

IMMOBILIEN MARKTBERICHT

53639 Königswinter Ausgabe 2023



Wir lieben das Siebengebirge



Wo finden Sie Informationen über Ihren Standort?

Bitte suchen Sie in unserem Ortsverzeichnis auf Seite 3 nach Ihrem Ortsteil. Dort finden Sie die passende Region zu Ihrem Wohnort. In dieser siebten Ausgabe des Marktberichts bieten wir wieder eine Analyse der notariell beurkundeten Immobilien für jeden der 74 Ortsteile an.

Hier finden Sie zuverlässige Daten von Immobilien, die in Ihrer Nähe verkauft wurden. Diese Daten erhalten wir vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Rhein-Sieg-Kreis, wo alle notariellen Immobilienverkäufe gesammelt und statistisch aufbereitet werden. Im Gegensatz zur Suche im Internet werten wir die tatsächlich verkauften Immobilien mit den final beurkundeten Kaufpreisen aus und können auf Zahlen, Daten, Fakten der letzten sieben Jahre zugreifen.

Seien Sie vorsichtig bei Angeboten im Internet: Nicht alle veröffentlichten Häuser und Wohnungen werden auch tatsächlich verkauft. Oft handelt es sich dabei um den Wunschpreis des Eigentümers. Den Preis, zu dem dann letztlich ein Notarvertrag unterzeichnet wurde, kann man nicht aus dem Online-Angebot

erkennen. Diese Tatsache führt jedoch oft zu einer falschen Einschätzung des Marktes. Für unseren Marktbericht liegen uns detaillierte Datensätze von ca. 1.000 Verkaufsfällen in Königswinter aus den letzten sieben Jahren vor. Um objektive Ergebnisse zu erzielen, bereinigen wir diese Informationen um sogenannte Ausreißer wie Zwangsversteigerungen. Auch Verkäufe innerhalb von Familien oder Abriss-Immobilien sowie extreme Werte aufgrund von Besonderheiten spiegeln nicht den regulären Markt wider. Es werden nur solche Kaufpreise berücksichtigt, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zustande gekommen sind. Hieraus berechnen wir Richtwerte, die zeigen sollen, mit welchem Preis man bei vergleichbaren Immobilien rechnen kann. Da jede Immobilie jedoch ein individueller Fall ist, sollte unbedingt eine sachkundige Wertermittlung vor dem Verkauf durchgeführt werden.

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



Reinhard Doering
Inhaber und Makler
aus Leidenschaft

Benno Doering
Master of Arts
Real Estate Management

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.

Ort	Region	Ort	Region	Inhaltsverzeichnis	Seite
Altstadt	8	Kotthausen	4	Informationen über Ihren Standort	2
Bellinghausen	1	Margarethenhöhe	2	Ortsregister, Inhaltsverzeichnis	3
Bellinghauserhohn	1	Niederbuchholz	5	Rhein-Sieg-Kreis	4
Bennerscheid	4	Niederdollendorf	7	Königswinter	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	Bessere Kaufchancen	11
Düferoth	5	Oberscheuren	5	Region 3 Thomasberg	12
Eisbach	5	Oelinghoven	6	Beethoven Wanderweg	13
Elsfeld	5	Pleiserhohn	5	Region 4 Berghausen	14
Eudenbach	4	Pützstück	4	Beethoven Wanderweg	15
Eudenberg	4	Quirrenbach	4	Doering, das Team	16
Faulenbitze	4	Rauschendorf	6	Region 5 Uthweiler	20
Frankenforst	6	Römlinghoven	7	Checkliste Scheidungsimmobilie	21
Freckwinkel	5	Rostingen	4	Region 6 Stieldorf	22
Friedrichshöhe	5	Rübhausen	5	Buchtipp, Ortsteile in Mundart	23
Frohnhardt	4	Ruttscheid	1	Partner für Ihre Immobilie	24
Gräfenhohn	2	Sand	4	Region 7 Dollendorf	26
Gratzfeld	4	Sandscheid	4	Mieten oder kaufen	27
Hartenberg	1	Sassenberg	4	Region 8 Altstadt	28
Hasenboseroth	1	Schnepperoth	4	Erbe zu Lebzeiten regeln	29
Heiderhof	6	Schwirzpohl	4	Immobilienkauf früher / Sanierung	30
Heisterbacherrott	3	Siefen	1	Eigentumswohnung, MFH	31
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		



Nutzen Sie unsere Expertise, unsere Erfahrung und unsere Leidenschaft für Immobilien, um Ihr Ziel zu erreichen.

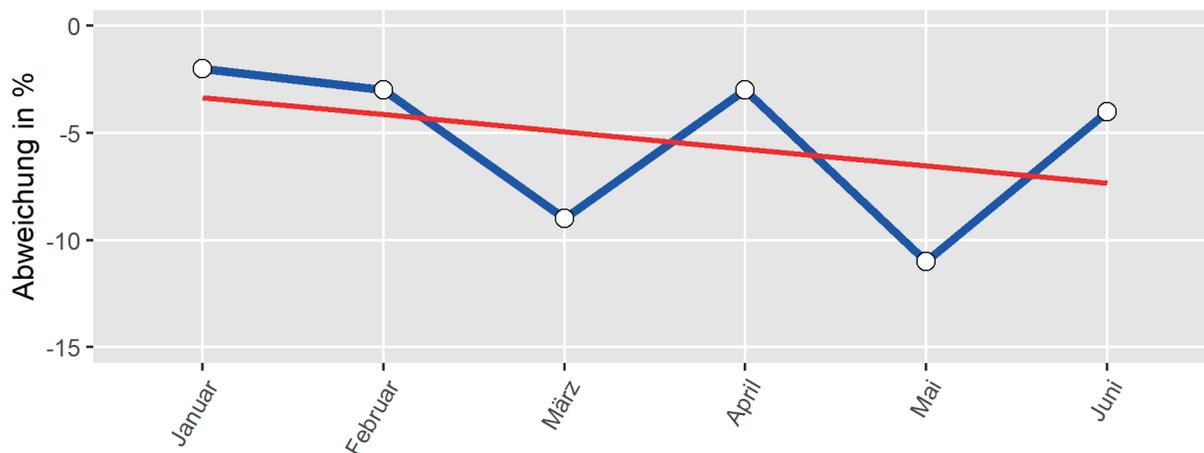
Überzeugen Sie sich bei einem Besuch in unserem Immobilien-Kino.
Termin-Reservierung: **02244-870975**

Rhein-Sieg-Kreis

Der Trend ist eindeutig!

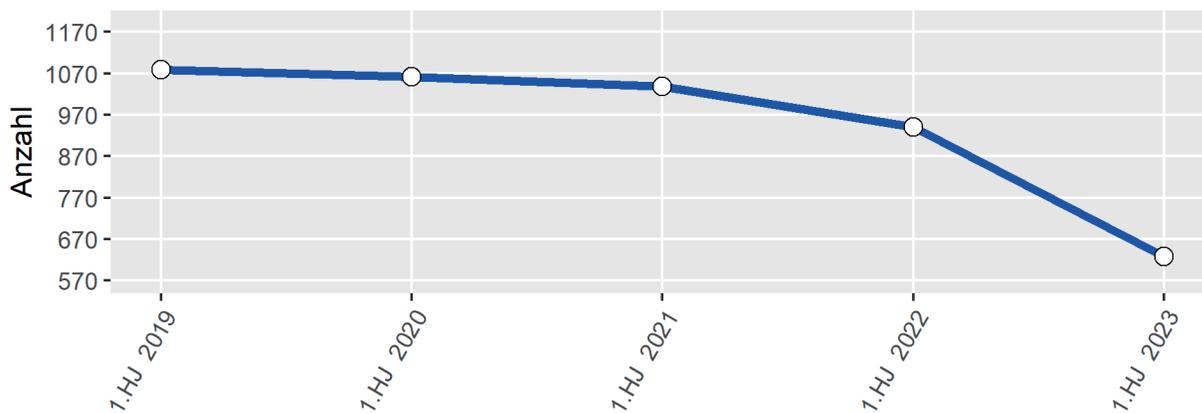
Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Rhein-Sieg-Kreis und in der Stadt Troisdorf hat wegen der dynamischen Preisentwicklung einen Halbjahresbericht für das erste Halbjahr 2023 herausgegeben. Diese Zahlen bilden die Verkäufe im gesamten Rhein-Sieg-Kreis ab.

Einfamilienhaus, freistehend

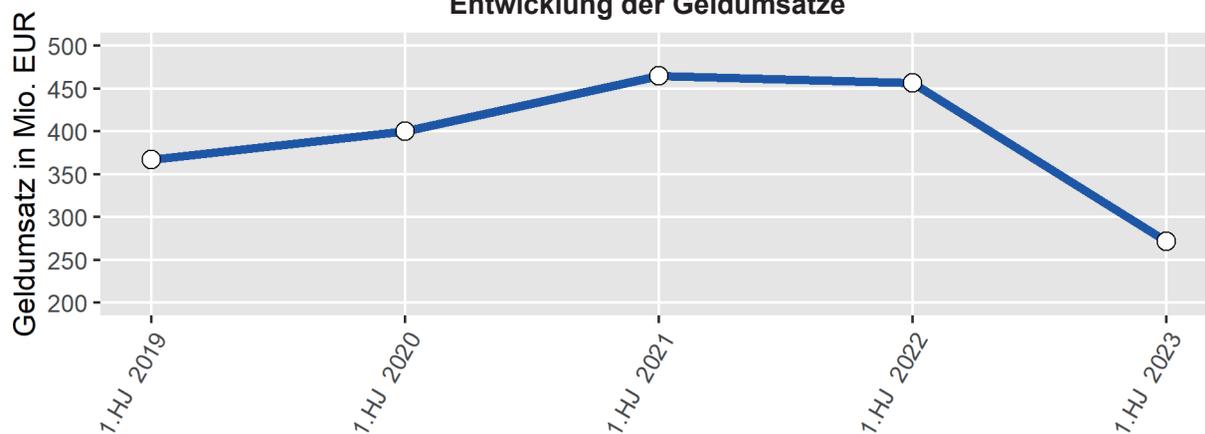


Diese Grafiken zeigen die Marktentwicklung im Rhein-Sieg-Kreis des ersten Halbjahres der letzten fünf Jahre.

Entwicklung der Vertragsabschlüsse



Entwicklung der Geldumsätze



Königswinter

Das erste Halbjahr 2023 in Königswinter

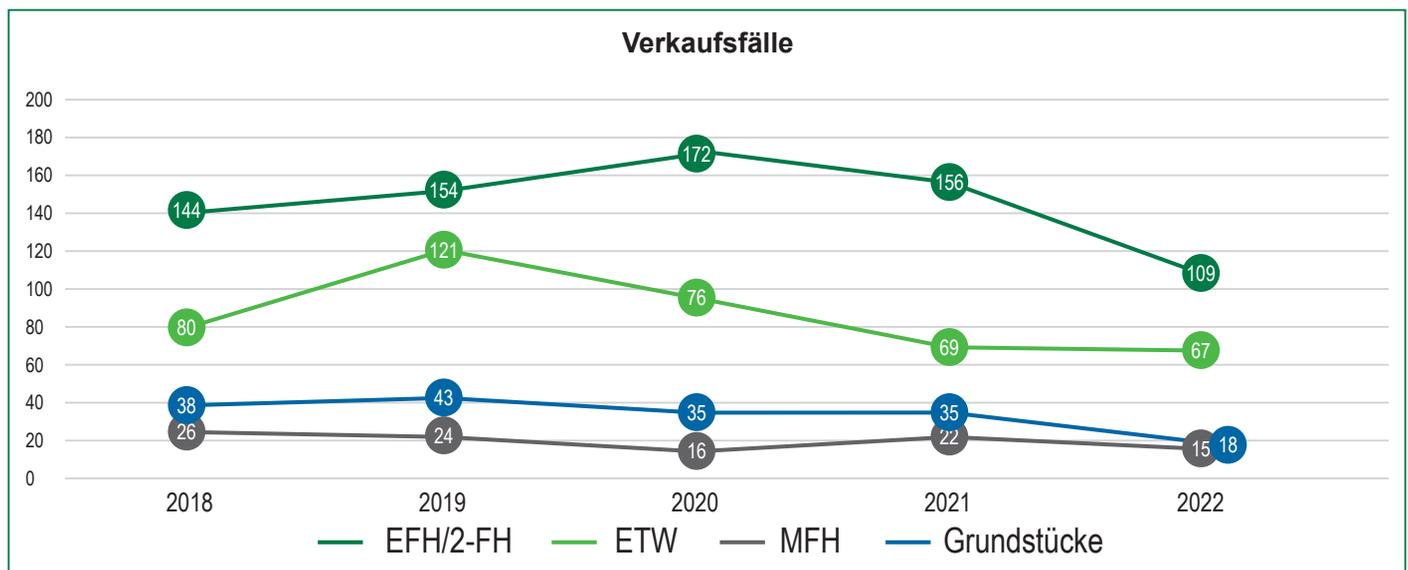
**nur
33**
Einfamilienhäuser
verkauft

das
teuerste Haus
830.000€
Kaufpreis

Kaufpreis
-13%
für
Einfamilien-
häuser

durchschnittlich
3.050€
pro m²
Wohnfläche

Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Rhein-Sieg-Kreis hat für das Jahr 2022 schon die Trendwende auf dem Immobilienmarkt dokumentiert. Im Halbjahresbericht für das erste Halbjahr 2023 wurde bestätigt, dass die Zeit der anhaltenden Preissteigerungen vorbei ist. Wenn die Auswertungen der Kaufverträge des gesamten Jahres 2023 vorliegen können wir die Entwicklung genauer beurteilen. Wegen der volatilen Marktentwicklung verzichten wir in dieser Ausgabe auf die Prognose der Preisentwicklung.



Kaufpreise EFH/2-FH	2018	2019	2020	2021	2022
bis 150.000 €	13	6	5	6	0
> 150.000 - 200.000 €	12	9	5	1	3
> 200.000 - 250.000 €	22	18	15	4	2
> 250.000 - 300.000 €	29	19	15	11	4
> 300.000 - 350.000 €	27	17	15	13	5
> 350.000 - 400.000 €	18	25	20	20	9
> 400.000 - 500.000 €	21	26	55	40	24
> 500.000 - 600.000 €	4	10	11	32	18
> 600.000 - 700.000 €	4	5	12	14	7
> 700.000 - 800.000 €	2	1	5	9	9
über 800.000 €	2	1	3	6	10
gesamt verkauft	154	137	172	156	91

Es ist erkennbar, dass der energetische Zustand der Immobilie zunehmend an Bedeutung gewinnt und den Preis bestimmt. Am Beispiel von Eigentumswohnungen wird das deutlich: ETW ab Baujahr 2011 werden nur wenig unter Neubaupreisen gehandelt (Seite 31). Bei älteren Immobilien fallen die Preise dagegen deutlich niedriger aus.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die einzelnen Werte des Jahres 2022 für die einzelnen Regionen von Königswinter.

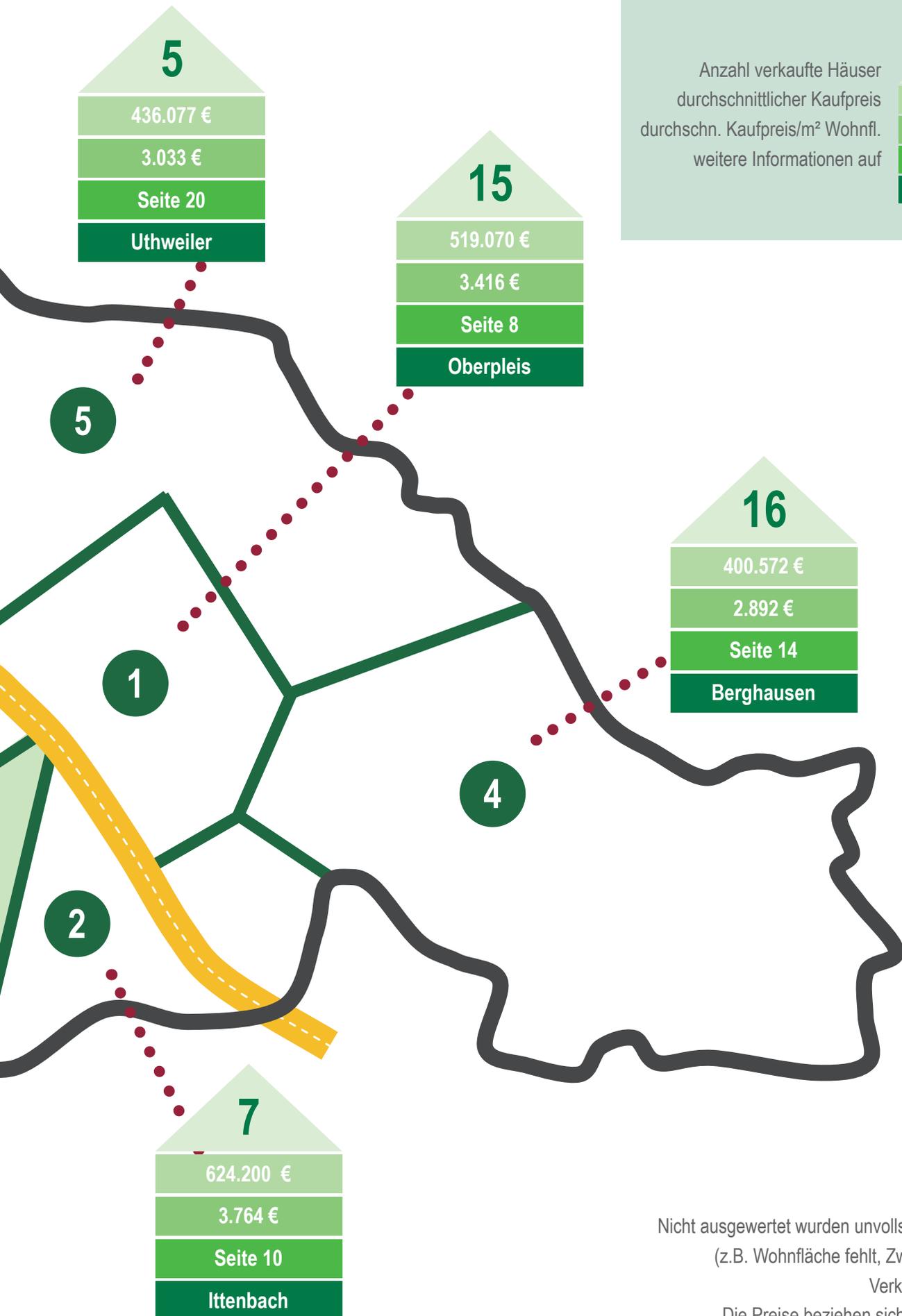
Verkaufte Ein- und Zweifamilienhäuser Jan. 2022 - Dez. 2022



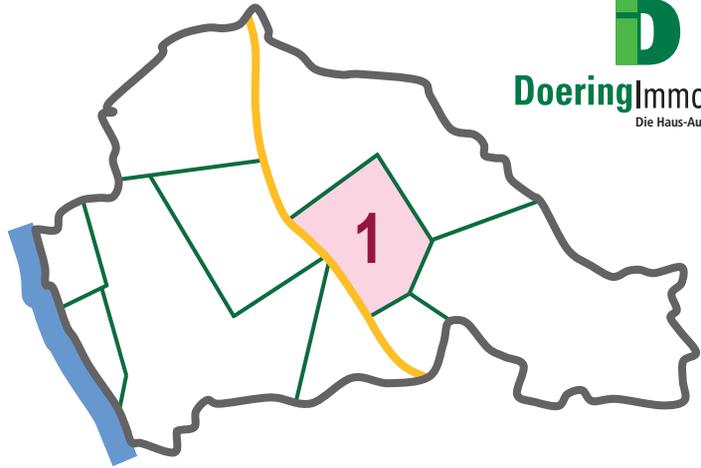
Legende

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

21
372.115 €
2.214 €
Seite
Region

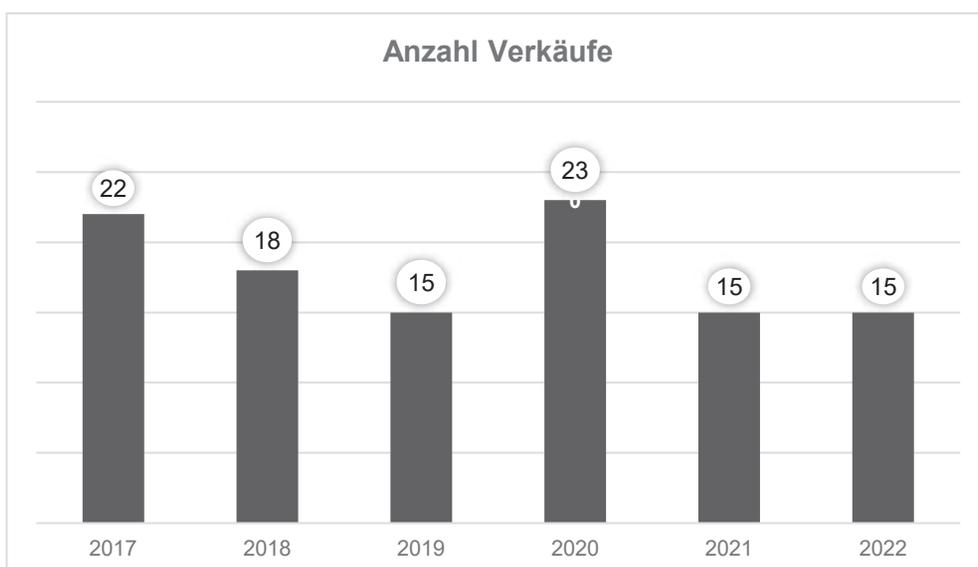
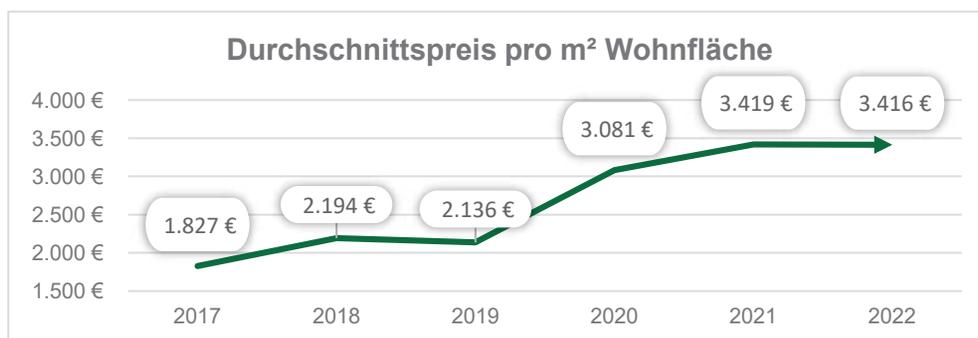


Nicht ausgewertet wurden unvollständige Datensätze
(z.B. Wohnfläche fehlt, Zwangsversteigerung,
Verkauf in der Familie...)
Die Preise beziehen sich nur auf gebrauchte
Immobilien



Oberpleis

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



3

FRAGEN AN:

BÜRGERMEISTER

Lutz Wagner

Wie plant die Stadt Königswinter, den steigenden Bedarf an bezahlbarem Wohnraum in den kommenden fünf Jahren zu decken? Welche konkreten Maßnahmen sind geplant?

Grundsätzlich müssen wir auch in unserer Stadt zusätzlichen Wohnraum schaffen. Wobei ich diesen Bedarf immer als ein notwendiges moderates Wachstum beschreiben würde, um der demografischen Entwicklung entgegenzuwirken und die tatsächlich vorhandenen Bedarfe zu decken. Eine Erhöhung des Gesamtangebots auf dem Wohnungsmarkt sollte sich preisdämpfend auswirken. In Königswinter wirken wir – im Rahmen unserer beschränkten Möglichkeiten - steuernd auf das Angebot über die Bauleitplanung und die Anwendung des sogenannten Baulandmodells. Bei Neuausweisung von Bauland ab 20 Wohneinheiten müssen 30 Prozent der Bruttogeschossfläche als öffentlich finanzierter Wohnraum errichtet werden.

Dies trägt zur Verbesserung des Angebots an öffentlich geförderten Wohnungen bei und erleichtert den Zugang zum Boden- bzw. Wohnungsmarkt für weitere Kreise der Bevölkerung.

Bei der Neuausweisung von Baugebieten muss verstärkt auf bezahlbare Hausformen wie Doppel- und Reihenhäuser sowie auch vermehrt auf Geschosswohnungsbau gesetzt werden.

Welche Faktoren hemmen die Schaffung von zusätzlichem Wohnraum?

In der Vergangenheit gab es auch Planungen auf Flächen, die gerade auch vor dem Hintergrund ökologischer und klimabedingter Fragestellungen als problematisch zu bewerten waren. Einige dieser großflächigen Planungen werden wir nicht weiterverfolgen. Aber auch so bleiben



noch genug Potentialflächen zur Verfügung, um im ausreichenden Maße Bauland auszuweisen.

Die größten Hemmnisse sind aber die bereits angesprochenen Finanzierungs- und Baukosten sowie die enorm gestiegenen Baulandpreise. Auch in Königswinter haben sich die Bodenrichtwerte für erschließungsbeitragsfreies Wohnbauland seit Anfang 2016 mehr als verdoppelt, in einfachen Lagen fast verdreifacht.

Gibt es Pläne, um den Leerstand von Gewerbe-Immobilien in Königswinter zu reduzieren? Falls ja, welche Strategien werden angewendet, um Leerstände zu minimieren und Immobilien wieder nutzbar zu machen?

Königswinter hat sich beispielsweise am Landesförderprogramm „Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren“ beteiligt. Darüber konnten in der Altstadt insgesamt sechs Objekte zu einem verringerten Mietzins i.H. v. 70% der Altmiete durch die Stadt angemietet und zu einem noch weiter verringerten Mietzins an geeignete Nutzer weitervermietet werden. Damit konnten Leerstände beseitigt bzw. vermieden werden. Die Differenz zwischen dem Mietzins bei der Anmietung und dem bei der Weitervermietung wurde mit einem Fördersatz von 90% vom Land bezuschusst. Dieses Programm läuft Ende des Jahres aus. Für das Nachfolgeprogramm haben wir einen Förderantrag gestellt.

Einen Makler beauftragen, viele Makler arbeiten für Sie!
Wir sind Mitglied einer starken Makler-Gemeinschaft

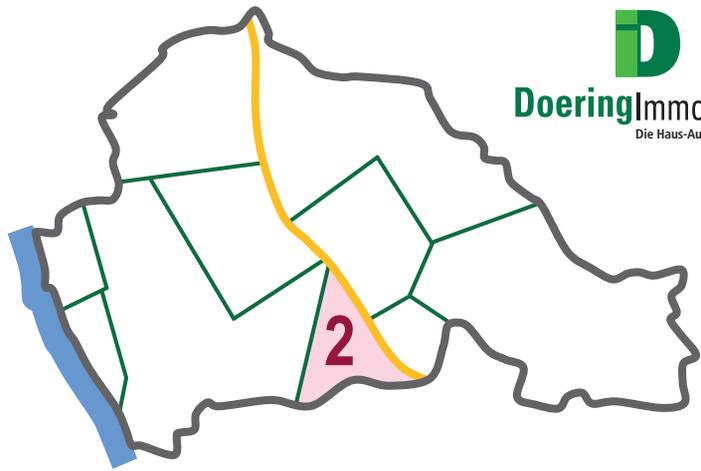


IMMOBILIENBÖRSE

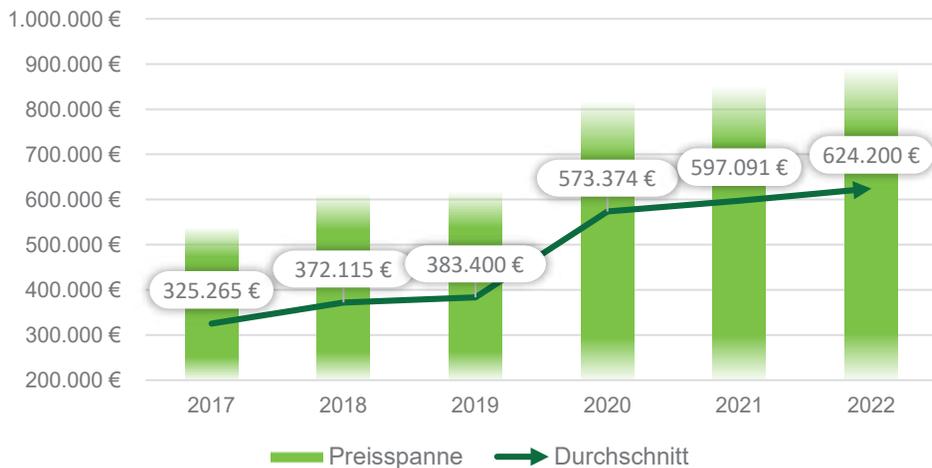
BONN/RHEIN-SIEG

Ittenbach

mit Döttscheid, Gräfenhohn und Margarethenhöhe.



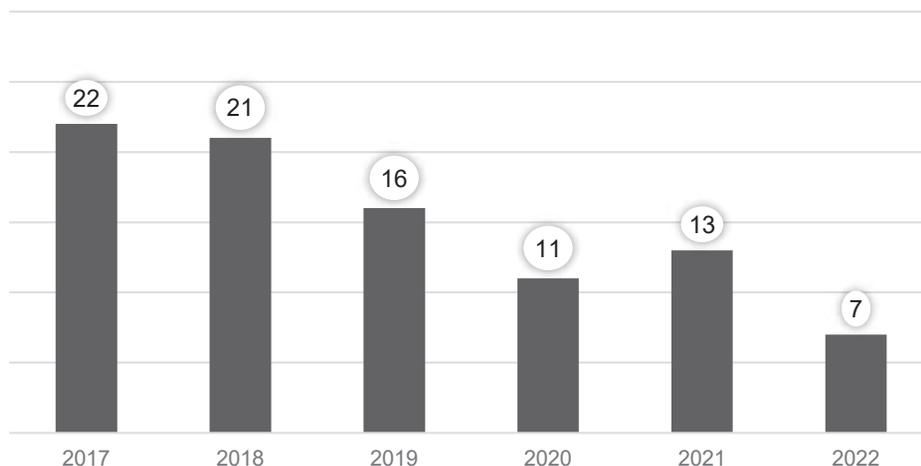
Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser



Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche



Anzahl Verkäufe



Bessere Kaufchancen: Deutlich mehr Immobilien am Markt



Foto: ©DanielT/Depositphotos.com

Die zinsbedingte Kaufzurückhaltung an den deutschen Immobilienmärkten sorgt für ein deutlich größeres Angebot. Für Kaufinteressenten ergeben sich dadurch bessere Chancen, eine Immobilie zu finden. Sogar für diejenigen, die vergleichsweise wenig Eigenkapital mitbringen.

In vielen Regionen Deutschlands haben die Kaufpreise für Immobilien zuletzt nachgegeben. Das lag zum einen an den deutlich gestiegenen Zinsen aber auch an der Verunsicherung vieler Menschen, verursacht durch Ukraine-Krieg, Inflation, hohe Energiekosten und Rückgang der Wirtschaftskraft.

Die daraus resultierende Kaufzurückhaltung hat einerseits für die deutlichen Preisnachlässe gesorgt, andererseits für mehr Auswahl, weil weniger Immobilien verkauft wurden und mehr Angebot als in den letzten Jahren nachkommt. Trotzdem liegen die Preise im Vergleich zu den typischen Finanzierungsmöglichkeiten von Käufern immer noch auf einem hohen Niveau. Für Kaufinteressenten ergeben sich dennoch gute Chancen, ihre Traumimmobilien zu finden, wenn sie sich gut vorbereiten.

Eine gute Vorbereitung ist jetzt besonders wichtig

Dafür ist es notwendig, zu erkennen, wo die eigenen Finanzierungsgrenzen liegen und zu welchen Bedingungen die Banken bereit sind, den Kauf zu begleiten. Grundsätzlich haben sich die Bonitätsanforderungen kaum geändert. Neu ist, dass Sanierungspflichten

oder der Austausch des Energieträgers mit Abschlägen einkalkuliert wird. Weiterhin gilt die Faustregel: Die Kaufrate soll nicht mehr als ein Drittel des Haushaltsnettoeinkommens betragen. Trotz aktueller Zinslasten von über 4% ist eine Finanzierung nicht unmöglich. Beispiel: Bei einer typischen Tilgungsrate von 2% kann mit 5.000 Euro Nettoeinkommen und 100.000 Euro Eigenkapital eines Paares durchaus eine Immobilie zu einem Kaufpreis zwischen 350.000 und 400.000 Euro finanziert werden.

Die Lage bestimmt das Kaufpreinsniveau

Wie viel Quadratmeter damit gekauft werden können, hängt allerdings stark von den Kaufpreinsniveaus der unterschiedlichen Lagen ab. In Metropolen wie Köln, Bonn und Düsseldorf wird die Wohnung kleiner ausfallen als in kleineren Städten wie Königswinter, Bad Honnef oder Hennef. Kaufinteressenten sollten gegenüber den Verkäufern in der aktuellen Marktlage ihre Finanzierungsmöglichkeiten offenlegen, auch wenn der Kaufpreis etwas über den eigenen Grenzen liegt.

Qualitätsmakler sind in der Lage, zwischen unterschiedlichen Preisvorstellungen von Eigentümern und Käufern zu vermitteln und Lösungen zu schaffen. Sollte nicht sofort die

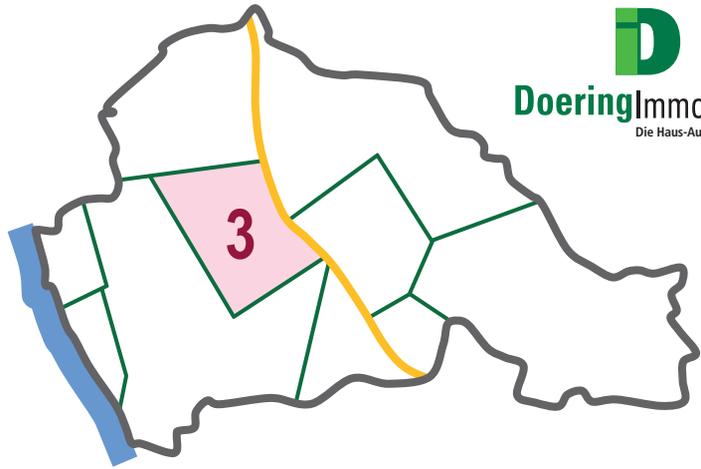
passende Immobilie dabei sein, lohnt es sich beim lokalen Makler einen Suchauftrag anzulegen, der auch die Finanzierungsgrenzen enthält. Auf diese Weise können passende Angebote zugespielt werden, bevor sie in den Immobilienportalen erscheinen.

Steigende Mieten, sinkende Immobilienpreise

Wer nur wenig Eigenkapital ansparen konnte, ist nicht automatisch chancenlos. Ein Immobilienkauf kann sich trotzdem lohnen, auch wenn nicht mehr genauso viel Quadratmeter möglich sind wie im letzten Jahr. Denn anders als bei den immer noch sinkenden Preisen für Kaufimmobilien, werden die Mieten in den kommenden Monaten noch einmal steigen. So erwarten es übereinstimmend Deutschlands führende Volkswirte.

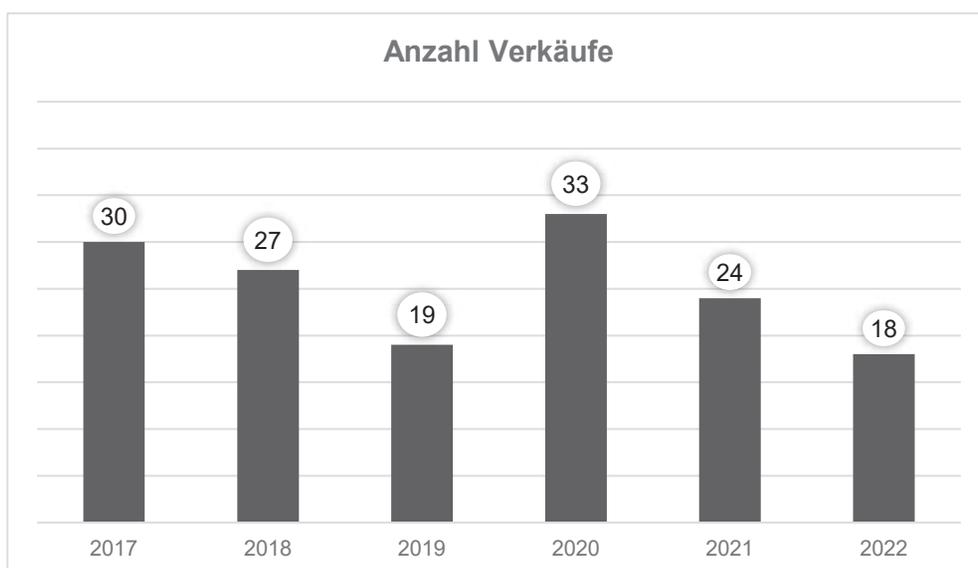
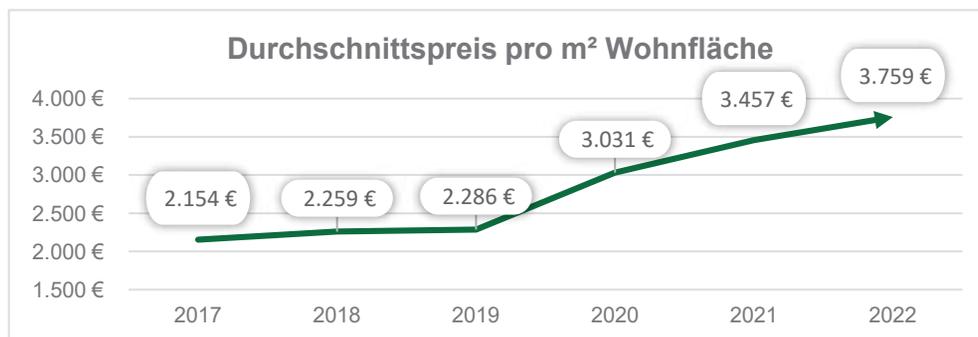
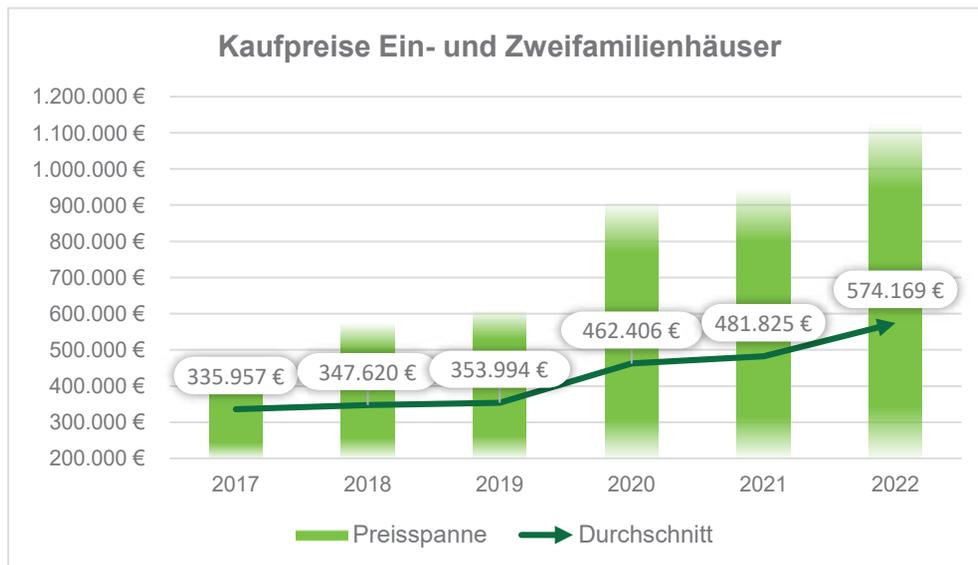
Sie suchen eine Immobilie? Jetzt die Doering-App herunterladen. Hier werden neue Angebote zuerst veröffentlicht.





Thomasberg

mit Heisterbacherrott und Sonderbusch.



Der Beethoven Wanderweg im Siebengebirge



Empfohlene Ausgangspunkte - Rundweg:

Parkplatz unter der Drachenbrücke, Talstation der Drachenfelsbahn; Wanderparkplätze Stenzelberg und Weilberg; Parkplätze Kloster Heisterbach und Petersberg (Wanderung gegen Uhrzeigersinn)

Streckenlänge:

15 km · Steigung/Gefälle: 580 m
Laufzeit: ca. 4 Stunden 45 Minuten

Wegbeschaffenheit:

Der Weg ist weitgehend geschottert und auch bei Nässe gut zu begehen. Einzelne Wegstücke, wie rund um das Drachenfelsplateau sind asphaltiert, ebenso kurze Wegstücke beim Einkehrhaus oder zum Stenzelbergparkplatz. Dies gilt auch für das Plateau auf dem Petersberg. Schmale Waldpfade finden wir am Geisberg, hinauf zur Rosenau und durch den Stenzelberg.

Höhenprofil:

Der beschriebene BeethovenWanderweg ist anspruchsvoll, da viele Wegstücke zum Teil steil hinauf und bergab führen - wir benutzen oft Teilstücke des Rheinsteigs! Dafür entschädigen die tollen Ausblicke, die Möglichkeit der Einkehr und die Mischung aus Kulturschauplätzen und geologischen Besonderheiten am Wegesrand.

Möblierung:

Bänke, Schutzhütten sowie die Anlaufpunkte der Kulturlandschaftsvermittlungssysteme: Klosterlandschaft Heisterbach, Drachenfels und BeethovenWanderweg.

Sehenswertes am Wegrand:

Nachtigallental mit Willi-Ostermann-Denkmal, Schloss Drachenburg, Plateau Drachenfels, Burgruine Rosenau, Aufschlüsse am Stenzelberg und Weilberg, Kloster Heisterbach, Petersbergplateau, Steinkreuze am Bittweg.

Legende:

Ludwig van Beethoven, in Bonn geboren und am 17. Dezember 1770 getauft. Bonn ist Geburtsort, Ort der Kindheit und Jugend und Ort der musikalischen Ausbildung sowie Prägung Beethovens. Diese prägende Früh- und Reifezeit mit vielen authentischen Beethovenorten, ist ein Alleinstellungsmerkmal, denn Ludwig lernte seine durch die Natur geprägte Umgebung durch Ausflüge und Wanderreisen kennen.

Quelle:

Der französische Komponist und Musikkritiker Hector Berlioz (1803-1869), der im August 1845 das erste Bonner Beethovenfest besuchte und in Königswinter sein Quartier bezogen hatte, berichtet von Zeitzeugen, die ihm sagten, dass Beethoven oft mit einem Nachen über den Rhein kam, um in der Rheinebene zu träumen und zu arbeiten.

Um diese örtlichen und naturräumlichen Einflüsse auf Beethovens Werke Besuchern und Einheimischen sichtbar zu machen, hat die Bonner Beethoven Jubiläums Gesellschaft mbH einen Beethoven-Rundgang durch Bonn und den Rhein-Sieg-Kreis initiiert.

Es entstanden 22 BTHVN-Stelen in Bonn und im Rhein-Sieg-Kreis, die sowohl die Verknüpfung sämtlicher Orte seiner Jugend als auch die nachhaltige Stärkung der Stadt Bonn als Beethovenstadt bewirken sollen. Im Siebengebirge zeigen drei Stelen das Leben und Wirken zu Zeiten Beethovens im Kloster Heisterbach, auf dem Petersberg und auf dem Drachenfels-Plateau.

Damit diese Stelen nicht alleine an diesen sicherlich markanten Orten für Beethoven stehen, haben wir diese mit einem Wanderweg verbunden.

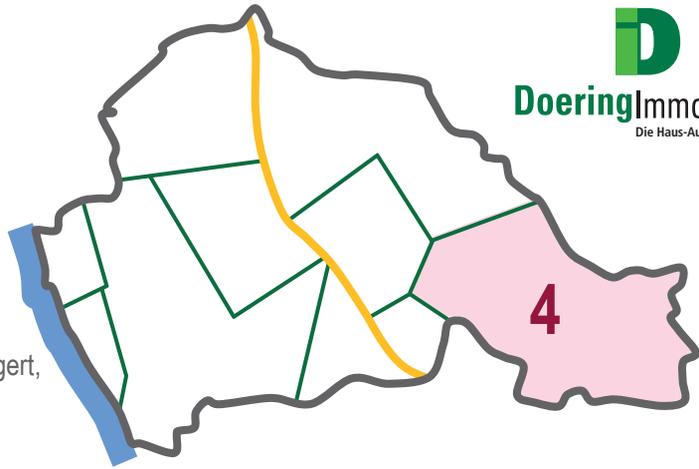
Landschaftsinformation:

Auf 15 km Wegstrecke, z.T. auf Rheinsteigroute und bekannten Fernwanderwegen, wollen wir kultur- und naturinteressierten Besuchern zukünftig mit Hilfe eines Landschaftsvermittlungssystems Einblicke in Beethovens Landschaft um 1780 geben.

Es gab weder Schloss Drachenburg, Nibelungenhalle oder Grandhotel Petersberg. Der Steinabbau im Siebengebirge war allgegenwärtig und das Kloster Heisterbach stand, mit Abteikirche, Teichanlagen und Weinbergen um die Klosteranlage herum, in voller Blüte.

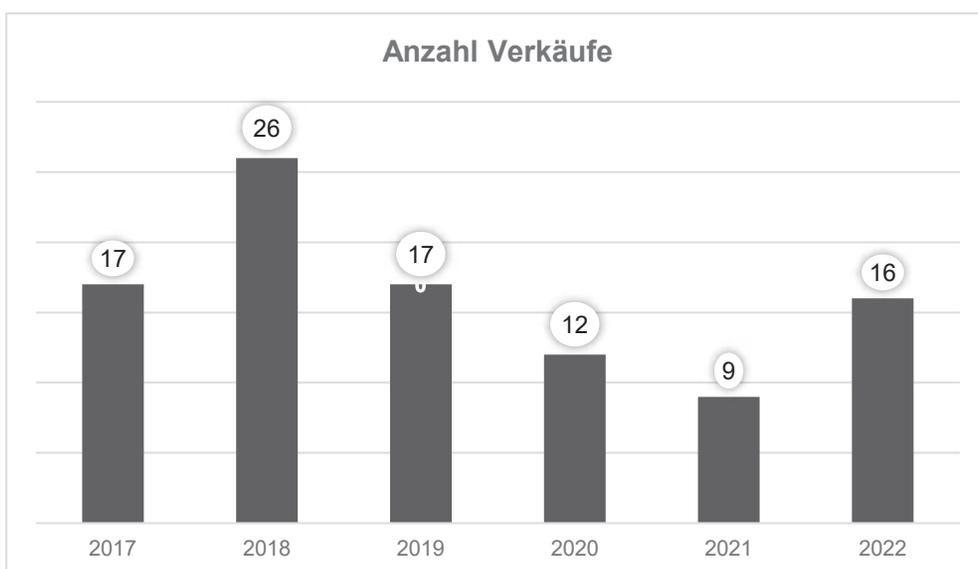
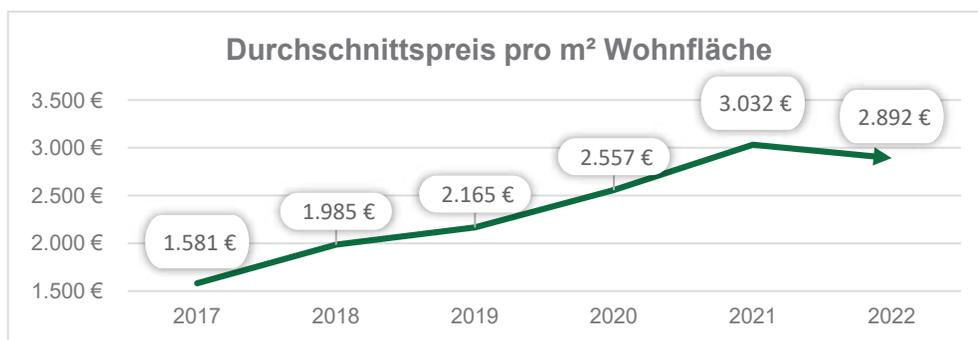
In der Rheinebene waren die Orte klein, malerisch oder noch gar nicht gegründet und es dehnten sich Felder und Weinberge bis an den Rheinstrom heran. Und auf den Berggipfeln standen statt Waldgaststätten Ruinen und es führten kleine Pfade statt Zahnradbahnen zu ihnen hinauf.

Dazu zitieren wir aus „Reise auf dem Rhein“, von Joseph Gregor Lang aus dem Jahre 1789: „Ist das Siebengebirge ein Kunststück der Natur, oder aber hat die Schöpfung gegen der Strom herauf erschaffend sich an der Gegend von Bonn, in den allda gebildeten Schönheiten mannigfaltiger Art erschöpft, daß hier ein unvollendetes Werk, ein rohes, grauenvolles Stück übrigblieb: so dachte ich, und von solchen Gedanken eingenommen, habe ich nicht einmal jenes beobachtet, was sonst noch um mich her schwirrte - bis daß zur Linken in der Gegend von Mehlem und Rüngsdorf und zur Rechten unter dem großen und ansehnlichen Flecken Königswinter, der fast durchaus mit Steinmetzen bewohnt ist, die Gebirgskette aus dem Auge wich, um ein fast unabherrschbares Amphitheater zu bilden, das der Rhein mit seinem blinkenden Strome durchschneidet und in dessen Schoß unbeschreibliche Schönheit eine um die andere wetteifern...“



Berghausen

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





VORSTELLUNG

Reinhard Doering

Position Inhaber



3 Fragen an Reinhard Doering

Als Geschäftsführer Ihres Unternehmens geben Sie die Marschrichtung vor. Welche Aspekte sind Ihnen dabei besonders wichtig?

Es sind zwei wichtige Bereiche: Erstens muss die Vermarktung wie ein Uhrwerk laufen und es dürfen keine Überraschungen auftauchen, die man bei sorgfältiger Vorbereitung hätte vermeiden können. Für alle Routinearbeiten haben wir deshalb bewährte Prozesse geschaffen, die einen reibungslosen Ablauf sicherstellen.

Zweitens, die zwischenmenschliche Komponente. Angefangen bei den Mitarbeitern, über Käufer, Verkäufer, Mieter, Vermieter und Kooperationspartner steht das respektvolle und zuverlässige Miteinander bei guter Stimmung im Vordergrund. Die Aufgaben sind so verteilt, dass jeder mit Freude in einem Bereich arbeitet, der seinen Stärken und Neigungen entspricht.

Wo sehen Sie Ihre Hauptaufgabe im Unternehmen?

Die strategische Ausrichtung des Unternehmens und flexible Anpassung an erkennbare Marktveränderungen gehört zu meinen Aufgaben. Als Mitglied des CompetenceClub der Immobilienprofis optimieren wir gemeinsam mit erfolgreichen Kollegen aus ganz Deutschland ständig unsere Prozesse und entwickeln neue Konzepte. So haben wir gute Erfahrungen mit einem digitalen Bieterverfahren gesammelt und pflegen einen intensiven Erfahrungsaustausch, um jeden Tag ein Stückchen besser zu werden.

Alle Kundentermine unter einen Hut zu bringen kann nicht immer einfach sein. Ist Ihre Freizeit noch planbar und welche Hobbys beschäftigen Sie dann?

Als Selbständige müssen wir sehr flexibel sein, deshalb ist die Freizeit nicht immer planbar. Zum Glück haben wir aber qualifizierte Mitarbeitende, auf die wir uns verlassen können. Durch diese Unterstützung bleibt noch Zeit für Spaziergänge, Mountainbike-Ausflüge und Wohnmobiltouren.

VORSTELLUNG

Benno Doering

Aufgaben Immobilienbewertung, Verkaufsberatung



3 Fragen an Benno Doering

Was sind Ihre Aufgaben bei Doering Immobilien?

Mein Hauptaufgabenbereich beginnt beim Erstkontakt mit potenziellen Verkäufern und endet mit der Veröffentlichung des Objektes. Hierzu zählt auch die Erstellung der fachgerechten - und vor allem realistischen - Wertermittlung, denn in den meisten Fällen ist für die Eigentümer der Kaufpreis das wichtigste Puzzlestück beim Immobilienverkauf.

Als Immobilienmakler benötigt man in Deutschland keine Berufsausbildung. Warum haben Sie sich dennoch für Ausbildung und Studium entschlossen?

Fehlende Fachkenntnisse und Qualifikationen können beim Immobilienverkauf existenzbedrohende Schäden anrichten. Das und die Tatsache, dass wir als Familienunternehmen für höchste Professionalität stehen hat mich dazu motiviert, nach der Ausbildung zum Immobilienkaufmann auch noch den Bachelor und Master in einem immobilienwirtschaftlichen Studiengang zu absolvieren (Real Estate Management).

Wie beurteilen Sie die aktuelle Entwicklung der Immobilienpreise?

Durch die seit Anfang des Jahres drastisch gestiegenen Kreditzinsen erleben wir derzeit eine besondere Situation auf dem Immobilienmarkt. Die Anzahl an Kaufinteressenten ist weniger geworden, was gleichzeitig dazu geführt hat, dass die Anzahl der Mietinteressenten gestiegen ist. Dennoch gibt es viele finanziell gut aufgestellte Interessenten, die Planungssicherheit in Hinsicht auf Ihr Eigenheim haben möchten und die höheren Kreditzinsen in Kauf nehmen. Es bleibt abzuwarten, wie sich der Immobilienmarkt in Zeiten von gestiegenen Zinsen, Rohstoffmangel und Krieg in Europa entwickelt.

VORSTELLUNG

Anna Bellinghausen-Doering

Aufgaben Buchhaltung



3 Fragen an Anna Bellinghausen-Doering

Wo liegen Ihre Schwerpunkte im Immobiliengeschäft?

Mein Aufgabenbereich und Schwerpunkt liegt nun nach der Elternzeit im Bereich Backoffice und der Buchhaltung. Ich freue mich sehr auf diese neue Aufgabe.

Was macht für Sie den Reiz aus, in einem Familienunternehmen tätig zu sein?

Wir haben ein sehr tolles Arbeitsklima. Als Familie gemeinsam im Berufsleben erfolgreich zu sein, hat mich vor zehn Jahren in dieser Entscheidung bestärkt.

Wie sehen Sie die Zukunft des Maklerberufes? Als Mutter von zwei kleinen Kindern ist es manchmal anstrengend, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Wie lösen Sie diese Doppelherausforderung?

Das ist wohl richtig und eine große Aufgabe. Ich denke, wenn man gut organisiert ist und eine Familie hat, die hinter einem steht, lässt sich das jedoch gut umsetzen.

VORSTELLUNG

Gerda Doering

Aufgaben Ausbildung, Verkauf

3 Fragen an Gerda Doering

Was erwartet einen jungen Menschen, wenn er sich nach dem Schulabschluss für den Beruf des Immobilienkaufmannes/frau entscheidet?

Die dreijährige Ausbildung zum Immobilienkaufmann/frau ist sehr komplex aufgebaut.

Neben den fachlichen Bereichen wird verstärkt auf kommunikative Fremdsprachenkenntnisse und soziale Kompetenzen Wert gelegt.

Produktwissen und Kundenorientierung sind Schwerpunkte, die im Unternehmen vermittelt werden.

Kaum ein anderer Beruf bietet so viele Facetten, wie der Beruf des Immobilienkaufmannes/frau. Jeder, der sich in dieser Branche wohlfühlt, wird für sich Fachbereiche finden, in denen er sich zum „Spezialisten“ entwickeln kann.

Wie viele Immobilienkaufleute hat Doering Immobilien bis jetzt ausgebildet?

Insgesamt 9 junge Menschen haben bei Doering Immobilien den Abschluss des Immobilienkaufmannes/frau erfolgreich abgeschlossen. Nicht alle arbeiten noch im gelernten Beruf – die meisten jedoch schon. Unser erster Auszubildender aus dem Jahr 2002 begleitete unseren Betrieb über 16 Jahre, hat sich weitergebildet und sitzt heute im Prüfungsausschuss für Immobilienkaufleute bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

Wie sehen Sie die Zukunft des Maklerberufes?

Es gibt zunehmend Online-Makler, die auf den Markt kommen und wieder verschwinden. Einige hilfreiche digitale Prozesse haben auch wir übernommen. Beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht es aber ganz wesentlich um die Menschen. Deshalb sind wir überzeugt, dass der Makler vor Ort immer wichtig sein wird.



VORSTELLUNG

Nina Kühn

Position Leitung der Vermietungsabteilung

Aufgaben Der gesamte Vermietungsprozess: Aufnahme und Aufbereitung von Mietobjekten, Betreuung von Mietinteressenten bis zur Vertragsgestaltung. Im Bereich Verkauf: Prüfung und Besprechung von Notarverträgen.

Ausbildung Abitur, Jurastudium, Notarfachangestellte und als Mitarbeiterin in der Rendantur zuständig für Grundstücksangelegenheiten der Kirchengemeinden.

3 Fragen an Nina Kühn

Wie sollen sich Mietinteressenten vorbereiten, um eine gute Chance bei der Vergabe des Mietobjektes zu haben?

Der erste Eindruck entsteht bereits bei der Anfrage. Wenn bei einem Erstkontakt per E-Mail erst gar keine persönliche Nachricht enthalten ist, oder ich mit „Herr Müller“ oder „Frau Schmitz“ angesprochen werde, ist das leider kein guter Start. Wenige Informationen benötige ich einfach von Beginn an, um sehen zu können, ob die Voraussetzungen für das jeweilige Mietobjekt erfüllt werden. In wenigen netten Sätzen beschrieben, wer man ist, wer alles dazu gehört (Partner, Kinder, Tiere) und womit man seinen Lebensunterhalt bestreitet. Nach der Besichtigung ist einfach nur wichtig, dass alle erforderlichen Unterlagen vollständig, korrekt ausgefüllt und zeitnah eingereicht werden. Die endgültige Entscheidung trifft immer der Vermieter anhand der eingereichten Unterlagen.

Eine Besichtigung des Mietobjektes fällt oftmals in die späten Nachmittagsstunden. Ist Ihre Freizeit überhaupt noch planbar?

In unserem Familienbetrieb ist, gerade bei meiner Tätigkeit, ein gewisses Maß an Flexibilität schon erforderlich, aber mein Privat- und Freizeitleben kommt in keinster Weise zu kurz, vor allem auch deshalb, weil ich meine Arbeitszeiten eigenständig planen kann. Meine Hauptbesichtigungszeiten sind zwischen 16 und 18 Uhr in der Woche. Danach ist noch ausreichend Zeit für private Planungen.

Welche Hobbys geben Ihnen einen Ausgleich zu der Tätigkeit im Vermietungsgeschäft?

Nach getaner Arbeit geht's jeden Abend erst einmal mit meinem Hund an die frische Luft. Schöne Spaziergänge oder auch größere Wanderungen mit Freunden sind ein schöner Ausgleich zu dem manchmal trübeligen Vermietungsalltag.



VORSTELLUNG

Oliver Höcker

unser Fotograf für Exposébilder,
Luftbilder und Online-Rundgänge.
Telefon 02244 / 939539



VORSTELLUNG

Carola Bennerscheid

Aufgaben Innendienst



3 Fragen an Carola Bennerscheid

In einem Immobilienunternehmen steht vermutlich das Telefon nie still. Wie lässt sich der Tagesablauf im Büro optimal planen?

Perfekt planen kann man den Büroalltag in meinem Fall nie. Spannend und interessant ist mein Job auch deswegen, weil jeder Tag anders ist. Wenn ich morgens ins Büro komme, kann ich nie mit Gewissheit sagen, was mich heute erwartet. Zunächst sortiere und beantworte ich die Email-Anfragen bzgl. unserer Objekte. Hier ist es mir wichtig, dass jede Anfrage individuell behandelt wird. Das kann bei 100 Anfragen schon einmal etwas länger dauern aber ich versuche trotzdem, alle Anfragen im Laufe des Tages zu beantworten. Es gibt aber natürlich auch ruhigere Tage. Dann kümmere ich mich um die Beschaffung von Objektunterlagen oder koordiniere Besichtigungstermine. Bei bewohnten Objekten müssen die Termine mit den Eigentümern, ggf. den Mietern, den Interessenten und den Kollegen abgestimmt werden, was manchmal nicht einfach ist. Ich bemühe mich aber, alle „unter einen Hut“ zu bringen..

Wenn Wunsch und Realität in Bezug auf eine Immobilie nicht übereinstimmen, bedarf es sicherlich schon einmal eines aufklärenden Gesprächs. Wie machen Sie das?

Auch bei telefonischen Anfragen bin ich die erste Anlaufstelle. Ich nehme die Suchwünsche der Kunden auf und informiere sie über neue Objekte, sobald wir etwas Passendes für sie im Angebot haben. Manchmal sind die Suchkriterien der Interessenten sehr speziell und kaum realisierbar. Hier versuche ich, die Kunden auf den Boden der Tatsachen zu holen und klarzumachen, dass man an einigen Stellen Abstriche machen oder seine Anforderungen noch einmal überdenken sollte. Trotzdem bemühe ich mich, für unsere Kunden die passende Immobilie zu finden.

Wie gestalten Sie Ihre Freizeit?

In meiner Freizeit male ich oder kümmere ich mich um meine beiden Isländpferde in unserem Offenstall. Hier gibt es immer viel Arbeit und ist der perfekte Ausgleich zum Büro-Alltag.

VORSTELLUNG

Sarah Limbach

Aufgaben Objekt-Aufbereitung und Kundenservice



3 Fragen an Sarah Limbach

Welche Tätigkeiten üben Sie bei Doering Immobilien aus?

In meinen Aufgabenbereich fällt neben der Objektaufbereitung bis zum Markteintritt die Kommunikation mit unseren Auftraggebern, damit diese regelmäßig über den aktuellen Stand der Vermarktung informiert und offene Fragen geklärt werden. Zudem bin ich zuständig für die Social Media – Kanäle von Doering Immobilien.

Was sind Ihre betrieblichen Ziele?

An erster Stelle steht für mich natürlich, dass unsere betrieblichen Ziele erreicht bzw. eingehalten werden. Zusätzlich möchte ich für mich erreichen, dass unsere Immobilienvermarktung über die sozialen Medien weiter vorangetrieben wird, da dies ein immer wichtiger werdender Vertriebskanal in der Immobilienwirtschaft sein wird.

Welche Qualifikationen können Sie vorweisen?

Nachdem ich meine Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau erfolgreich absolviert habe, lag mein Tätigkeitsbereich in erster Linie im Kundenservice. Durch meine Fortbildung zur Immobilienmaklerin (IHK) kann ich mein Wissen und meine Fähigkeiten nun optimal in der Immobilienbranche anwenden und freue mich auf ein tolles Team und spannende Aufgaben bei Doering Immobilien!

VORSTELLUNG

Ralf Klein

Aufgaben Hausmeister



3 Fragen an Ralf Klein

Wie würden Sie Ihre Aufgabe bei Immobilien Doering beschreiben?

Ich bin ein Allrounder rund um das Haus und den Garten. Ich freue mich immer wieder auf neue handwerkliche Tätigkeiten.

Wo sehen Sie bei der Aufbereitung eines Objektes Ihre Schwerpunkte?

Wenn eine Immobilie verschönert werden soll, besprechen wir unsere Vorschläge mit dem Verkäufer. Ich richte das Haus oder die Wohnung so her, dass ich selbst gerne drin wohnen würde..

Haben Sie schon Objekte verschönern sollen, bei denen der Zustand jegliche Aktivität nahezu unmöglich machte?

„Geht nicht, gibt's nicht“ ist mein Motto. Manche Immobilien sind natürlich eine Herausforderung, jedes Objekt ist speziell. Mit genug Zeit und Budget holen wir das Beste raus, damit der erste Eindruck positiv ist.

VORSTELLUNG

Ralf Broich

Position Verkauf von Wohn- und Investmentimmobilien
Aufgaben Betreuung der Kaufinteressenten von der ersten Besichtigung bis zum Notartermin, Vermietung von Gewerbeimmobilien
Ausbildung Immobilienmakler IHK



3 Fragen an Ralf Broich

Was sind Ihre Aufgaben bei Doering Immobilien?

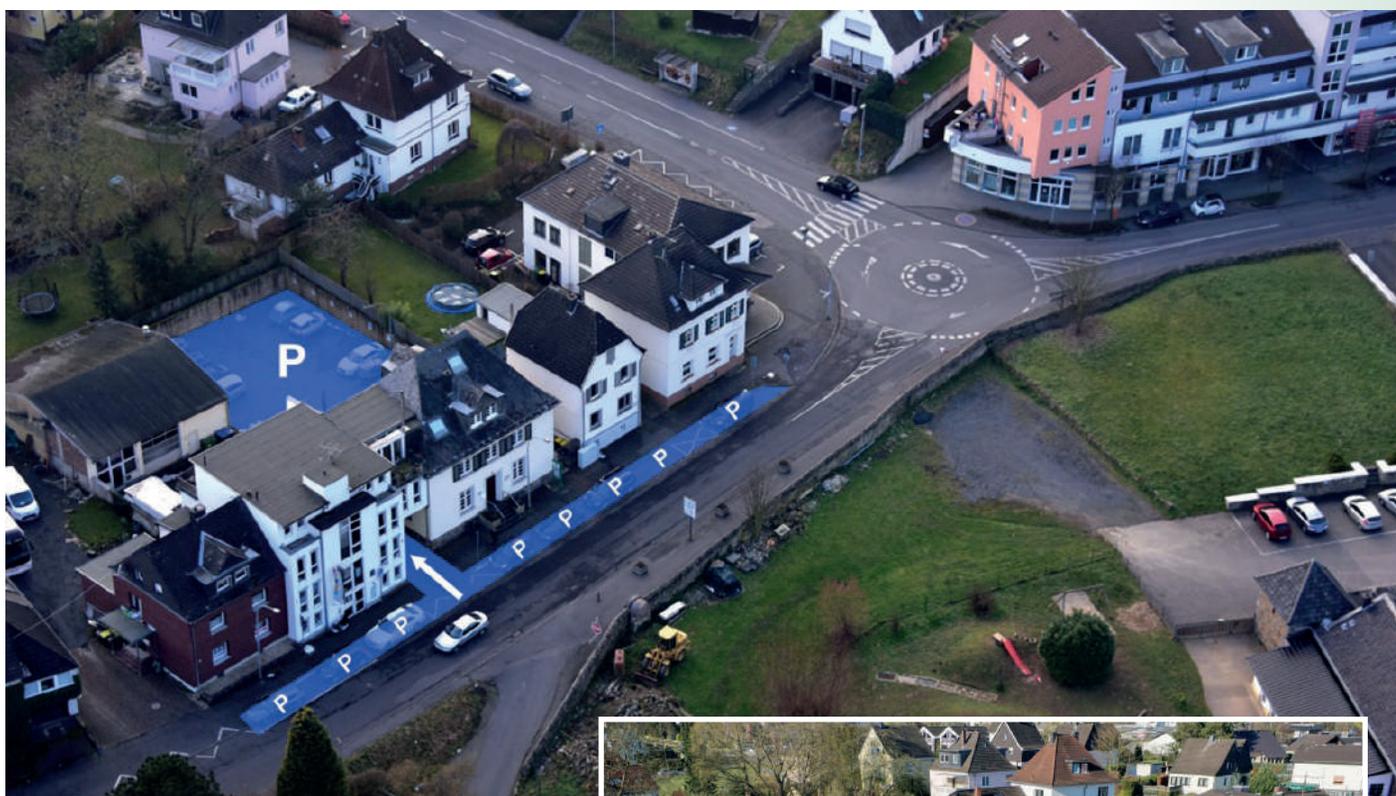
Seit 2013 arbeite ich im Immobilienbereich und konnte in dieser Zeit vielschichtige Erfahrungen sammeln. Seit Frühjahr 2023 bin ich bei Doering Immobilien tätig und hier bin ich hauptsächlich für den Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien verantwortlich. Zusammen mit den Interessenten führe ich Besichtigungstermine durch und nehme mir in 1:1 Terminen Zeit für alle Fragen. Benötigte Unterlagen sehe ich in den zuständigen Ämtern ein und kümmere mich um vollständige Akten für Kunden und Banken. Des Weiteren fordere ich die Notarverträge an, bespreche diese mit meinen Kunden und begleite Käufer und Verkäufer zum wichtigen Notartermin.

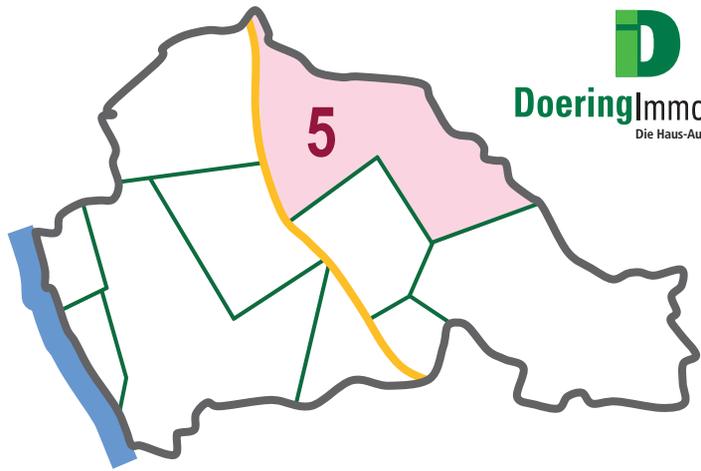
Wie sehen Sie den heutigen Markt?

Der Immobilienmarkt gestaltet sich im Moment etwas schwierig. Durch die Inflation und die steigenden Zinsen wird es für die Interessenten immer schwieriger eine Finanzierung zu erhalten. Zudem sieht die Regierung ein Gebäudeenergiegesetz vor, welches bei Kaufinteressenten eine Verunsicherung darstellt, da keiner genau weiß, was bei Bestandsimmobilien auf sie zukommt.

Wie gestalten Sie Ihre Freizeit?

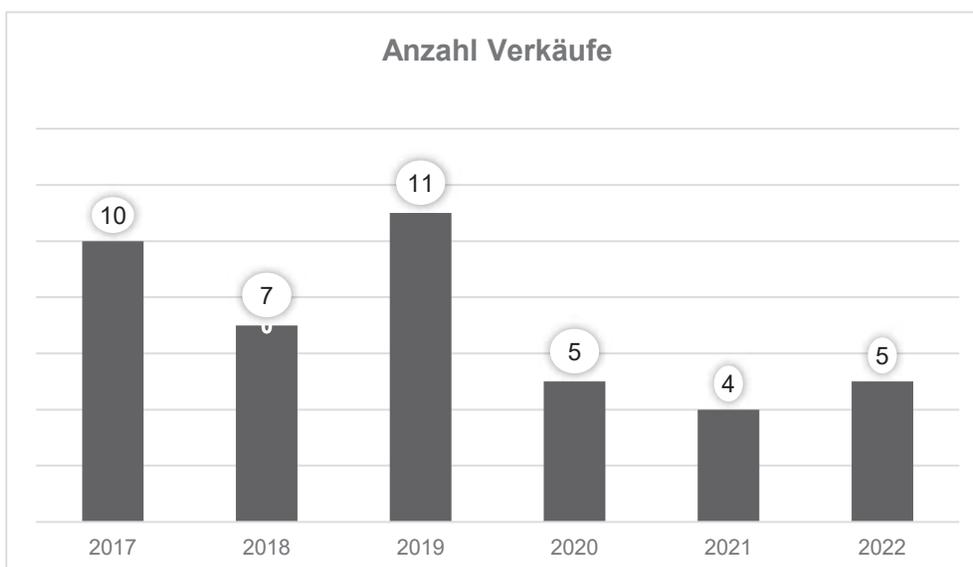
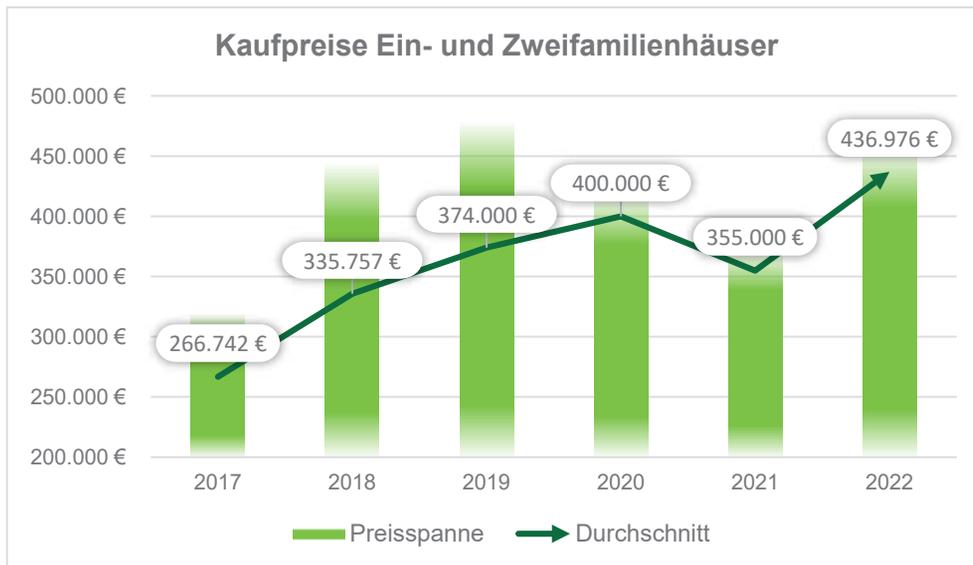
Meine Freizeit verbringe ich am liebsten mit meiner Familie und meinem 2-Jährigen Sohn bei Ausflügen in die Natur. Wir spazieren gerne durch das Siebengebirge oder genießen eine Kugel Eis am Rhein.





Uthweiler

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



Checkliste: Immobilie während der Scheidung

Eine Scheidung ist oft eine emotionale Achterbahnfahrt. Zusätzlich ist es auch ein bürokratischer Aufwand. Auch wenn die gemeinsame Immobilie immer im Hinterkopf ist, fällt es vielen Paaren schwer, eine gute Lösung dafür zu finden. Damit es Ihnen leichter fällt, den Überblick bei der Scheidungsimmobilie zu behalten, finden Sie hier unsere Checkliste.

Für gewöhnlich gibt es vier Möglichkeiten, mit der gemeinsamen Immobilie in der Scheidung umzugehen. Sie kann verkauft oder vermietet werden. Einer der ehemaligen Partner kann sie übernehmen und den anderen auszahlen oder an ihn Miete zahlen

Immobilie verkaufen

- Vorteil: ist sinnvoll, wenn Schulden getilgt werden müssen, beispielsweise wenn die Immobilienfinanzierung noch nicht abbezahlt ist
- Nachteil: wird der Kredit vor Ablauf der Zinsbindung zurückgezahlt, verlangen viele Banken eine Vorfälligkeitsentschädigung
- Wichtig: es kann Spekulationssteuer anfallen, wenn vor dem Verkauf weniger als zehn Jahre in der Immobilie gewohnt wurde
- Achtung: können sich beide nicht einigen, droht eine Zwangsversteigerung – diese wirkt sich oft negativ auf den Verkaufserlös aus

Immobilie vermieten

- Vorteil: ist sinnvoll, wenn die Immobilie im Familienbesitz bleiben soll
- Nachteil: als Vermieter muss man sich um

die Verwaltung der Immobilie kümmern, bei Scheidungsparen kann das zu Streit führen

- Wichtig: die Verwaltung einer Immobilie klappt oft nur, wenn das Scheidungspaar noch gut miteinander auskommt und Verantwortlichkeiten aufgeteilt werden können
- Achtung: ist der Immobilienkredit noch nicht abbezahlt, sollten die Mieteinnahmen ausreichen, um die monatlichen Raten zu decken

Einer der Ex-Partner übernimmt die Immobilie

- Wichtig: wer die Immobilie übernimmt, muss alle Kosten stemmen können – der andere Partner muss ausgezahlt werden, ist der Kredit noch nicht abbezahlt, fallen diese Kosten ebenfalls an, ebenso müssen Wohn- und Instandhaltungskosten getragen werden
- Achtung: es besteht häufig die Gefahr der finanziellen Überlastung, vor diesem Schritt sollte alles gründlich durchgerechnet werden

Einer bleibt in der Immobilie und zahlt Miete an den Ex-Partner

- Vorteil: mögliche Unterhaltszahlungen können mit der Miete verrechnet werden
- Nachteil: für laufende Kredite haften weiterhin beide – wird einer zahlungsunfähig, wird die Restschuld vom anderen eingefordert
- Achtung: kann der Kredit nicht abbezahlt werden, droht wiederum die Zwangsversteigerung

Sind Sie unsicher, was die beste Lösung für Ihre Scheidungsimmobilie ist? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.

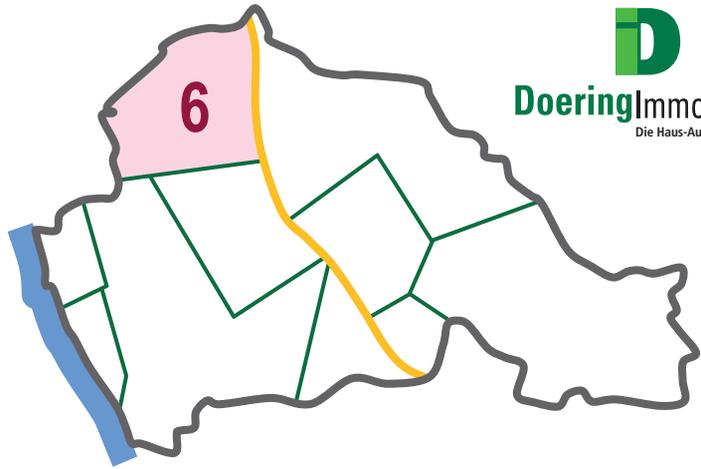
Hinweis

In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

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.



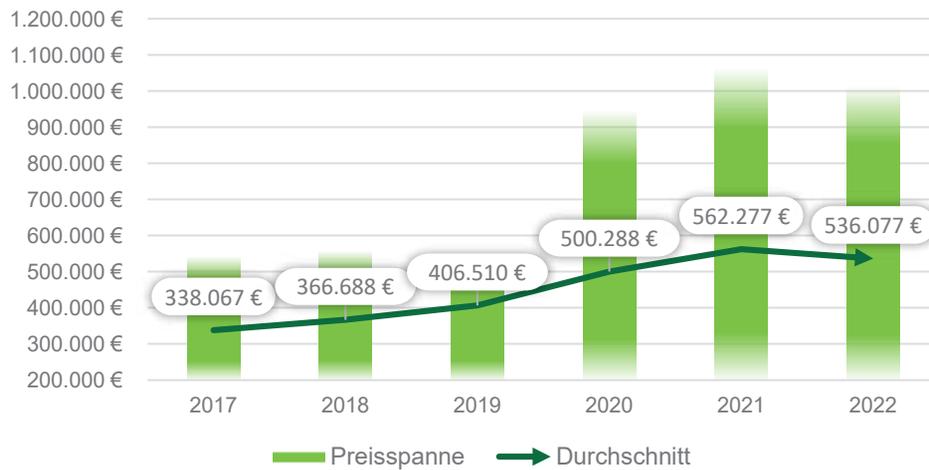
Foto: © HayDmitry/Depositphotos.com



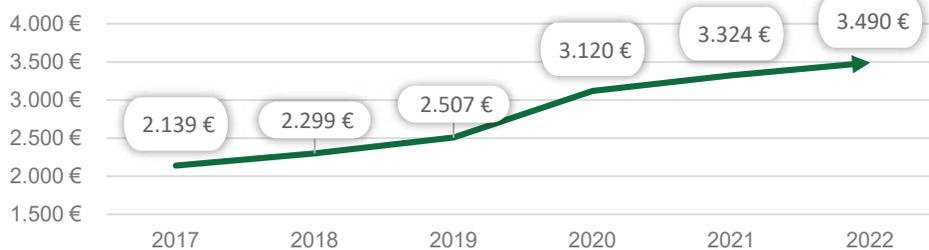
Stieldorf

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

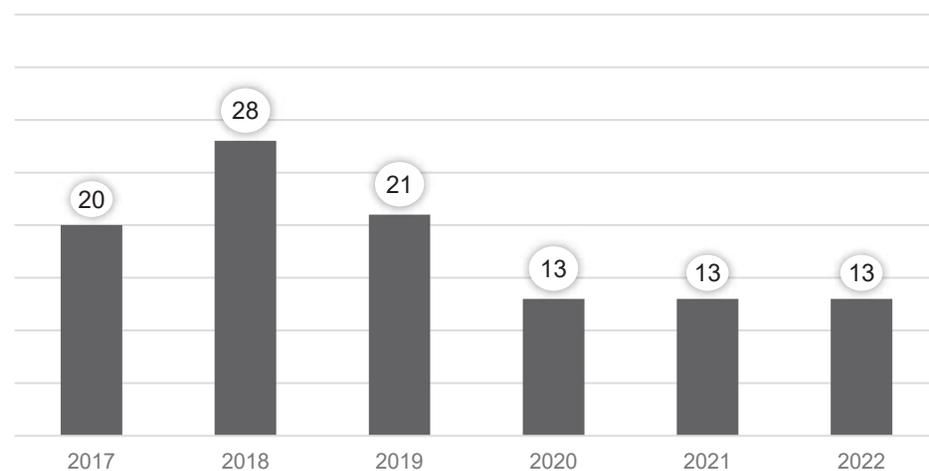
Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser



Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche



Anzahl Verkäufe



App sofort gut informiert.

Lassen Sie sich automatisch über neue Angebote informieren mit der **Doering-App**.

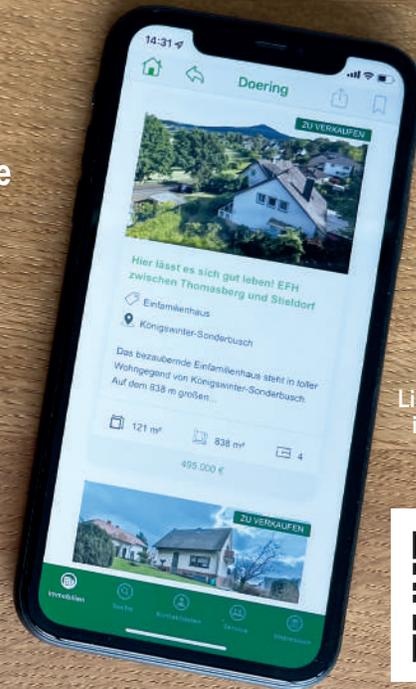
Hinterlegen Sie mehrere Suchprofile.

Sehen Sie den gesamten Angebotsbestand.

Erhalten Sie Push-Nachrichten von frischen, passenden Angeboten, bevor diese in den üblichen Internetportalen erscheinen.

Gratis-Download der **Doering-App**:

Apple App Store oder Google Play Store.



Der folgende Link leitet immer in den jeweils richtigen App-Store:



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.

ORTSTEILE IN MUNDART:

Berghausen	Beerse
Eisbach	Isbich
Eudenbach	Oggemich
Frohnhardt	Frunet
Gräfenhohn	Jräfenhoohn
Gratzfeld	Jratzfeld

Hartenberg	Hatemich
Heisterbacherrott	Heschprott
Ittenbach	Ottemich
Königswinter	Wingter
Nonnenberg	Nomerich
Oberpleis	Plees
Rauschendorf	Ruschendrep

Rübhausen	Röpese
Ruttscheid	Ruckschett
Sassenberg	Sassemich
Stieldorf	Stildrep
Thomasberg	Ob de Strüch
Vinxel	Feußel



Wir lieben das Siebengebirge

Ausgewählte Partner f



Holzbau Brandhorst GmbH
ZIMMEREI FÜR ÖKOLOGISCHES BAUEN

Holzbau Brandhorst GmbH
Geschäftsführer Michael Brandhorst

Birlinghovener Str. 31
53757 Sankt Augustin
Mail: info@holzbau-brandhorst.de
Tel.: 02241/3221090

Zimmerei • Holzbau • Ökologisches Bauen



Boas Cizmja
IHK-geprüfter Schädlingsbekämpfer

Brucknerstr. 49 | 53721 Siegburg
Telefon: 0 22 41 / 6 13 45
Email: info@snaptrap-sb.de
www.snaptrap-sb.de

Abflussreinigung
BLIX ohne BLIX läuft nix

24 Std. Service

Kanal-TV
Wurzelfräsen
Hochdruckreinigung
Dichtheitsprüfung

Bad Honnef 0 22 24-91 98 99 4
Siegburg 0 22 41-91 70 79
Mobil 0171 - 8 374 148

www.abflussreinigung-blix.de • info@abflussreinigung-blix.de



wohn-kreativ
PLANEN · BAUEN · WOHNEN

Verwaltungs GmbH:
Ihr kompetenter Ansprechpartner für

- WEG Verwaltungen
- Mietverwaltungen
- Sondereigentumsverwaltungen
- Betriebskostenabrechnungen an die Mieter
- u.v.m.

verwaltung@wohn-kreativ.de



Oliver Höcker
Film & Fotodesign

Im Rothsiefen 3
53639 Königswinter – Oberpleis

fon 02244 939539
fax 02244 939541
mail@o-hoecker.de
www.o-hoecker.de



**Ein gut gedecktes
Dach hält 50 Jahre.
Leider sind nicht viele
Dächer gut gedeckt.**

www.setz-leuwer.de




Nowak & Kemmler
Malermeister

ehrllich · pünktlich · sauber

www.malermeister-nowak-kemmler.de
Telefon: +49 (0) 2244 904 8039
E-Mail: kontakt@malermeister-nk.de



VDH
ENERGIEBERATUNG

KEVIN VAN DER HORST
GESCHÄFTSINHABER

MOBIL:
0179/4096737

HELINGSWEG 23 INFO@VDH-ENERGIEBERATUNG.DE
57639 RODENBACH WWW.VDH-ENERGIEBERATUNG.DE

r für Ihre Immobilie

Hervorragende Dienstleister zeichnen sich durch ihre einzigartigen Stärken und Alleinstellungsmerkmale aus, die sie zur optimalen Wahl in ihrem jeweiligen Bereich machen.

Diese ausgewählten Kooperations-Partner haben das oberste Ziel, exzellenten Kundenservice zu bieten. Sie legen großen Wert auf die Zufriedenheit ihrer Kunden und stellen sicher, dass jeder einzelne Kunde eine maßgeschneiderte Lösung erhält. Die langjährige Erfahrung und das fundierte Know-how dieser Dienstleister wird Sie überzeugen.



**IHRE NR. 1
IN SACHEN KÜCHEN**

KÜCHEN-STEEG
über 40 Jahre

**musterhaus
küchen**
GEHÖREN ZUM LEBEN.

Dollendorfer Str. 3
53639 Königswinter-Oberpleis
steeg@kuechen.de
www.steeg-kuechen.de



AR Pronto - Dienste

Kleinumzüge - Räumung - Abbruch

Haushaltsauflösung - Entrümpelung
Bestandsabbruch - Kernsanierung
Fachgerechte Entsorgung...



TATKRAFT
VERTRAUEN
KREATIVITÄT
GEMEINSCHAFT



Wir für Sie

termingerecht - sauber - seriös

Andre Reichelt
Web: www.ar-pronto-dienste.de
Mail: andre.reichelt@pronto-dienste.de
Mobil: 0151 - 230 957 66
53639 Königswinter / Rostingen, Reiterweg 10



Wicharz Garten- & Landschaftspflege

+49 159 01850605
info@wicharz-garten.de
www.wicharz-garten.de



WICHARZ
GARTENPFLEGE
GARTENGESTALTUNG

- Garten- & Landschaftspflege
- Rodungsarbeiten
- Gartengestaltung

Ihr Ansprechpartner für professionelle Grünpflege.



die Badmanufaktur
Wärme • Spa • Ambiente

Vice Kütlesa Im Aacherfeld 2 53639 Königswinter
info@vk-badmanufaktur.de Mobil 0174 - 6610840

Heizung • Sanitär • Lüftung

Unser Service

- Verkauf von Baumaterialien
- Professionelle Fachberatung
- Ausstellung in Thomasberg
- Handwerkervermittlung
- Baubegleitung

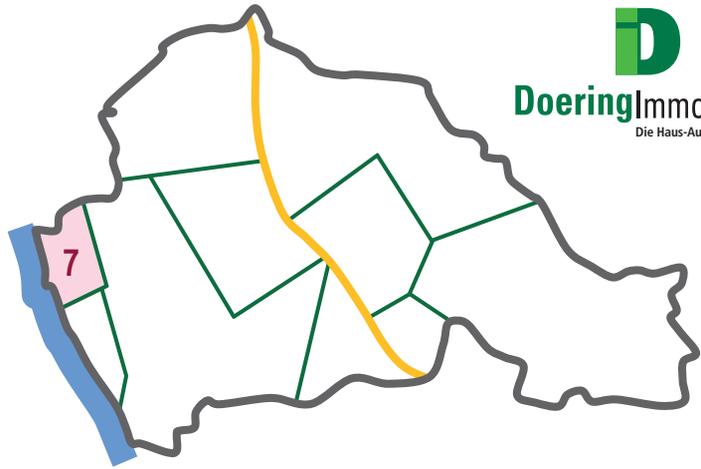
Kontakt

info@baukonzepte-rheinsieg.de
www.baukonzepte-rheinsieg.de
Tel.: 02244 8772722



A&O Bau Konzepte

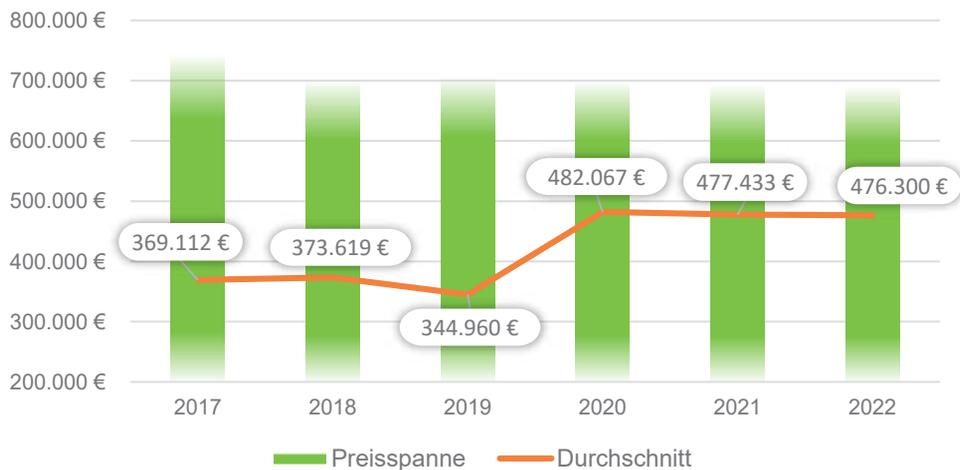
Siebengebirgsstraße 72
53639 Königswinter



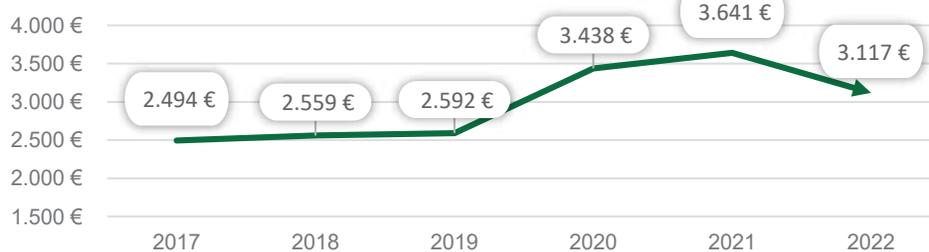
Dollendorf

mit Niederdollendorf,
Oberdollendorf
und Römlinghoven.

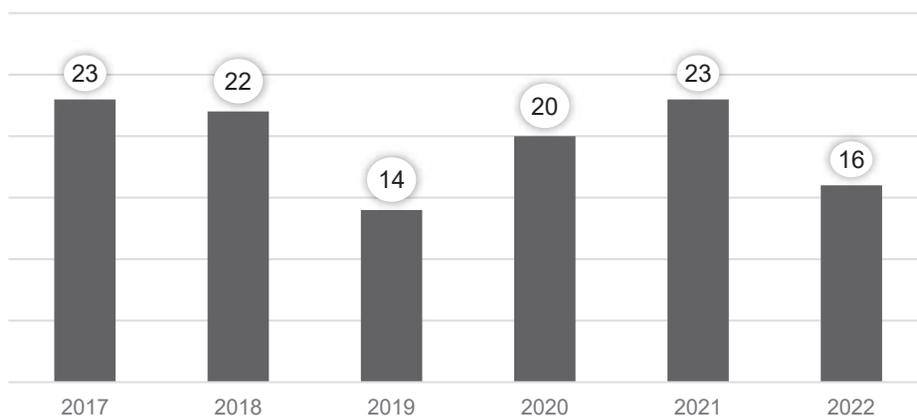
Kaufpreise Ein- und Zweifamilienhäuser



Durchschnittspreis pro m² Wohnfläche



Anzahl Verkäufe



Mieten oder kaufen: So treffen Sie die richtige Entscheidung

Die Frage nach der richtigen Wohnform stellt sich im Laufe eines Lebens mehrfach. Besonders dann, wenn Familien gegründet werden. Doch derzeit verharren sowohl Zinsen als auch Kaufpreise auf einem hohen Niveau. Der Markt für Kaufimmobilien befindet sich noch immer in einer dynamischen Phase. Daher besteht die Tendenz, dass Immobiliensuchende sich vorerst dem Mietmarkt zuwenden und sogar ganz vom Immobilienkauf ablassen.

Ob es sich für Sie lohnt, eine Immobilie zu mieten oder zu kaufen, ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Doch lässt sich im 3. Quartal 2023 eine leichte Entspannung auf dem Immobilienmarkt verzeichnen. Mietpreise und Kaufpreise nähern sich wieder einander an, was den Kauf einer Immobilie durchaus rentabel machen kann.

Vor- und Nachteile des Mietens

Eine Wohnung zu mieten hat verschiedene Vorteile. Als Mieter bleibt man flexibel. Man ist freier und ungebundener, vor allem wenn es darum geht, spontan an einen anderen Ort zu ziehen. Darüber hinaus sind die Nebenkosten geringer und Sie müssen sich auch nicht um die Pflege oder Instandhaltung Ihrer Immobilie kümmern. Nachteilig ist es jedoch, dass sich auch auf dem Mietmarkt tendenziell ein weiterer Anstieg der Mieten abzeichnet. Darüber hinaus unterstehen Mieter in vielen Fragen dem Vermieter, der in entscheidenden Fragen das letzte Wort hat. So haben Mieter bei Umbauten und Renovierungen ein nur eingeschränktes Mitspracherecht.

Vor- und Nachteile des Kaufens

Als Hausbesitzer hingegen haben Sie alle Frei-

heiten. Sie können in Ihrem Zuhause schalten und walten wie Sie wollen. Sie können Ihre Immobilie ganz nach Ihren Wünschen gestalten und auch Umbauten und Modernisierungen so realisieren, wie es Ihnen gefällt. Wer nach Abzahlung eines Immobilienkredits mietfrei wohnt, spart jeden Monat bares Geld und kann dann auch im Alter mietfrei wohnen. Ein Eigenheim gilt noch immer als stabile Wertanlage und dient dem Vermögensaufbau. Hinzu kommt, dass gerade in guten Lagen mit einer Wertsteigerung der Immobilie zu rechnen ist.

Mieten oder kaufen: Was ist günstiger?

Mieter zahlen pauschal eine monatliche Miete, erwerben über die Jahre jedoch kein Eigentum. Beim Kauf einer Immobilie müssen die meisten zwar einen Immobilienkredit tilgen, allerdings zahlen sie diesen mit ihren monatlichen Raten ab und bauen so schrittweise auch Vermögen auf. Da die Mieten in Zukunft tendenziell weiter steigen werden, ist der Kauf einer Immobilie in jedem Fall eine Überlegung wert.

So treffen Sie die richtige Entscheidung

Pauschal lässt sich eine solche Entscheidung nicht für jeden treffen. Ob kaufen oder mieten die bessere Option ist, hängt von vielen Fak-

toren ab. Stellen Sie sich hierzu Fragen: Wie gut sind Sie finanziell aufgestellt? Möchten Sie sich eher in einer teuren Lage, beispielsweise in einer Großstadt niederlassen? Oder bevorzugen Sie ein Leben in einer ländlichen Umgebung, wo die Preise moderater sind?

Oftmals müssen Entscheidungen mit den beruflichen Verpflichtungen abgeglichen werden. Wer Unabhängigkeit braucht, ist mit einer Mietimmobilie besser dran. Doch gerade für Familien und alle diejenigen, die sich am Wohnort angekommen fühlen, kann ein Kauf genau das Richtige sein. In jedem Fall bietet Eigentum Freiraum, Platz und jede Menge Gestaltungsfreiheit.

Sie sind auf der Suche nach einer bezahlbaren Immobilie und wünschen sich Unterstützung bei Ihrer Suche und einer passenden Finanzierung? Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern und vermitteln Ihnen einen neutralen Finanzierungsberater.

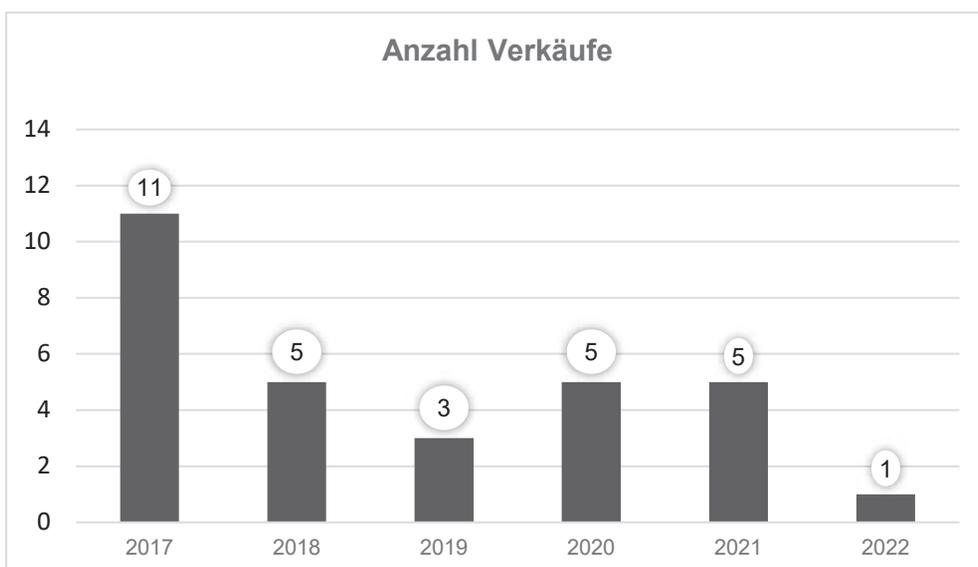
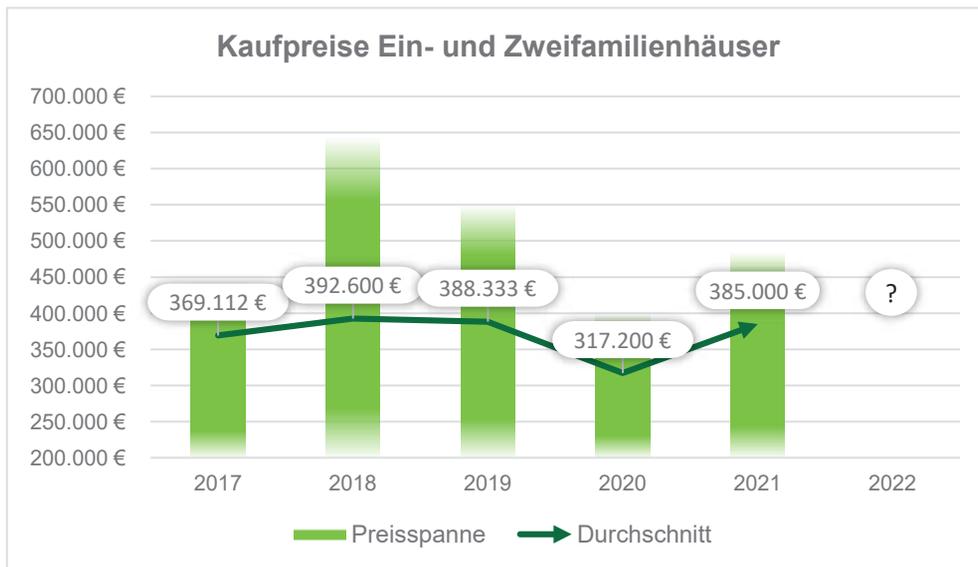
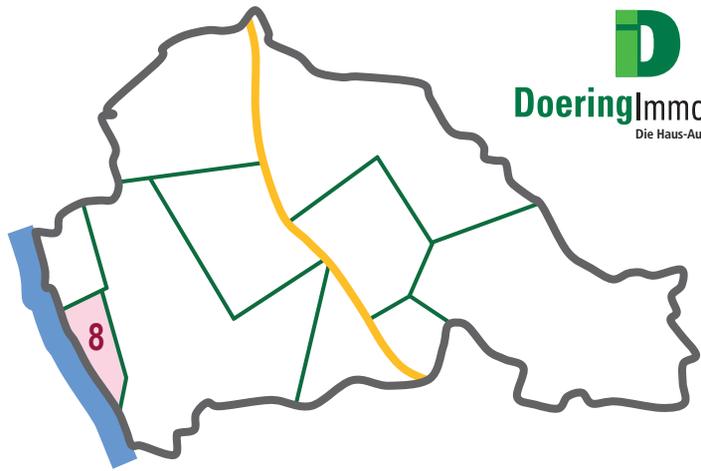


**Immobilien:
Ehrlich
verkauft am
schnellsten.**

**Auf Vertrauen
bauen: 25 Jahre**

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

Altstadt



Erbe zu Lebzeiten regeln: Immobilie verschenken?

Haben Sie sich schon mal Gedanken über die Vererbung Ihrer Immobilie gemacht? Können sich Ihre Erben die Erbschaftssteuer leisten oder werden sie die Immobilie vielleicht verkaufen müssen? Besteht die Gefahr eines Streits unter Ihren Erben? Um eine Lösung in Ihrem Sinne zu finden, ist es ratsam, das Immobilienerbe frühzeitig zu regeln, beispielsweise durch eine Schenkung.

Die Regelung des Erbes zu Lebzeiten bietet verschiedene Vorteile und ermöglicht es Ihnen, den Nachlass Ihren Vorstellungen entsprechend zu organisieren und potenzielle Streitigkeiten unter den Erben zu vermeiden.

Die Schenkung

Bei der Schenkung überträgt der Eigentümer die Immobilie zu Lebzeiten auf einen oder mehrere Erben. So kann der Übertragungsprozess vereinfacht werden, da die Immobilie nicht Teil des eigentlichen Nachlasses wird und somit nicht durch einen langwierigen und kostspieligen Erbschaftsprozess gehen muss.

Die Schenkungssteuer

Bei einer Schenkung einer Immobilie können Steuern anfallen. Die Höhe der Steuern richtet sich nach dem Wert der Immobilie und dem Freibetrag des Beschenkten. Die Höhe des Freibetrags wiederum richtet sich nach dem Verwandtschaftsverhältnis. Die Schenkungssteuersätze sind gestaffelt und erhöhen sich mit steigendem Wert der Schenkung. Die genauen Steuersätze können je nach Bundesland variieren, bewegen sich aber in der Regel zwischen 7 und 30 Prozent. Lassen Sie sich hierzu von einem erfahrenen Steuerexperten in Ihrer Region beraten.

Die Freibeträge

In Deutschland gelten folgende Freibeträge:

- Ehegatten und eingetragene Lebenspartner: 500.000 Euro
- Kinder und Stiefkinder: 400.000 Euro
- Enkel und Urenkel: 200.000 Euro
- Eltern und Großeltern: 100.000 Euro
- Geschwister: 20.000 Euro



- Sonstige Erwerber (z.B. Nichtverwandte): 20.000 Euro

Der Wert der Immobilie

Wie viel Ihre Immobilie aktuell wert ist, ermittelt Ihnen ein lokaler Immobilienmakler. Er ist mit anzuwendenden Verfahren bestens vertraut und berücksichtigt die aktuellen Entwicklungen am Immobilienmarkt, die den Immobilienwert beeinflussen.

Als Schenkender absichern

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass die Regelung des Immobilienerbes zu Lebzeiten auch einige Herausforderungen mit sich bringen kann. Als Schenkender sollten Sie sich absichern, beispielsweise indem Sie sich ein Rückforderungsrecht vertraglich festhalten lassen, damit Sie die Immobilie zurückbekommen können, wenn Ihr Beschenkter in die Insolvenz gerät und gezwungen sein könnte, die Immobilie zu verkaufen. Darüber hinaus können Sie weitere Bedingungen stellen:

- Wohnrecht
- Nießbrauchrecht
- Verbot von Vermietung, Weiterverkauf, etc.
- Verpflichtung zur Pflege des Schenkenden (auch zur Absicherung gegen Widerruf vom Staat im Pflegefall)

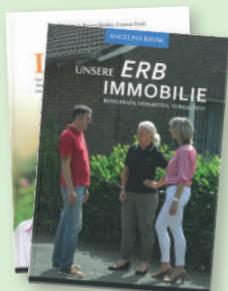
Darüber hinaus ist es ratsam, professionelle rechtliche und steuerliche Beratung in Anspruch zu nehmen, um potenzielle Risiken zu vermeiden. Bei allen Fragen rund um die Immobilie ist es ratsam, einen erfahrenen lokalen Immobilienexperten hinzuzuziehen.

Sind Sie unsicher, was die beste Lösung für Ihre Erbimmobilie ist? 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.

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 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 bedacht werden.

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

Immobilienkauf: Rahmenbedingungen besser als früher

Vielen, die sich Wohneigentum wünschen, scheint der Immobilienwerb derzeit unrealistisch. Inflation sowie gestiegene Zinsen und Baukosten lassen eine Immobilie als unerschwinglich erscheinen. Doch waren die Rahmenbedingungen für den Kauf einer Immobilie wirklich früher besser?

Wer die aktuelle Situation mit den 1980er Jahren vergleicht, erhält ein anderes Bild. Daten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) zeigen, dass in einer Langzeitbetrachtung der Immobilienkauf heute einfacher ist als damals.

Denn der Erschwinglichkeitsindex, den die OECD auf Basis von Immobilienpreisen und Einkommen berechnet, ist in den letzten Jahren gesunken. Lediglich die gestiegenen Zinsen beeinflussen das aktuelle Marktgeschehen, weswegen die Preise in vielen Regionen deutlich gesunken sind.

Immobilienpreise damals und heute

Für den Laien sieht das auf den ersten Blick anders aus. Die Immobilienpreise sind seit 1980 um etwa 150 Prozent gestiegen. Wird jedoch die Inflation in die Berechnung miteinbezogen, stiegen die realen Immobilienpreise um lediglich 15,5 Prozent. Gleichzeitig stiegen aber die Realeinkommen um 41 Prozent. Die Löhne nahmen also mehr zu als die Immobilienpreise. Die Erschwinglichkeit verbesserte sich dadurch.

Kredite damals und heute

Der schnelle Anstieg der Finanzierungszinsen auf circa 4 Prozent führte dazu, dass Preise und Finanzierungsmöglichkeiten nicht mehr zusammenpassen. Das Kaufpreisniveau korrigiert sich langsamer als die Zinsen gestiegen sind.

„Während die durchschnittliche monatliche Rate vor dem Zinsanstieg noch bei 1166 Euro lag, waren es ein Jahr später schon 1505 Euro“, erklärt Jörg Utecht, Vorstandsvorsitzender des Finanzierungsdienstleisters Interhyp gegenüber tagesschau.de.

In den 1980er Jahren lagen laut Utecht die Bauzinsen bei einer zehnjährigen Zinsbindung bei 10 Prozent und höher. Bei einem Darlehen von 200.000 Euro betrug die monatliche Belastung 2.000 Euro. Bei einer Finanzierung über zehn Jahre summiert sich das auf 172.000 Euro Zinskosten. Heute würde die Rate bei einem Zinssatz von vier Prozent bei 986 Euro liegen und die Zinskosten rund 70.000 Euro betragen.

Gefragte Lagen

Dennoch fühlt sich für viele der Immobilienkauf heute teurer. Laut Jochen Möbert, Immobilienexperte bei DB Research, liegt das daran, dass die Immobilienpreise in begehrten Regionen in den letzten Jahren sehr stark gestiegen sind.

Das sind vor allem die Metropolen, in denen heute mehr Menschen leben als in den 80ern. Aufgrund des knappen Angebots und der hohen Nachfrage sind Immobilien hier, laut Möbert, weniger erschwinglich.

Immobilien suchende sind deswegen viel mehr auf die Vermittlungskompetenz von Maklern angewiesen. Es lohnt sich, die Finanzierungsgrenzen transparent zu machen, damit der Makler die Möglichkeiten von Interessenten und Vorstellungen von Verkäufern zusammenbringen kann.

Heute größere Hürden

Die Kaufnebenkosten für Notar, Grundbucheintrag oder die Grunderwerbsteuer sind heute höher als in den 80ern. Lag die Grunderwerbsteuer 1983 für alle bei 2 Prozent, sind es heute in NRW 6,5 Prozent. Um den Eigenkapitalanteil von 20 bis 30 Prozent des Kaufpreises aufzubringen, muss also mehr angespart werden. Reiner Braun, Vorstandsvorsitzender der empirica ag, betont,

dass es viele junge Familien nicht mehr schaffen, „den schnell steigenden Preisen und Grunderwerbsteuern hinterher zu sparen.“

Veränderte Lebensentwürfe

Einen großen Einfluss hat auch das veränderte Konsumverhalten, sagt Braun. „Familien in den 1980er-Jahren haben mehr gespart als heute, auch weil sie sich mehr eingeschränkt haben.“ Doch immer weniger Menschen möchten das tun. Laut der Leistbarkeitsstudie von Interhyp geben 54 Prozent – und damit 8 Prozent mehr als im Jahr davor – an, ihre Lebensqualität nicht für die Finanzierungskosten einschränken zu wollen.

Sie wünschen sich Unterstützung bei der Suche nach einer bezahlbaren Immobilie und einer passenden Finanzierung? Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern und vermitteln Ihnen einen neutralen Finanzierungsberater.

Hinweis

In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

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.

Immobilie vor dem Verkauf sanieren?

Immobilien, die vor dem Verkauf einer Renovierung oder Sanierung unterzogen werden, können unter Umständen beim Verkauf höhere Werte erzielen. Doch lohnt sich der Kraftakt einer Sanierung wirklich?

Haben Eigentümer erst einmal die Entscheidung getroffen, eine Immobilie zu verkaufen, kommt oft die Frage auf, ob sich eine Renovierung oder gar eine Sanierung vor dem Verkauf lohnt, um einen besseren Verkaufspreis zu erzielen.

Tatsächlich haben sich die Kaufpreisniveaus für sanierte und unsanierte Immobilien stark verändert. Vor allem wenn es um die Energieeffizienz des Gebäudes geht, sind die Preisunterschiede zum Teil sehr groß.

Bei Renovierungen und Sanierungen unterscheiden Profis zwischen fundamentalen Arbeiten und Maßnahmen, die vor allem der Instandhaltung oder Verschönerung gelten.

Was ist der Unterschied zwischen dekorativen Renovierungsarbeiten und Sanierungsarbeiten?

Das Malern der Wände, frische Tapeten oder die Erneuerung des Fußbodens gelten als „dekorative Renovierungsarbeiten“. Hierbei handelt es sich vor allem um Schönheitsreparaturen, diese haben keine Priorität für den Erhalt des Gebäudes, verbessern jedoch den ersten Eindruck. Immobilien in einem gepflegten Zustand wirken auf potenzielle Käufer hochwertiger und es wird weniger beim Preis nachverhandelt. Dekorative Renovierungen halten sich preislich in Grenzen und können doch am Ende durchaus einen Unterschied bei der Höhe des Verkaufspreises machen.

Anders sieht es für die echten Mängel oder Abnutzungen

aus, welche die Wohnqualität teils erheblich reduzieren können. Dazu gehören unter anderem die Erneuerung der Heizung oder der Austausch von Wärmedämmungen und Isolierungen. Müssen aufwendige Sanierungsarbeiten erst noch vorgenommen werden, kann dies Käufer, die schnellstmöglich einziehen wollen, schon mal abschrecken. Auch die finanzierenden Banken achten zunehmend auf den Zustand der Heizungssysteme und brummen den Käufern mehr Eigenkapitaleinsatz auf oder sogar Auflagen, die Heizung zu erneuern.

Auf der anderen Seite müssen Eigentümer aufpassen, dass solche Kosten für Renovierung und Sanierung rentabel bleiben. Wenn sich die Sanierung nicht lohnt, wird ein Qualitätsmakler seine Interessenten schon vor der Besichtigung auf eine veraltete oder ineffiziente Heizung hinweisen und eventuelle Preisabschläge beim Festlegen des Angebotspreises berücksichtigen.

Einfache, normale und gehobene Ausstattung

Bei einfacher Ausstattung fehlen die Bodenbeläge oder sie sind verschlissen. Küche und Bad sind nicht gefliest, in einem schlechten Zustand, es gibt keine Zentralheizung. Eine normale Ausstattung hingegen ermöglicht einen sofortigen Bezug der Immobilie, ohne modernen Wohnstandards zu entsprechen. Über den Daumen gepeilt lässt sich sagen, dass Immobilien mit gehobener Ausstattung den Wert einer Immobilie um ca. 15 bis 20

Prozent steigern, während eine einfache Ausstattung den Preis um etwa 15 Prozent senkt.

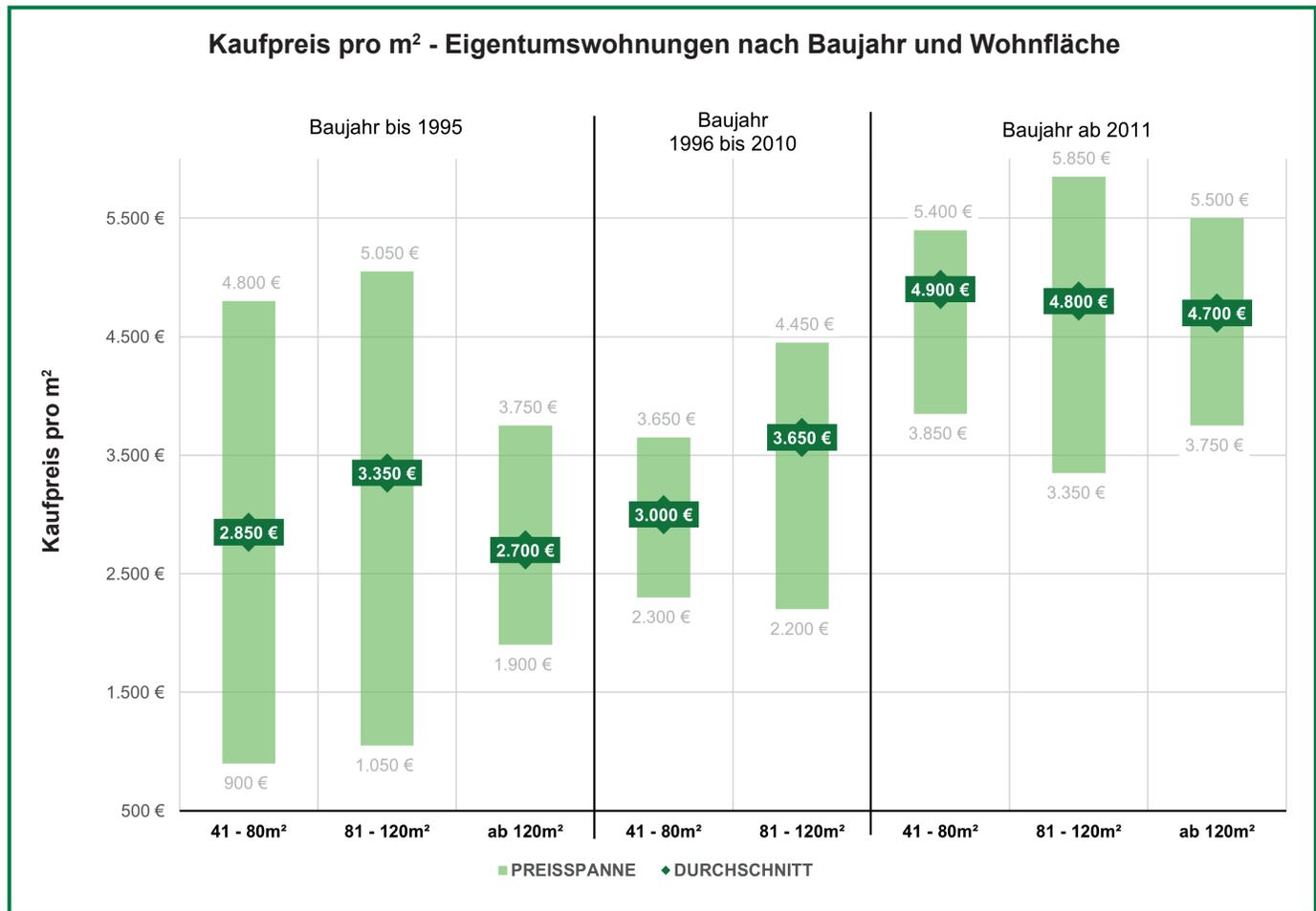
Lohnt sich eine Sanierung und Investition höherer Summen überhaupt?

Lohnenswert ist eine Sanierung oder Renovierung immer dann, wenn die Wertsteigerung einer Immobilie höher ist als die entstehenden Kosten. Einfache Verschönerungsarbeiten lohnen sich in den meisten Fällen. Bei Immobilien mit einfacher Ausstattung lassen sich sonst häufig keine Interessenten finden oder die Immobilie fällt Schnäppchenjägern in die Hände. Auch schätzen Käufer Sanierungskosten oft höher ein, als sie tatsächlich sind und zögern, einen zu hohen Preis zu bezahlen.

Basis für jedes Vorhaben sollte in jedem Fall eine exakte Kalkulation der Kosten sein. Hierzu lohnt es sich, Ihren Immobilienmakler vor Ort zu befragen. Denn ein Experte kann schon vor der Renovierung abschätzen, ob sich das Vorhaben lohnt. Auf diese Weise minimiert sich das Risiko, Geld in die Renovierung zu stecken, welches man durch einen Verkauf am Ende nicht wieder reinholen kann.

Sie möchten ihre Immobilie verkaufen und überlegen, ihre Immobilie vor dem Verkauf zu renovieren oder zu sanieren? Lassen Sie sich von uns beraten!

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	24,2
Eigentumswohnung, Baujahr 1990 bis 1999	26,5
Eigentumswohnung, Baujahr 2000 bis 2009	30,1
Eigentumswohnung ab Baujahr 2010 (ohne Neubau)	30,9
Zweifamilienhäuser	25,5
Dreifamilienhäuser	24,4
Mehrfamilienhäuser	23,0
gemischt genutzte Gebäude	18,0

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

MÖCHTEN SIE IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN / VERMIETEN ?

Wir lösen Ihre Haus-Aufgaben!



Profitieren Sie von einer sachverständigen Marktweranalyse über Ihren Immobilien-Wert

Den marktgerechten Preisvorschlag für eine Immobilie erhalten Sie bei uns schriftlich ab 450,- Euro.

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

15x

Fachzeitschrift
Immobilien-Profi

Top-25-Makler
bundesweit

2009-2023

D
DoeringImmobilien

Immo-Idee
Immonet & AIZ

Gewinner der
Immo-Idee

2011

D
DoeringImmobilien

Wirtschaftsmagazin
Wirtschaftswoche

Top-1000-Makler
bundesweit

2014

D
DoeringImmobilien

6x

ProvenExpert.com

Top-Dienstleister

2016-2023

D
DoeringImmobilien



6x

ImmoScout24

Experte

2018-2023

D
DoeringImmobilien

3x

WIB24

Top-Immobilienmakler

2021-2023

D
DoeringImmobilien

IDA

Immobilien Dienstleister Award

2022

D
DoeringImmobilien

11x

Wirtschaftsmagazin
Focus

Top-1000-Makler
bundesweit

2013-2023

D
DoeringImmobilien

DOERING Immobilien

Proven Expert

Kundenbewertungen

★★★★★

SEHR GUT

97% Empfehlungen

835 Kundenbewertungen

15.10.2023 Mehr Infos

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 Preisung 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 Ortstermin 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: 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

Gewerbeurlaubnis 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