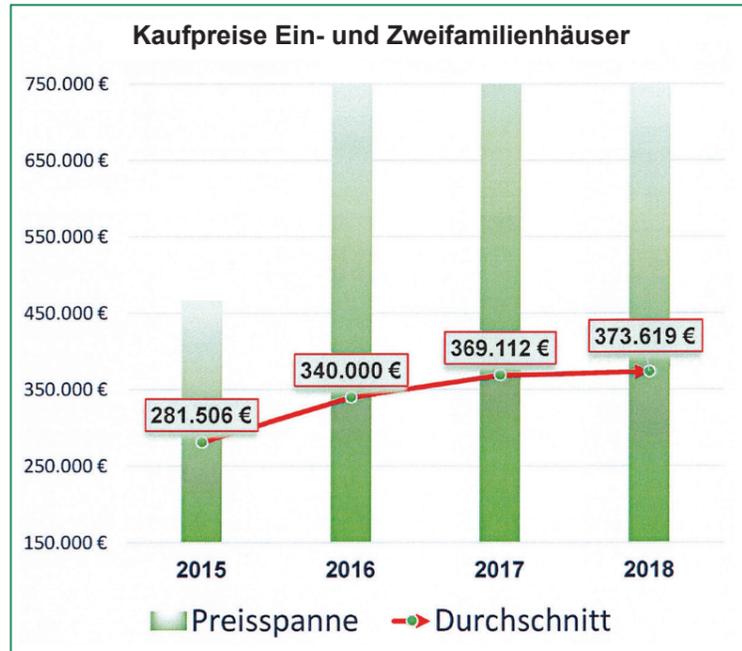
ner den Kredit alleine begleichen kann. Zu bedenken sind ferner steuerliche Aspekte. Hat das Ehepaar nur wenige Jahre in der gemeinsamen Wohnung oder dem Haus gelebt, kann beim Immobilienverkauf Spekulationssteuer anfallen. Wurde die Immobilie im Jahr des Verkaufs mindestens die beiden vorangegangenen Jahre nach dem Erwerb von beiden Partnern bewohnt, entfällt diese Steuer (§23 EStG). Kam es jedoch bereits in dieser Phase zur Trennung, weil ein Partner ausgezogen ist und der andere die Immobilie alleine bewohnte oder zusammen mit den Kindern, wird gegebenenfalls Spekulationssteuer bei der Veräußerung erhoben.

**Sie befinden sich in der Scheidung und wissen nicht, wie Sie nun mit Ihrer Immobilie umgehen sollen? Kontaktieren Sie uns jetzt ganz unverbindlich. Wir beraten Sie auch in dieser schwierigen Situation.**



**Dollendorf**

mit Niederdollendorf,  
Oberdollendorf  
und Römlinghoven.



**Preistrend**

Region 7



Das ist Spitze!  
Die Preise in Oberdollendorf und Niederdollendorf sind in den letzten Jahren enorm gestiegen. Aktuell beruhigt sich der Markt aber auf einem beachtlich hohen Niveau. Durchschnittlich wurden pro m² Wohnfläche 2.559,- EURO bezahlt, obwohl hier die Grundstücke in der Regel erheblich kleiner sind als im Bergbereich. Wegen der geringen Fluktuation und der guten Anbindung zu Bonn sprechen wir hier von der teuersten Wohnlage im Stadtgebiet Königswinter.



Reinhard Doering

**VORSICHT  
bei Online-  
Immobilien-  
bewertungen!**



Im Internet finden sich zahlreiche kostenlose Online-Rechner, mit denen Sie angeblich den Wert Ihrer Immobilie in wenigen Minuten berechnen können. Auch viele Makler haben einen Bewertungsrechner auf Ihrer Website. Man könnte also meinen, die Online-Tools ersetzen ein professionelles Gutachten. Doch dieser Glaube kostet oft Geld und Zeit, denn die Online-Rechner helfen Eigentümern höchstens bei der ersten Einschätzung.

Solche Rechner können die individuellen Merkmale einer Immobilie natürlich nicht bewerten, sondern dienen eher dazu, Kontakt zum Hausverkäufer zu bekommen.

Für die Berechnung werden Ihre eingegebenen Daten mit denen ähnlicher Immobilien abgeglichen. Die Datenqualität ist dabei entscheidend. Mal werden nämlich Angebotspreise, die oft über dem tatsächlichen Kaufpreis liegen, für diese Blitz-Ermittlung

herangezogen. Manchmal werden aber auch die Zahlen realer Verkaufspreise auf Basis der von den Gutachterausschüssen gesammelten Verkäufe genommen. Oft ist der Datenbestand dieser Online-Tools für Außenstehende nicht transparent. Wenn man sich einmal genauer ansieht, wie die Berechnung online funktioniert, wird also schnell klar, dass es sich hierbei lediglich um einen groben Richtwert handelt: Denn für eine realistische Einschätzung sind viele weitere Faktoren wertbildend, so etwa Grundstücksgröße, Zustand des Gartens, Anbauten wie Garagen, Wintergärten etc.

Unabhängig vom Standort und der Art der Immobilie raten Experten davon ab, den online ermittelten Wert als Grundlage für den Angebotspreis zu nehmen. Denn fällt der ermittelte Wert zu hoch aus, zieht sich die Verkaufszeit unnötig in die Länge. Im umgekehrten Fall verzichten Sie auf viel Geld. Für die präzise Wertermittlung sollten Sie eine Bewertung gemäß der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) vornehmen lassen. So funktioniert der Immobilienverkauf schnell, unkompliziert und zum optimalen Preis.

Bei uns erhalten Sie für 369,- EURO eine umfangreiche und realistische Wertermittlung, speziell für Ihre Immobilie.

Wenn Sie die Immobilie mit uns verkaufen, ist die Wertermittlung gratis. Rufen Sie uns an: 02244-870975

**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	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
Niederdollendorf	180,- € / m²	190,- € / m²	210,- € / m²	250,- € / m²	Petersbergstraße	I - II
Oberdollendorf	190,- € / m²	200,- € / m²	220,- € / m²	260,- € / m²	Heisterbacher Straße	II - III
Niederdollendorf	200,- € / m²	215,- € / m²	235,- € / m²	280,- € / m²	Am Dornenkreuz	I
Oberdollendorf	240,- € / m²	250,- € / m²	280,- € / m²	340,- € / m²	Lommerwiese	I
Oberdollendorf	260,- € / m²	270,- € / m²	300,- € / m²	360,- € / m²	Laurentiusstraße	II
Oberdollendorf	215,- € / m²	235,- € / m²	260,- € / m²	310,- € / m²	Mönchsweg	I - II
Oberdollendorf	110,- € / m²	110,- € / m²	115,- € / m²	125,- € / m²	Im Mühlenbruch	I - III
Oberdollendorf	235,- € / m²	245,- € / m²	270,- € / m²	320,- € / m²	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](http://www.boris.nrw.de)



Foto: zaschnaus / Depositphotos.com

## Immobilienverkauf: Was ist eigentlich der Bodenrichtwert?

Wer den Wert der eigenen Immobilie berechnen möchte, wird irgendwann auch auf den Begriff „Bodenrichtwert“ stoßen. Der Bodenrichtwert gibt an, wie viel ein Quadratmeter eines Grundstücks in einer bestimmten Lage wert ist. Doch wie wird er berechnet und wofür braucht man ihn?

Der Bodenrichtwert wird von einem regionalen Gutachterausschuss bestimmt. Die Gutachter schauen sich dabei die Verkaufspreise unbebauter Grundstücke in den letzten zwei Jahren an und ermitteln auf dieser Grundlage einen Wert.

Je nach Gemeinde werden dabei unterschiedliche Maßstäbe angewandt. Während in Berlin nach Lageklassen geclustert wird, legt der Gutachterausschuss in Hamburg einen Durchschnittswert für jeden Stadtteil fest. Entscheidend ist auch die geplante oder bereits vorhandene Bebauung. Relevant können hier unter anderem die Geschossanzahl, die Nutzungsart und ob es sich um ein Mehrfamilienhaus oder ein Ein- oder Zweifamilienhaus handelt sein.

Die Ergebnisse werden sowohl auf Bodenrichtwertkarten als auch in -tabellen veröffentlicht. Die Veröffentlichung der aktuellen Werte muss mindestens alle zwei Jahre in einem Marktbericht erfolgen. Im Rhein-Sieg-Kreis werden die Werte jedes Jahr veröffentlicht.

### Der Bodenrichtwert ist nicht der Verkehrswert

Wer ein Grundstück verkaufen möchte, kann sich bei der Wertermittlung allerdings nicht rein auf den Bodenrichtwert verlassen. Denn natürlich hat jedes Grundstück seine ganz besonderen Eigenheiten.

Der Bodenrichtwert ist hingegen dafür da, Vergleichbarkeit zu schaffen. Er setzt sich aus den Durchschnittswerten vergangener Verkäufe zusammen und wird meist in einer Preisspanne angegeben. Somit ist er bei einer professionellen Wertermittlung eine wichtige Grundlage für den letztendlichen Angebotspreis, kann diesen allerdings nicht ersetzen.

Auch bei der Berechnung des Wertes von Gebäuden ist der Bodenrichtwert eine wichtige Grundlage. Beim Sachwertverfahren etwa wird der Immobilienwert in den Bodenwert und den Sachwert, also den Wert der Herstellungskosten des Gebäudes gegliedert.

### Der Bodenrichtwert in dynamischen Märkten

Da die Grundstückspreise des vergangenen Jahres die Grundlage für die Ermittlung des Bodenrichtwerts sind, ist dieser besonders auf sehr dynamischen Märkten mit Vorsicht zu genießen. Denn in Städten wie Berlin oder München steigen die Immobilienpreise jährlich um durchschnittlich rund zehn Prozent. Der Bodenrichtwert ist am Ende eines Jahres mitunter also schon wieder überholt. Aus diesem Grund werden die Marktberichte mit den Bodenrichtwerten in Großstädten häufig auch nicht nur, wie gesetzlich vorgeschrieben, alle zwei Jahre veröffentlicht, sondern jedes Jahr.

Wir kennen die Preisentwicklung auf dem heimischen Immobilienmarkt und können den Wert einer Immobilie somit marktgerecht bestimmen.

**Sie möchten wissen, wie viel Ihre Immobilie aktuell wert ist? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.**

## Kommt bald der Negativzins beim Immobilienkauf?

Bis zu 10 Prozent Zinsen zahlten Immobilienkäufer noch vor 30 Jahren auf das Darlehen für ihr Eigenheim. Seit einigen Jahren befinden wir uns nun in einer Niedrigzinsphase. Wann die Zinswende kommt ist nicht abzusehen. Aktuell sinken die Zinsen sogar noch weiter. Experten spekulieren bereits. Kommen bald Kredite ohne Zinsen oder gar mit Negativverzinsung?

Eine Analyse des Kreditvermittlers Interhyp zeigt, dass die Zinsen für Darlehen mit Zehnjahres-Bindung je nach Kreditwürdigkeit und Bank in den letzten Wochen unter die 0,5-Prozent-Marke gefallen sind. Der Finanzdienstleister hat dafür die Konditionen von mehr als 400 Geldgebern verglichen. Immobilienkäufer mit einer guten Kreditwürdigkeit können sich demnach teilweise über eine Verzinsung von nur 0,4 Prozent pro Jahr für die nächsten zehn Jahre freuen. Die dänische Nordea Bank ist sogar schon einen Schritt weiter. Hier können Immobilienkäufer sich für 20 Jahre Geld ohne Verzinsung leihen.

### Woher kommen die niedrigen Zinsen?

Die Zinspolitik der Geldhäuser wird maßgeblich von der Europäischen Zentralbank (EZB) gesteuert. Die hat den Leitzinssatz für die Vergabe von Krediten bereits 2016 auf 0 Prozent gesenkt. Wenn Banken sich also Geld von der EZB leihen, müssen sie dafür keine Zinsen zahlen. Bei der Anlage von Gel-

dem bei der EZB gibt es andersherum aktuell allerdings einen Negativzins. Wenn Banken große Geldsummen zurücklegen, müssen sie dafür also zahlen. Dementsprechend lohnt es sich für die Banken momentan, ihr Geld in Form von Krediten und Darlehen zu verleihen.

### Könnte es zu Negativzinsen bei der Kreditvergabe kommen?

Der Negativzins für Geldanlagen bei der EZB liegt aktuell bei -0,5 Prozent. Theoretisch könnte es sich für eine Bank also lohnen, wenn sie einen Kredit mit einem Negativzins von -0,1 Prozent vergibt. Für den Immobilienkäufer würde das bei einer Kreditsumme von 100.000 Euro zum Beispiel bedeuten, dass er insgesamt nur 99.000 Euro zurückzahlen muss.

Aktuell sprechen sich die meisten Banken jedoch gegen eine solche Negativzinspolitik aus. Auf Anfrage des Portals Finanz-Szene. de gab die Deutsche Bank etwa an, derzeit

nicht zu planen, negative Zinsen einzuführen. Auch die Commerzbank teilte mit, dass negative Zinsen momentan nicht vorstellbar sein.

Auch Finanzexperten gehen eher von Bauzinsen aus, die auf 0 Prozent fallen. Eine negative Verzinsung hingegen halten sie nur in Ausnahmefällen für möglich.

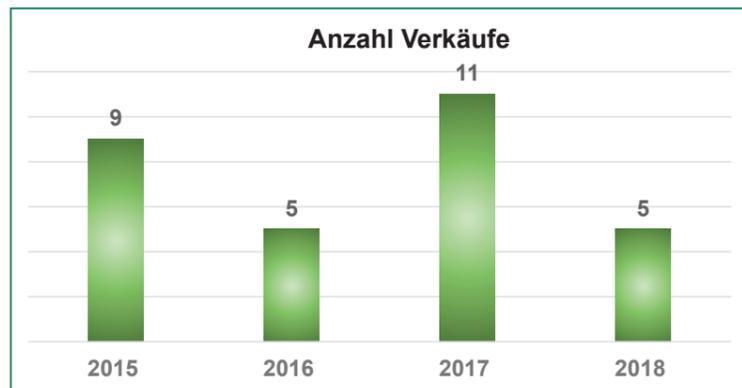
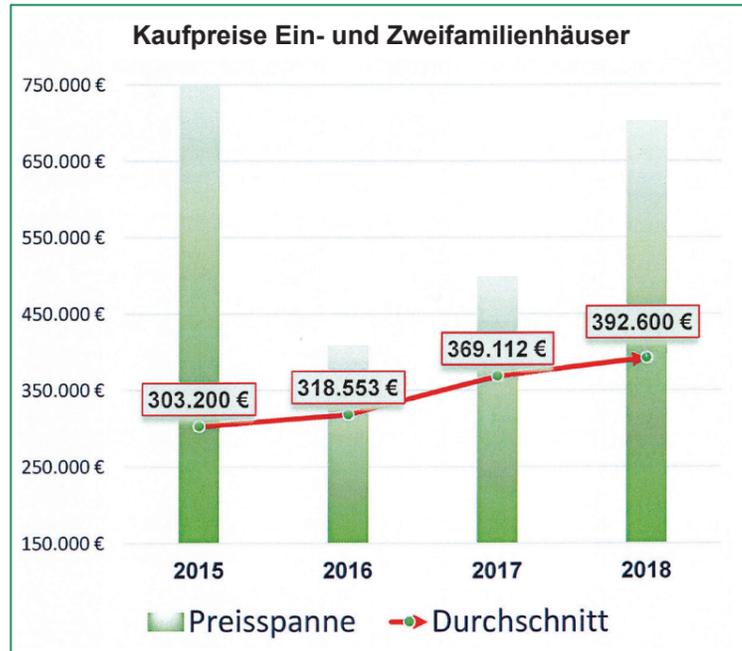
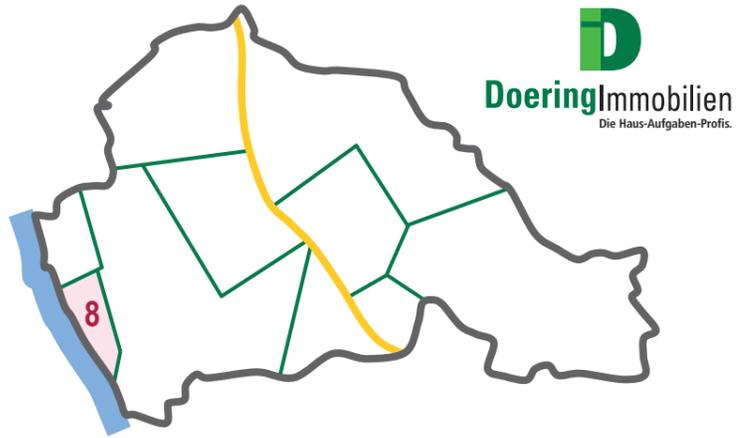
Für Immobilienkäufer bedeutet die aktuelle Niedrigzinspolitik in jedem Fall, dass die Finanzierung einer Immobilie so leicht ist wie nie zuvor. Allerdings steigen auch die Preise weiterhin an, sodass ein größerer Eigenkapital-Anteil notwendig ist.

Eigentümer, die darüber nachdenken, ihre Immobilie zu verkaufen, können sich aktuell jedenfalls dank der niedrigen Zinsen über eine hohe Nachfrage freuen.

**Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen und von dieser hohen Nachfrage profitieren? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.**



Foto: Feodora52 / Depositphotos.com



### Preistrend

Region 8



Die Altstadt von Königswinter ist ein Sonderfall in Bezug auf die Immobilien-Transaktionen. Bei etwas mehr als 5.000 Einwohnern wurden nur 5 Einfamilienhäuser verkauft. Auf dieser Basis können wir keine belastbare Auswertung präsentieren. Die Beobachtung der letzten vier Jahre deutet aber darauf hin, dass auch hier Preise von über 2.000,- / m² Wohnfläche erzielt werden, wenn man zu den Glücklichen gehört, die in der Altstadt ein Haus finden.



Reinhard Doering



## Barrieren reduzieren oder verkaufen?

Ein sicheres und komfortables Zuhause wird mit zunehmendem Alter immer wichtiger. Doch nicht alle Wohnungen erfüllen die Bedingungen für ein selbstbestimmtes Leben im Alter.

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

Die häufigsten Umbaumaßnahmen werden laut der Bankengruppe vor allem in den Sanitärräumen vorgenommen. Wer wissen will, ob das Badezimmer barrierefrei ist, muss beispielsweise überprüfen, ob das Waschbecken eine angemessene Höhe hat oder der Zugang zur Dusche bodengleich ist. Beliebte ist auch der Einbau von Treppenliften oder Aufzügen. Wir können Ihnen bei der Beantwortung dieser Fragen helfen und Sie bei der Entscheidung beraten. Ein weiterer Grund, weshalb viele ältere Menschen beschließen, die eigene Immobilie aufzugeben und stattdessen in ein Seniorenheim zu ziehen, ist das Bedürfnis

nach Betreuung in Notfallsituationen. Dank intelligenter Assistenzsysteme ist es aber auch möglich, in der eigenen Immobilie zu bleiben. Mittels dieser Systeme lassen sich nämlich Funktionen wie Türkommunikation, Beleuchtung, Heizung, Klimatechnik und Notruf steuern. Auch diese Maßnahme kann von der KfW-Bank gefördert werden. Auch junge Familien können gefördert werden, wenn Sie Barrieren reduzieren.

Weitere Informationen:  
[www.serviceportal-zuhause-im-alter.de](http://www.serviceportal-zuhause-im-alter.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	2016	2017	2018	2019	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø	Ø		
Königswinter	195,- €/m²	205,- €/m²	225,- €/m²	270,- €/m²	Brandstraße	II
Königswinter	235,- €/m²	250,- €/m²	280,- €/m²	340,- €/m²	Hubertusstraße	II
Königswinter	210,- €/m²	220,- €/m²	235,- €/m²	280,- €/m²	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](http://www.boris.nrw.de)

# Hilfe, niemand will meine Erbimmobilie kaufen!

Immobilien machen einen Großteil des Gesamtwertes von Erbschaften in Deutschland aus. Doch nicht jedes Immobilienerbe verspricht plötzlichen Reichtum. Oftmals befinden Erbimmobilien sich in einem schlechten Zustand und sind nur schwer verkäuflich. Sanierung und Abriss sind teuer und dann ist da auch noch die lästige Erbschaftssteuer. Was nun?

In der Immobilie gibt es keine Zentralheizung, weder Dach noch Wände sind nach neusten Standards gedämmt und der Keller ist feucht: Auch in nachfragestarken Regionen ist es schwierig, für eine solche Immobilie einen Käufer zu finden und auch für den Eigennutz würden Sanierungskosten im fünf- bis sechststelligen Bereich auf den Eigentümer zukommen.

## Wie viel ist die Erbimmobilie noch wert?

Zunächst einmal ist es wichtig, dass Sie einschätzen können, wie viel Ihre Immobilie in ihrem aktuellen Zustand überhaupt wert ist. Zwar erstellt auch das Finanzamt ein Wertgutachten, dabei werden allerdings keine individuellen Merkmale der Immobilie berücksichtigt. Deshalb sollten Sie sich an einen lokalen Immobilienexperten wie einen Makler wenden, der den Wert Ihrer Immobilie unter Berücksichtigung aller Besonderheiten ermittelt. Ist die Immobilie wenig wert, fällt auch die Erbschaftsteuer dementsprechend niedrig aus. Je nach Verwandtschaftsgrad zum Erblasser ist es sogar wahrscheinlich, dass Sie überhaupt keine Erbschaftssteuer zahlen müssen.

## Lohnt es sich, das Erbe auszuschlagen?

Stellt sich heraus, dass das Erbe dennoch aller Voraussicht nach mit Verlusten für Sie einhergehen wird, haben Sie außerdem die Möglichkeit, die Erbschaft bis zu sechs Wochen ab Kenntnis des Erbfalls auszuschlagen. Allerdings können Sie nur die komplette Erbschaft ausschlagen und nicht nur die Immobilie. Gehören also auch weitere wertvolle Immobilien oder andere Wertgegenstände zum Erbe, ist dieser Schritt nicht zu empfehlen.

## Sanieren oder abreißen?

Wenn Sie sich dafür entscheiden, die Immobilie zu verkaufen, ist es ratsam gut abzuwägen, ob es sich lohnt, diese vorher noch einmal aufzuwerten. Alternativ können Sie eventuell einen besseren Preis erzielen, wenn Sie die Immobilie abreißen lassen und nur das Baugrundstück verkaufen. Beide Varianten verursachen jedoch bereits vor dem Verkauf hohe Kosten und sind somit nicht für jeden umsetzbar. Wer die Immobilie in ihrem Ursprungszustand verkaufen möchte, muss mit einer etwas längeren Verkaufszeit als im Normalfall rechnen. Trotzdem finden sich auch für schlecht erhaltene Gebäude noch Käufer. Viele Leute suchen nach sanierungsbedürftigen Immobilien,

um diese selbst aufzuwerten oder sind für das Grundstück in begehrter Lage bereit, die Abrisskosten selbst zu übernehmen. Wichtig ist es jedoch, dass Sie sich mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen eines Immobilienverkaufs auseinandersetzen. So brauchen Sie beispielsweise in jedem Fall einen Energieausweis. Auch ist es nicht gestattet, Mängel an der Immobilie bewusst zu verschweigen.

Da eine sanierungsbedürftige Immobilie nur eine kleine Zielgruppe anspricht, ist es außerdem sinnvoll, den Verkauf nicht auf eigene Faust zu stemmen, sondern sich Hilfe bei einem lokalen Profi-Makler zu suchen. Der weiß nicht nur, wie er den geeigneten Käufer findet, er hat auch die rechtlichen Aspekte des Verkaufs im Blick und weiß, mit welchen kleineren Sanierungen und Reparaturen Sie mehr aus Ihrer Immobilie herausholen können.

**Sie haben eine sanierungsbedürftige Immobilie geerbt und brauchen eine Beratung zu Ihren Möglichkeiten oder eine Wertesinschätzung? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie ganz unverbindlich.**



Foto: Depositphotos.com / Wavebreakmedia

Foto: 4pmphoto@gmail.com / Depositphotos.com



## Immobilienverrentung: Diese Modelle gibt es

Das Konzept der Immobilienverrentung wird in Deutschland immer bekannter. Häufig wird es wie folgt erklärt: Senioren, die ihre Immobilie verrenten, bekommen dafür bis an ihr Lebensende eine monatliche Rentenzahlung und behalten das lebenslange Wohnrecht. Das ist so aber nicht ganz richtig. Denn tatsächlich gibt es mehrere Verrentungs- und Zahlungsmodelle. Wir stellen die beliebtesten Möglichkeiten der Verrentung vor.

### Leibrente und Zeitrente

Zunächst einmal unterscheidet man bei der Immobilienverrentung zwischen Leib- und Zeitrente. Während die Zahlungen bei der Leibrente an die Lebenszeit des Verkäufers gekoppelt sind, wird bei der Zeitrente eine gewisse Zahlungsperiode festgelegt. Beide Modelle haben ihre Vor- und Nachteile, die sich an einem Beispiel verdeutlichen lassen:

Eine Seniorin verrentet ihre Immobilie im Alter von 70 Jahren. Statistisch gesehen lebt sie noch etwa vierzehn Jahre. Bei der Leibrente wird dieser Wert als Grundlage für die Berechnung der monatlichen Rente herangezogen. Die Seniorin erhält die Rentenzahlungen jedoch auch, wenn sie noch weitere zwanzig Jahre lebt. Stirbt sie hingegen schon nach fünf Jahren, werden die Zahlungen zu diesem Zeitpunkt eingestellt. Bei einer Zeitrente bestünde zum Beispiel die Möglichkeit, einen Zahlungszeitraum von 20 Jahren zu vereinbaren. Danach erhält die Seniorin keine Rentenzahlungen

vom Käufer mehr. Stirbt sie hingegen früher, gehen die Zahlungen an ihre Erben.

Die Zeitrente bietet sich deshalb vor allem dann an, wenn man seine Erben auch nach dem Tod absichern möchte. Bei beiden Modellen können Senioren zusätzlich wählen, ob sie ein lebenslanges oder ein zeitlich begrenztes Wohnrecht wollen.

### Einmalzahlung und monatliche Zahlungen

Oftmals entscheiden Senioren sich jedoch gegen das monatliche Rentenmodell und für eine Einmalzahlung. Diese setzt sich grob gesagt aus dem Verkehrswert abzüglich des Nießbrauchwerts zusammen. Das lässt sich noch einmal am Beispiel unserer 70-jährigen Seniorin verdeutlichen:

Die Immobilie der Seniorin ist 400.000 Euro wert und könnte für einen Betrag von 800 Euro im Monat vermietet werden. Rechnet man das auf die statistische Lebenserwar-

tung von etwa 14 Jahren hoch, beträgt der Nießbrauchwert 134.400 Euro. Die Seniorin erhält damit eine Einmalzahlung von 265.600 Euro.

Allerdings müssen Senioren sich nicht zwischen einer Einmalzahlung oder einer monatlichen Rente entscheiden. Fixzahlung und monatliche Rente können flexibel kombiniert werden. Viele Rentner nutzen die Einmalzahlung beispielsweise, um eine noch ausstehende Hypothek abzuzahlen und lassen sich den Rest des Wertes als monatliche Rente auszahlen. Oder aber sie nutzen eine Einmalzahlung, um diese ihren Kindern als Vorerbe auszuzahlen und leben selbst von den monatlichen Rentenzahlungen. Wie groß die Einmalzahlung im Vergleich zu den monatlichen Renten ist, kann dabei jeder selbst entscheiden.

**Sie interessieren sich für die Verrentung ihrer Immobilie? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne zu ihren Möglichkeiten.**

# Immobilie als Kapitalanlage



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.

## Ermittlung des überschlägigen Kaufpreises ( Kaltmiete x Ertragsfaktor )

	Ertragsfaktor
Eigentumswohnung bis Baujahr 1989	19,7
Eigentumswohnung, Baujahr 1990 bis 1999	21,6
Eigentumswohnung, Baujahr 2000 bis 2010	23,0
Eigentumswohnung ab Baujahr 2010 (ohne Neubau)	29,4
Zweifamilienhaus	21,2
Dreifamilienhaus	18,2
Mehrfamilienhaus	19,0

Der Anteil an Neubauwohnungen ist in Königswinter so gering, dass sich daraus keine statistischen Auswertungen oder eine Tendenz ableiten lässt.

Während in Bad Honnef 28 Neubauwohnungen verkauft wurden waren es in Königswinter nur fünf!

In Siegburg wurden sogar 104 Neubauwohnungen in einem Jahr verkauft. Der Markt würde Neubauwohnungen in Königswinter dankbar aufnehmen.

*Möbel aus Massivholz*

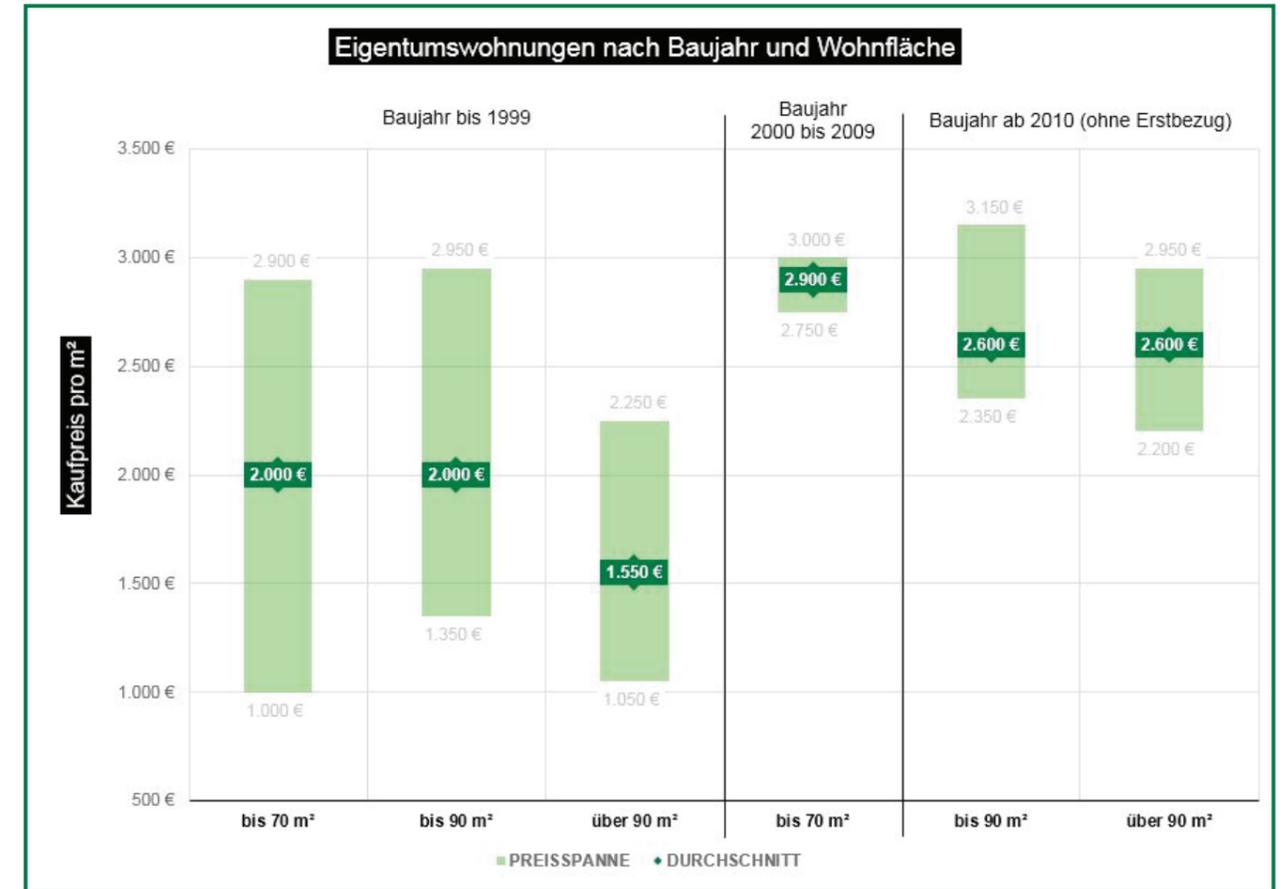
# THOMAS

Oberpleis

Möbel THOMAS GmbH

Tel.: 0 22 44  
**3 1 3 1**  
Auf der alten Burg 1  
(Gewerbegebiet)  
53639 Königswinter  
**OBERPLEIS**  
Fax: 0 22 44 / 49 55  
info@moebel-thomas.de  
www.moebel-thomas.de

Jahresringe an einem Baumstamm, Urheber: mirpic, www.fotolia.com

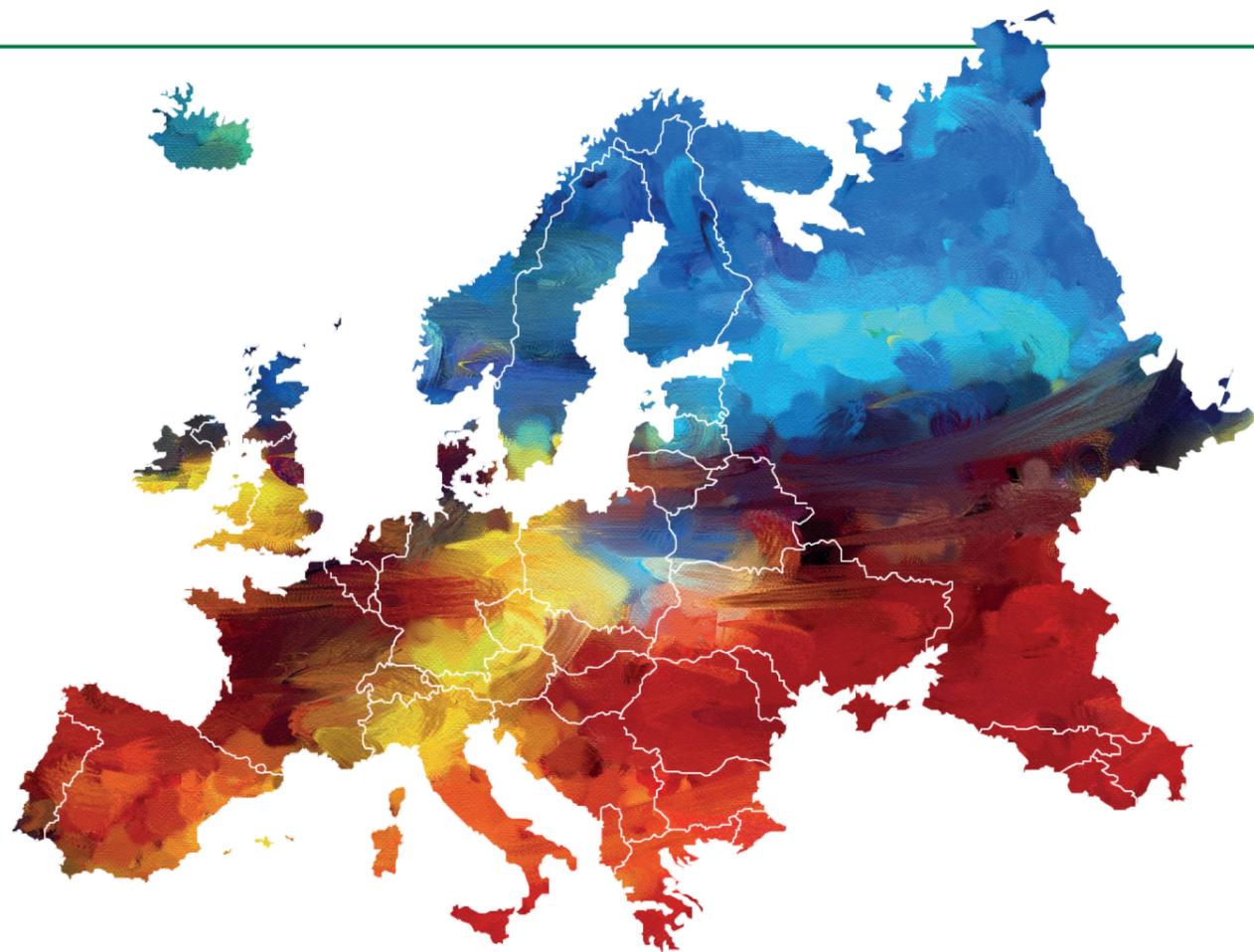


Miete  
x  
Ertragsfaktor  
=  
Kaufpreis

➔

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





## Steigende Immobilienpreise in Europa: Deutschland nur im Mittelfeld

Jährlich steigen die Immobilienpreise in Deutschland. Besonders in Metropolen wie München oder Berlin fallen die Preissteigerungen im Vergleich zum Vorjahr besonders hoch aus. Doch im Europa-Vergleich verhält sich das Preiswachstum in Deutschland noch moderat.

In Deutschland stiegen die Immobilienpreise nach Analysen des Baufinanziers Dr. Klein seit 2015 um 14 Prozent – in Ungarn wurde diese Preissteigerung laut Eurostat-Analyse in nur einem Jahr erreicht. Damit ist Ungarn im Eurostat-Vergleich die Nummer 1, wenn es ums Immobilienpreiswachstum geht.

Durchschnittlich stiegen die Preise in der EU um 4,2 Prozent. Verglichen wurden die Hauspreise im zweiten Quartal 2019 mit denen im selben Zeitraum 2018. In Deutschland ergibt sich dabei eine Preissteigerung von 5,2 Prozent. Damit liegt Deutschland nur knapp über dem europäischen Durchschnitt. Hierzulande steigen die Preise vor allem in den Großstädten und ihrem Umland. In Berlin etwa stiegen die Preise laut Dr. Klein im zweiten Quartal 2019 um 9,3 Prozent für Wohnungen und um 12 Prozent für Häuser.

**Preise in Osteuropa steigen besonders stark**

Ein starker Preisanstieg ist nicht nur in Ungarn, sondern auch in anderen osteuropäischen Ländern zu verzeichnen. Neben Luxemburg (11,4 %), Portugal (10,1 %) und den Niederlanden (8,3 %) sind es vor allem diese Länder, die im Vergleich besonders weit vorne liegen. In Kroatien etwa stiegen die Preise um 10,4 Prozent, in Lettland um 9 Prozent und in Tschechien um 8,7 Prozent.

Doch trotz hoher Preissteigerung: Im Vergleich zu deutschen Immobilien sind die in Ungarn immer noch günstig. So zahlt man dort einer Studie der Beratungsfirma Deloitte zufolge im Durchschnitt 1.323 Euro für den Quadratmeter Wohnung. In Deutschland sind es mehr als doppelt so viel: 3.405 Euro. Allerdings verdienen die Ungarn auch wesentlich schlechter als die Deutschen. Während man hier etwa fünf Bruttojahreseinkommen für den Kauf der Immobilie einplanen muss, sind es in Ungarn acht.

### Preissteigerungen dank Niedrigzinsen?

Warum schrecken die steigenden Preise dann nicht vom Kauf ab? Immerhin geht das Wirtschaftswachstum in vielen Staaten leicht zurück. Ein Grund könnten die immer niedriger werdenden Zinsen sein.

In Deutschland beispielsweise bekommen kreditwürdige Immobilienkäufer einen Zehnjahres-Kredit bereits mit einem Zinssatz von 0,4 Prozent. Insgesamt sanken die Preise übrigens nur in einem von 29 verglichenen Ländern: In Italien gingen die Preise um 0,2 Prozent zurück. Hier haben sich die Immobilienpreise seit der weltweiten Finanzkrise 2007 nicht mehr erholt. Immobilien verlieren seitdem kontinuierlich an Wert.

**Sie möchten wissen, wie der Wert Ihrer Immobilie sich in den letzten Jahren entwickelt hat? Kontaktieren Sie uns jetzt! Wir beraten Sie gern.**



Foto: © Koldunova\_Anna / Depositphotos.com

## Warum Sie Ihr Haus lieber nicht an die Nachbarn verkaufen sollten

Wenn Sie eine Immobilie in guter Lage verkaufen wollen, ist es nur eine Frage der Zeit bis die ersten Nachbarn und Bekannten vor der Tür stehen und Ihnen ihre Angebote unterbreiten. „Toll, da geht der Verkauf ja noch leichter als erwartet“, werden Sie sich vielleicht im ersten Moment denken. Dass Sie sich hier womöglich viel Geld entgehen lassen und am Ende womöglich noch rechtliche Probleme bekommen, ist den wenigsten Verkäufern klar. Wir erklären, warum Sie nicht sofort auf das erste Angebot eines Nachbarn eingehen sollten.

Ihr Nachbar wohnt drei Straßen weiter, vor zehn Jahren hat er 300.000 Euro für seine ähnlich große Immobilie bezahlt. Nun will er Ihr Haus für denselben Preis als Kapitalanlage kaufen. Vielleicht können in ein paar Jahren auch seine Kinder einziehen. Klingt erst mal nach einem tollen Deal. Gerade Eigentümer, die schon lange in Ihrer Immobilie wohnen und diese eventuell noch in D-Mark bezahlt haben, wissen häufig nicht, wie viel ihre Immobilie aktuell wert ist.

Außerdem beziehen Sie nicht mit ein, dass schon kleine Unterschiede in der Lage und an der Immobilie selbst zu Wertunterschieden führen können. Während Ihre Immobilie in einer ruhigen Seitenstraße liegt, wohnt Ihr Nachbar an einer befahrenen Straße und eine Fußbodenheizung hat er in seiner Immobilie ebenfalls nicht. Hinzukommen Inflation und steigende Immobilienpreise. Höchstwahrscheinlich wäre auch die Immobilie Ihres Nachbarn mittlerweile mehr wert. Dass der Verkauf an Nachbarn kompliziert wird, merken die meisten Eigentümer spä-

testens dann, wenn mehrere Angebote eintrudeln. Niemand handelt gerne mit Freunden und Bekannten und sagt Nachbar A ab, weil Nachbar B dann doch ein besseres Angebot gemacht hat. Wer einen Profi mit dem Verkauf beauftragt, gibt diese Verantwortung ab und sorgt für faire Bedingungen.

Hinzukommt, dass so ein Handschlaggeschäft unter Nachbarn bei großen Geldsummen immer Risiken mit sich bringt. Treten plötzlich Mängel auf, über die Sie Ihren Nachbarn nicht aufgeklärt haben, kann der Sie zur Verantwortung ziehen. Gleiches gilt, wenn wichtige Dokumente wie der Energieausweis fehlen. Aus dem netten Nachbarn kann dann schnell ein drängender Kläger werden.

Wenn Sie einen Profi engagieren, minimieren Sie derartige rechtliche Risiken. Ein Profi-Makler nimmt eine professionelle Wertermittlung vor, besorgt alle verkaufsrelevanten Unterlagen und sorgt dafür, dass

Sie bei Unterzeichnung des Kaufvertrags alle Pflichten abgeben.

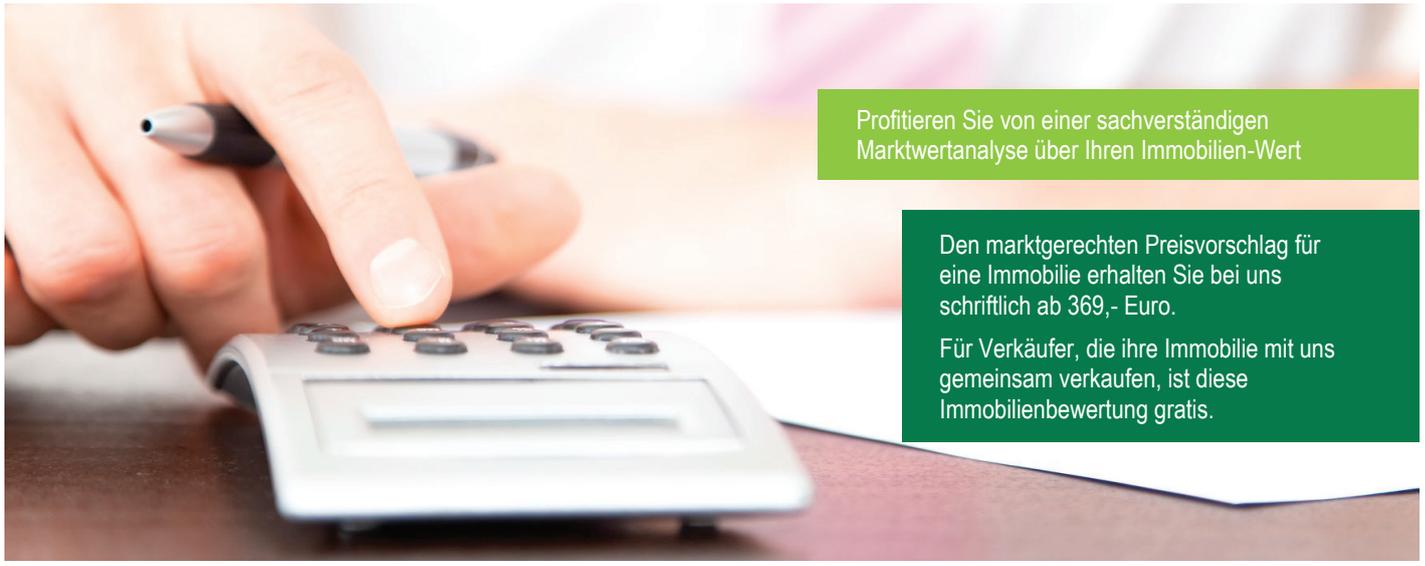
Zudem kann ein Immobilienmakler Ihnen wesentlich bessere Angebote für Ihre Immobilie beschaffen. Schließlich weiß er genau, was Sie dafür verlangen können – anders als der Nachbar, der nur schätzt und natürlich in erster Linie die eigenen Interessen im Auge hat.

Dass Sie einen Profi engagieren heißt natürlich nicht, dass Sie am Ende nicht trotzdem an Ihren Nachbarn verkaufen können, auch wenn der nicht das höchste Gebot macht. Sie haben lediglich einen Experten dazwischengeschaltet, der für beide Parteien den besten Kompromiss aushandelt. So läuft der Immobilienverkauf für alle Seiten entspannt ab.

**Sie wollen wissen, ob Ihre Immobilie mehr wert ist, als Ihr Nachbar Ihnen dafür bietet? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir unterstützen Sie gerne beim Verkauf.**

# 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**

**11x**

Fachzeitschrift **Immobilien-Profi**

Top-25-Makler bundesweit

**2009-2019**

**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

529 Kundenbewertungen

27.10.2019

**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**

**7x**

Wirtschaftsmagazin **„FOCUS“**

Top-1.000-Makler bundesweit

**2013-2019**

**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 benannten Preisangaben für Mietwohnraum basieren auf durchschnittlichen Erfahrungswerten aus tatsächlich vermittelten Mietverträgen durch Doering Immobilien sowie auf veröffentlichten Immobilienangeboten.

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

**Bildnachweise:** AdobeStock 295727662 | Luftbilder: Klaus Göhring.

#### Herausgeber & Impressum:

#### DOERING Immobilien

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

#### Büro Oberpleis:

Herresbacher Straße 7  
53639 Königswinter  
02244 - 870 975

#### Büro Bonn:

Löwenburgstraße 28  
53229 Bonn Niederholtorf  
0228 - 475 052

Gewerbeurteil gem. §34c GewO erteilt durch den Rhein-Sieg-Kreis und die Städte Königswinter & Bonn

Aufsichtsbehörde: Gewerbeaufsichtsamt 53639 Königswinter, Drachenfelsstraße 9  
Telefon: 02244-889-0

Umsatzsteuer-ID: DE202876220