

dritter

IMMOBILIEN

MARKTBERICHT

53639 Königswinter Ausgabe 2018 | Verkaufspreise | Preistrends | Marktentwicklung | Vergleichsmieten

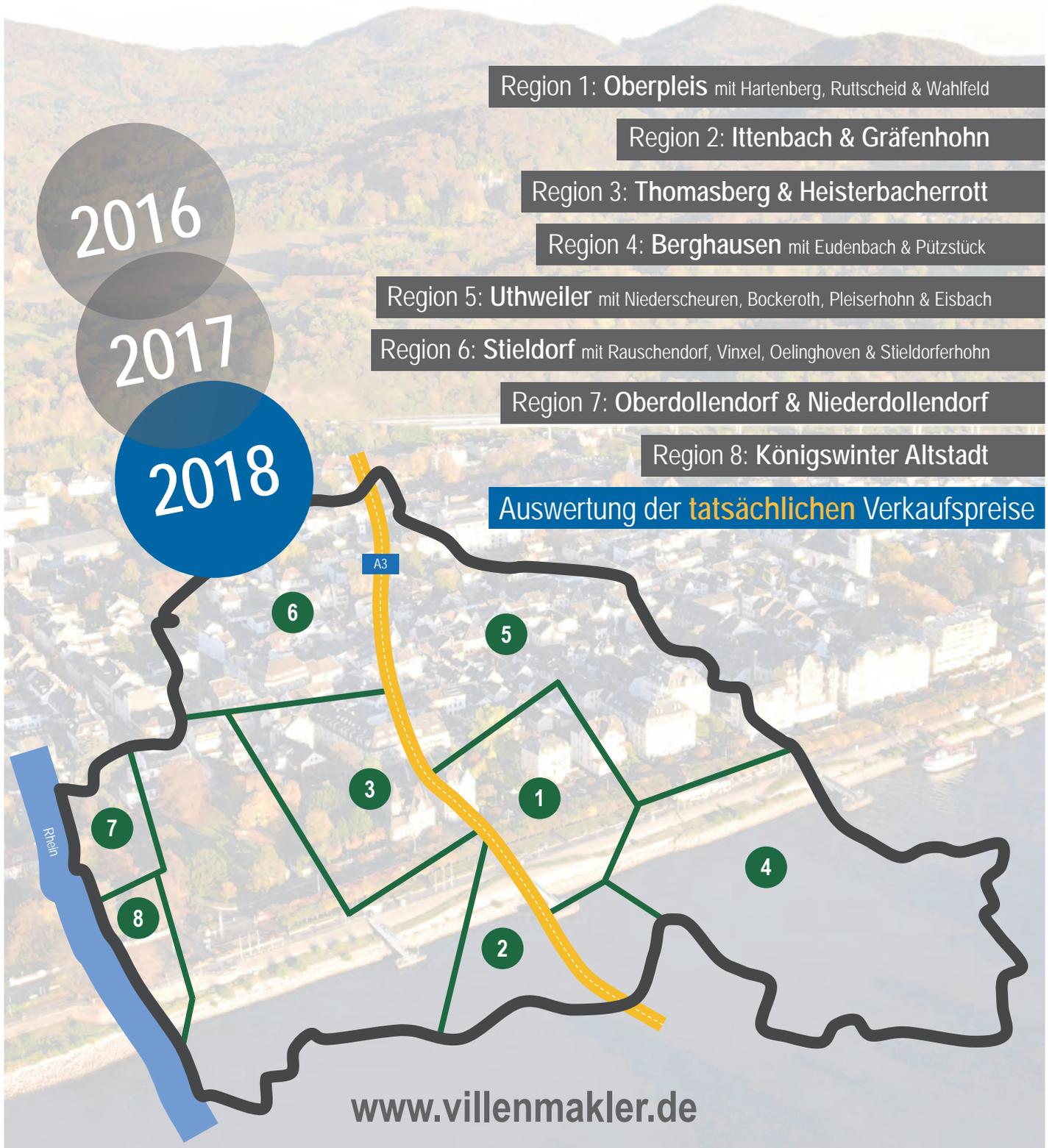




Foto: © Fotolia_207004681

Online-Immobilienbewertungen: Das müssen Sie wissen.

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, muss wissen, was sie am Markt aktuell wert ist. Online-Immobilienbewertungen können eine erste Orientierung ermöglichen, aber ist das auch der Wert zu der die Immobilien letztlich verkauft wird? Der Immobiliengutachter Andreas Habath erklärt, worauf es bei der Wertermittlung ankommt und warum es sich lohnt, auf jeden Fall einen Experten zu Rate zu ziehen.

Was gilt es bei Onlinebewertungen zu beachten, wenn man eine Schnellbewertung durchführt?

Als erstes sollte man in Erfahrung bringen, welche Datenbasis und Datenqualität eigentlich dahinter steckt. Also kennt sich der Anbieter in der Region, in der ich meine Immobilie verkaufen möchte, auch wirklich aus, um ein gutes Ergebnis abzugeben? Außerdem sollte man wissen, dass es viele Blickweisen gibt, die aktuelle Lage am Immobilienmarkt einzuschätzen. Alternativ könnte man Immobilieninsetrate studieren. Es gibt auch Gutachterausschüsse, die den regionalen Immobilienmarkt in Form von Marktberichten abbilden. Für den Eigentümer ist die Onlinebewertung eine von vielen Möglichkeiten, sich eine Orientierung zu verschaffen.



Andreas Habath
Immobiliengutachter und Inhaber von
Habath Immobilienbewertung
www.habath.de

Es gibt ja momentan sehr viele Anbieter, die Bewertungen vornehmen. Wäre es nicht sinnvoll, sich an einen lokalen Experten wie einen Immobilienmakler zu wenden?

Das wäre die erste Option, die ich empfehle, bevor man selbst im Internet forscht. Der Nutzer kann die Qualität der unterschiedlichen Online-Anbieter nicht beurteilen. Daher sollte er oder sie nach einem qualifizierten Experten vor Ort suchen, der einem diese Arbeit abnimmt und auf ein professionelles Level hebt. Was nützt einem ein Orientierungswert, wenn der tatsächliche Kaufpreis etwa 30 bis 40 Prozent davon abweicht? Nach unten oder auch nach oben.

Immobilienmakler kennen ihren lokalen Markt natürlich sehr gut, was sich als Vorteil gegenüber Anbietern rausstellen sollte, die bundesweit aktiv sind, oder?

Richtig. Daher sage ich auch immer, dass es auf die Qualität der Daten ankommt. Was steht dahinter? Der Makler ist derjenige, der transparent agiert und mit dem man sich austauschen kann. Ich kann ihm die Besonderheiten meiner Immobilie nennen und er kann mir von seinen Erfahrung und von seinen letzten Objekten berichten.

Daraus den Kaufpreis abzuleiten, halte ich für weitaus sinniger und erfolversprechender als auf bundesdurchschnittliche Kaufpreisdaten zu setzen.

Welche Faktoren beeinflussen denn den Preis nach oben oder nach unten?

Platz 1 ist natürlich die altbekannte Maklerweisheit: Lage, Lage, Lage. Sagt ja der Name „Immobilie“ bereits. Nur Lage ist halt nicht gleich Lage. Es lässt sich nicht immer unterteilen in einfach, mittel und gut. Es gibt da sehr feine Abstufungen. Wie beispielsweise die Nachbarschaftslage: Wie weit sind Gebäude voneinander entfernt? Es gibt eine Vielzahl von Faktoren, die auf die Bewertung Einfluss nehmen.

Viele fragen ja auch den Preis ab, weil sie selbst verkaufen wollen. Die Preise in den Portalen allerdings sind Preise, die die Angebotslage widerspiegeln, jedoch nicht den Preis, den man tatsächlich erzielt am Ende. Welche Gefahren lauern hier?

Experten wissen, dass man seine eigene Immobilie nicht gut verkaufen kann, weil man nicht objektiv ist und mit dem Preis übertreibt. Wenn man dies unbewusster Weise tut, wird der potenzielle Käufer für die Immobilie überhaupt nicht angesprochen. Der Immobilienverkauf zögert sich hinaus. Und mit jedem zusätzlichen Tag, an dem eine Immobilie auf dem Markt ist, sinkt sie im Wert. Das ist logisch und wurde auch von Studien belegt.

Sie wollen den Wert Ihrer Immobilie von Profis ermitteln lassen? Kontaktieren Sie uns.

Interview von Jan Kricheldorf

So finden Sie den richtigen Preis für Ihre Immobilie



Foto: © Andrei Kuzmik

Zu hohe Preise schrecken potenzielle Käufer ab, während ein zu niedriger Preis für Sie von Nachteil ist, da Sie Ihre Immobilie unter Wert verkaufen. Die Kunst ist es, den besten Preis zu finden, der auf jeden Fall marktgerecht sein sollte. Aber wie geht das eigentlich? Bevor es zur eigentlichen Preisverhandlung im Kundengespräch kommt, muss zunächst der Wert einer Immobilie ermittelt werden. Die Wertermittlung sollte möglichst von einem Experten gemacht werden, der durch regelmäßige Praxis die nötige und realitätsgetreue Marktkennntnis hat. Wir haben fünf Tipps für Sie zusammengefasst, wie Sie bei der Preisermittlung vorgehen sollten:

1. Betreiben Sie Marktforschung

Um einen realistischen Preis Ihrer Immobilie zu ermitteln, sollten Sie regelmäßig Preisangaben aktuell angebotener Häuser und Eigentumswohnungen in Ihrer Region beobachten. Diese finden Sie auf Immobilienportalen im Internet oder in Regionalzeitungen. Aber Vorsicht: Die dort angegebenen Preise sind nur Angebotspreise. Angebotspreise werden von den Eigentümern selber festgelegt und sind oft auch von persönlichen und emotionalen Aspekten geprägt, die nicht immer der Realität entsprechen. Der finale Preis entsteht nämlich erst nach einem Besichtigungstermin und nachdem der Vertrag beim Notar unterzeichnet wurde. Wer bezüglich des richtigen Preises unsicher ist, sollte unbedingt einen Immobilienexperten zu Rate ziehen.

2. Online-Bewertung

Eine weitere Möglichkeit, den Preis Ihrer Immobilie zu schätzen, ist die Online-Bewertung. Diese sollten Sie allerdings nicht als präzises Verfahren sehen, sondern lediglich als Orientierungshilfe, da in dem standardisierten System besondere Details zu Ihrer Immobilie nicht berücksichtigt werden, die den Preis nach oben oder unten korrigieren. Online-Bewertungstools finden Sie auf den Webseiten von den meisten Immobilienanbietern. In der Regel muss man in solchen Online-Bewertungen ein Formular ausfüllen, wo alle relevanten Daten zur Immobilie

eingetragen werden müssen. Anschließend vergleicht das System das Objekt mit Marktdaten aus der Region. Auch hier möchten wir darauf hinweisen, dass dieses Verfahren keineswegs die professionelle Hilfe eines Immobilienexperten ersetzen kann.

3. Ziehen Sie einen Profi zu Rate

Bei der Preisermittlung sollte man nichts dem Zufall überlassen. Schließlich geht es hier darum, den bestmöglichen Wert aus Ihrem Verkauf zu erzielen. Ein Immobilienmakler hat die nötige Expertise um Ihnen bei der Preisermittlung zu helfen und ist durch regelmäßige Praxis mit den Marktpreisen vertraut. Der Marktpreis einer Immobilie ist abhängig von Faktoren wie beispielsweise Lage und Bauart. Auch der Verkaufszeitpunkt ist zudem ein Kriterium — besonders in Zeiten von Niedrigzinsen und gestiegenen Preisen lohnt es sich, eine Immobilie zu verkaufen. Angebot und Nachfrage sind insofern von Bedeutung, da potenzielle Käufer oftmals bereit sind, mehr auszugeben, wenn für ein Objekt eine besonders hohe Nachfrage besteht.

4. Diese Aspekte sind entscheidend bei der Immobilienbewertung:

Lage der Immobilie

Die Lage der Immobilie zählt zu den wichtigsten Faktoren, wenn es um die Ermittlung des Immobilienpreises geht. Das kann man insbesondere daran erkennen, dass iden-

tische Objekte je nach Lage, preislich weit auseinanderklaffen. Je begehrt die Lage, desto höher der Immobilienwert. Beliebt sind zum Beispiel besonders exponierte Lagen wie Gebiete, die nah am Wasser liegen oder Immobilien, die zentral gelegen sind.

Zustand der Immobilie

In welchem Zustand befindet sich das Gebäude? Gibt es Sanierungsbedarf? Welche Renovierungen oder baulichen Veränderungen wurden bereits durchgeführt? Wie ist die Immobilie ausgestattet? Diese Fragen sind wichtig, um den Wert Ihrer Immobilie zu ermitteln. Ein Fachmann kann Ihnen dabei helfen, diese realistisch zu beantworten. Käufer sind vor allem daran interessiert, wie der Zustand der Heizungsanlage, der Fenster oder des Daches ist. Auch die energetische Information zur Qualität der Immobilie ist wichtig und kann aus dem Energieausweis entnommen werden. Die Grundflächenanzahl (GRZ) gibt an, wie dicht der Boden eines Grundstücks versiegelt und entsprechend überbaut werden kann und ist auch ein wichtiges Kriterium bei der Preisermittlung.

Die Kriterien auf einen Blick:

- Lage
- Grundstücksgröße
- Sanierungszustand
- Wohnfläche
- Art der Immobilie
- Ausstattungsstandard
- Baujahr
- Durchgeführte Renovierungen und bauliche Veränderungen
- Mit angebotenes Inventar
- Besonderheiten

5. Das können Sie für den Werterhalt Ihrer Immobilie tun:

Ein gepflegtes Haus kommt besser bei potenziellen Käufern an, als eins, das offensichtlich verwohnt ist. Dazu zählen unter anderem vergilbte Tapeten, ein ungepflegter Holzboden oder Nikotingeruch. Um mehr aus dem Verkaufspreis der Immobilie rauszuholen, lohnt es sich, das Haus oder die Wohnung vorher etwas aufzufrischen. Frisch gestrichene Wände, etwas Deko und neue Vorhänge hinterlassen bei Interessenten einen deutlich besseren Eindruck. Als professionelle Serviceleistung nennt sich dieser Dienst „Home Staging“.



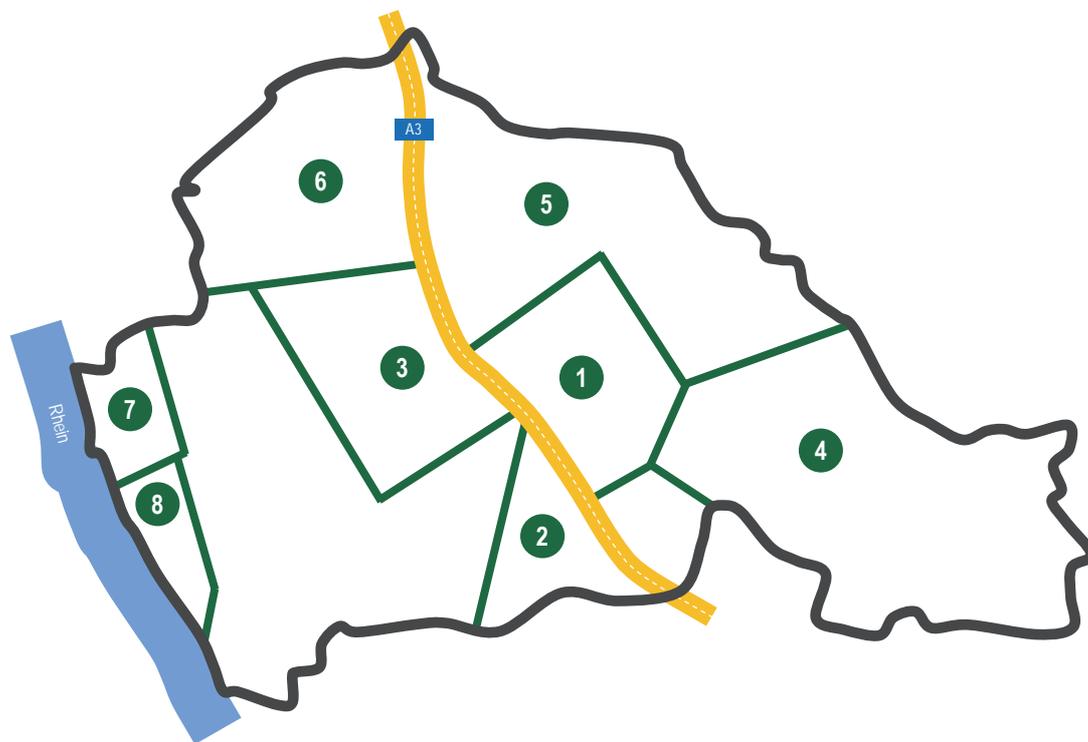
WIR LÖSEN IHRE HAUS-AUFGABEN

So lesen Sie den Immobilien-Marktbericht 2018

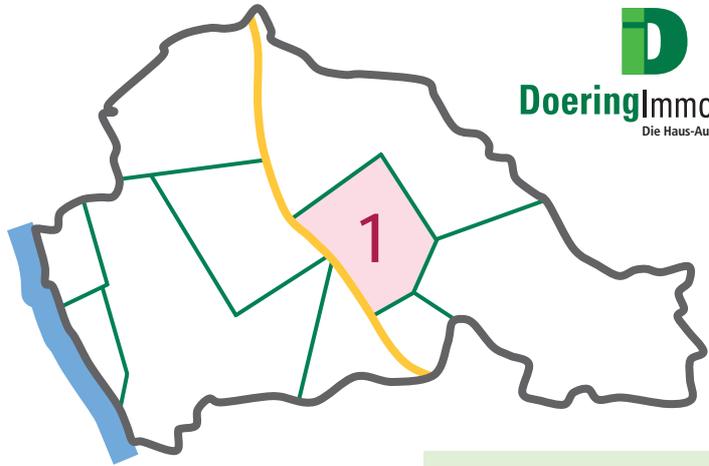
In dieser Tabelle sind alle Ortsteile der Stadt Königswinter aufgeführt. Wir haben das gesamte Stadtgebiet für Sie in acht Gebiete gegliedert, um den regionalen Immobilienmarkt in diesen Regionen zu differenzieren. Suchen Sie in dieser Tabelle die zugehörige Region Ihres

Ortsteils und erfahren Sie auf den folgenden Seiten, wie sich der Immobilienmarkt in ihrem Ort entwickelt hat. Beachten Sie dabei, dass diese Angaben nur Durchschnittswerte enthalten und nicht mit einer Immobilienbewertung gleichgestellt werden können.

Region	Ort	Haushalte	männlich	weiblich	Ausländer-Anteil	Einwohner
1	Bellinghausen	70	65	59	8,1	124
1	Bellinghauserhof	7	5	7	0,0	12
4	Bennerscheid	100	86	94	6,7	180
4	Berghausen	594	523	525	3,4	1.048
5	Bockeroth	300	261	260	5,2	521
1	Bönschenhof	12	9	9	5,6	18
1	Dahlhausen	41	32	30	16,1	62
2	Döttscheid	49	45	47	2,2	92
5	Düferoth	115	91	98	1,1	189
5	Eisbach	115	112	110	7,7	222
5	Elsfeld	3	2	3	0,0	5
4	Eudenbach	583	506	519	6,5	1.025
4	Eudenberg	16	16	12	3,6	28
4	Faulenbitze	6	3	4	0,0	7
6	Frankenforst	5	5	1	0,0	6
5	Freckwinkel	61	48	47	0,0	95
5	Friedrichshöhe	17	12	13	0,0	25
4	Frohnhardt	239	216	225	3,6	441
2	Gräfenhohn	218	188	197	3,6	385
4	Gratzfeld	27	19	20	0,0	39
1	Hartenberg	69	53	62	1,7	115
1	Hasenboseroth	48	41	47	3,4	88
6	Heiderhof	7	5	5	30,0	10
3	Heisterbacherrott	1.201	1.017	1.023	4,1	2.040
1	Höhnchen	3	4	5	0,0	9
6	Höhnerhof	10	8	7	20,0	15
4	Hühnerberg	116	100	102	0,5	202
1	Hünscheiderhof	0	0	0	0,0	0
4	Hüscheid	101	92	72	8,5	164
2	Ittenbach	1.831	1.586	1.585	7,4	3.171
5	Jüngsfeld	10	12	7	15,8	19
4	Kappesbungert	0	0	0	0,0	0
4	Kellersboseroth	12	9	7	25,0	16
1	Kippenhohn	8	7	7	0,0	14
4	Kochenbach	26	24	19	2,3	43
4	Komp	33	28	27	1,8	55
8	Königswinter Altstadt	3.485	2.569	2.569	27,8	5.138



Region	Ort	Haushalte	männlich	weiblich	Ausländer-Anteil	Einwohner
4	Kotthausen	24	21	11	18,8	32
2	Margarethenhöhe	3	2	1	66,7	3
5	Niederbuchholz	97	81	85	3,6	166
7	Niederdollendorf	2.141	1.735	1.745	16,4	3.480
5	Niederscheuren	78	52	59	7,2	111
4	Nonnenberg	43	44	36	3,8	80
5	Oberbuchholz	2	2	2	0,0	4
7	Oberdollendorf	3.194	2.486	2.661	13,3	5.147
1	Oberpleis	2.552	2.041	2.266	10,1	4.307
5	Oberscheuren	72	65	61	5,6	126
6	Oelinghoven	623	518	547	4,5	1.065
5	Pleiserhohn	151	123	127	5,2	250
4	Pützstück	63	57	53	4,6	110
4	Quirrenbach	148	125	130	2,8	255
6	Rauschendorf	771	667	649	5,5	1.316
7	Römlinghoven	343	290	295	13,3	585
4	Rostlingen	30	31	27	3,5	58
5	Rübhausen	28	31	26	0,0	57
1	Ruttscheid	179	153	146	6,7	299
4	Sand	130	111	107	16,1	218
4	Sandscheid	10	9	8	5,9	17
4	Sassenberg	138	126	127	2,8	253
4	Schnepperroth	2	2	3	0,0	5
4	Schwirzpohl	1	0	1	0,0	1
1	Siefen	4	2	3	0,0	5
3	Sonderbusch	70	53	56	11,0	109
1	Sonnenbergerhof	12	10	6	62,5	16
6	Stieldorf	660	537	574	14,9	1.111
6	Stieldorferhohn	235	182	213	7,3	395
5	Thelenbitze	43	29	43	1,4	72
3	Thomasberg	2.689	2.362	2.430	5,9	4.792
5	Uthweiler	440	342	370	5,5	712
6	Vinxel	969	838	864	6,5	1.702
1	Wahlfelderhof	5	4	4	0,0	8
4	Waschpohl	27	21	24	2,2	45
1	Weiler	89	84	89	2,3	173
4	Willmeroth	96	84	81	7,9	165



Oberpreis

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

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



25 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet. In der Region 1 finden Sie die Daten von 25 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 1



Die Anzahl der Verkaufsfälle ist in den letzten zwei Jahren gleichbleibend. Die Preisentwicklung im Bereich Oberpreis ist im Vergleich zum Vorjahr um 5,2 % gestiegen. Das liegt daran, dass hier aufgrund der guten Infrastruktur auch bisher schon eine gute Nachfragesituation zu einem guten Preisniveau geführt hat. Berücksichtigt wurden Reihenhäuser, Doppelhäuser, freistehende Einfamilienhäuser und Zweifamilienhäuser. Die hohe Nachfrage nach seniorengerechten Wohnungen konnte auch durch das Neubauvorhaben „Park Lichtenberg“ nicht ausreichend befriedigt werden. Hier ist immer noch erheblicher Bedarf für barrierefreie Wohnungen zwischen 60 m² und 120 m² zu verzeichnen.

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 1	2017		85 m ²	445 m ²	146 m ²
Vorjahr	2016		120 m ²	270 m ²	171 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 1	2017		185 m ²	1980 m ²	656 m ²
Vorjahr	2016		174 m ²	3334 m ²	585 m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 1	2017		130.000 €	752.000 €	266.742 €
Vorjahr	2016		150.000 €	529.000 €	290.044 €



Reinhard Doering

3

FRAGEN AN:

Wie sehen Sie die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Königswinter?

Die Entwicklung des Wohnungsmarktes in unserer Stadt erfüllt mich mit großer Sorge. Durch die anhaltend gute Konjunktur entstehen im Ballungsraum Köln-Bonn immer mehr Arbeitsplätze. Der Bedarf an Arbeitskräften kann jedoch nicht allein aus der bereits hier wohnenden Bevölkerung gedeckt werden. Dies führt zusammen mit den Auswirkungen des demografischen Wandels dazu, dass glücklicherweise mehr Bürgerinnen und Bürger länger ihre Wohnungen bewohnen und Neubürger hinzukommen. Hierdurch verschärft sich die Lage auf dem Wohnungsmarkt. Die Kommunen im Zentralbereich des Rhein-Sieg-Kreises können gar nicht schnell genug gegensteuern.

Das Ausweisen neuer Baugebiete ist zudem im Bereich der Stadt Königswinter mehr als schwierig. Restriktionen aus Natur- und Landschaftsschutz, die zum Erhalt einer lebenswerten Landschaft auch dringend erforderlich sind, verringern die Potentialflächen deutlich. Durch die notwendigen Planungsschritte können Baugrundstücke in solchen Gebieten ohnehin nur mittel- bis langfristig geschaffen werden.

Kurzfristig bleibt nur die Aktivierung von Baupotential in Baulücken und im öffentlichen Wohnungsbestand die Prüfung der Nachverdichtung.

Warum ist es aus Ihrer Sicht so attraktiv in Königswinter zu wohnen?

Es gibt im Rheinland kaum eine Stadt, die auf relativ kleinem Gebiet eine solch große Kombination von attraktiven Eigenschaften bietet. Wir leben an einem großen Fluss und in einem Mittelgebirge. Die Stadt ist an alle wichtigen Verkehrsverbindungen optimal angeschlossen, gleichzeitig sind große unberührte Naturflächen zur Erholung vorhanden. Schul- und Weiterbildungseinrichtungen, Universitäten – alles vor der Haustür. Es

BÜRGERMEISTER Peter Wirtz



gibt ein attraktives Angebot an Arbeitsplätzen in der Stadt und der nahen Umgebung. Die kulturellen Angebote der umliegenden Großstädte können leicht erreichbar mitgenutzt werden. Wer sich auf die Eigenarten der Ortschaften im Siebengebirge einlässt, findet darüber hinaus vor der Haustür ein breites Mitmachangebot. Kurzum, in Königswinter kann jeder nach seiner Fassung glücklich werden.

Können Sie uns einige Auffälligkeiten erklären:

In einem Ortsteil wohnen 100 % weibliche Einwohner.

Das ist gelebte Gleichberechtigung und Frauenförderung oder aber die Tücke der Statistik - in Schwirzphohl lebt nur eine Bürgerin.

In einem anderen Ortsteil leben über 66 % Ausländer?

Auch hier gilt: traue nie statistischen Aussagen! Wenn die Bemessungsgrundlage klein ist, wie im Fall der Margaretenhöhe mit 3 Einwohnern, kommen leicht Prozentwerte zustande, die kaum erklärbar sind.

Grundsätzlich gilt, mit Statistiken kann man im schlimmsten Fall Meinung machen. Daher gilt, wie bei einer Wohnungsbesichtigung, immer alles mit der notwendigen Gründlichkeit ansehen!

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

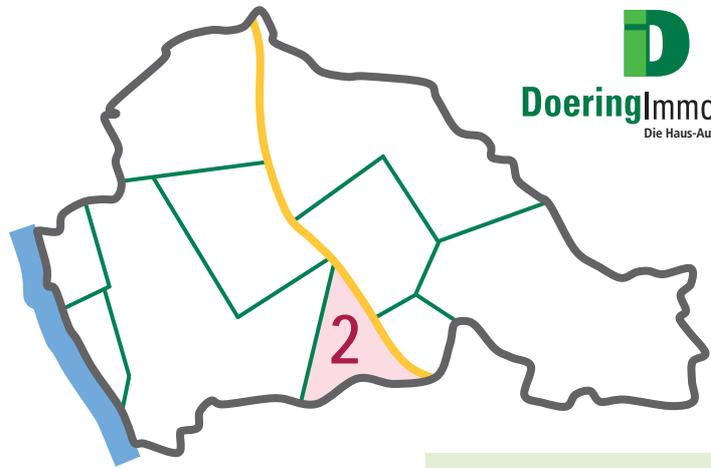
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als 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	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Hartenberg	150,- € / m²	155,- € / m²	170,- € / m²	Hartenberger Straße	I - II
Oberpleis	140,- € / m²	145,- € / m²	165,- € / m²	Am Sonnenhang	II
Oberpleis	190,- € / m²	200,- € / m²	220,- € / m²	Im Wiesengrund	II
Ruttscheid	115,- € / m²	120,- € / m²	140,- € / m²	An der Kalkwiese	I - II
Oberpleis Zentrum Mischgebiet	240,- € / m²	245,- € / m²	260,- € / m²	Dollendorfer Strasse	III
Wahlfeld	130,- € / m²	135,- € / m²	150,- € / m²	Wahlfelder Strasse	I - II
Weiler	175,- € / m²	180,- € / m²	195,- € / m²	Im Dicht	I - II

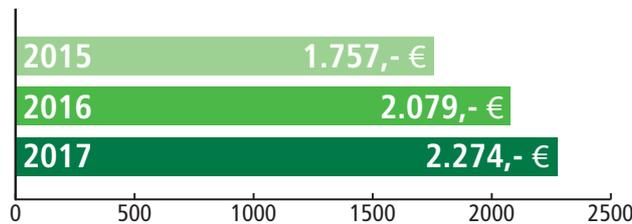
Bitte beachten Sie, dass diese Bodenrichtwerte gegenwärtige Vergleichswerte sind, die durch beeinflussende Faktoren wie Nachbarschaftsverhältnisse, privatrechtliche Lasten & Beschränkungen, Baulasten, Sonnenausrichtung, Hanglage, Bebaubarkeit oder auszuweisendem Hinterland korrigiert werden müssen. Detaillierte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



Ittenbach

mit Döttscheid, Gräfenhohn und Margaretenhöhe.

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



22 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet.

In der Region 2 finden Sie die Daten von 22 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 2



Im Bereich Ittenbach fällt auf, dass die Anzahl der Verkaufsfälle in den letzten Jahren ständig stieg. Wurden im Jahr 2015 nur 10 Häuser verkauft, waren es im Jahr 2017 schon 22. Weiterhin ist hier jährlich eine deutliche Preissteigerung von über 15 % zu beobachten. Damit gehört Ittenbach zu dem Gebiet mit den höchsten Preissteigerungen in ganz Königswinter. In Ittenbach ist eine enorme Nachfrage nach hochwertigen Immobilien zu verzeichnen. Bei den verkauften Ein- und Zweifamilienhäusern in Ittenbach wurden im Vergleich zu den anderen Regionen relativ große Grundstücke angeboten. Bei mehreren Immobilien wurden Kaufpreise über 400.000 Euro erzielt. Ohne Zweifel ist Ittenbach bei Kaufinteressenten ein sehr gefragter Standort!

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 2	2017		80 m ²	247 m ²	143 m ²
Vorjahr	2016		100 m ²	287 m ²	157 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 2	2017		314 m ²	4103 m ²	739 m ²
Vorjahr	2016		192 m ²	1668 m ²	740 m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 2	2017		190.000 €	575.000 €	325.265 €
Vorjahr	2016		186.000 €	780.000 €	306.958 €



Reinhard Doering

ERFOLGREICH VERKAUFEN:

Seit 22 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 zum bestmöglichen 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 22 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 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.

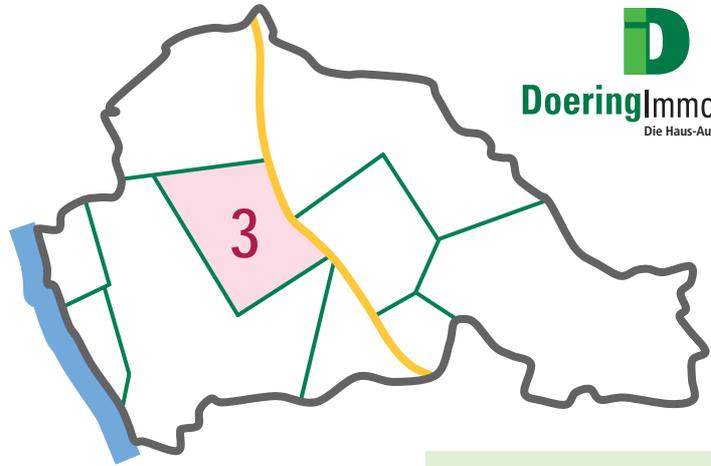
BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

	2016	2017	2018	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Gräfenhohn	120,- € / m ²	125,- € / m ²	140,- € / m ²	Gräfenhohner Straße	II
Ittenbach	200,- € / m ²	205,- € / m ²	225,- € / m ²	Döttscheider Weg	I
Ittenbach	215,- € / m ²	220,- € / m ²	240,- € / m ²	Taubenbergweg	I - II
Ittenbach	230,- € / m ²	235,- € / m ²	250,- € / m ²	Höhenweg	I
Ittenbach	210,- € / m ²	215,- € / m ²	235,- € / m ²	Kantering	II
Ittenbach	160,- € / m ²	165,- € / m ²	185,- € / m ²	Amselweg	I - II
Ittenbach	230,- € / m ²	235,- € / m ²	250,- € / m ²	Königswinterer Straße	II

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

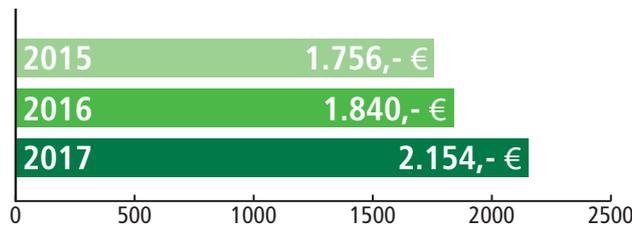
Detaillierte Bodenwerte der Region finden Sie im Internet: www.boris.nrw.de



Thomasberg

mit Heisterbacherrott und Sonderbusch.

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



30 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet.

In der Region 3 finden Sie die Daten von 30 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 3



In der Region Thomasberg und Heisterbacherrott ist auffällig, dass die Anzahl der Verkaufsfälle sich bei ca. 30 pro Jahr einpendelt. Aber die Höhe des durchschnittlich erzielten Kaufpreises pro m² Wohnfläche ist deutlich um 17 % gestiegen. Hier wurden überdurchschnittlich viele Neubauten oder fast neue Häuser verkauft. Dadurch liegen die Kaufpreise pro m² Wohnfläche in dieser Region über dem Durchschnitt des gesamten Königswinterer Wohnungsmarktes. Hier kann man auch die Auswirkung des Neubaugebietes am „Limperichsberg“ spüren. Die am meisten verkauften Häuser hatten Wohnflächen zwischen 150 und 200 m². Das größte verkaufte Einfamilienhaus hatte über 300 m² Wohnfläche.

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 3	2017		82 m ²	295 m ²	156 m ²
Vorjahr	2016		74 m ²	309 m ²	165 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 3	2017		275 m ²	2003 m ²	733 m ²
Vorjahr	2016		182 m ²	1799 m ²	599 m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 3	2017		130.000 €	530.000 €	335.957 €
Vorjahr	2016		100.000 €	559.000 €	285.144 €



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

Einige unserer Partner:



ÖFFNUNGSZEITEN:

MO. - FR. 10 - 19 UHR
SA. 10 - 18 UHR

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	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Heisterbacherrott / Thomasberg	170,- € / m ²	175,- € / m ²	130,- € / m ²	Kirschblütenweg	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	165,- € / m ²	170,- € / m ²	190,- € / m ²	Rundweg	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	215,- € / m ²	220,- € / m ²	240,- € / m ²	Am Wildpfad	II
Heisterbacherrott / Thomasberg	180,- € / m ²	185,- € / m ²	205,- € / m ²	Ölbergstraße	I - II
Heisterbacherrott / Thomasberg	190,- € / m ²	195,- € / m ²	215,- € / m ²	Im untersten Garten	I
Pützbroich	115,- € / m ²	120,- € / m ²	155,- € / m ²	Pützbroicher Straße	II
Thomasberg	185,- € / m ²	190,- € / m ²	230,- € / m ²	Domblick	I
Thomasberg	165,- € / m ²	170,- € / m ²	190,- € / m ²	Dollendorfer Strasse	I - II
Thomasberg	170,- € / m ²	175,- € / m ²	195,- € / m ²	Siebengebirgsstraße	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

FAMILIENUNTERNEHMEN IM SIEBENGEIRGE

Seit 22 Jahren unterstützen wir unsere Kunden bei der Erfüllung ihrer Wohnträume. Immobilien sind in unserer Familie und unserem Familienunternehmen ein Herzensthema. 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 beraten wir heute Kunden, deren Eltern wir schon beraten haben. Die langfristige Beziehung und Zuverlässigkeit ist uns wichtiger, als das schnelle Geschäft. Aus diesem Grund machen wir nicht jedes Geschäft um jeden Preis.

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.



Emily

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

Reinhard Doering

ist der Kopf und Gründer des Unternehmens, der 1995 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 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 Kunden und freut sich, wenn Kunden mit ihrer Beratung zufrieden sind. Sie ist aktiv im rheinischen Karneval, trifft sich gerne mit Freunden und schwimmt für Ihr Leben gern.

Gerda Doering

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



Die Haus-Aufgaben-Profis.

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 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.

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.

Gabriele Lecking

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



Nina Kühn

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



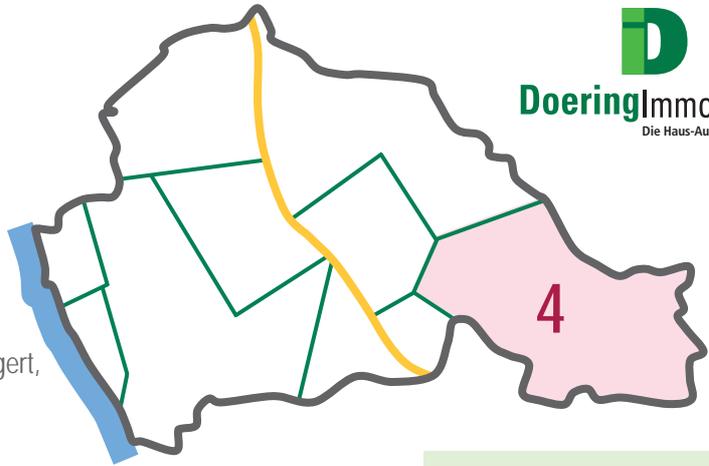
Carola Roggelin

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



Henning Bull

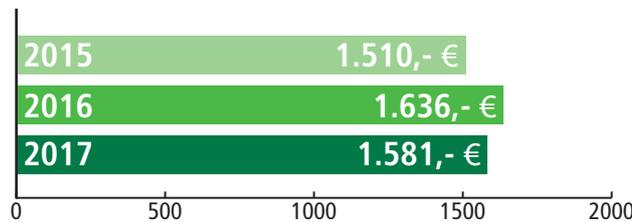
ist unser Mann für alle Fälle und rückt insbesondere die Immobilien in's rechte Licht. Er ist zuständig für die Gestaltung von Exposés, Werbepunkten, Aushängen, Zeitungsanzeigen usw. Weiterhin kümmert er sich um online-Rundgänge, facebook, youtube, Fotos und Filme. In seiner Freizeit will er auch hoch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



Berghausen

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

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



17 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet.

In der Region 4 finden Sie die Daten von 17 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 4



Die in der Region Berghausen und Umgebung erzielten Kaufpreise pro m² Wohnfläche sind mit einer Schwankung von +/- 5 % als stabil zu bezeichnen.

Der Weg nach Bonn ist etwas weiter als in anderen Lagen von Königswinter aber dafür kann man hier ruhig und preiswert wohnen.

Fast ausschließlich wurden hier freistehende Einfamilienhäuser verkauft.

Auffällig ist, dass jedes dritte Haus in diesem Bereich über mehr als 1.000 m² Grundstück verfügt.

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



		von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 4	2017	116 m ²	300 m ²	173 m ²
Vorjahr	2016	110 m ²	270 m ²	169 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



		von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 4	2017	250 m ²	1872 m ²	843 m ²
Vorjahr	2016	297 m ²	2200 m ²	934 m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



		von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 4	2017	119.500 €	495.000 €	273.400 €
Vorjahr	2016	110.000 €	565.000 €	275.895 €



Reinhard Doering

Möbel aus Massivholz

THOMAS

Möbel THOMAS GmbH *Oberpleis*



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

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



Deutsche Post

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

WESTLOTTO

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

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

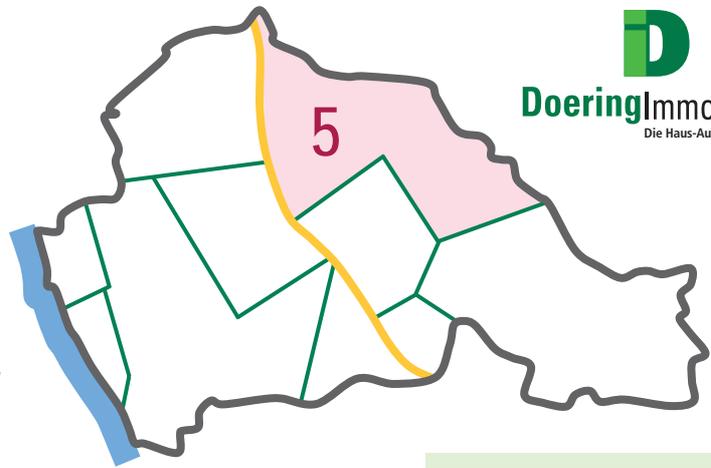
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als 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	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Bennerscheid	90,- € / m ²	95,- € / m ²	110,- € / m ²	Kupferweg	I - II
Berghausen	140,- € / m ²	145,- € / m ²	165,- € / m ²	Goldbergweg	II
Eudenbach	125,- € / m ²	130,- € / m ²	145,- € / m ²	Quarzitweg	I
Fronhardt	130,- € / m ²	135,- € / m ²	155,- € / m ²	Fronhardtster Straße	II
Hühnerberg	90,- € / m ²	95,- € / m ²	110,- € / m ²	Quirrenbacher Straße	I - II
Hüschede	105,- € / m ²	110,- € / m ²	125,- € / m ²	Hüschneider Weg	I - II
Sand	100,- € / m ²	105,- € / m ²	120,- € / m ²	Kastanienweg	II
Sassenberg	100,- € / m ²	105,- € / m ²	120,- € / m ²	Sassenberger Straße	I - II
Willmeroth	90,- € / m ²	95,- € / m ²	110,- € / m ²	Willmerother Straße	I - II
Eudenbach	125,- € / m ²	130,- € / m ²	145,- € / m ²	Eudenbacher Straße	I
Berghausen	125,- € / m ²	130,- € / m ²	150,- € / m ²	Berghausener Straße	II
Pützstück	110,- € / m ²	115,- € / m ²	130,- € / m ²	Pützstück Straße	I - II

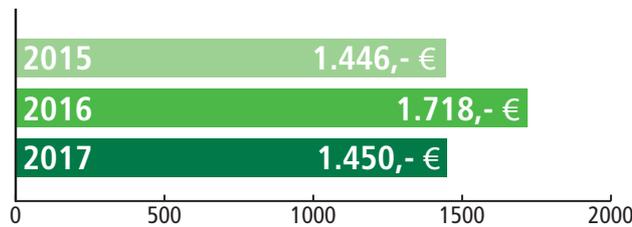
Bitte beachten Sie, dass diese Bodenrichtwerte gegenwärtige Vergleichswerte sind, die durch beeinflussende Faktoren wie Nachbarschaftsverhältnisse, privatrechtliche Lasten & Beschränkungen, Baulasten, Sonnenausrichtung, Hanglage, Bebaubarkeit oder auszuweisendem Hinterland korrigiert werden müssen. Detaillierte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



Uthweiler

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

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



10 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet.

In der Region 5 finden Sie die Daten von 10 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 5

Trend nicht darstellbar, zu wenig Verkäufe

Im Bereich Uthweiler und Umgebung wurden nur zehn Ein- oder Zweifamilienhäuser verkauft. Im Vorjahr waren es nur sieben und davor nur fünf Häuser, die verkauft wurden. Damit finden in diesem Bezirk nur halb so viele Besitzwechsel statt wie im gesamten Bergbereich von Königswinter. Wenn sich diese Tendenz fortsetzt, können erst im nächsten Jahr aussagekräftigere statistische Daten veröffentlicht werden, die einen Trend erkennen lassen. Es fällt aber auf, dass die Einwohner wohl überdurchschnittlich glücklich mit ihrer Lage und der Immobilie sind und deshalb nur selten ein Haus in dieser Region verkauft wird.

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 5	2017		134 m ²	172 m ²	151 m ²
Vorjahr	2016		100 m ²	191 m ²	170 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 5	2017		525 m ²	1530 m ²	776 m ²
Vorjahr	2016		573 m ²	1003 m ²	801 m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 5	2017		165.000 €	345.000 €	219.000 €
Vorjahr	2016		120.000 €	355.000 €	234.143 €



Reinhard Doering

Was Sie zum Baukindergeld wissen müssen

Lange Zeit wurde über die genaue Umsetzung diskutiert, seit dem 18. September ist es nun endlich da: Das Baukindergeld. Aber wer wird gefördert und wann müssen die entsprechenden Anträge eingereicht werden? Wir beantworten die wichtigsten Fragen.



Foto: © Andreas Steidlinger

Pro Kind gibt es auf zehn Jahre verteilt eine Förderung von 1.200 Euro im Jahr. Insgesamt werden somit 12.000 Euro pro Kind gefördert. Das hört sich erst mal nicht viel an, ist aber hilfreich bei der Tilgung der Zinsen. Eine maximale Fördersumme pro Familie gibt es nicht. Das Geld wird jährlich am selben Tag ausbezahlt.

Wann und wo muss der Antrag gestellt werden?

Das Baukindergeld wird über das Zuschussportal der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) beantragt. Nach dem Einzug haben Familien hierfür drei Monate Zeit. Das gilt selbstverständlich nicht für Anträge, die rückwirkend gestellt werden.

Wem steht die Förderung zu?

Mit dem Baukindergeld sollen Familien bei der Finanzierung ihres Eigenheims unterstützt werden. Voraussetzung dafür ist, dass im Haushalt mindestens ein Kind lebt, das zum Zeitpunkt der Antragsstellung bereits geboren ist und das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat. Der Antragssteller muss Eigentümer oder Miteigentümer der neu erworbenen Immobilie und Kindergeld beziehen.

Auch der Zeitraum, in dem die Wohnung gekauft wurde, ist entscheidend für die Förderung. Der Kaufvertrag oder die Baugenehmigung müssen zwischen dem 1.1.2018 und dem 31.12.2020 unterzeichnet worden sein.

Wer wird nicht gefördert?

Durch das Baukindergeld sollen vor allem Familien mit weniger Einkommen gefördert werden. Deshalb gibt es eine Einkommensgrenze, die bei 75.000 Euro bei einem Kind liegt und sich mit jedem weiteren Kind um 15.000 Euro erhöht. Außerdem dürfen die Antragssteller zum Antragszeitpunkt keine weiteren Immobilien besitzen und die Immobilie mindestens 10 Jahre lang selbst nutzen. Eine Einschränkung in Bezug auf die Wohnfläche, die zeitweise diskutiert wurde, gibt es nicht.

Wie hoch ist die Förderung?

Wie viel eine Familie am Ende erhält, hängt von der Anzahl an Kindern im Haushalt ab.

Wer in diesem Jahr noch vor dem Stichtag am 18. September in sein neues Zuhause gezogen ist, hat bis zum 31.12.2018 Zeit, die Förderung zu beantragen. Insgesamt können Anträge bis zum 31.12.2018 gestellt werden. Nach der Antragsstellung haben Familien noch einmal drei Monate Zeit, um die erforderlichen Unterlagen einzureichen. Dazu zählen die Einkommensbescheide der letzten zwei Jahre, eine Meldebestätigung und der Grundbuchauszug.

Sie wollen Baukindergeld beantragen und sind sich noch unsicher, was die neue Förderung angeht? Wir beraten Sie gerne zu ihren Möglichkeiten.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

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

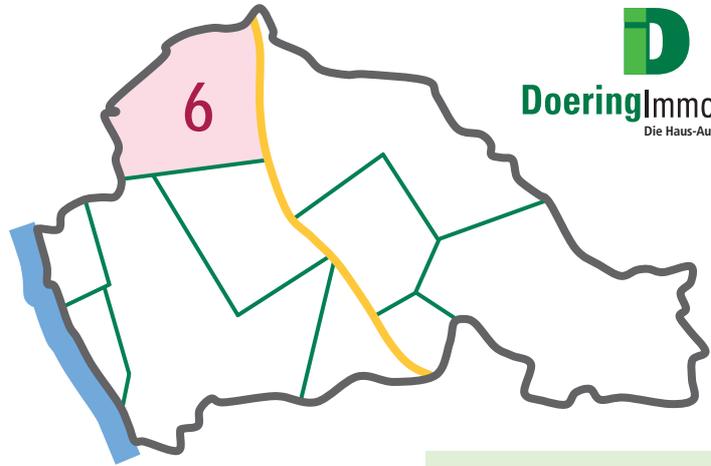
BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

	2016	2017	2018	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Bockeroth	110,- € / m ²	115,- € / m ²	130,- € / m ²	Bockerother Straße	II
Eisbach	130,- € / m ²	135,- € / m ²	155,- € / m ²	Kuckucksweg	I - II
Niederscheuren	85,- € / m ²	90,- € / m ²	100,- € / m ²	Niederscheuren	I - II
Oberscheuren	85,- € / m ²	90,- € / m ²	105,- € / m ²	Im Mühlenstück	I - II
Pleiserhohn	110,- € / m ²	115,- € / m ²	130,- € / m ²	Köschbitze	I - II
Uthweiler	110,- € / m ²	115,- € / m ²	130,- € / m ²	Siegburger Straße	I - II
Niederbuchholz	95,- € / m ²	100,- € / m ²	115,- € / m ²	Buchholzer Straße	I - II

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

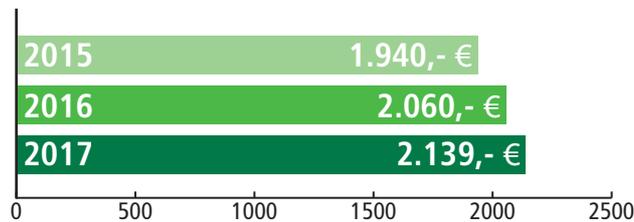
Detaillierte Bodenwerte der Region finden Sie im Internet: www.boris.nrw.de



Stieldorf

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

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



20 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet.

In der Region 6 finden Sie die Daten von 20 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 6



Die Region Stieldorf, Vinxel, Rauschendorf und Umgebung profitiert von der Nähe zu Bonn.

Die Anzahl der Hausverkäufe ist in dieser Region stark schwankend: 2015 waren es 23, danach 33 und im vergangenen Jahr wieder nur 20.

Bei den verkauften Ein- oder Zweifamilienhäusern in den letzten zwei Jahren konnten wir eine durchschnittliche Preissteigerung pro m² Wohnfläche von jährlich 5 % beobachten.

Damit bewegen sich die Immobilienpreise im oberen Preisbereich der Königswinterer Bergregion.



Wohnfläche

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern

			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 6	2017		88 m ²	317 m ²	158 m ²
Vorjahr	2016		111 m ²	240 m ²	156 m ²



Grundstück

zugehörige Grundstücksfläche

			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 6	2017		147 m ²	2052 m ²	845 m ²
Vorjahr	2016		158 m ²	1720 m ²	734 m ²



Kaufpreis

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)

			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 6	2017		135.000 €	700.000 €	338.067 €
Vorjahr	2016		140.000 €	523.000 €	293.191 €



Reinhard Doering

Heizöl Faßbender

Faßbender UG (haftungsbeschränkt)

53639 Königswinter

Auf der Draveler Wiese 17

oelfass@t-online.de

02223 - 21564



Familienbetrieb mit Tradition

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

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

BODENRICHTWERTE

für unbebautes Bauland

	2016	2017	2018	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Rauschendorf	200,- € / m ²	205,- € / m ²	225,- € / m ²	Im Sportfeld	II
Stieldorf / Oelinghoven	190,- € / m ²	200,- € / m ²	220,- € / m ²	Auf dem Forst	I - II
Stieldorf / Oelinghoven	230,- € / m ²	240,- € / m ²	260,- € / m ²	Pfarrer-Palm-Straße	II
Stieldorf / Oelinghoven	180,- € / m ²	190,- € / m ²	210,- € / m ²	Eichenbachstraße	I - II
Stieldorferhohn	110,- € / m ²	115,- € / m ²	130,- € / m ²	Stieldorferhohn	II
Vinxel	200,- € / m ²	210,- € / m ²	230,- € / m ²	Am Wiesenhang	I - II
Vinxel	175,- € / m ²	185,- € / m ²	205,- € / m ²	Vinxler Straße	II
Oelinghoven	185,- € / m ²	195,- € / m ²	210,- € / m ²	Oelinghovener Straße	II
Rauschendorf	165,- € / m ²	170,- € / m ²	190,- € / m ²	Am Tor	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

Buderus

Design und Technik im Einklang.

Wenn Sie ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis im edlen Design wünschen, ist die Komfort-Baureihe Logamax plus GB182i mit ALU plus Technologie und einer Internet-Schnittstelle genau richtig. Die Gas-Brennwertgeräte vereinen zuverlässige Technik, hohe Modulation und Effizienz. Wir beraten Sie gerne.
www.buderus.de



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
www.abeln-haustechnik.de



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



www.abeln-haustechnik.de



Foto: © Mukhina1

Immobilie in der Scheidung – Das sind Ihre Möglichkeiten

Wenn Paare sich scheiden lassen und eine gemeinsame Immobilie besitzen, stellt sich die große Frage: Was passiert jetzt damit? Die Antwort ist nicht immer einfach und hängt von vielen Faktoren ab. Hat das Paar Kinder, möchte ein Partner in der Immobilie wohnen bleiben und zu welchen Anteilen gehört die Immobilie welchem Partner?

Um eine Übersicht aller Möglichkeiten zu geben, gehen wir der Einfachheit halber von einem Scheidungsfall aus, in dem das Paar das Haus gemeinsam gekauft hat und es beiden zu gleichen Teilen gehört. Nennen wir diese Eheleute Herr und Frau Meier. Die beiden haben keinen Ehevertrag geschlossen und wie die meisten Paare nicht mit einer Scheidung gerechnet. Außerdem haben sie zwei Kinder, die nach der Trennung bei Frau Meier wohnen werden. Nur wo – das ist hier die Frage. Denn das Paar ist sich nicht sicher, was mit dem Haus geschehen soll. Ein Immobilienexperte nennt ihnen die folgenden Optionen:

Frau Meier bleibt mit den Kindern in der Immobilie wohnen. Diese gehört weiterhin beiden.

Die beiden einigen sich darüber, ob Frau Meier an Herrn Meier Miete zahlen muss, ob sie ohne weitere Zahlungen im Haus wohnen bleiben kann oder ob die Mietzahlungen gegebenenfalls mit den Kosten für die Hypothek des Hauses oder den Unterhaltskosten verrechnet werden können. Damit keiner der Partner benachteiligt wird, bietet es sich auch hier an, sich rechtliche Unterstützung zu suchen.

Frau Meier bleibt mit den Kindern in der Immobilie und zahlt Herrn Meier aus.

Wenn Frau Meier mit den Kindern im Haus wohnen bleiben möchte, kann sie alternativ auch ihren Noch-Ehemann bei der Scheidung auszahlen. Dafür wird der Immobilienwert mit der Restschuld, also den Hypotheken und Krediten, die noch abbezahlt werden müssen verrechnet. Im Fall der Meiers ist das Haus 300.000 Euro wert, die beiden haben das Haus vor 10 Jahren gekauft und müssen noch 200.000 Euro abbezahlen. Diese 200.000 Euro würden in Zukunft alleine von Frau Meier gezahlt. Da 100.000 Euro des Hauses bereits abbezahlt sind, muss sie außerdem 50.000 Euro an Herrn Meier zahlen. Diese Möglichkeit ist nur dann praktikabel, wenn der im Haus bleibende Partner sich die Tilgung des Kredits auch alleine leisten kann.

Das Haus wird als Vorerbe oder Schenkung auf die Kinder übertragen. Frau Meier bleibt bis auf Weiteres mit den Kindern darin wohnen.

Bleibt Frau Meier im Haus wohnen, gibt es noch eine weitere Möglichkeit, die Eigentumsverhältnisse zu klären: Die Immobilie kann entweder als Vorerbe oder als Schenkung auf die Kinder des Paares überschrieben werden, mit denen Frau Meier vorerst in der Immobilie wohnen bleibt. Als Vormund der Kinder kann sie bis zu deren 18. Lebensjahr über das Haus verfügen. Diese

Alternative bietet sich allerdings eher bei Familien an, die nur ein Kind haben. Denn bei Geschwistern könnte es später zu Streitigkeiten kommen.

Beide teilen das Haus in zwei Wohnungen, von denen jeder eine behält.

Die Wohnungsteilung ist dann interessant, wenn beide Partner sich noch gut verstehen und sich grundsätzlich vorstellen können, in der Nähe des anderen zu wohnen. Die Teilung kann jedoch nicht ohne Genehmigung von der Gemeinde vorgenommen werden. Außerdem muss sie im Grundbuch eingetragen werden.

Sie behalten das Haus und vermieten es. Die Mieteinnahmen werden geteilt.

Wenn beide Partner aus dem Haus ausziehen wollen, besteht auch die Möglichkeit, das Haus zu vermieten und die Einnahmen zu teilen. Diese Option ist zum Beispiel dann interessant, wenn später eines der Kinder in dem Haus wohnen möchte. Herr und Frau Meier verkaufen das Haus gemeinsam und teilen den Erlös. Neben der Option, dass einer der Partner in der Immobilie bleibt und den anderen Partner auszahlt, ist der Verkauf eine der beliebtesten Varianten bei der Scheidung. Beide Parteien erhalten die Hälfte des Erlöses. Wichtig ist, dass das Paar sich vor dem Verkauf gut von einem Experten beraten und den Immobilienwert schätzen lässt. Schließlich soll der Erlös aus dem Verkauf für beide die Grundlage für einen Neubeginn sein.

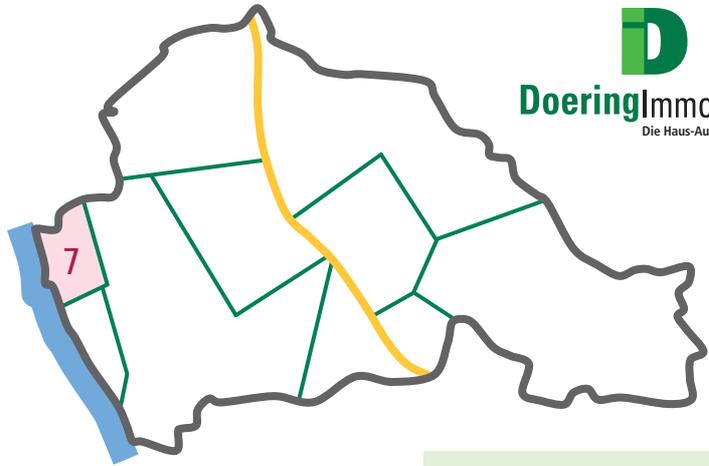
Sie werden sich nicht einig und es kommt zu einer Teilungsversteigerung.

Wenn Paare sich nicht einigen können, bleibt oft nur noch die Teilungsversteigerung. Diese muss von einem der Partner beim Amtsgericht beantragt werden. Im Vergleich zum Verkauf wird hier jedoch meist ein geringerer Erlös erzielt. Die Meiers können sich zum Glück ohne Gericht einigen und beschließen, das Haus gemeinsam zu verkaufen.

Sie lassen sich scheiden und wissen nicht, welche der Optionen in Ihrer individuellen Situation die passende ist?

**Kontaktieren Sie uns jetzt.
Wir beraten Sie gerne.**

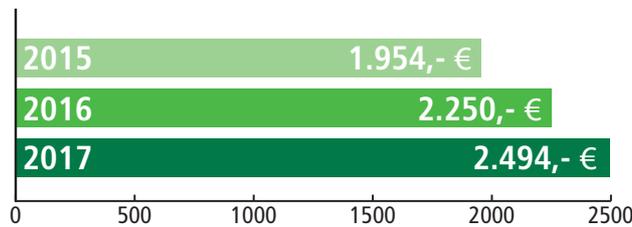
Weitere Infos finden Sie unter:
<https://blog.villenmakler.de>



Dollendorf

mit Niederdollendorf,
Oberdollendorf
und Römlinghoven.

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



23 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet. In der Region 7 finden Sie die Daten von 23 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 7



Im Talbereich zeichnet sich ein **anderes Bild** als im Bergbereich. In Niederdollendorf und Oberdollendorf wurden 15 % weniger Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft als im Vorjahr. Durch die gute Anbindung nach Bonn und das geringe Angebot an verfügbaren Immobilien ist der durchschnittliche Kaufpreis pro m² Wohnfläche um 10,8 % und im Vorjahr um 15 % geklettert!

Hier wurden wesentlich mehr Reihenhäuser verkauft als im Bergbereich von Königswinter. Die Fluktuation auf dem Immobilienmarkt in dieser Region ist im Vergleich zum Bergbereich **sehr gering**. Nur etwa 2,9 % der Einwohner verkauften ihr Haus, während der Durchschnitt bei ca. 5 % liegt.

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 7	2017		80 m ²	515 m ²	148 m ²
Vorjahr	2016		74 m ²	272 m ²	157 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 7	2017		142 m ²	1563 m ²	548 m ²
Vorjahr	2016		121 m ²	2792 m ²	603 m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 7	2017		120.000 €	950.000 €	369.112 €
Vorjahr	2016		160.000 €	825.000 €	340.000 €



Reinhard Doering



Foto: © JSB - Fotolia

Hausverkauf: Wann der Staat mitverdient und wann nicht

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, muss in der Regel den Gewinn versteuern. Doch die Steuer fällt nicht immer an und kann auf legalem Weg umgangen werden. Wie das geht, erklärt Steuerexperte und ehemals Vorsitzender Richter am Finanzgericht, Hans-Joachim Beck. Er beantwortet uns alle Fragen rund um die Steuern beim Hausverkauf im Interview.

Herr Beck, die meisten Menschen wissen, dass beim Hauskauf eine Steuer fällig wird. Doch wie sieht es aus, wenn man eine Immobilie verkauft, muss da auch eine Steuer gezahlt werden?

Hans-Joachim Beck: Im Einkommenssteuergesetz gibt es einen besonderen Para-

graphen der besagt, dass die Veräußerung einer Immobilie des Privatvermögens steuerpflichtig ist, wenn zwischen Anschaffung und Veräußerung nicht mehr als zehn Jahre liegen. Das ist die sogenannte „Spekulationsfrist“. Es ist keine besondere Steuer und es gibt auch keinen besonderen Steuersatz oder Ermäßigung. Wenn die Immobilie vom

Eigentümer selbst bewohnt wird, muss der Gewinn nicht versteuert werden.

Ab wann beginnt denn die zehnjährige Spekulationsfrist?

Mit dem notariellen Kaufvertrag.

Wie wird zwischen selbstgenutztem Eigentum und fremd genutztem Eigentum differenziert?

Bei einem Einfamilienhaus beispielsweise, welches man selber bewohnt, ist die Veräußerung steuerfrei, auch wenn ich sie innerhalb der zehn Jahres Frist verkaufe.

(weiter auf Seite 25)

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

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

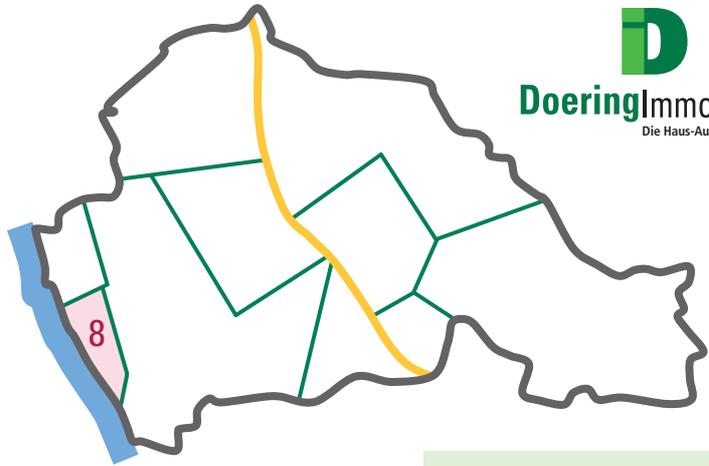
Je nach Ausstattung, Alter und Lage kann der erzielbare Mietpreis / m² nach oben oder unten abweichen. Neubauwohnungen wurden nicht berücksichtigt. Bei Häusern mit Garten wird eine höhere Miete erzielt als bei Wohnungen. Kleine Wohnungen können mit einem höheren Mietpreis pro m² vermietet werden als 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

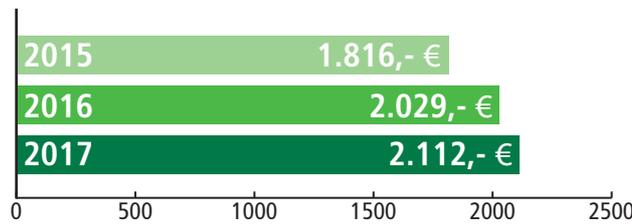
	2016	2017	2018	Straße	Geschosse
	Ø	Ø	Ø		
Niederdollendorf	180,- € / m ²	190,- € / m ²	210,- € / m ²	Petersbergstraße	I - II
Oberdollendorf	190,- € / m ²	200,- € / m ²	220,- € / m ²	Heisterbacher Straße	II - III
Niederdollendorf	200,- € / m ²	215,- € / m ²	235,- € / m ²	Am Dornenkreuz	I
Oberdollendorf	240,- € / m ²	250,- € / m ²	280,- € / m ²	Lommerwiese	I
Oberdollendorf	260,- € / m ²	270,- € / m ²	300,- € / m ²	Laurentiusstraße	II
Oberdollendorf	215,- € / m ²	235,- € / m ²	260,- € / m ²	Mönchsweg	I - II
Oberdollendorf	110,- € / m ²	110,- € / m ²	115,- € / m ²	Im Mühlenbruch	I - III
Oberdollendorf	235,- € / m ²	245,- € / m ²	270,- € / m ²	Kirchbüchel	II

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



Altstadt

Durchschnittspreis
pro m² Wohnfläche



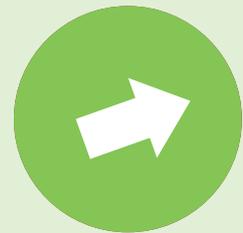
11 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden in Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Wir haben alle Daten dieser Immobilien ausgewertet.

In der Region 8 finden Sie die Daten von 11 Häusern. Eine Auswertung der Eigentumswohnungen finden Sie in der Übersicht des gesamten Stadtgebietes auf Seite 27.

Preistrend

Region 8



In der Altstadt gab es 120 % mehr Verkaufsfälle von Ein- und Zweifamilienhäusern als im Vorjahr.

Hier kann man erkennen, wie vorsichtig man mit statistischen Zahlen umgehen muss. Diese 120 % Steigerung ergeben sich, weil die Anzahl der Verkäufe von fünf auf elf gestiegen ist. Sechs Häuser mehr führen zu einer Steigerung von 120 %.

Nur 2 % der Bewohner haben ein Haus in der Altstadt verkauft (der Durchschnitt liegt bei ca. 5 %). Von diesen wenigen Verkäufen wurden auch noch 27 % an Verwandte verkauft.

In einem derart engen Markt mit wenig vergleichbaren Objekten kann nur eine individuelle Wertermittlung belastbare Zahlen liefern.



Reinhard Doering

verkaufte Wohnfläche von Ein- & Zweifamilienhäusern



			von kleinste Fläche	bis größte Fläche	Ø Durchschnittsfläche
Region 8	2017		108 m ²	222 m ²	162 m ²
Vorjahr	2016		120 m ²	200 m ²	157 m ²

zugehörige Grundstücksfläche



			von kleinstes Grundstück	bis größtes Grundstück	Ø Durchschnittsfläche
Region 8	2017		68 m ²	4566 m ²	355 m ²
Vorjahr	2016		85 m ²	722 m ²	x m ²

tatsächlich erzielte Kaufpreise (aller Makler und Privatverkäufer)



			von niedrigster Preis	bis höchster Preis	Ø Durchschnittspreis
Region 8	2017		101.000 €	325.000 €	342.144 €
Vorjahr	2016		110.000 €	422.500 €	318.533 €

(Fortsetzung von Seite 23)

Hausverkauf: Wann der Staat mitverdient und wann nicht

Voraussetzung ist, dass ich die Immobilie während der gesamten Zeit zwischen Anschaffung und Veräußerung selbst bewohnt habe oder aber dass ich die Immobilie im Jahr der Veräußerung und in den beiden vorangegangenen Jahren ununterbrochen selbst bewohnt habe. Es muss sich dabei nicht um volle Jahre handeln. Wenn ich mein Einfamilienhaus beispielsweise im Mai 2018 verkaufe, muss ich es mindestens seit Ende Dezember 2016 selbst bewohnt haben. Makler sagen ihren Kunden häufig den Satz: Sie müssen mindestens zwei Silvester darin gefeiert haben.

Gibt es noch andere Fälle, wann die Steuer beim Hausverkauf fällig wird?

Ja, wenn beispielsweise der Immobilienverkauf gewerblich ist.

Ab wann gilt der Immobilienverkauf als gewerblich? Können Sie das an einem Beispiel erklären?

Ich muss innerhalb von 5 Jahren drei Zählobjekte verkaufen. Zählobjekte sind Grundstücke, die ich innerhalb der letzten zehn Jahre gekauft oder modernisiert habe. Beispiel: Ich besitze seit 15 Jahren ein Mehrfamilienhaus. Jetzt teile ich es auf in Eigentumswohnungen und verkaufe 20 Eigentumswohnungen. Ich habe dann

zwar mehr als drei „Grundstücke“ verkauft. Es liegt aber dennoch kein gewerblicher Grundstückshandel vor, weil ich die Immobilie schon mehr als zehn Jahre im Eigentum habe. Wenn ich diese Immobilie allerdings während der letzten 10 Jahre modernisiert habe, dann ist es ein gewerblicher Grundstückshandel.

Durch die Modernisierung ist es also so, als hätte man sich die Immobilie „neu gekauft“?

Ja, ab dem Zeitpunkt, in dem modernisiert wurde, beginnt die Frist wieder neu.

Dann wäre es ungünstig die Immobilie vor dem Verkauf noch zu modernisieren?

Das wird aber trotzdem gerne gemacht, weil die Immobilie dadurch besser verkäuflich ist. Man muss halt die finanziellen Vorteile für sich klar abwägen und schauen, ob eine Modernisierung wirklich lohnenswert ist. Als Modernisierung gilt jede Maßnahme zu der ich als Vermieter mietrechtlich nicht verpflichtet bin und die die Veräußerbarkeit erleichtert.

Von welchen Faktoren ist die Höhe der Steuer abhängig?

Die Spekulationssteuer unterscheidet sich nicht von der normalen tariflichen Steuer,

wie viele denken. Sie ist einfach ein Tatbestand innerhalb der Einkommensteuer und der Gewinn wird zu den normalen, üblichen Einkünften hinzugerechnet. Der Veräußerungsgewinn treibt allerdings auch den Progressionsatz, also den Steuersatz für die normalen Einkünfte, in die Höhe, da alles zusammen besteuert wird.

Interview von Julia Ceitlina



Hans-Joachim Beck
Hans-Joachim Beck leitet seit 2011 die Abteilung Steuern des IVD und war zuvor Vorsitzender Richter am Finanzgericht Berlin-Brandenburg.

MIETPREISE FÜR WOHNRAUM

Region 8 | Kaltmiete Ø 7,00 - 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

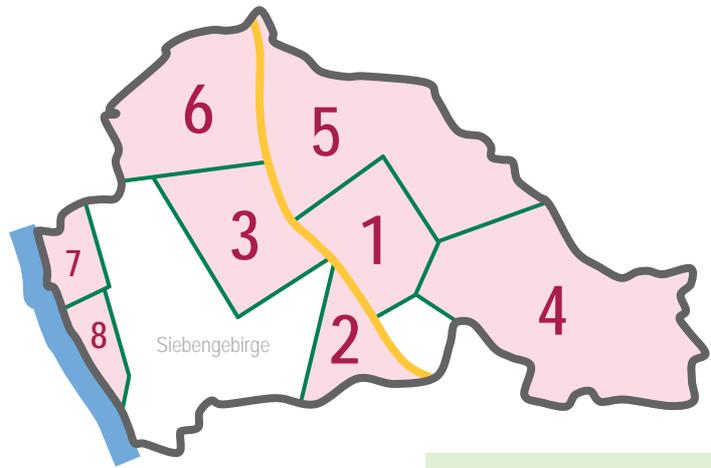
	2016	2017	2018	Straße	Geschosse
Königswinter	195,- € / m ²	205,- € / m ²	225,- € / m ²	Brandstraße	II
Königswinter	235,- € / m ²	250,- € / m ²	280,- € / m ²	Hubertusstraße	II
Königswinter	210,- € / m ²	220,- € / m ²	235,- € / m ²	Steinmetzstraße	I - II

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

IMMOBILIEN MARKTBERICHT

53639 Königswinter

Gesamtes Stadtgebiet



156 VERKAUFTE EIN- & ZWEIFAMILIENHÄUSER

Im Jahr 2017 wurden im gesamten Stadtgebiet von Königswinter von allen Immobilienmaklern und Privatverkäufern insgesamt 156 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft, während im Vorjahr noch 174 Häuser verkauft wurden. Weil es erhebliche Unterschiede zwischen Berg- und Talbereich gibt möchten wir an dieser Stelle keine Durchschnittspreise veröffentlichen. Obwohl es sich um ein Stadtgebiet handelt, wird der Immobilienmarkt im Bergbereich von Interessenten anders gesehen als im Talbereich.



Preistrend

Königswinter



Die Wertentwicklung von Immobilien und damit die erzielten Kaufpreise sind in den meisten Regionen steigend gewesen. In den Regionen Ittenbach und Dollendorf gab es die höchsten Preissteigerungen von bis zu 15 % pro Jahr! Eine durchschnittliche Preissteigerung von drei bis sechs Prozent kann für die meisten Verkaufsfälle angenommen werden. Die niedrigen Zinsen und die gute Nachfrage begünstigen stabile oder steigende Preise. In umliegenden Gemeinden Richtung Westerwald ist dieser Trend eher rückläufig. Durch die veränderte Marktsituation haben wir unsere Verkaufsstrategie geändert und erzielen gelegentlich höhere Verkaufspreise als den ursprünglich veröffentlichten Angebotspreis. Für Verkäufer stellt sich die Frage: **wenn nicht jetzt, wann dann?**



Reinhard Doering

EIGENTUMSWOHNUNGEN

Vergleichswerte von Eigentumswohnungen zur Eigennutzung

Wohnungen bis 70 m ²	von	bis	Ø Mittelwert	Anzahl tatsächlicher Verkäufe
Baujahr bis 1989	900 €	2.800 €	1.900 €	5
Baujahr 1990 bis 1999	1.250 €	2.900 €	2.000 €	13
Baujahr ab 2000	Keine Datensätze vom Gutachterausschuss vorhanden.			
Wohnungen 71 m ² bis 90 m ²	von	bis	Ø Mittelwert	Anzahl tatsächlicher Verkäufe
Baujahr bis 1989	1.250 €	1.900 €	1.600 €	5
Baujahr 1990 bis 1999	1.750 €	2.950 €	2.150 €	5
Baujahr ab 2010	2.350 €	3.200 €	2.700 €	16
Wohnungen 91 m ² bis 110 m ²	von	bis	Ø Mittelwert	Anzahl tatsächlicher Verkäufe
Baujahr bis 1989	1.050 €	2.250 €	1.500 €	6
Baujahr 1990 bis 2009	Keine Datensätze vom Gutachterausschuss vorhanden.			
Baujahr ab 2010	2.200 €	3.250 €	2.700 €	12
Wohnungen über 110 m ²	von	bis	Ø Mittelwert	Anzahl tatsächlicher Verkäufe
Baujahr bis 1989	850 €	1.700 €	1.300 €	3
Baujahr 1990 bis 2009	Keine Datensätze vom Gutachterausschuss vorhanden.			
Baujahr ab 2010	2.950 €	3.250 €	3.100 €	6

VERMIETETE IMMOBILIEN

Ertragsfaktoren für Anlag Immobilien im Rhein-Sieg-Kreis

Bei Mehrfamilienhäusern und vermieteten Eigentumswohnungen richtet sich der Wert nach dem Rohertrag (Kaltmiete) und einem Ertragsfaktor:

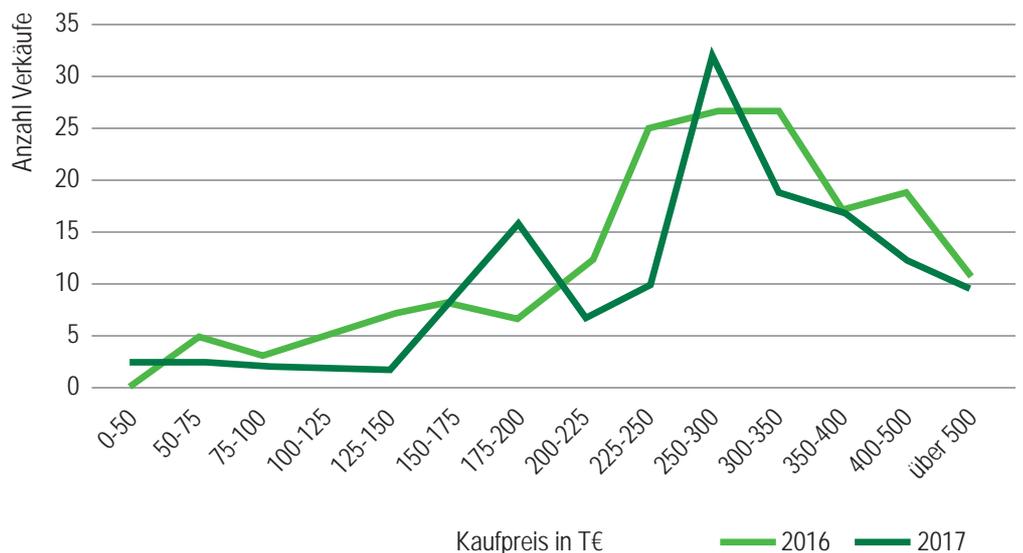
Eigentumswohnungen bis 4 Geschosse

- Baujahr bis 1989	Jahresnettomieten X	17,7		Zweifamilienhaus	Jahresnettomieten X	20,8
- Baujahr 1990 bis 1999	Jahresnettomieten X	19,6		Dreifamilienhaus	Jahresnettomieten X	17,4
- Baujahr 2000 bis 2009	Jahresnettomieten X	22,0		Mehrfamilienhaus	Jahresnettomieten X	18,0
- Baujahr ab 2010	Jahresnettomieten X	26,8				

ANZAHL TATSÄCHLICH VERKAUFTER IMMOBILIEN

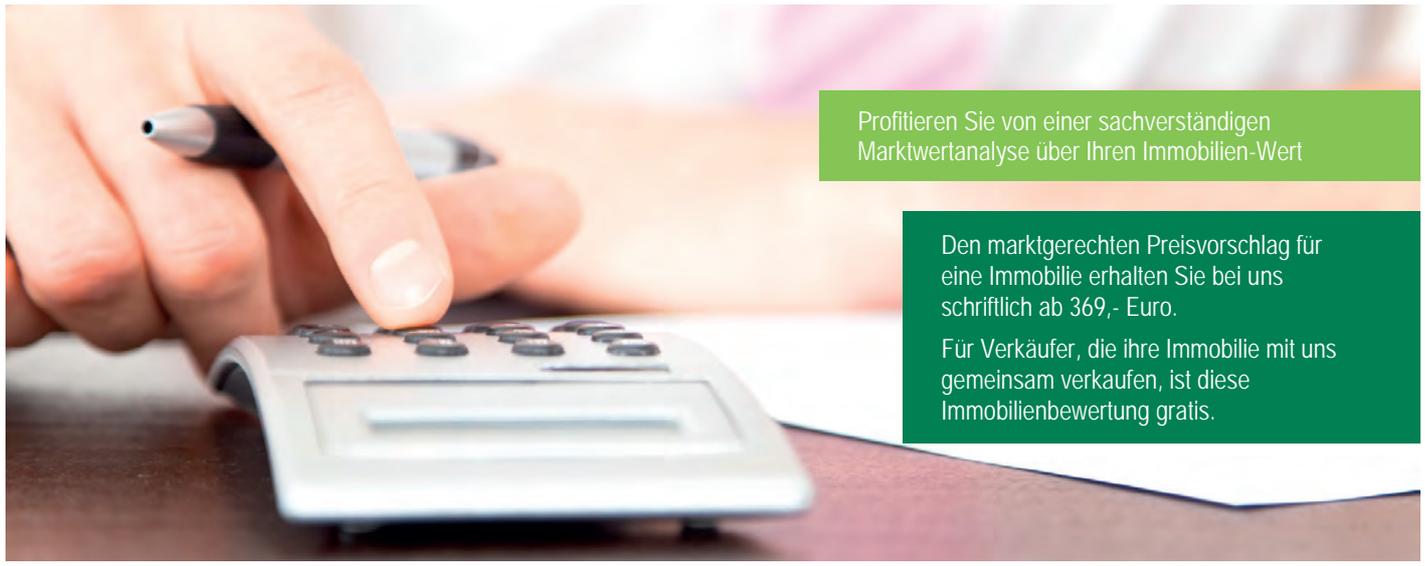
in 53639 Königswinter | unter Angabe der erzielten Preisklassen (alle Privat- & Makler-Verkäufe)

Kaufpreis T€	2016	2017	
bis 50	1	3	
50-75	5	3	
75-100	3	2	
100-125	5	2	
125-150	7	2	- 71 %
150-175	8	8	
175-200	7	16	+ 129 %
200-225	12	7	- 42 %
225-250	25	10	- 60 %
250-300	27	32	+ 19 %
300-350	27	19	- 30 %
350-400	17	17	
400-500	19	13	- 32 %
über 500	11	10	
Gesamt	174	144	- 17,2 %



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 in Folge
Fachzeitschrift **Immobilien-Profi**
Top-100-Makler bundesweit
2007-2009
Doering Immobilien

9X in Folge
Fachzeitschrift **Immobilien-Profi**
Top-25-Makler bundesweit
2010-2018
Doering Immobilien

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

6X in Folge
Wirtschaftsmagazin **„FOCUS“**
Top-1.000-Makler bundesweit
2013-2018
Doering Immobilien

2X in Folge
ProvenExpert.com
TOP-Dienstleister
2016-2017
Doering Immobilien

4X in Folge
Immobilienscout24.de
Premium-Partner
2013-2016
Doering Immobilien

DOERING Immobilien
Proven Expert
SEHR GUT
100% Empfehlungen
26.11.2018
457 Bewertungen >

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 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 weiter verwendet oder vervielfältigt werden.

Einwohnerzahlen Stand 31.12.2017 (nach Angaben des Rhein-Sieg-Kreises).

Bildnachweise: www.fotolia.com: #19357470 © detailblick-foto | Luftbilder: Klaus Göhring.

Herausgeber & Impressum:

DOERING Immobilien

Inhaber: Reinhard Doering

info@villenmakler.de

www.villenmakler.de

Büro Oberpleis:

Herresbacher Straße 7

53639 Königswinter

02244 - 870 975

Büro Bonn:

Löwenburgstraße 28

53229 Bonn Niederholtorf

0228 - 475 052

Gewerbeerlaubnis gem. §34c GewO

erteilt durch den Rhein-Sieg-Kreis

und die Städte Königswinter & Bonn

Aufsichtsbehörde: Gewerbeaufsichtsam

53639 Königswinter, Drachenfelsstraße 9

Telefon: 02244-889-0

Umsatzsteuer-ID: DE202876220

IMMOBILIENPROFI
TOP25
DER IMMOBILIENPROFIS DEUTSCHLANDS