

Ausgabe 09 | März bis Mai 2021
Kostenlos, aber nicht umsonst

Immobilien

Bad Aibling & umadum
Das Immobilienmagazin für Hiesige und Zugroaste

Verkaufen, bevor die
Immobilienblase platzt !?



Antworten auf Seite 7!



Wohnen & Lifestyle



Wertentwicklung

Viele kostenlose
Immobilien-Ratgeber
im Internet:
www.rimaldi.immo

>>> Auf Wunsch auch gerne gedruckt! <<<

Jetzt sichern!



Immobilien-Angebote



Durchblick



Wissen

BAD AIBLINGER Immobilienmagazin



CLAUDIA ARZBERGER

IHRE IMMOBILIENMAKLERIN
IN BAD AIBLING UND UMADUM

Gsund bleim und zsamhoidn – sind das nun unsere ständigen Begleiter?

Liebe Leserin, lieber Leser, liebe Immobilienfreunde,

ein herzliches Willkommen im **Jahr 2021!** Viele von Ihnen blicken mit Scheu in die Zukunft – was wird uns dieses Jahr bringen? Geht es noch schlechter? Oder dürfen wir auf eine „Wende“ hoffen? Zeichnet sich diese vielleicht in dem einen oder anderen Bereich bereits ab? Und wenn ... **dürfen wir den Prognosen vertrauen?**

Unsere wunderschöne Region rund um **Bad Aibling, Rosenheim und umdadum** ist nach wie vor sehr beliebt. Nicht nur Wanderbegeisterte, Frischluftliebhaber oder Radlfahrer schätzen unser „Dahoam“ – auch als ständiger Wohnsitz und Rückzugsgebiet von der lauten, schnellen Stadt steht unsere grandiose Heimat hoch im Kurs.

Doch der zuversichtliche Blick in die Zukunft fällt immer schwerer: **Negative Wirtschaftsprognosen, ständig wiederkehrende Schlechtwettermacherei der Presse oder sichtbare, echte Existenzängste** der fleißigen Leute gelangen mehr und mehr in den Vordergrund. Kann da Immobilien-eigentum noch attraktiv sein?

Womit müssen wir rechnen? Wird das Geld knapper? Können sich die Leute eigentlich noch Eigentum leisten? Wie beständig ist angelegtes Kapital in Immobilien? Oder ist jetzt der perfekte Zeitpunkt zum Umdenken?

Die Immobilienbranche wird gerne genau jetzt auf den harten Prüfstand gestellt. Mit Recht? Kommt die befürchtete Immobilienblase unaufhaltsam auf uns zu? Lesen Sie hierzu unseren hochbrisanten Artikel auf Seite 7.

Eines ist uns an dieser Stelle noch sehr wichtig: Wir bitten Sie, **unterstützen Sie unsere Einzelhändler mit Herz für die Heimat.** Kaufen Sie **aktiv regionale Produkte**, zeigen Sie **Solidarität** und Sinn für die, die es dringend nötig haben! Viele unserer Geschäftsinhaber und Gastronomen haben sich schon mächtig ins Zeug gelegt und sich tolle und sinnvolle Aktionen einfallen lassen. **Helfen Sie mit** und erhalten Sie unser Bild der regionalen und traditionellen Anbieter!

Wir haben da noch auf Seite 13 eine hochinteressante Lektüre für Sie: Wussten Sie, was der Begriff „**Smart-Home**“ alles beinhaltet? Ein Fachmann bringt Ihnen hier die ungeahnten Möglichkeiten in diesem modernen Bereich der Hausausstattung näher.

Wir freuen uns immer über **Themenvorschläge oder Fragen.** Schreiben Sie uns gerne weiterhin und schicken Sie uns Ihre Gedanken und Vorschläge! Gerne nehmen wir Anliegen unserer Mitbürger auf und lassen andere daran teilhaben.

Gestatten wir uns gemeinsam einen zuversichtlichen Blick auf das noch junge 2021! Es sollte eine Chance bekommen – es sollte den Raum bekommen, den es benötigt. Zum Wachsen, zum Entwickeln, zum Vertrauen fassen und für das Erlebnis eines ungeahnten Zusammenhalts und einer sicheren Gemeinschaft! Bleiben Sie gesund!

Herzliche Grüße

Claudia Arzberger
Immobilienmaklerin in Bad Aibling und umdadum

„rimaldi“ ist eine eingetragene
Marke der rima AG
Bahnhofplatz 8
83607 Holzkirchen

Tel.: 0 80 24 / 47 30 80
Fax: 0 80 24 / 47 30 810

willkommen@rimaldi.de
www.rimaldi.de

Claudia Arzberger
83043 Bad Aibling
Tel.: 0 80 61 / 93 93 331



rimaldi
Die Immobilienprofis
„In Oabling dahoam“

Begeehrt und selten: **Grünwald!**

6015

Eine echte Rarität! Bungalow mit viel Platz, Schwimmhalle und tollem Garten.

Bezugsfrei ab Ende 2022.



Baujahr 1967, Modernisierung 2009, Öl-Zentralheizung, Energie-Bedarfsausweis vom 14.12.2020, Energiekennwert: 177,39 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse F.

Ruhig, mondän und direkt vor den Toren Münchens – das ist die Gemeinde Grünwald.

Wir haben etwas **wirklich Seltenes** für Sie. Ein charmanter Bungalow mit sehr viel Platz und dem Flair der 70er.

6 Zimmer, ausgebauter (angeböschter) Souterrainbereich. **Viel Raum:** Mit einer Wohn-/Nutzfläche von rund **340 m²** können Sie Ihre Wohnträume perfekt umsetzen. Als besonderes Schmankerl wartet die frühere Schwimmhalle (Foto unten mittig) darauf, wachgeküsst zu werden. Oder wollen Sie lieber ein lichtdurchflutetes Atelier mit eigenem Terrassenzugang?

Kaufpreis: 2.175.000 €
Für Käufer provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Einfach oder kompliziert? Neue Regeln für den Energieausweis

Der Energieausweis unterliegt neuen Regeln

Der Energieausweis ist die energetische Visitenkarte eines Gebäudes. Zwar gab es Vorgängervarianten, doch in der aktuellen Form informiert er bereits seit 2009 über die Energieeffizienz der Immobilie. Nun wurde er durch das Gebäudeenergiegesetz reformiert. Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) fasst verschiedene bislang geltende Gesetze zusammen und soll den Klimaschutz im Immobiliensektor verstärken. Es regelt auch den Energieausweis.

Nicht jeder darf den Energieausweis ausstellen

Erstellt wird der Ausweis von Energieberatern, das können Bauvorlageberechtigte oder bestimmte Sachverständige sein sowie Architekten, Schornsteinfeger und viele Handwerker. Die Anforderungen sowohl an die Aus- und Weiterbildung als auch an die Sorgfalt bei der Erstellung sind durch das GEG gestiegen. Gestiegen sind zudem die Anforderungen an die Erstellung des



Endenergiebedarfs beziehungsweise des Primär- und Endenergieverbrauchs und der Menge an ausgestoßenen Treibhausgasemissionen, die durch die aktuelle Reform als Pflichtangabe im Ausweis enthalten ist, sind auf diesen Seiten ausgewiesen. Plakativ wird die Immobilie auf einem Farbstrahl eingeordnet und mit einer Energieeffizienzklasse versehen, um zum einen die energetische Qualität der Immobilie deutlich herauszustellen und um sie zum anderen mit anderen Gebäuden zu vergleichen und vergleichbar zu machen. Die Seite vier enthält wie bislang Modernisierungsempfehlungen und Seite fünf Erläuterungen.

Versorgen Sie sich mit einem gültigen Energieausweis - das spart viel Ärger

Ob der Energieausweis tatsächlich in der Zukunft die Bedeutung erlangt, die sich der Gesetzgeber wünscht, bleibt offen. Doch für alle Hauseigentümer ist es wichtig, dieses Dokument zu haben und Interessenten bei Besichtigungen zu zeigen sowie Mietern oder Käufern nach Vertragsabschluss zu übergeben. Ein Verstoß gegen diese Vorschriften ist bußgeldbewehrt. Dagegen kostet es nicht viel, einen Energieausweis erstellen zu lassen und es erspart viel Ärger.

Auf einen Blick - übersichtlich und informativ für jeden

Gerade die Einordnung der Immobilie auf den Farbstrahl und die Angabe der Energieeffizienzklasse dient dem wesentlichen Ziel des Energieausweises: Die energetische Qualität der Immobilie soll plakativ in den Vordergrund gestellt werden und Käufer und Mieter unter Umständen davor warnen, eine „energetisch schlechte“ Immobilie zu kaufen oder zu mieten. Über diesen Umweg sollen Eigentümer dazu animiert werden, ihre Immobilien energetisch zu modernisieren, um sie „besser“ verkaufen oder vermieten zu können. Auch aus diesem Grund müssen bestimmte Angaben aus dem Energieausweis in Immobilienanzeigen übernommen werden. Wird dagegen verstoßen, drohen Abmahnungen und sogar ein Bußgeld.

Dieser Gastbeitrag stammt von:



Dr. Ulrike Kirchoff
Vorstand



Ist der Energieausweis Pflicht? Und wenn, für wen?

Der Energieausweis ist Voraussetzung, wenn Wohnungen oder Häuser verkauft oder vermietet werden sollen. Seit 2009 benötigten alle neu errichteten Wohngebäude einen Energieausweis. Ältere Immobilien benötigen ihn spätestens bei Vermietung oder Verkauf, denn er muss Interessenten vorgelegt werden. Spätestens bei Vertragsabschluss muss dem Vertragspartner eine Kopie überreicht werden. Anders als bisher nimmt das Gesetz nun auch Makler in die Pflicht, denn es stellt klar, dass auch sie den Ausweis vorlegen müssen. Aber auch im Zusammenhang mit bestimmten Sanierungen oder der Inanspruchnahme von Fördermitteln für energetische Sanierungen benötigen Immobilieneigentümer einen Energieausweis. Manche Immobilien sind von dieser Pflicht ausgenommen, etwa denkmalgeschützte Gebäude. Wie bisher wird der Energieausweis für eine ganze Immobilie erstellt und nicht für einzelne Wohnungen. Ist er einmal erstellt, hat er eine Gültigkeit von 10 Jahren. Dann aber wird ein neuer Ausweis fällig. Auch in Zukunft gibt es einen bedarfs- und einen verbrauchsorientierten Energieausweis. Während der bedarfsorientierte Ausweis für alle Gebäude erstellt werden kann, darf der verbrauchsorientierte Ausweis grundsätzlich nur in Immobilien mit mehr als vier Wohnungen verwendet werden. Wurde für die Errichtung kleinerer Einheiten der Bauantrag nach 1.11.1977 gestellt, darf er auch für diese Immobilien ausgestellt und eingesetzt werden.

Energieausweises. Nicht nur zusätzliche Angaben – etwa die Menge der Treibhausgasemissionen – sind notwendig, verlangt wird auch, dass die Aussteller der Ausweise die dazu notwendigen Daten grundsätzlich selbst ermitteln. Verwenden sie vorhandene Berechnungen oder nutzen sie Daten, die die Eigentümer bereitstellen, müssen diese Daten eingesehen und geprüft werden. Bei Bestandsgebäuden werden auch eine Vor-Ort-Begehung oder zumindest geeignete Fotos verlangt, damit eine Modernisierungsempfehlung erstellt werden kann.

Was muss der Energieausweis optisch und inhaltlich erfüllen?

Das Aussehen des Energieausweises und auch die enthaltenen Angaben haben sich durch die Reform nicht entscheidend geändert. Er besteht weiterhin aus fünf Seiten. Die erste Seite enthält den „Steckbrief“ der Immobilie mit entscheidenden Daten zur Energieeffizienz: darunter das Alter der Heizung, der Anteil der Nutzung erneuerbarer Energien oder der verwendeten Energieträger. Neu ist, dass unterschieden wird zwischen dem Energieträger zum Heizen und zum Bereiten von Warmwasser. Neu ist auch, dass angegeben werden muss, auf welcher gesetzlichen Grundlage der Energieausweis erstellt wird/wurde. Bereits auf dieser ersten Seite des Ausweises zeigt sich, ob es sich um einen Energiebedarfs- oder einen Energieverbrauchsausweis handelt. Die jeweiligen Angaben dazu finden sich dann auf den Seiten zwei und drei. Doch nicht nur die Werte des Primär- und

Die neuen Bodenrichtwerte 2021 - Segen und Fluch für Immobilieneigentümer

Seit der durch den Gesetzgeber ab dem 01.01.2009 eingeführten erbschaftsteuerlichen Gleichstellung von Häusern und Wohnungen mit anderen Vermögenswerten (wie z.B. Bargeld oder Wertpapieren) schlägt die erhebliche Wertsteigerung von Immobilien im Erbfall voll auf dessen Besteuerung durch.

Die zur Verfügung stehenden erbschaftsteuerlichen Freibeträge (z.B. von Eltern ggü. den Kindern i.H.v. 400.000 €) reichen regelmäßig im Erbfall bei Weitem nicht mehr aus, so dass die entsprechend hohe Steuerbelastung in der Praxis vermehrt den Verkauf der Immobilie zur Tilgung der Steuerschuld notwendig macht.



Weitere erhebliche Steigerung der Bodenrichtwerte ab 01.01.2021 laut Halbjahresbericht 2020 des Gutachterausschusses Münchens

Der steuerlichen Bewertung von Immobilienvermögen, insbesondere des besonders teuren Grund und Bodens, im Erbfall liegen die sogenannten Bodenrichtwerte zu Grunde, die alle zwei Jahre von den Gutachterausschüssen veröffentlicht werden. Grundlage dieser Werte sind die tatsächlich am Markt gezahlten Kaufpreise, die nicht zuletzt wegen der niedrigen Zinsen in die Höhe getrieben werden.

So lagen die Bodenrichtwerte z.B. für Wohnbaugrundstücke (durchschnittliche und gute Wohnlagen) bereits im 1.-3. Quartal 2020 im Mittel rund 15 % über den Bodenrichtwerten, die den Erbfällen 2019 und 2020 zu Grunde zu legen waren. Diese Wertzuwächse werden die Gutach-

terausschüsse bei der Feststellung der aktuellen Bodenrichtwerte berücksichtigen müssen.

Trend zur Immobilie geht trotz Corona-Krise weiter

Laut Herbstanalyse 2020 des Gutachterausschusses München ist der Trend zu steigenden Preisen für Häuser und Wohnungen auch in der Corona-Krise weiter ungebrochen. Eine weitere steuerliche Verschärfung für Immobilieneigentümer ergibt sich auf Grund des staatlichen Finanzierungsbedarfs im Lichte der gigantischen Corona-Hilfen auf nationaler und europäischer Ebene. Eine (noch) höhere Besteuerung im Erbfall durch Streichung etwaiger Steuerprivilegien und/oder Senkung der Freibeträge bzw. Erhöhung der Steuersätze steht sicherlich schon bald zur politischen Disposition.

Einerseits sind die angesprochenen Wertzuwächse für Immobilieneigentümer ein Segen. »Betongold« als sichere Anlage macht seinem Namen - wie sich auch in der Corona-Krise gezeigt hat - alle Ehre. Will man allerdings seine Immobilie nicht verkaufen bzw. für die nächste Generation erhalten, werden sie zum Fluch.

Was können Immobilieneigentümer tun?

Durch die lebzeitige Übertragung von Immobilienvermögen lassen sich erbschafterhebliche Entlastungen erzielen:

- Zu erwartende Wertsteigerungen finden nach der Übertragung bereits beim Übertragungsempfänger, d.h. bei der nächsten Generation statt und fallen somit nicht in den später erbschaftsteuerpflichtigen Nachlass.
- Der Wert des sich bei der Übertragung im Regelfall vorbehaltenen Nießbrauchs führt zu einer erheblichen Minderung des übertragenen Werts: Nur die übertragene Substanz, nicht hingegen die künftig erzielbaren Erträge (insbesondere Mieteinnahmen) wird auf die nächste Generation übertragen und ist mithin Gegenstand der Besteuerung.
- Freibeträge können alle zehn Jahre erneut genutzt werden.
- Aktuelle gesetzliche Privilegien, wie Wertabschläge für zu wohnzwecken fremdvermietete Immobilien, können genutzt werden.

Zentral ist, dass vor (!) einer solchen Übertragung fachmännisch belastbare Zahlen geschaffen werden, was die steuerliche Bewertung und die steuerlichen Berechnungen angeht. Bei der Ermittlung des steuerrelevanten Werts werden dabei insbesondere die baurechtlichen Möglichkeiten des konkreten Objekts berücksichtigt. Die Praxis wird inzwischen mit zahlreichen Fällen konfrontiert, in denen Übertragungen vorgenommen wurden, die zu erheblichen unerwarteten Steuern geführt haben. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass ein Notar steuerlich nicht berät. Ansprechpartner ist hier ein in diesem Bereich spezialisierter Steuerberater.



Zivilrechtlich spielen im Rahmen der lebzeitigen Übergaben vor allen Dingen Rückübertragungsrechte eine Rolle. Dies gilt z.B. für den Fall des Vorversterbens oder einer privaten Insolvenz des beschenkten Kindes oder Enkelkindes. Besondere Regelungen sollten unbedingt auch für den Fall einer Scheidung des Beschenkten vorgenommen werden. Auch hier führen die angesprochenen Wertzuwächse ohne rechtlich belastbare Absicherungen regelmäßig zur Zerschlagung von Immobilien.

Dieser Gastbeitrag stammt von:



Rechtsanwalt und Steuerberater
Bernhard Schmid
 Am Kosttor 2, 80331 München
 T. 089 / 55 28 85 32
 kontakt@bss-muc.de
 Erbrecht, Steuerrecht
 Immobilienrecht
 Vermögensnachfolge
 Unternehmensnachfolge

Kümmern Sie sich darum, bevor es zu spät ist!

Testen Sie Ihre Zukunfts-Situation:

- | | | |
|---|-----------------------------|-------------------------------|
| 1) Haben Sie eine aktuelle Patientenverfügung? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| 2) Haben Sie eine aktuelle Betreuungs- und Vorsorgevollmacht? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| 3) Haben Sie Ihrem (Ehe-)Partner eine Kontenvollmacht gegeben?
Auch über den Tod hinaus? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| 4) Haben Sie ein Testament, das Ihre aktuellen Wünsche beinhaltet? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| 5) Haben Sie Ihre steuerliche Möglichkeiten prüfen lassen? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| 6) Ist Ihr Ruhestand finanziell geplant und organisiert? | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |

Wenn Sie auch nur **eine Frage** mit „**Nein**“ beantwortet haben, **MÜSSEN** Sie jetzt reagieren! Es ist schließlich Ihr Leben! Oder wollen Sie zu den Dummen gehören, die später nur jammern, weil sie ihr hart verdientes Geld verschenkt haben? Rufen Sie einfach bei uns an: **08024/ 47 30 80**

Vereinbaren
 Sie **jetzt** Ihren
 Gesprächs-
 Termin!

Vorsicht Kosten!! Das sollten Sie unbedingt bei der Immobilienerbschaft beachten!

Sie haben eine Immobilie geerbt? Oder Sie erwarten demnächst eine Immobilienerbschaft? Denken Sie an die Kosten!

Kein Geld für die eigenen vier Wände? Keine Vorstellung, wie und wann Sie sich den Traum von der eigenen Immobilie endlich erfüllen können? Hohe Preise, Kosten und ein Verschulden auf Jahre? Nicht wirklich verlockend für die Zukunft. Wenn's da nicht auch noch die Immobilienerbschaft gäbe ...

Sie haben das große Glück eine Immobilie zu erben? Oma und Opa, die Eltern oder vielleicht die reiche Großtante ohne eigene Kinder verhelfen Ihnen zur Immobilienerbschaft?? Hurra!!! Glückwunsch!

Doch Vorsicht: Dieser Traum kann auch teuer werden. Einerseits kann eine Hypothek auf der Immobilie liegen. Andererseits ist die Erbschaftssteuer eine nicht zu vernachlässigende Komponente. Sie kann durchaus eine unüberwindbare Belastung sein, wenn der Wert der Immobilie den Steuerfreibetrag übersteigt.

Wenn eine Immobilie vererbt wird, muss dafür grundsätzlich Erbschaftssteuer gezahlt werden. Aber aufgepasst! Für unterschiedliche Verwandtschaftsgrade gibt es tatsächlich auch unterschiedliche Steuerfreibeträge. Übersteigt der Immobilienwert den Steuerfreibetrag nicht und wird die Immobilie selbst genutzt, muss in der Regel keine Erbschaftssteuer gezahlt werden. Auch Ehepartner und Kinder sind von der Steuer befreit, wenn sie die Erbimmobilie **mindestens zehn Jahre lang selbst nutzen**. Um aber zu wissen, wie viel die Immobilie wert ist und ob sie den Steuerfreibetrag übersteigt, muss der Wert von einem Immobilienprofi ermittelt werden.

Wie wird die Erbschaftssteuer berechnet?

Sehen Sie sich unseren Fall einmal näher an: Markus O. hat die Immobilie von seinem geliebten Onkel Herbert geerbt. Als Neffe liegt sein Steuerfreibetrag bei 20.000 Euro. Da ein fachkundiger Profi-Makler immer die aktuelle Lage am Immobilienmarkt berücksichtigt, hat sich Markus O. dazu entschlossen, von ihm den Wert der Immobilie ermitteln lassen. Sie ist 570.000 Euro wert. Abzüglich des Steuerfreibetrages müsste er dann 550.000 Euro versteuern. Die Erbschaftssteuer liegt für Neffen bei 25 Prozent. Das bedeutet also, dass Markus O. unter dem Strich 137.500 Euro Erbschaftssteuer zahlen muss.

Anderer Frage: Gibt es Miterben?

Es kann natürlich auch gut möglich sein, dass Sie nicht der Alleinerbe sind. In diesem Fall sind Sie Teil einer Erbengemeinschaft und müssen das Erbe mit Ihren Miterben teilen. Mit diesen müssen Sie sich dann schließlich einigen. Sie würden gerne die geerbte Immobilie behalten? Dann müssen Sie in der Regel Ihre Miterben auszahlen. Nehmen wir an, es gibt zwei weitere Erben, dann steht Ihnen und den beiden anderen jeweils ein Drittel der Immobilie zu. Doch wie viel ist ein Drittel? Auf jeden Fall ist es umso mehr empfehlenswert, die Immobilie von einem Fachmann bewerten zu lassen. Wenn wir bei unserem Beispiel mit der Immobilie für 570.000 Euro bleiben, dann müssen Sie jedem Miterben 190.000 Euro zahlen, damit die Immobilie Ihnen allein gehört. Voraussetzung ist natürlich, dass die Miterben damit einverstanden sind, „ausbezahlt“ zu werden.

Achten Sie auf Hypotheken

Frau Claudia Arzberger, Immobilienmaklerin aus Bad Aibling hat einen interessanten Tipp für Sie: „Angenommen Sie müssen keine Erbschafts-

steuer zahlen. Trotzdem können versteckte Kosten auf Sie zukommen! So z.B. eine Hypothek, von der Sie nichts wissen. In diesem Fall erben Sie schließlich mit der Immobilie auch die Schulden bei der Bank. Andererseits könnte es aber auch sein, dass die Immobilie noch nicht abbezahlt ist. Auch in diesem Fall müssen Sie die Restschuld tragen.“



Immobilienprofi Claudia Arzberger

Unser FAZIT für Sie: Holen Sie sich auf jeden Fall eine Expertenmeinung von einem Immobilienprofi ein, der mit Fachkunde und Marktkenntnis in Ihrer Region tätig ist. Zuverlässigkeit und ein sicherer Umgang mit professionellem Maklerwissen zeichnet einen sehr guten Immobilienmakler aus.

Sind Sie sich unsicher, was mit Ihrer Erbimmobilie geschehen soll? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.

Holen Sie sich unseren tollen Ratgeber „Immobilienerbschaft“! Einfach auf www.rimaldi.de herunterladen und bestens informiert sein. **Kostenlos, aber bares Geld wert!**

Erwischt!

Sie lesen diese Anzeige!

Das ist der BEWEIS, dass Anzeigen wie diese gelesen werden!

Sie werden überrascht sein, wie preiswert diese Anzeige ist!

Jetzt anrufen oder E-Mail senden und **Platz sichern!**

Tel. 08024 / 47 30 80
E-Mail: willkommen@rimaldi.de

Anzeige

FVB.

Sparen Sie als Privatkunde

Ihr unabhängiger
Finanz- und
Versicherungsmakler



Markus Leidlein
Versicherungsmakler
Ruhestandsplaner (HLA)

Zunftstr. 12
83043 Bad Aibling
Fon: 08061 342126
Fax: 08061 342127
Mail: ma.leidlein@fvb.de



Ich kooperiere mit über 200 Gesellschaften und habe für meine Kunden Spezial- und Sonderkonditionen vereinbart. Meine Privat- und Gewerbekunden freuen sich über Einsparungen von 10%, 20%, ja sogar 30% und mehr, oft auch noch mit besseren Versicherungsleistungen verbunden.

100% unabhängige Finanzdienstleistung

Mehr Informationen finden Sie unter: www.leidlein.de

Verkaufen, bevor die Immobilienblase platzt !?



Immer häufiger hört man in der letzten Zeit, dass eine **Immobilienblase** entstanden ist. Dies liegt an **günstigen Zinsen**, einer **hohen Nachfrage** sowie **steigenden Immobilienpreisen**. Spekulationen hierzu werden auch unter verschiedenen Experten und in den Medien immer lauter. Es stellt sich hier die Frage, ob sich auch in Deutschland eine Immobilienblase entwickelt, die dann sogar platzen könnte. Gerade auch Eigentümer von Immobilien sind aktuell stark verunsichert. Kommt es zur befürchteten Immobilienblase wegen Corona? Dies könnte einen **großen Einfluss auf die eigene Immobilie** haben.

Um was handelt es sich bei einer "Immobilienblase"?

Bei einer Immobilienblase handelt sich um eine ganz spezielle Form einer **Spekulationsblase**, die sich in den vergangenen Jahren immer mal wieder auf den weltweiten Finanzmärkten zeigte. Eine solche Blase hat immer dann die Möglichkeit zu entstehen, wenn eine bestimmte Sache für einen **viel zu hohen Preis** von den Käufern akzeptiert wird. So übertrifft auch bei der Immobilienblase immer die Nachfrage das Angebot. Das heißt, es stehen weniger Immobilien zum Verkauf, als es potentielle Käufer hierfür geben würde. So können die Immobilienverkäufer viel zu hohe Preise für ihre Immobilie ansetzen, die in diesen Fällen von den Kaufinteressenten aber akzeptiert werden. Hierbei wird aber auch deutlich der tatsächliche Wert der angebotenen Gebäude und zugehörige Grundstücke überschritten. Der Begriff "Blase" steht hierbei für einen hohlen, großen Raum. Denn durch die steigenden Preise bläst sich der Immobilienmarkt immer mehr auf. Wenn die Preise dann ihren Höhepunkt erreichen, dann kommt es zum Platzen der Blase und zu fallenden Preisen.

Faktoren, die die Entstehung einer Immobilienblase begünstigen

Es gibt verschiedene Faktoren, die die Entstehung einer Immobilienblase zusätzlich noch

begünstigen können:

- wenn in einer Region die Kaufpreise schneller steigen als die Mietpreise
- geringe Kreditkosten und niedrige Zinsen
- immer mehr Menschen können sich aufgrund steigender Einkommen eine eigene Immobilie leisten, die Nachfrage steigt hierdurch
- viele Banken vergeben schnelle Kredite, wie zum Beispiel Baufinanzierungen ohne Eigenkapital
- in den Metropolregionen drängen sich die Immobilienspekulanten in den Immobilienmarkt
- hoher Zuzug in Ballungsgebieten, der Wohnraum wird knapp

Wenn die Immobilienblase platzt - was passiert in einem solchen Fall?

Geht die Tendenz in die andere Richtung, die Nachfrage sinkt plötzlich und das Angebot der auf dem Markt befindlichen Immobilien wird höher und übersteigt die Nachfrage, dann kommt es in sehr kurzer Zeit zu einem rasanten Fall der Immobilienpreise. Die Auslöser hierfür können die folgenden sein:

- Käufer sind nicht mehr bereit, zu hohe Preise für Immobilien zu zahlen
- durch Bautätigkeiten entsteht in dem Gebiet weiterer Wohnraum
- **Zinsen für Kredite steigen**, die Eigentümer werden zur **Zwangsversteigerung** aufgrund von Zahlungsunfähigkeit gezwungen

Die Folge hiervon sind dann ein erhöhtes Angebot an Immobilien verbunden mit Leerstand und einem fortschreitenden Preisverfall. Dies sind vor allem Auswirkungen, die von vielen Eigentümern aufgrund der **Pandemie** befürchtet werden, wenn erst einmal eine Immobilienblase entstanden ist.

Welche Auswirkungen hätte eine Immobilienblase heute auf die Eigentümer?

Viele Eigentümer von Immobilien fragen sich zurzeit, wie das Platzen der Immobilienblase und somit ein eventueller **Immobilien-crash** sich persönlich auf sie auswirken würden. Für die Antwort müssen verschiedene Faktoren betrachtet werden. Hat ein Eigentümer seine Hypothek oder seine Baufinanzierung bereits abbezahlt, dann hat dieser durch das Platzen einer Immobilienblase in einer Krise keinerlei Nachteile zu befürchten. Denn er ist nicht mehr durch noch zu leistende Zahlungen auf eine Kreditrückzahlung und hierauf anfallende Zinsen von einer Bank abhängig. So können ihm auch steigende Zinsen auf Kredite in einem solchen Fall nicht mehr gefährlich werden. Auch die Immobilieneigentümer, die nicht planen, ihr Haus oder ihre Wohnung gerade jetzt zu verkaufen, haben mit einem möglichen Immobilien-crash im Jahr 2021 nichts zu tun und dieser würde sie auch in keiner Weise betreffen. Allerdings gibt es durchaus **negative Auswirkungen durch ein Platzen der Blase**:

- durch eine Zinserhöhung und eine Anschlussfinanzierung betroffene Eigentümer, die hierdurch zu einer höheren Tilgungsrate gezwungen werden, diese nicht stemmen können und somit in Verzug bei der Kreditabzahlung kommen
- Eigentümer, die aus widrigen Gründen wie zum Beispiel einer Scheidung gezwungen sind, das Haus zu verkaufen und dann in diesem Fall unter Wert verkaufen müssen

====> Teil 2 - weiterlesen auf Seite 10 <====

Anzeige

www.umzüge.bayern
www.wohnungsaufloesung.bayern

UMZÜGE
EINLAGERUNG
WOHNUNGS AUFLÖSUNG

Persönlich erreichbar
08024-473 17 09

Inhaber
 Roland Wögerer

Birkerfeld 5 | 83627 Warngau



Simbach (bei Landau an der Isar) 6018

Generationenhaus mit Einliegerwohnung Leben und Arbeiten zu Hause - Viel Platz und Ruhe.

Rund **140 m² Wohnfläche**, verteilt auf 2 Etagen versprechen ein gepflegtes Wohngefühl. Garten, Terrasse, extra große moderne Wohnküche, zwei Einzelgaragen und eine XXL-Dachterrasse.

Ein Zuckerl obendrein:

Abgeschlossene Einliegerwohnung, helles und modernes Wohnen auf **zusätzlichen 87 m²**.

Bezugsfrei ab sofort!

Baujahr 2017 | Gas-Zentralheizung | Energie-Bedarfsausweis vom 31.05.2019 | Energiekennwert: 63,4 kWh/(m²a) | Energieeffizienzklasse B

Kaufpreis: 499.900 € (inkl. Einbauküche)
Für Käufer provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Schwabing, Schwabing! 6023

Gefragt und selten: DAS Apartment für Stadtteil-Liebhaber. Mitten drin im quirligen Stadtgeschehen.

Tolle Cafès, Bars, Restaurants – alles da und der **Englische Garten** lädt schon zum „Stravanz“ ein! Die Ludwig-Maximilians-Universität ist gleich um die Ecke – guter Grund zur **perfekten Kapitalanlage**. 1-Zimmer-Apartment, gut versteckt im „Hinterhaus“, Lift, kleiner Balkon und ca. 23 m² Platz zum urbanen Wohnen.

Baujahr 1972 | Modernisierung/Sanierung 2019 | Fernwärme-Zentralheizung | Energieverbrauchsausweis vom 14.08.2018 | Energiekennwert: 194 kWh/(m²a) | Energieeffizienzklasse: F

Kaufpreis: 285.000 €
Für Käufer provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Baiern-Kulbing (Nähe Glonn) 6026

Schöne 4-Zimmer-Wohnung in bäuerlich geprägter Umgebung zu vermieten.

Gepflegter Parkettboden, geräumiger Schnitt, großes helles Wohnzimmer, zwei Badezimmer und ein überdachter Südbalkon. Auf rund 97 m² Wohnfläche lässt sich hier das Landleben im 1. OG eines ruhigen 3-Familien-Hauses genießen.



Warmmiete: 1.180 € (inkl. 1 KFZ-Stellplatz)
Miet-Kaution: 2.000 €



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75

München-Pasing

Gepflegter Luxus direkt am Pasinger Stadtpark

6025

>>> **Sofort Bezugsfrei!**

Baujahr 2009 | Ein Energieausweis liegt noch nicht vor, ist jedoch bereits in Auftrag gegeben.

Sonnige Dachterrasse, seltene Architektur und eine **2-Zimmer-Dachgeschosswohnung mit hochwertiger, geschmackvoller Ausstattung.**

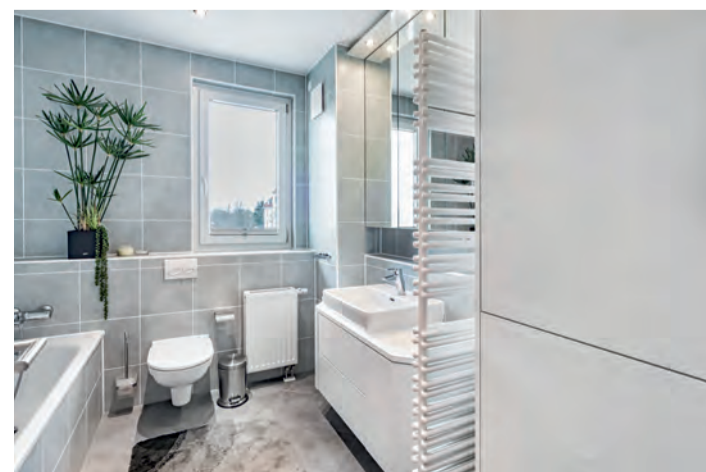
Auf rund 63 m² gepflegter Wohnfläche lässt es sich hier - unweit der Würmtal-Auen - anspruchsvoll und ruhig wohnen. Die Besonderheit liegt in der Bauart des Ensembles - der Flair Italiens ist hier zu spüren.

Hervorragende Ausstattung, moderne Einbauten, begehbare Kleiderschrank und eine sehenswerte Luxusküche sind perfekt im offenen Wohnkonzept luftig und ansprechend vereint.

Kaufpreis: 634.900 € (inkl. TG-Stellplatz)
Für Käufer provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Verkaufen, bevor die Immobilienblase platzt !?

Teil 2

Wie sieht der Schutz vor einer Immobilienblase für jeden Einzelnen aus?

Gerade wer aktuell eine Immobilie erwerben oder bauen will macht sich Gedanken darüber, wie er sich vor einem möglichen Platzen einer vorher aufgebauten Immobilienblase schützen kann. Daher sollte vor dem Kauf vor allem genau geprüft werden, ob die angestrebte Finanzierung sinnvoll ist. Auch der Wert der Immobilie ist hierbei zu beachten. Bei der Aufnahme eines Kredites für den Kauf ist daher auch eine lange Zinsbindung hilfreich, die die aktuell günstigen Zinskonditionen über viele Jahre absichert. Hierbei ist derzeit eine Zinsfestschreibung von mindestens 15 oder mehr Jahren empfehlenswert. Immobilienbesitzer, die verkaufen möchten, ohne dies zu müssen, sind im Vorteil. Denn die Nachfrage ist hoch, die Immobilie könnte viel Geld bringen. Daher haben auch diese Eigentümer eine platzende Blase nicht zu befürchten. Kommt es dann zum platzenden Desaster, können sie ihr Eigentum so lange behalten, bis die Preise hierfür wieder steigen. Somit besteht kein Verlustrisiko beim Verkauf.

Könnte jetzt eine Immobilienblase platzen?

Dadurch, dass die Bauzinsen in den letzten Jahren sehr niedrig waren, konnte eine hohe Immobiliennachfrage festgestellt werden. Hierdurch sind in den letzten Jahren in Deutschland auch die Preise erheblich gestiegen. So liegen die Preise gelegentlich tatsächlich auf einem Niveau, das sich ein normal verdienender Bürger in der Regel gar nicht mehr leisten kann. Eine Eigentumswohnung zum Beispiel in der **Münchener Innenstadt** hat pro Quadratmeter heute die 10.000 €-Grenze längst überschritten, in der Spitze wird bereits die 30.000 €-Marke anvisiert. Im Einzelnen ist das abhängig von Faktoren, wie z.B. Lage, Ausstattung und Zustand. Natürlich ist München hierbei auch die teuerste Gegend in Deutschland. Aber auch andere Ballungsräume

und Großstädte liegen nicht viel niedriger mit ihren Immobilienpreisen. Der Quadratmeterpreis für eine Eigentumswohnung in Berlin stieg um 10,5 %. Auch in mittleren und kleineren Großstädten konnten große Preissprünge bei den Immobilienverkäufen festgestellt werden. Preisanstiege zwischen 16 und 20 % waren hier keine Seltenheit. Daher ist es den Käufern und Verkäufern von Immobilien nicht zu verdenken, dass sie sich fragen, ob die Pandemie sich noch weiter auf die Immobilienpreise auswirken wird und ob eine Immobilienblase vielleicht doch noch platzen wird.

Wie sieht es in Deutschland aus? - gibt es hier auf dem Markt überhaupt eine Blase?

Gemäß einer aktuellen Studie des IW Köln ("Institut der deutschen Wirtschaft") gibt es hierfür zurzeit keine Anzeichen. Die Experten begründen diese Einschätzung durch das Folgende:

- es gab vor der Pandemie in Deutschland keine über einen Bedarf hinausgehende Tätigkeit im Baugewerbe
- Immobilienkredite wurden von Banken in Deutschland nur sehr vorsichtig vergeben

Dennoch kann es laut den Experten des IW Köln bei den in der Zukunft eigentlich erwarteten Mietpreisen zu Senkungen aufgrund von **vermehrter Arbeitslosigkeit und möglicher privater Insolvenzen auch aufgrund der Pandemie** kommen. Denn es wird erwartet, dass in den nächsten Monaten das durchschnittliche Haushaltseinkommen in Deutschland nochmals fallen wird. Dies könnte sich auch auf die Wohnpreise tendenziell negativ auswirken. So wird damit gerechnet, dass auch die Preise für Immobilien im Jahr 2021 um etwa 12 % zurückgehen werden.

Auf dem aktuellen Immobilienmarkt sehen die deutschen Immobilienmakler einen solchen Trend jedoch bislang nicht. Denn es gibt durchaus auch einige Gründe, dass die Preise trotz der Pandemie stabil bleiben werden. Das liegt zum einen am bislang weiteren niedrigen Zinsniveau wie auch zum anderen an der weiterhin großen Nachfrage in Ballungsgebieten auf dem Immobilienmarkt. So bleibt der Markt für Käufer auch weiterhin attraktiv. Laut IW Köln kann es sogar noch zu einem weiteren Fallen der Kreditzinsen kommen und so die Finanzierung noch günstiger werden. Die Folge hieraus wäre eine Stabilität der Preise. Allerdings hängt dieses Szenario auch immer davon ab, wie sich die Pandemie in den nächsten Monaten weiter entwickeln wird und vor allem auch, wie lange diese noch anhalten wird. Entsprechend würde dann auch eine durch die Pandemie verursachte Rezession ausfallen.

Das Platzen einer Immobilienblase - ein Beispiel aus den USA im Jahr 2007

Im Jahr 2007 begann durch das Platzen einer Immobilienblase die sogar weltweit größte Immobilienkrise in den USA. Die sogenannte Subprime-Krise. Bei dem Auslöser dieser Immobilienkrise handelte es sich um Kredite, die mit niedrigem Zinssatz an Immobilienbesitzer mit einer niedrigen Bonität vergeben wurden. Die Zinsen stiegen an und die Eigentümer waren nicht mehr in der Lage, ihre Tilgungsraten und Zinsen zu begleichen. Dadurch wurden sie gezwungen, ihre Häuser zu verkaufen. Da es sich hierbei aber um sehr viele Verkäufe handelte, sanken die Immobilienpreise innerhalb weniger Wochen drastisch und es kam zudem noch zu Panikverkäufen, die die Preise nochmals sinken ließen. Sogar deutsche Banken waren hiervon betroffen und benötigten im Anschluss Unterstützung vom deutschen Staat.

Da jetzt, gut zehn Jahre später, das Zinsniveau wieder im Keller ist, die Zinsen auf Spareinlagen sich in der Regel auf null belaufen, versuchen viele Sparer jetzt, ihr Geld in Immobilien anzulegen. Gerade auch aufgrund dieser Nachfrage nach Häusern und Wohnraum zum Kauf, steigen die Immobilienpreise wieder an, was letztendlich wieder in einer platzenden Immobilienblase enden könnte.



Fazit

Beim Immobilienverkauf kommt es immer auf die **persönliche Situation** an.

Für Immobilien in München, Bad Aibling, Holzkirchen und im 5-Seenland gilt:

- Die Nachfrage nach Immobilien ist sehr hoch
- Die Kaufpreise sind auf einem superhohen Stand
- Die Zinsen für Immobilienkredite sind historisch niedrig
- Das Frühjahr und Sommer sind eine hervorragende Zeit, seine Immobilie zu verkaufen

Die Preise fallen insbesondere, wenn

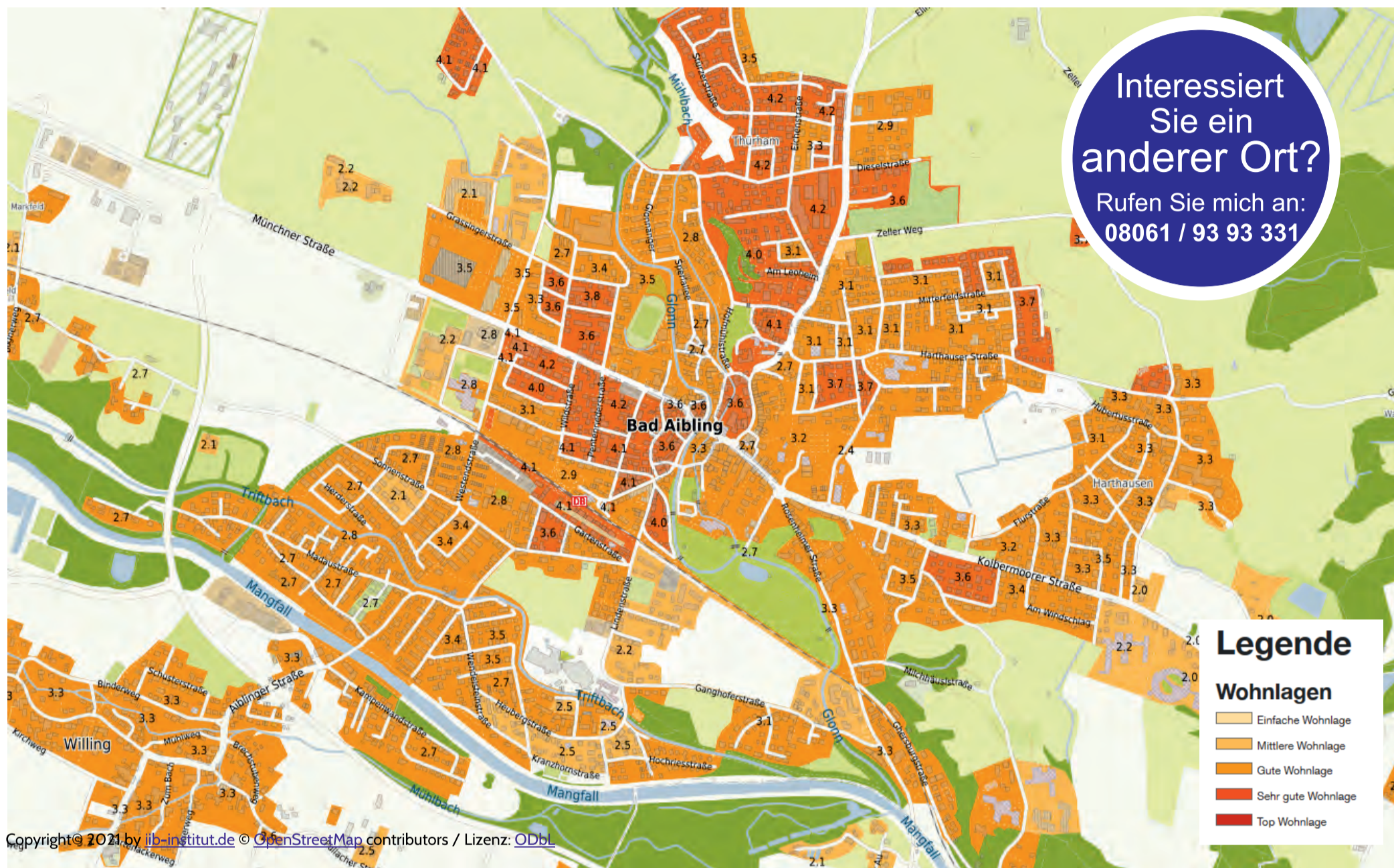
- mehr Immobilien auf dem Markt sind (z.B. coronabedingt, Trennungen, Scheidungen)
- die Zinsen steigen
- sich die Konditionen für Finanzierungen verschlechtern (z.B. mehr Eigenkapital nötig ist)
- man ganz schnell verkaufen MUSS

Auch wenn eine Veränderung erst später ansteht, raten wir Ihnen dringend, sich **JETZT** schon damit zu beschäftigen. Ein persönliches Gespräch mit unserem Immobilienprofi **kostet nichts, bringt aber viel!**

Rufen Sie uns doch einfach gleich an:

Kostenlos: 0800 / 700 75 75 (Stammhaus Holzkirchen)

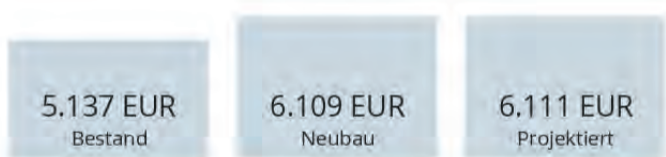
Wohnlagenkarte Bad Aibling



HÄUSER

WOHNUNGEN

Immobilienpreise für Ihre Region
Preis/m² für Häuser zum Kauf
in Quartier in Bad Aibling



Lagebewertung dieses Quartiers



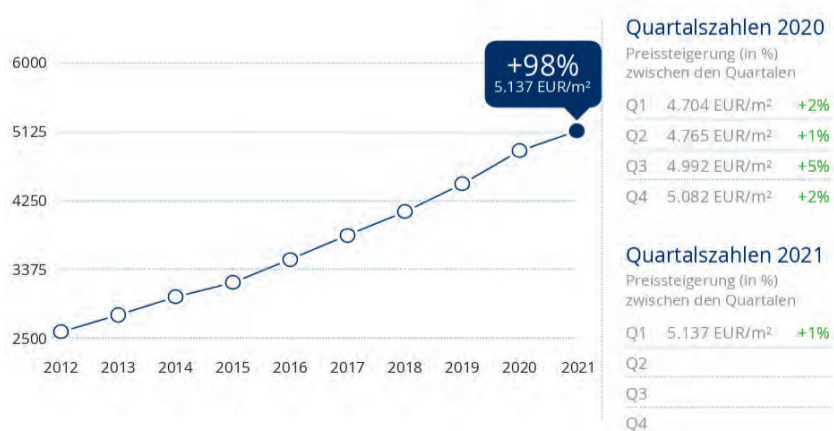
Immobilienpreise für Ihre Region
Preis/m² für Wohnungen zum Kauf
in Quartier in Bad Aibling



Lagebewertung dieses Quartiers



Entwicklung der letzten 10 Jahre
EUR pro m², 3. Quartal 2012 bis 1. Quartal 2021



Entwicklung der letzten 10 Jahre
EUR pro m², 3. Quartal 2012 bis 1. Quartal 2021

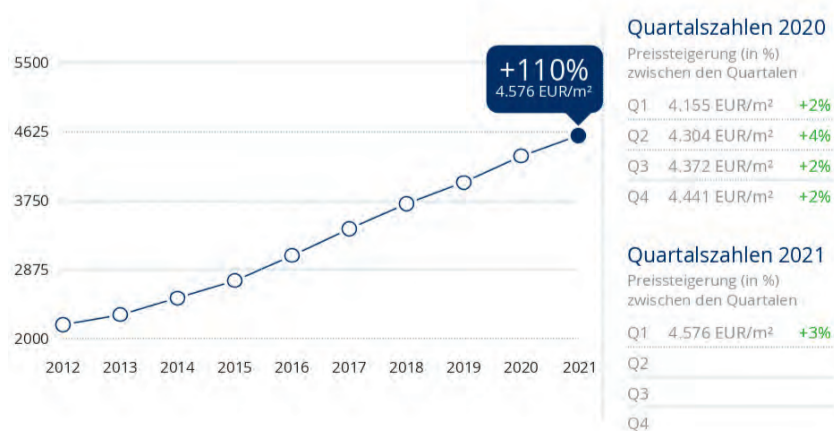




Foto: TechniSat Digital GmbH

Oder – Nach einer Abreise von zu Hause war ich mir unsicher, ob ich das Bügeleisen abgestellt hatte. Noch konnte ich kurzerhand umkehren, und ich überprüfte dieses noch ein Mal. Es war Gott sei Dank abgeschaltet. Mit einer heutigen, intelligenten Technik, dem sogenannten „Smart Home“, wäre es möglich Stromverbraucher in einer verlassenen Wohnung, insbesondere wie Bügeleisen oder Kochherd per Fernüberwachung (z.B. mit einem Smartphone) nachträglich abzuschalten. Nicht auszudenken, wenn nach Tagen ein heißes Bügeleisen sich durch einen Bügeltisch „gefressen“ hätte.

Ein anderes Beispiel: Eine pflegebedürftige Person rollt aus ihrem Bett und fällt auf eine belastungssensitive Bodenmatte vor ihrem Bett. Die Drucksensoren in der Bodenmatte lösen einen Alarm aus und eine Pflegekraft kann zur Hilfe herbeieilen. Diese Lösung fällt unter den Begriff „Ambient Assisted Living“ (AAL) und steht für Konzepte, Produkte und Dienstleistungen, die neue Technologien in den Alltag einführen um die Lebensqualität für Menschen in allen Lebensphasen, vor allem im Alter, zu erhöhen. Ins deutsche übersetzt steht AAL für Altersgerechte Assistenzsysteme für ein gesundes und unabhängiges Leben. Die technische Grundlage basiert hier ebenfalls auf der Technologie einer Smart Home-Lösung, eine der vielen, die Komfort, Wohnwert und Sicherheit in unserem heutigen Lebensumfeld wesentlich erhöht.

Smart Home – was ist das eigentlich?

Es handelt sich hier um einen Oberbegriff für eine intelligente sowie komfortable Gebäudetechnik. Im Mittelpunkt steht hier die Erhöhung der Wohn- und Lebensqualität, eine möglichst wirtschaftliche Nutzung der Energieversorgung (Heizung, Stromnutzung) sowie die Wahrung einer umfassenden Gebäudesicherheit (z. B. Einbruchssicherheit (Bild 1) und Brandschutz). Als Basis dient hier eine intelligente Elektroinstallation mit einer Vielzahl von Sensoren und Schaltern sowie Aktoren. Das sind antriebstechnische Baueinheiten, die elektrische Signale in mechanische Bewegungen umsetzen. Das können sein: Türschließmechaniken, Fenstersicherungen, Rollladenmotoren, Sirenensteuerungen, Lichtschalter usw. Mit diesen lassen sich dann die verschiedenen Gewerke wie Licht (Bild 2), Heizung, Rollläden, Lüftung und Klimaanlage sowie Türschließanlagen von einem zentralen Ort (einer Schaltzentrale, Gebäudeüberwachung) oder von mobilen Geräten wie Tablet bzw. Smartphone ansteuern, bedienen und überwachen (Bild 3). Im Gegensatz zu früheren technischen Lösungen erhält der Nutzer nun auch Rückmeldungen und Informationen (Temperatur, Tür: auf/zu, Brandalarm, welche Lichtszene) über den momentanen Zustand und

Komfort und Sicherheit in der eigenen Wohnung

Wer kennt es nicht: Man kommt nach einer mehrtägigen Reise im Winter nach Hause zurück und die Wohnung ist eiskalt. Gut wäre es gewesen, wenn man einen halben Tag vor der Ankunft die Wohnung „ferngesteuert“ hätte vorheizen können - heute kein Problem mehr, das ist machbar- mit der Technik „Smart Home“.

Status der angesteuerten Haustechnik oder den Gewerken.

Bereit für die Zukunft?

Welche praktischen und technischen Voraussetzungen stellt diese Intelligente Gebäudetechnik an den Planer und Errichter sowie Betreiber? Damit die verschiedenen Haustechnikgeräte (z.B. Lichtquellen, Jalousien, Heizung, aber auch Herd, Kühlschrank und Waschmaschine schaltungstechnisch erreichbar sind bzw. sich überwachen lassen, benötigt man eine Kommunikationstechnik, eine „Vernetzung“, also einen elektrischen Zugang zu allen Komponenten. Diese Vernetzung kann über Kabel oder Funkverbindungen stattfinden

Das richtige Konzept

Da das Angebot von Geräten auf dem jetzigen Markt immens geworden ist, sollte ein Betreiber, der sich eine Smart Home-Lösung einrichten möchte ein Anforderungsprofil erstellen, eine Liste mit Angaben z.B.: was will ich betreiben, welche Sicherheitsanforderungen stelle ich, welche baulichen Voraussetzungen bestehen im Augenblick und mit welchen Bediengeräten kann ich umgehen. Eine ausführliche Beratung von einem Fachbetrieb sei hier zu empfehlen trotz der vielen, im Internet angebotenen Informationen und Produktbeschreibungen.



Bild 2: Lichtsteuerung rund ums Haus

muss, meinte Quick: „Die beste Vernetzung für ein Smart Home-System besteht immer noch aus einer Kombination von einem klassischen Datennetz (achtadrige, geschirmte Datenkabel), kombiniert mit einem WLAN (Funknetz, 2,4/5 GHz)“. Man kann zwar das bestehende 230-V-Stromnetz für die Datenübertragungen (Fachbegriff hier „Powerline“) mitbenutzen, aber viele Geräte können damit nicht oder schlecht erreicht werden, z.B. Überwachungskameras, bemerkte Quick. Seine Empfehlung auch: Zur Sicherheit vor Hacker-Angriffen sollte eine Firewall installiert werden. Der Zentrale WLAN-Knoten, genannt auch „Accesspoint“, sollte hochwertig sein um die Vielzahl der angeschlossenen Geräte versorgen zu können. Quick: „Schaltfunktionen (Licht an/aus) brauchen keinen hohen Datenstrom, wohl aber Streaming von Filmen, WLAN-Lautsprecher, Überwachungskameras benötigen wesentlich mehr Bandbreite“. Quick meinte zu der in der Einleitung genannten Geschichte mit dem vergessenen Bügeleisen, „Ein Abschalten

Bild 1:
Smart Home-Anwendungen

- (1) Heizungssteuerung der zentralen Heizungsanlage bzw. Raumzonenkontrolle
- (2) Jalousie- und Rollladensteuerung | Farb-LED Lichtsteuerung | Garagentorsteuerung
- (3) Alarmanlage | Brandmelder | IP Videokamera
- (4) Zentraler Medienserver NAS | Ihre private Cloud zuhause
- (5) Smart LED TV's mit sehr niedrigen Energieverbrauch

Hierzu sprachen wir mit Jochen Quick, Communication and Concept, Technischer Architekt, Jengen/Allgäu (www.quick-concept.de).

Auf die Frage, worauf man bei einer Planung eines Smart Home-Systems besonders achten

der gesamten Verbraucher lässt sich über das System „Digitalstrom“ sehr gut lösen, nur man muss dabei sicherstellen dass z. B. der Kühlschrank, die Telefonanlage sowie eine Alarmanlage nicht stillgelegt werden, das lässt sich mit einer vorprogrammierten Funktion garantieren“.

Komfort und Sicherheit in der eigenen Wohnung

Ein weiterer wichtiger Punkt: Bei Neubauten sollte man vorsorglich reichliche Leerrohrsysteme für die spätere Nachinstallation von Daten- und Steuerleitungen einplanen. Das erspart erhebliche Folgekosten.

Viele Anbieter – geht das gut?

Da diese intelligente Gebäudevernetzung sich über etliche Jahre entwickelt hat, und viele Hersteller sich damit schon beschäftigt haben, existieren eine Vielzahl von verschiedenen Lösungen, die teils miteinander übergreifend zusammenarbeiten oder sie bleiben als proprietäre Lösung (eigenständige, technische Lösung) bestehen. Anders ausgedrückt: es gibt Vernetzungslösungen, die es erlauben, dass Geräte unterschiedlicher Hersteller miteinander harmonieren und zusammenarbeiten können (offene Lösungen) und es gibt Herstellerlösungen, die vorwiegend nur die eigenen Komponenten bedienen können (geschlossene Lösungen). Beide



Bild 3: Videoüberwachung

Konzepte haben ihre Vor- und Nachteile: Bei den offenen Lösungen kann es zu Fehlfunktionen kommen, durch die Vielzahl der möglichen Anbieter. Oft passen ihre Schnittstellen nicht zusammen (elektrische Eigenschaften und Funktionen). Bei in sich geschlossenen Konzepten besteht eine höhere Funktionssicherheit, aber mit Einschränkungen des Angebots der Geräte.

Fazit

Die Bewohner moderner, neuerer Immobilien aber auch jene, die ihre Immobilie grundlegend renovieren, sind bereit, immer mehr in den Komfort ihres neuen Heimes zu investieren. Ich rate dazu, sich von einem Fachbetrieb beraten zu lassen. Das Internet bietet parallel dazu jede Menge an Informationen, jedoch besteht hier die Gefahr der Überfrachtung mit technischen Begriffen und Details. Informationen zu Checklisten für die Planung und Einrichtung von Smart Home-Lösungen kann man sich z.B. auch über das IGT-Institut für Gebäudetechnologie beschaffen (www.igt-institut.de).

Dieser Gastbeitrag stammt von:

Sigurd Schobert, Freier Fachjournalist
An den Meisterwiesen 14, 82229 Seefeld
Mobil: 0160 90201751
E-Mail: sigurd.schobert@gmx.de

Schnell und einfach zum Immobilienwert.

**JETZT
ONLINE
BEWERTEN**



Die Immobilienpreise sind auf dem Höchststand.
Lohnt sich ein Immobilienverkauf?
Jetzt kostenlos und schnell bewerten!

www.immobiliensbewertung.bayern

Mit unserer professionellen und kostenlosen Wertermittlung erfahren Sie in wenigen Minuten den Marktwert Ihrer Immobilie. Jetzt anfordern!

rimaldi
Die Immobilienprofis

Anzeige

natürlich preiswert

thoba

Massivholzmöbel + Küchen

Wendelsteinstraße 3, 83714 Miesbach
Tel.: 0 80 25 / 99 14 80
www.kuechen-thoba.de + www.moebel-thoba.de

Bett

GEFLÜSTER

Ein Balkenbett - aus reinen, schweren Balken, **Massivholz** Eiche oder Fichte, lediglich mit wohnfreundlichem Öl behandelt, für perfektes, unbelastetes Raumklima - und nachhaltig ist es sowieso.

> Trotz Lockdown: Tel, Video, E-Mail <

IHRE VORTEILE

- Fichte geölt, Fichte weiß lasiert, Wildeiche geölt
- 140 x 200 cm bis 200 x 200 cm

Der angegebene Preis ist ein Abholpreis ohne Kissen und Dekoration, Lattenrost und Matraze

BALKENBETT, Eiche natur geölt, 180 x 200 cm
AKTIONSPREIS
1190,-

So erzielen Sie den besten Preis für Ihre Immobilie

Die marktgerechte Wertermittlung für eine Immobilie ist eine nicht ganz einfache Sache. Den gewünschten Preis dann allerdings in einer harten Verhandlung mit dem potenziellen Käufer umsetzen – das ist die andere Schwierigkeit. Ohne langjährige Erfahrung geht das in den allermeisten Fällen schief. Mit anderen Worten: Es wird Geld verschenkt! Das können bei einem Kaufpreis von 1,5 Millionen Euro auch schon mal 100.000 Euro und mehr sein.

Was ist besser? Einen zu hohen Preis angeben, um eine gute Verhandlungsbasis zu haben oder lieber klein ansetzen und hoffen, dass die Kaufinteressenten sich überbieten?

Vor Ihrem Start in die Preisverhandlungen ist es wichtig, dass Sie selbst genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Den Wert sollten Sie von einem Experten schätzen lassen, um ihn in einer Verhandlung souverän verteidigen zu können. Allerdings sollten Sie diesen Wert nicht als Verhandlungsbasis nehmen, sondern sich eine passende Preisstrategie überlegen. Eigentümer machen leider häufig den Fehler, den Preis zu hoch anzusetzen. Sie wollen dadurch einen großen Verhandlungsspielraum haben.

Diese Taktik ist jedoch problematisch, da ein zu hoher Preis das Angebot schnell unseriös erscheinen lässt. Das schreckt kaufwillige Interessenten ab. Sie haben's sicher schon bemerkt: Aktuell ist die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt sehr hoch. Deshalb bietet es sich viel eher an einen Verkaufswert zu wählen, der unter dem Realwert liegt und verschiedene Kaufinteressenten so zum Bieten bringt. Alternativ können Sie auch auf die Strategie des moderaten Preises setzen. Dieser liegt nur knapp über dem Realwert und wird somit als fair empfunden. Diese Strategie führt zu einer kurzen Verhandlungsdauer und einem Verkaufspreis, mit dem am Ende beide Parteien zufrieden sind.

Wie in jeder Verhandlung ist es auch in der Verhandlung um den Immobilienpreis wichtig, selbstsicher aufzutreten. Manchmal auch ein emotionales Thema: Oftmals greifen Kunden gezielt die Mängel an Ihrer Immobilie auf und hoffen, dadurch eine Senkung des Preises erzielen zu können. Deshalb sollten Sie alle mög-



lichen Schwachstellen kennen und damit von Anfang an offen und ehrlich umgehen. So wird klar, dass Sie diese Mängel in Ihrer Preisberechnung bereits berücksichtigt haben. Für jemanden, der wenig Verhandlungserfahrung hat und sich zudem nicht besonders gut auf dem Immobilienmarkt auskennt kann es jetzt schwierig werden. Immer die richtigen Argumente bringen und sich nicht von den hartnäckigen Nachfragen oder abwertenden Äußerungen der Kaufinteressenten aus dem Konzept bringen lassen – das ist eine Kunst, die nicht jeder beherrscht. Lassen Sie sich nicht aus der Ruhe bringen!

Vielleicht ist es doch sinnvoll, die Preisverhandlungen in professionelle Maklerhände zu geben? Denn der Profi weiß ganz genau, wie er mit Käufern umgehen muss und ist außerdem noch bestens über den Markt informiert. Außerdem ist schließlich eine gründliche Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch notwendig, für die die

meisten Privatverkäufer im Alltag nur wenig Zeit haben. Was für ein Glück, dass genau dies zum „täglich Brot“ eines guten Immobilienprofis gehört. Der gute Makler ist sicher, souverän, unvoreingenommen und verlässlich für Sie als „Preisstrategie“ unterwegs. Was sich letztendlich in Ihrem Geldbeutel bemerkbar machen wird.

EXTRA-TIPP aus der rimaldi Praxis:

Verhandlungsspielraum kreativ gestalten: Wie könnten Sie dem potenziellen Käufer noch entgegenkommen, wenn nicht mit Geld?

Mit der Zugabe von Einbauten wie einer Einbauküche oder Inventar? Mit dem Übergabezeitpunkt? Oder mit dem Zahlungstermin?



Telefon:
08024 / 47 30 80

Jetzt anrufen!
Kostenlose Beratung!

Immobilien-Rente

Genießen Sie Ihren Lebensabend
in Ihrer eigenen Immobilie!

Ohne Instandhaltungskosten.
Mit monatlicher Leibrente.
Mit Grundbuch-Sicherheit!



“Wir wohnen weiterhin in unserem schönen Haus. Bekommen jetzt aber eine hohe monatliche Rente! Hätten wir gewusst, wie einfach das geht, hätten wir rimaldi schon früher angerufen.”



Wir verkaufen keine Immobilien - wir verändern Leben!



„Meine Kunden spüren, dass wir uns mehr als andere für ihre Immobilie einsetzen.“

Matthias Wandl, Immobilienmakler

81375 München-Hadern | Fon: 089 / 37 41 23 33 | Matthias.Wandl@rimaldi.de
Mit ihm haben Sie einen echten **Münchner Insider** an Ihrer Seite

Spezialisiert auf die Regionen: Thalkirchen, Solln, Forstenried, Fürstenried, Großhadern, Sendling, Giesing, Au, Grünwald, Pullach, Harlaching und Innenstadt

Versteht etwas von: exklusiven Immobilien und genussvollem Wohnen

Seit 1991 als freier Geschäftspartner für rimaldi erfolgreich tätig



„Wir bringen zusammen, was zusammengehört - für jede Immobilie gibt es den einen, zufriedenen Käufer.“

Claudia Arzberger, Immobilienmaklerin

83043 Bad Aibling | Fon: 08061 / 93 93 331 | Claudia.Arzberger@rimaldi.de
Sie vereint Empathie, Ehrlichkeit und Expertise auf sehr charmante Weise

Spezialisiert auf die Regionen: Bad Aibling, Kolbermoor, Bruckmühl, Feldkirchen-Westerham und Rosenheim

Versteht etwas von: Wohnräumen, Immobilien-Interessenten und ausdrucksstarken Exposés



"Vertrauen, Fachwissen und gesunde Herzlichkeit - diese unverzichtbaren Eigenschaften eines guten Immobilienmaklers sind für mich das A und O einer perfekten Symbiose zwischen Verkäufer und Makler!"

Anette Pineda, Geprüfte Immobilienwirtin (FMA)

82229 Seefeld (Am Pilsensee) | Fon: 0172 / 62 35 071 | Anette.Pineda@rimaldi.de
Sie vertritt Ihre Interessen mit ihrer herzlichen, kommunikativ-kooperativen Art sehr engagiert und professionell.

Spezialisiert auf die Regionen rund um den Ammersee, Wörthsee und Pilsen-/Weßlinger See sowie den Starnberger See. Aber auch Weilheim, Seeshaupt, Peiting oder Penzberg und Peißenberg zählen zu ihrem "Herzengesbiet".

Versteht etwas von professionellem Engagement, detailliertem Immobilienwissen und erfahrener zuverlässiger Kundenbetreuung in der Immobilien(t)raumerfüllung.



"Lehnen Sie sich entspannt zurück, während wir kompetent, verlässlich und zügig Ihre Immobilie verkaufen."

Mario Haitzer, Gabriele Mohrenweiser, Birgit Wild

Mario Haitzer | Vorstand & Gründer | 83607 Holzkirchen | Bahnhofplatz 8
Fon: 08024 / 4730 80 | willkommen@rimaldi.de

Mario Haitzer ist der Kopf, oder vielmehr: das Herz von rimaldi

Spezialisiert auf die Regionen: Holzkirchen, Tegernsee, Bad Tölz

Versteht sich als: Wegbegleiter für die Erfüllung Ihrer persönlichen Wohnträume

Führt das Stammhaus in Holzkirchen und repräsentiert dieses liebenswerte, traditionsbewusste Fleckchen „echtes“ Bayern zwischen München und den Tegernseer Talgemeinden charmant, offen und engagiert

Das sagen unsere Kunden über uns (siehe auch www.blog.rimaldi.de):

Einfach super, professionell und sympathisch!!!

Felix Schwaller, Bad Aibling

Unkompliziert, geduldig und sehr freundlich

Maria und David Turunc, Otterfing

Tolle Betreuung des Kaufprozesses - weiterzuempfehlen

Markus und Regina Fellingner, München



IMPRESSUM

Verlag, Herausgeber, Redaktion und Gestaltung:
rima AG, Bahnhofplatz 8, D-83607 Holzkirchen

Verantwortlich für den Inhalt: Vorstand Mario Haitzer

Druck: MegaDruck.de Produktions- und Vertriebs GmbH,
Am Haferkamp 4, D-26655 Westerstede

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

Ansprechpartner & Anzeigenverwaltung:
rima AG, Telefon: 08024 / 47 30 80,
E-Mail: willkommen@rimaldi.de, Internet: www.rimaldi.de

© copyright 2020-2021 by rima AG, D-83607 Holzkirchen

Was ist meine Immobilie wert?

Lohnt sich ein Verkauf?

Jetzt
schlau
machen!

Holen Sie sich unsere **PROFESSIONELLE MARKTWERTANALYSE**



Claudia Arzberger
Immobilienprofi für Bad Aibling und Umgebung

Telefon: 08061 / 93 93 331 (Büro Bad Aibling)
Gratis-Tel.: 0800 / 700 75 75 (Stammhaus Holzkirchen)
E-Mail: willkommen@rimaldi.de
Internet: www.rimaldi.de

rimaldi
Die Immobilienprofis

nur 595,-* €

* Falls Sie uns mit dem Verkauf beauftragen,
wird dieser Betrag **VOLL** auf die Makler-
Courtage angerechnet.

Anzeige

schuh kids welt

Tölzer Str. 28 in Holzkirchen

durchgehende Öffnungszeiten:
Mo. - Fr. 9:30 - 18 Uhr | Sa. 9:30 - 13 Uhr

„Schöne Kinderschuhe
und persönliche Beratung!“



www.kids-schuhwelt.de

Während des Lockdowns haben wir für
Kinder im Alter von bis zu drei Jahren geöffnet!

Für die älteren Kinder können wir Ihnen weiterhin
„Bestellen & Abholen“ anbieten.

Geänderte Öffnungszeiten im Lockdown

Montag und Freitag: 10 - 18 Uhr
Dienstag, Mittwoch, Donnerstag: 10 - 14 Uhr
Samstag: 10 - 13 Uhr

**Wir haben für Sie
geöffnet!**

