

Ausgabe 01 | März bis Mai 2021
Kostenlos, aber nicht umsonst

Immobilien

Herrsching, Inning, Seefeld, Weißling & umadum

Das Immobilienmagazin für Hiesige und Zuagroaste

**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

HERRSCHINGER & umadum Immobilienmagazin



ANETTE PINEDA

IHRE IMMOBILIENMAKLERIN
in Herrsching, Seefeld & umadum



Zuversicht ist der beste Antrieb!

Liebe Leserin, lieber Leser, liebe Immobilienfreunde,

endlich ist es soweit! Ich freue mich sehr, denn Sie halten die erste Ausgabe unseres Herrsching-Inning-Seefeld-Weßling Immobilien-Magazins in den Händen. Wir haben uns große Mühe gegeben, unser Magazin für Sie ansprechend zu gestalten und eine Symbiose von informativen Fachinhalten und ansprechenden regionalen Beiträgen unserer Heimat zu schaffen. Ab sofort unterrichten wir Sie vier Mal jährlich über Neuigkeiten und Altbewährtem am heimischen Immobilienmarkt.

Gerade diese Zeit jetzt ist im Immobilienverkauf und der Vermietung eine besonders spannende Zeit. Auch wir als Immobilienmakler werden mit vielen Fragen konfrontiert. Wie reagiert der Immobilienmarkt? Spiegeln sich die Unsicherheiten auch in den Preisen? Droht uns die Blase? Ist der Immobilienverkauf in Zukunft ein schwieriges Unterfangen? Welche Auswirkungen hat das „Corona-Jahr“ auf die gesamte Immobilienbranche? Ich darf Sie erst einmal beruhigen. Der Immobilienmarkt ist noch stark und beständig. Durch die weiterhin niedrigen Zinsen ist für viele der Traum vom Eigenheim oder der klugen Kapitalanlage immer noch möglich. Für alle, die an einen Verkauf denken, ist der Zeitpunkt perfekt.

Mit unserer regionalen Marktkenntnis und unserer Liebe zu Immobilien gehen wir äußerst umsichtig und mit Gefühl mit Ihrem Immobilienthema um. Wir wollen mit unserem Fachverstand und unserer hohen Affinität zum Immobiliengeschehen helfen, wo immer wir gebraucht werden. Rufen Sie uns doch einfach mal an oder blättern Sie in Ruhe diese Ausgabe unserer interessanten Zeitung durch - lernen Sie uns und unsere Arbeit kennen. Wir reichen Ihnen gerne die Hand - wenn derzeit auch nur symbolisch gesehen. Auch mit Abstand sind Sie uns wichtig!

Einen Service, den Sie jederzeit online nutzen können -> wir haben eine Reihe von **Immobilien-Ratgebern** rund um die wichtigsten Immobilien-themen fertigen lassen und stellen Ihnen diese gerne **kostenlos** zur Ver-

fügung. Unter anderem zu den Themen „Immobilie in der Scheidung“, „Immobilie geerbt“, „Preisfindung beim Immobilienverkauf“ und „Wohnen im Alter“. Obendrein gibt es noch einige Checklisten, die Ihnen beim Immobilienverkauf viel Geld einbringen können.

Ebenso können Sie selbst unter www.rimaldi.de Ihre Immobilie/n kostenfrei bewerten. Sie erhalten Ihre persönliche Marktwertermittlung dabei **sofort** als pdf-Datei.

Ich bin gespannt, wie Ihnen unser Service gefällt und freue mich auf Ihre Meinungen oder auch Themenvorschläge.

Ein Thema, welches wir Ihnen unter anderen in dieser Ausgabe gerne vorstellen, ist **Smart Home** - ein ganzes Universum an Möglichkeiten. Am Morgen starten Sie in den Tag mit fertig aufgebrühtem Kaffee, Rollläden die von alleine hochfahren und Ihrer Lieblingsmusik. Am Abend kommen Sie nach Hause und ohne Ihr Zutun ist der Rasen gemäht, der Garten bewässert und zu Hause ist es schon behaglich warm. Klingt das nicht himmlisch?

Ich wünsche Ihnen viel Freude im Herzen, Achtsamkeit, Respekt und Geduld für Mensch und Heimat. Es sind die kleinen Dinge, die jetzt zählen und für die wir dankbar sein sollten! Bleiben Sie gesund!

Herzlichst, Ihre

Anette Pineda

Immobilienmaklerin in Herrsching, Inning, Seefeld, Weßling und umadum

„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

Anette Pineda
D-82229 Seefeld
Tel.: 0172 / 62 35 071



rimaldi
Die Immobilienprofis

Begeehrt und selten: **Grünwald!**

6015

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

Bezugsfrei ab Ende 2022.



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!

5 überzeugende Fakten, warum es ohne 360-Grad-Besichtigungen nicht mehr geht!

Oder haben Sie Zeit und Geld zu verschenken?

Herzlich Willkommen! Wir sind bereits in der Realität der anspruchsvollen modernen Art der Immobilien-Präsentation angekommen! Am Puls der Zeit – ohne Angebot einer 360-Grad-Erlebnisbesichtigung geht es in diesem hart umkämpften Markt nicht mehr!



Eine spezielle Profi-Foto-Ausrüstung ist ein Muss!

Fakt 1:

Wie hört sich das wohl für Ihre zukünftigen Käufer an? „*Sie dürfen besichtigen, so oft und so lange Sie möchten. Denn dieser außergewöhnliche Service steht ihnen rund um die Uhr zur Verfügung.*“

Wo gibt's denn sowas? Na, bei uns! Nur wenige Makler bieten eine virtuelle 360-Grad-Besichtigung an! Vielen Maklern ist das offenbar zu aufwendig. Und zu teuer.



Immer und überall abrufbar

Fakt 2:

Echte Interessenten streifen oft über eine Stunde virtuell durch die Räume. Sie kommen mehrmals wieder und das mit wachsender Begeisterung. Sie überlegen schon, wie sie die eigenen Möbel am besten stellen können. Das sind **genau die Interessenten, die sich schon alleine aufgrund der 360-Grad-Besichtigung in Ihre Immobilie verliebt haben.** Das sind dann die Käufer oder Ihre neuen Mieter.

Ein außergewöhnliches Objekt braucht auch eine außergewöhnliche Präsentation!



Profi-Fotograf mit der Liebe zum Detail

Fakt 3:

Aus Erfahrung wissen wir: *Bereits die Erlebnisbesichtigung sorgt für positive Emotionen. Interessenten bei der nachfolgenden „echten“ Besichtigung haben dann das angenehme Gefühl, sich in gewohnter Umgebung aufzuhalten.*

Zuhause ist eben dort, wo man sich **wohlfühlt**. Und nur wer sich **wohlfühlt, kauft** auch! Durch die 360-Grad-Erlebnisbesichtigung **verkaufen** oder **vermieten** wir für Sie Ihre Immobilie **schneller** und erfahrungsgemäß auch zu einem **höheren Preis**.



Fakt 4:

Für Sie als Verkäufer hat die Erlebnisbesichtigung von rimaldi einen **zusätzlichen Mehrwert**, denn oft unterstützen Eltern oder Großeltern ihre Kinder oder Enkelkinder beim Immobilienkauf. Denn wenn die „Geldgeber“ **nicht mehr so richtig mobil sind oder weiter entfernt wohnen, ist die Online-Besichtigung die einzige Möglichkeit, das Haus oder die Wohnung in allen Einzelheiten zu erleben!** Dies gilt natürlich auch für beruflich sehr unflexible Käufergruppen wie z.B. Ärzte oder Geschäftsreisende. **Gold wert! Virtuell bedeutet gleichwohl: immer und überall möglich.** Auch dadurch steigen die Verkaufschancen für Ihre Immobilie.



In jedem Raum entstehen mindestens 12 HD-Aufnahmen mit spezieller Technik

Fakt 5:

Um die **Privatsphäre** der Eigentümer oder Mieter zu achten, ist die rimaldi-Erlebnisbesichtigung nur **ausgewählten und registrierten Interessenten** möglich.

Bequem online besichtigen – das macht nicht nur den Interessenten Spaß, sondern auch denen, die noch in der Immobilie wohnen.

Keine umständlichen Terminvereinbarungen, keine fremden Leute, kein Schmutz. Und unter uns: Auch neugierige Nachbarn bekommen nichts von einer Besichtigung mit. Die virtuelle Erlebnisbesichtigung von rimaldi ist eben vollkommen diskret.

Die Immobilienprofis von rimaldi tun alles dafür, damit Sie Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis an den Mann oder an die Frau bringen! Und genau deshalb bieten wir Ihnen die 360-Grad-Erlebnisbesichtigung.

Im persönlichen Gespräch weihen wir Sie in die Geheimnisse des „Homestagings“ oder „Homestyling“ ein: Durch den gezielten Einsatz von Möbeln, Accessoires, Farbe, Licht, Wand- und Fußbodengestaltung wird Ihre Immobilie deutlich im Wert steigen.



Vorher-Nachher-Effekte oder gleich neu einrichten?

Wir laden Sie ein!

Sehen Sie sich gerne selbst um – spazieren Sie durch die Welt der virtuellen Möglichkeiten! Fühlen Sie die Entspannung, die ein potentieller Käufer für Ihre Immobilie empfindet – informativ, professionell und äußerst anschaulich. Unter dem Link:

www.3d.rimaldi.de/Erlebnisbesichtigung haben wir für Sie einen Proberundgang mit TON eingerichtet. Die Ausstattung bzw. Einrichtung ist hier komplett virtuell (am Computer erschaffen). Getreu dem Motto: So könnte die Wohnung aussehen.

FAZIT:

Wer heute seine Immobilie ohne eine professionelle Online-Besichtigung verkauft, ist definitiv nicht mehr zeitgemäß!

Gerade in einer Zeit, in der der persönliche Kontakt mit Fremden auf ein Minimum reduziert werden soll oder gar muss! Es gibt keine bessere Möglichkeit, zeitsparend und sehr detailliert eine Immobilie zu besichtigen. Ein großes Stück Freiheit und Privatsphäre für alle Beteiligten!



Lassen Sie nicht jeden in Ihre Immobilie!

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



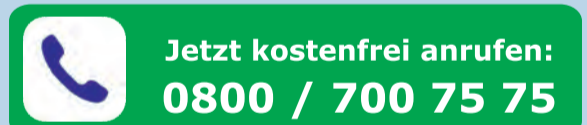
Schwabing, Schwabing! 6023

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 „Stravanzén“ 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



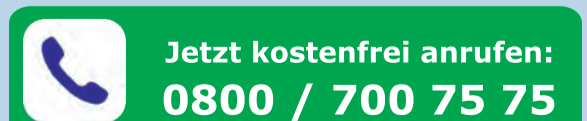
Baiern-Kulbing (Nähe Glonn) 6026

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-Kauton: 2.000 €



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 Herrsching am Ammersee



HÄUSER

Immobilienpreise für Ihre Region
Preis/m² für Häuser zum Kauf
in Quartier in Herrsching am Ammersee



Lagebewertung dieses Quartiers

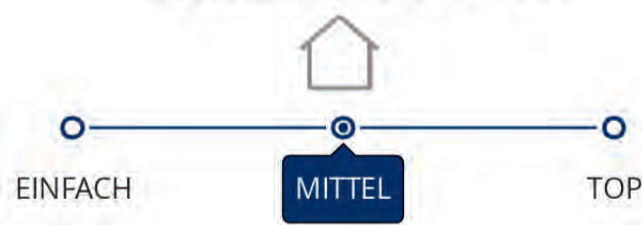


WOHNUNGEN

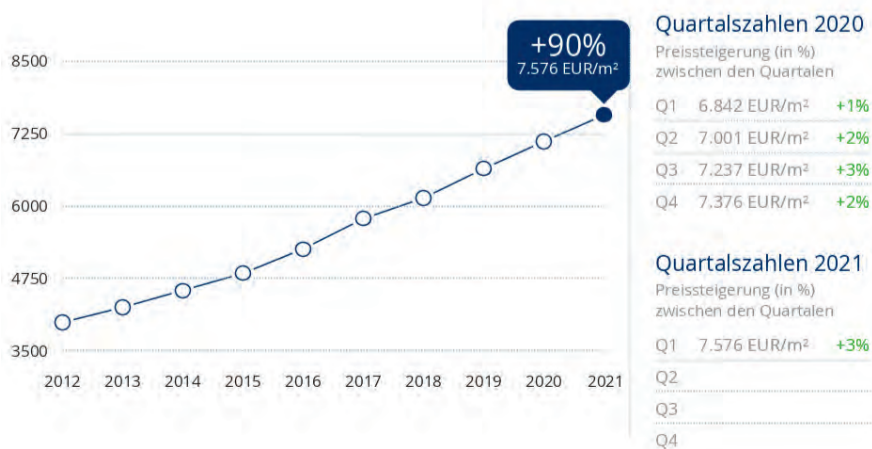
Immobilienpreise für Ihre Region
Preis/m² für Wohnungen zum Kauf
in Quartier in Herrsching am Ammersee



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

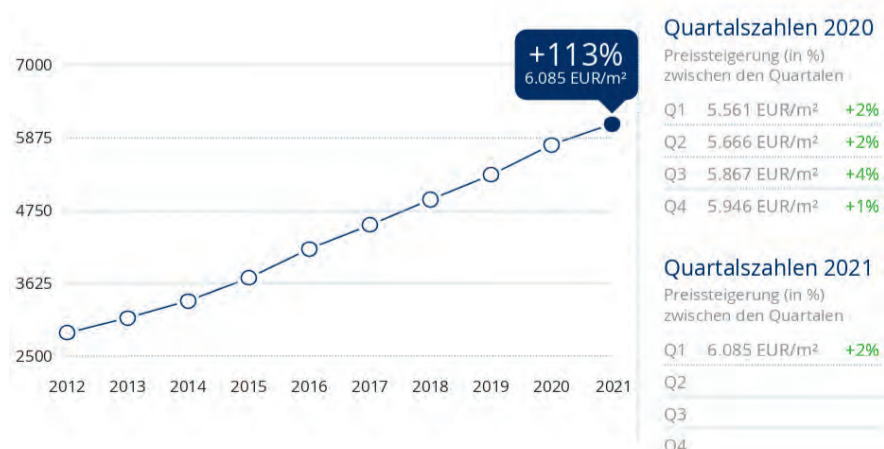




Foto: TechniSat Digital GmbH

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.



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!



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

PETRA VOGEL
HOME STAGING

Mit meinem Homestaging fühlen sich Ihre Käufer wie Zuhause!

+49 151 20197797 | info@homestaging-vogel.de | www.homestaging-vogel.de

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

Insiderwissen effektiv nutzen!



Jetzt **kostenlos** Ratgeber runterladen: **rimaldi.immo**

Bestellen Sie JETZT Ihre **kostenlosen Ratgeber** oder **nützliche Checklisten** unter www.rimaldi.immo. Oder rufen Sie uns einfach an. Sie erreichen unser Stammhaus in Holzkirchen **kostenfrei** unter 0800 / 700 75 75.

