

09 | 21

IMMOBILIENJOURNAL

Wissenswertes für Käufer, Verkäufer und Eigentümer



IMMER EIN STÜCK VORAUSS SEIN

Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf

DER RICHTIGE PREIS

Diese Kriterien sollten Sie beachten

IMMOBILIE IN DER SCHEIDUNG

Gemeinsam verkaufen im Trennungsjahr

MIETWOHNUNG IN BUCHHOLZ

Barrierefrei und mitten im Zentrum

Herzlich Willkommen!

Es geht bergauf!

Schön, dass Sie wieder dabei sind! Unsere 5. Ausgabe des Immobilienjournals erscheint in neuem Gewand und Format. In dieser Ausgabe erwarten Sie neben informativen Berichten rund um Ihr Zuhause auch einige attraktive Angebote. Seien Sie gespannt!

Liebe Leserinnen und Leser, die Wellen der Covid-Pandemie haben sich langsam wieder gelegt und man kann schon fast wieder von Alltag sprechen.

Da wir uns nun wieder live treffen dürfen, haben wir uns entschieden, am 03.11.2021 unser beliebtes Verkäuferseminar „Chancen und Risiken beim privaten Immobilienverkauf“ durchzuführen. Sie können an dem Seminar entweder vor Ort im Hotel zur Eiche in Buchholz teilnehmen oder Sie verfolgen das Seminar per Livestream an Ihrem Computer. Für beide Varianten ist eine vorherige Anmeldung erforderlich und vor Ort müssen die dann geltenden Covid19-Regeln eingehalten werden. Wir freuen uns, Sie am 11.03.2021 um 19 Uhr persönlich empfangen zu dürfen. Näheres auf Seite 07.

In eigenen Datenerhebungen ist uns aufgefallen, dass Eigentümer mit mehreren Immobilien oder professionelle Immobilienhalter die Maklerdienstleistung sehr gerne in Anspruch nehmen. Warum ist das so? Der Immobilienbesitzer sieht

den Makler als seine persönliche Werbeagentur, die er jedoch nur im Erfolgsfall bezahlen muss. Er geht also kein Risiko ein. Der Makler geht mit allen Kosten in Vorleistung und erzielt in der Regel einen höheren Kaufpreis.

Der private Immobilienverkäufer stellt sich hingegen häufig die Frage nach dem Nutzen eines Immobilienmaklers. Nun ja – der größte Nutzen ist die Erfahrung des Immobilienmaklers, denn die wenigsten Privatpersonen beschäftigen sich 8-10 Stunden am Tag mit der optimalen Vermarktungsstrategie von Immobilien. Zusätzlich profitieren Sie von dem großen Netzwerk eines Immobilienmaklers. Finanzierungsdienstleister, Banken, Handwerker etc. tragen häufig zu einem optimalen Verkaufsergebnis bei.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß mit unserem Immobilienjournal.

Ihr
Jan Mettenbrink



Wir suchen für unsere Kunden

Eigenheim für Familie Rüttgardt

Eine junge Familie mit drei Kindern aus Rosengarten sucht ein neues Eigenheim in Buchholz in der Nordheide.

In einem Einfamilienhaus soll dann endlich genug Platz für alle sein, und natürlich darf ein toller Garten für die Kinder nicht fehlen!

Der Kaufpreis kann bis zu 550.000 Euro betragen.

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen oder kennen jemanden, der sein Haus verkaufen möchte? Und das könnte genau das richtige für Familie Rüttgardt sein? Dann melden Sie sich gerne bei uns!

 **04181 9 42 43 44**



Buchholz | Objekt-Nr. MZ-6913

VERMIETET
**Gemütliche DG-Wohnung
mit Loggia!**

*2 Wohn-/Schlafzimmer, Küche,
Wannenbad, Loggia, Kellerraum*

...mehr Informationen unter
www.maison-immobilien.de

Wohnfläche: ca. 46 m²

Zimmer: 2,00

Baujahr: 1984

Nettokaltmiete: €470,00

Keine Courtage!



Buchholz | Objekt-Nr. MZ-9265

VERMIETET
**Neuwertige DHH in
idyllischer Wohnlage**

*4 Wohn-/Schlafzimmer, Küche, HWR,
Abstellraum, Gäste-WC, Vollbad, Spitz-
boden, Terrasse, Garten, Doppelcarport*

...mehr Informationen unter
www.maison-immobilien.de

Wohnfläche: ca. 121 m²

Zimmer: 4,00

Baujahr: 2019

Nettokaltmiete: €1.300,00

Keine Courtage!

Wir suchen für unsere Kunden Eigentumswohnung für Frau Suhr

Frau Suhr, eine alleinstehende sehr herzliche Dame, sucht eine kleinere Wohnung. Sie kommt aus Tostedt und möchte gerne nach Buchholz ziehen. Die Wohnung sollte nicht größer als 65 m² sein und ca. 2,00 bis 2,50 Zimmer haben. Gerne barrierefrei und mit Balkon! Der Kaufpreis sollte im Bereich von 150.000 bis 200.000 Euro liegen.

Haben Sie eine passende Wohnung für Frau Suhr oder kennen Sie jemanden, der eine geeignete Wohnung verkaufen möchte? Dann melden Sie sich gerne bei uns!

 **04181 9 42 43 44**

Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf

Immer ein Stück voraus sein!

„... hätte ich das gewusst, hätte ich es anders gemacht!“ Das wollen Sie bestimmt nicht irgendwann sagen müssen. Doch gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf Ihrer Immobilie sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. Gerade zum Anfang des Verkaufsprozesses passieren die meisten Fehler. In diesem Artikel wollen wir Ihnen helfen, die gängigsten Fehler zu vermeiden!

Ein Immobilienverkauf ist für viele Menschen ein einmaliges Geschäft in ihrem Leben, bei dem es um sehr hohe Summen Geld geht. Umso wichtiger ist es sich mit den Grundlagen auszukennen, um zu einem erfolgreichen Abschluss zu kommen.

Mangelnde Planung

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenig Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess, bevor sie das eigene Haus oder die eigene Wohnung an den Markt bringen. Dabei handelt es sich beim Immobilienverkauf um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite.

Häufig treten unter anderem folgende Fragen auf: Wie setze ich den Angebotspreis fest? Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher? Welche Unterlagen muss ich bereithalten?

Tipp: Vermeiden Sie es daher „einfach mal einen Versuch“ zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer

Immobilie detailliert.

Falsche Hoffnungen wecken

Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert und Ihr Haus oder die Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet.

Verkäufer neigen deshalb dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern. So können Sie beim Interessenten falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objektes schaffen. Geschmäcker sind nun einmal verschieden und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein.

Tipp: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich. Vermeiden Sie superlative und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

Falsche Preiseinschätzung

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt und die kann - zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes - sehr unterschiedlich sein.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen, ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten. Eine ausführliche Marktanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich an den Angeboten der Konkurrenz, holen Sie Daten über bereits verkaufte Objekte ein und vergleichen Sie genau.

Tipp: Seien Sie ehrlich zu sich selbst und versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie

sich die Frage: Wäre ich bereit, den geforderten Preis zu bezahlen?

Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!

Fehlende Unterlagen

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor er sich zum Kauf entschließt.

Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben! Wichtig sind unter anderem: Grundbuchauszug, Liegenschaftskarte, Baubeschreibung, Bauzeichnungen, Wohnflächen- und Kubaturberechnung, Energieausweis.

Tipp: Erstellen Sie auch ein aussagekräftiges Exposé! Es sollte von der Gestaltung dem Wert Ihres Hauses angemessen sein. Vermeiden Sie „zusammenkopierte“ Unterlagen!

Einschätzung der Verkaufsdauer

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben!

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, kommt schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugs-termin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Unter Druck ist der Verkäufer regelmäßig in der schlechteren Verhandlungsposition.

Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis! Eine Immobilie, die seit einem halben Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Und wer möchte schon ein Haus kaufen, das sonst offensichtlich keiner haben will.

Tipp: Je zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen! Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten!

Mangelnde Erreichbarkeit

Der Immobilienmarkt bietet Interessenten derzeit eine große Auswahl an Angeboten und Informationen. Durch die großen Plattformen im Internet und die zunehmende Nutzung mobiler Geräte ist der Markt sehr schnell und transparent geworden! Ein Interessent wird nicht zehn Mal versuchen, Sie zu

erreichen, sondern wendet sich anderen Anbietern zu, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter ans Telefon bekommt.

Tipp: Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und an den Wochenenden!

Wenn Sie diese Fehler vermeiden, dann sind Sie Ihrer Konkurrenz ein gutes Stück voraus.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf!

Sollten Sie sich in einigen Punkten unsicher sein und noch etwas Beratung benötigen, dann zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir klären Ihre Fragen gerne oder nehmen Ihnen die komplette Arbeit des Verkaufs ab, sodass Sie sich entspannt zurücklehnen können.

Wir freuen uns auf Sie!

Am 03.11.2021 findet zu diesem Thema ein kostenloser Infoabend für Immobilieneigentümer und Verkäufer statt! Eine Anmeldung ist erforderlich! Weitere Infos auf Seite 07.



RESERVIERT

Objekt-Nr.: MZ-9330

Wohnfläche: ca. 68 m²

Zimmer: 2,00

Verbrauchsausweis

Endenergieverbrauch: 113,40 kWh

Energieeffizienzklasse: D

Preis: 199.000,00 Euro

Courtage:

3,21% vom Kaufpreis inkl. MwSt.


Immobilienangebot

Ruhige Zentrumslage - Kapitalanlage oder Selbst- nutzung, Sie entscheiden!

*2 Wohn-/Schlafzimmer, Flur, Küche, Abstellraum,
Wannenbad, Kellerraum, Pkw-Stellplatz*



Michelle Zahn

 04181 9 42 43 46

05 | maison Immobilien GmbH

Für weitere Informationen
kontaktieren Sie mich gerne!
m.zahn@maison-immobilien.de





Schön geschnitten im ersten Obergeschoss

Die Wohnfläche von ca. 68 m² verteilt sich wie folgt:

- einladender, großzügiger Flur, Mosaikparkett
- Küche gefliest, im Stil des Baujahres, Vollausstattung, Essbereich
 - Wohnzimmer mit Mosaikparkett, Zugang auf den Balkon
 - Balkon, Westausrichtung, Markise
 - Schlafzimmer, Mosaikparkett
 - Wannenbad, im Stil des Baujahres, Waschmaschinenanschluss
 - Abstellraum

... mehr Infos unter
www.maison-immobilien.de



Gemeinsam
verwirklichen wir
Ihre Wohnträume.

Ob Eigentumswohnung, Haus oder Grundstück: Die eigenen vier Wände sind eine Investition in die Zukunft. Ein Ort zum Wohnen, Leben und Wohlfühlen – jetzt und im Alter. Wir unterstützen Sie mit individuellen Finanzierungskonzepten bei der Verwirklichung Ihrer Wohnträume und legen so den wichtigsten Grundstein für Ihr neues Zuhause. Kommen Sie jetzt vorbei und lassen Sie sich beraten. Ich freue mich auf Sie!



Deutsche
Vermögensberatung
Vermögensaufbau für jeden!



Büro für
Deutsche Vermögensberatung

Holger Krüger e.K.

Bremer Str. 29-31
21244 Buchholz in der Nordheide
Telefon 04181 9289586
Holger.Krueger@dvag.de





Chancen und Risiken beim Immobilienverkauf

Kostenloser Infoabend für Immobilien-eigentümer und Verkäufer

Im letzten Jahr nur virtuell, in diesem Jahr freuen wir uns, Sie zusätzlich auch wieder persönlich bei unserer Veranstaltung „Chancen und Risiken beim Immobilienverkauf“ in Empfang zu nehmen! Ein informativer Abend rund um den Verkauf einer Immobilie wartet auf Sie. Als professioneller Makler sehen wir es als unsere Aufgabe, Sie ausführlich über den Verkaufsprozess aufzuklären, damit Sie Fehler vermeiden können.

Die Teilnehmer erfahren, wie sie den Immobilienwert ermitteln, teure Fehler vermeiden und wie die erfolgreiche Vermarktung aussieht. Es gibt Hinweise zum Umgang mit Mängeln und zum Ablauf von Besichtigungen, Tipps für die Verkaufsverhandlung und Ratschläge zur Sicherung des Kaufpreises.

Die juristischen Besonderheiten des Kaufvertrages werden von dem

RA-Notar Michael Oehlich erläutert und die Aufklärungspflichten des Verkäufers besprochen.

Der Infoabend findet am Mittwoch, den 03.11.2021 um 19 Uhr im Hotel zur Eiche in Buchholz statt. Außerdem können Sie virtuell per Livestream teilnehmen.

Da das Platzkontingent im Hotel begrenzt ist, ist eine Anmeldung zwingend erforderlich. Sobald die Plätze

im Hotel vollständig reserviert sind, ist nur noch eine Onlineteilnahme möglich! Auch für den Livestream müssen Sie sich vorher anmelden!

Reservieren Sie ihren Platz unter:
Tel.: 04181 - 9 42 43 44 oder
info@maison-immobilien.de.



KANZLEI RECHTSANWÄLTE
NOTARE
UNTER DEN LINDEN



Peter Oehrich
(Rechtsanwalt & Notar)



Michael Oehrich
(Rechtsanwalt & Notar)



UNSERE ERFAHRUNG IST IHR FUNDAMENT.

RICHTIG FÜR IHR RECHT.

KANZLEI-LINDEN.DE

Telefon: 04182 - 29 49 0 • info@kanzlei-linden.de • Unter den Linden 15, 21255 Tostedt



Objekt-Nr.: JM-8076

Zimmer: 10,00

Grundstück: ca. 3.000 m²

Bedarfsausweis Gewerbe

Endenergiebedarf: 603,00 kWh

Preis: 679.000,00 Euro

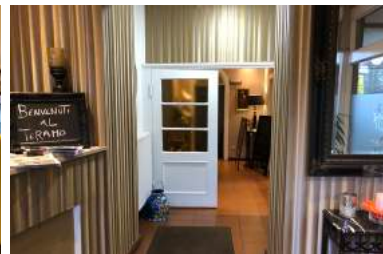
Courtage:

3,57% vom Kaufpreis inkl. MwSt.


Immobilienangebot

5,3% Mietrendite! Restaurant mit 4 Doppel- und 4 Einzelzimmern

Restaurant, Saal, 8 Gästezimmer, 3 Räume für Personal bzw. Büro, Gastküche mit Nebenräumen und Kühlhaus, 24 PKW-Stellplätze



Jan Mettenbrink

 04181 9 42 43 40

Für weitere Informationen
kontaktieren Sie mich gerne!
info@maison-immobilien.de

09 | maison Immobilien GmbH





Historisches Haus aus dem Jahr 1900

Im Jahr 1976 erfolgte der Anbau einer Kegelbahn mit Veranstaltungssaal für ca. 70 Personen.

Seit 2006 wird die Immobilie als Restaurant mit 8 Gästezimmern genutzt und bis 2015 umfangreich renoviert.

Für den Bereich der Kegelbahn wurde eine Bauvoranfrage für 20 weitere Gästezimmer gestellt, welcher inzwischen positiv entschieden wurde.

Hier bietet sich ambitionierten Anlegern die Möglichkeit, eine Immobilie mit guter Rendite und enormen Entwicklungspotential zu erwerben.

... mehr Infos unter www.maison-immobilien.de

Hier ist noch ein Platz frei für Ihre Werbeanzeige

Sie möchten Ihre Werbung in unserem Magazin präsentieren?
Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Telefon: 04181 - 9 42 43 44



Immobilienmarkt im Landkreis Harburg

Der Lockdown im letzten Frühjahr hat kurzfristig für einen Stillstand des sozialen und wirtschaftlichen Lebens gesorgt. Erste Befürchtungen, dass der Immobilienmarkt zusammenbrechen wird, haben sich nicht erfüllt. Ganz im Gegenteil – die Immobilie und das Wohnen haben an Bedeutung gewonnen und die Wohnungsknappheit hat sich sogar noch verschärft. Abzuwarten bleibt, ob die Spätfolgen der Pandemie und deren Einschränkungen nicht doch Einfluss auf den Immobilienmarkt nehmen.

Seevetal

Die Angebotspreise in Seevetal verteilen sich über eine sehr große Preisspanne. Hier findet jedes Klientel ein passendes Zuhause im entsprechenden Preissegment.

Auf Grund der steigenden Nachfrage und der geringerwerdenden Angebote ging die durchschnittliche Angebotsdauer in Seevetal deutlich zurück.



Seevetal - Horster Mühle



Rosengarten - Rathaus

Rosengarten

Die angebotenen Immobilien in Rosengarten liegen in der Preisklasse zwischen 275.000 EUR und 575.000 EUR.

Im letzten Jahr lag der durchschnittliche Quadratmeterpreis bei 3.350 EUR/m².

Die Inserationszeit von Angeboten beträgt zurzeit 83 Tage.

Jesteburg

Die meisten Immobilien wurden zwischen 350.000 und 550.000 Euro angeboten. Zwei Objekte lagen sogar über 1 Million Euro.

Der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Bestandsimmobilien zum Kauf lag in den vergangenen zwei Jahren bei 2.977 EUR/m².



Jesteburg - Standesamt



Buchholz - Kriegerdenkmal

Buchholz

Die Angebotspreise in Buchholz sind in den letzten 5 Jahren immer weiter angestiegen, da Buchholz als eine Stadt nah gelegen an Hamburg immer attraktiver wird.

Der durchschnittliche Quadratmeterpreis in Buchholz liegt im Jahr 2020 bei 2.936 EUR/m².

Der Maximalpreis liegt in diesem Zeitraum bei 5.331 EUR/m².

Die meisten Objekte werden mit einem Angebotspreis zwischen 325.000 EUR und 475.000 EUR angeboten.

Durch die immer größer werdende Nachfrage wird die Angebotsdauer immer kürzer. Im Jahr 2020 waren Immobilien in Buchholz durchschnittlich weniger als 80 Tage auf dem Markt.

Bendestorf

In Bendestorf liegen die Angebotspreise der Immobilien hauptsächlich zwischen 200.000 EUR und 550.000 EUR. Im Jahr 2020 wurden auch einige Luxusimmobilien angeboten.

Im Vergleich zum Jahr 2017 hat sich die Angebotsdauer halbiert. Sie liegt jetzt nur noch bei durchschnittlich 70 Tagen.

Der durchschnittliche Quadratmeterpreis liegt bei 3.587 EUR/m².



Bendestorf - Hauptstraße

Tostedt

Der durchschnittliche Quadratmeterpreis in Tostedt liegt bei 2.683 EUR/m².

Die angebotenen Immobilien liegen in der Preisklasse zwischen 100.000 und 400.000 EUR.

Immobilien sind im Jahr 2020 durchschnittlich 90 Tage auf dem Markt.



Tostedt - Bahnhof

Einen ausführlichen Marktbericht zum kostenlosen download erhalten Sie unter: www.maison-immobilien.de/immobilien-marktbericht-2021 oder direkt bei uns im Ladenlokal als Magazin.



**IMMOBILIEN
MARKTBERICHT
2021**

Entwicklung des Landkreises Harburg

Immobilienangebote direkt auf Ihr Handy Erfahren Sie es als erstes!

Immobilienangebote werden Ihnen vor der Nase weggeschnappt? Mit uns nicht mehr! Über WhatsApp erhalten Sie noch vor allen Anderen eine Benachrichtigung, wenn es neue Immobilienangebote für Sie gibt. Aber auch für Eigentümer ist das eine interessante Möglichkeit!

Sie als **Eigentümer** werden von uns über Neuigkeiten aus der Immobilienwelt auf dem Laufenden gehalten! Gesetzliche Änderungen, Erbimmobilie, Scheidungsimmobilie - mit uns sind Sie immer bestens informiert!

Als **Miet- und Kaufinteressenten** werden Sie als erstes über neue Immobilienangebote informiert. Sie bekommen die Nachricht direkt auf Ihr Handy. Sie können außerdem selbstständig in unserem Immobilien-Katalog auf Whatsapp stöbern.

Besser geht's doch gar nicht!

Scannen Sie den folgenden QR-Code und schreiben uns eine Nachricht. Dann sind Sie registriert und erhalten alle Angebote und Informationen.

Wir freuen uns auf Sie!



Terrassendach & Rollläden - eine sichere Investition in mehr Wohn-Qualität!

Terrassendach auf Maß: individuell statt 08/15

Verwandeln Sie Ihre Terrasse in Ihren **privaten Naherholungsort**, der nur wenige Schritte entfernt ist. Das **Glas-Terrassendach TERRAZZA** bietet formschönen Wetterschutz und öffnet den **Wohnraum zur Natur hin**. Genießen Sie die ersten warmen Sonnenstrahlen der Frühjahrs Sonne, gönnen Sie sich eine sommerliche Auszeit im Freien und erfreuen Sie sich an den Farben des Herbstes – gut geschützt und trotzdem draußen. **Muster-Dach in unserer Ausstellung!**



NEU: Terrazza Semptra von weinor

Alu-Rollläden für Neubau und Modernisierung

Unsere Rollläden sind **wahre Multitalente**: Sie schützen Ihre Privatsphäre, machen Ihr Zuhause viel sicherer, sperren Lärm und Kälte aus, bewahren Räume vor Überhitzung und sehen einfach gut aus. Wir bieten Ihnen **Unterputzsysteme für Ihren Neubau** und **Vorbau-Rollläden aus Aluminium** zum Nachrüsten. Ausgestattet mit **E-Antrieb** und **Zeitautomatik** wird Ihr Wohnkomfort noch größer. RETZLAFF bietet Ihnen alles aus einer Hand: **Beratung, Planung und Fachmontage.**



Foto: heroyal

Öffnungszeiten:

Mo - Do: 07:30 - 16:00 Uhr
Fr: 07:30 - 12:30 Uhr
Sa: 10:00 - 14:00 Uhr

Persönliche Fachberatung in unserer Muster-Ausstellung in Buchholz an der Nordheide oder bei Ihnen vor Ort!

Retzlaff Rollladen- & Sonnenschutztechnik OHG
Ritscherstr. 9 | 21244 Buchholz i.d.N.

Telefon: 0 41 81 / 28 05 71

Telefax: 0 41 81 / 28 05 72

E-Mail: info@retzlaff-rollladen.de

Web: www.retzlaff-rollladen.de



Retzlaff

Rollladen- & Sonnenschutztechnik

www.retzlaff-rollladen.de

maison Immobilien GmbH | 14

Der richtige Preis für meine Immobilie

Diese Kriterien sollten Sie beachten

Zu Beginn des Verkaufsprozesses muss sich jeder Eigentümer mit der Frage befassen, wie viel seine Immobilie wohl wert ist. Der erzielbare Preis bei Bestandsimmobilien richtet sich allein nach der Nachfrage am Markt. Diese kann zwischen verschiedenen Lagen, Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufs sehr unterschiedlich sein.

Jeder Interessent wird für sich abwägen, welche Vor- und Nachteile Ihre Immobilie für ihn hat, welche Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen vorzunehmen sind und welche Kosten neben dem eigentlichen Kauf auf ihn zukommen werden.

Hinzu kommt, dass jeder Käufer das „gute Gefühl“ haben möchte, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. Lassen Sie dem Käufer dieses Gefühl und planen Sie von vornherein einen Verhandlungsspielraum ein.

Aber hier ist Vorsicht geboten! Wenn Sie Ihr Angebot von Anfang an deutlich zu hoch ansetzen, um

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen, wollen Sie sicherlich den bestmöglichen Preis erzielen. Dafür ist es nötig, dass Sie sich einen genauen Überblick über den Markt verschaffen, um die richtige Preisspanne festzulegen. Denn am Ende steht immer die Frage, ist Ihr gewünschter Preis auch der, den die Interessenten ausgeben würden.

nachher 20 Prozent oder gar mehr

nachlassen zu können, werden potentielle Käufer von den übertriebenen Forderungen abgeschreckt und werden Ihre Immobilie gar nicht erst in Betracht ziehen. Auch machen Sie sich unglaublich, wenn der Preis völlig aus dem Rahmen fällt.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Markt. Vergleichen

Sie aktuelle Angebote. Berücksichtigen Sie die Unterschiede in folgenden Kriterien: Lage, Grundstücksgröße, Wohnfläche, Art der Immobilie, Ausstattung, Zustand, Baujahr, durchgeführte Renovie-

rungs- und Sanierungsarbeiten. Haus ist eben nicht gleich Haus und Eigentumswohnung ist nicht gleich Eigentumswohnung.

Sammeln Sie Außerdem wichtige Daten. Bodenrichtwerte und Referenzwerte stellt der Gutachterausschuss zur Verfügung.

Wenn Sie sich nicht sicher sind, welchen Preis Sie für Ihre Immobilie ansetzen sollen, holen Sie sich fachlichen Rat! Der Preis, mit dem Sie Ihr Angebot veröffentlichen, hat entscheidenden Einfluss auf den Verkaufserfolg. Zu niedrig bedeutet: schneller Verkauf, aber verschenktes Geld. Zu viel bedeutet: wenig Nachfrage, langer Verkaufszeitraum und am Ende ebenfalls weniger Geld.

Eine professionelle Bewertung ist die Grundlage des Verkaufserfolgs. Sparen Sie hier nicht am falschen Ende. Fehler, die hier passieren, sind nicht rückgängig zu machen!





Bremer Straße 5 · Buchholz
Telefon 04181-7931
www.movieplexx.de

A large advertisement for maison Immobilien. On the left, a smiling woman with blonde hair holds a white coupon that says 'Gutschein € 99,-*'. In the background, a man in a striped shirt is working at a desk. On the right, the maison Immobilien logo is displayed, featuring a house icon with a red roof and the text 'maison® Immobilien'. Below the logo is the slogan 'Besser wohnen – Besser leben!'. At the bottom, a red banner contains the text 'Für eine Marktwertermittlung Ihre Immobilie'. A scissors icon is on the right side of the advertisement.

Gutschein € 99,-*

maison® Immobilien
Besser wohnen – Besser leben!

*Eine Barauszahlung des Gutscheines ist ausgeschlossen! Der Gutschein kann nur gegen eine Marktwertermittlung von maison Immobilien GmbH eingelöst werden!

Für eine Marktwertermittlung Ihre Immobilie



Objekt-Nr.: JM-9385

Wohnfläche: ca. 94 m²

**Energieausweis
ist beantragt!**

Nettokaltmiete: 1.215,00 Euro

Courtage:

Keine Courtage!

Mietwohnung

Barrierefrei und mitten im Zentrum

**3 Wohn-/Schlafzimmer, offene Küche, Gäste-WC,
Duschbad, Abstellraum, Balkon**





Direkte Innenstadtlage

Buchholz in der Nordheide - Zentrum

Fußläufig: Einkaufsmöglichkeiten,
Bahnhof, Restaurants, Ärzte.

In der Nähe: Schulen, Kindergärten.

Infrastruktur: Anbindung B75, Auto-
bahnananschluss A1 und A7 Dibbersen,
Metronom nach Bremen und Ham-
burg, Busverkehr.

... mehr Infos unter www.maison-immobilien.de

Direkt im Buchholzer Zentrum und gleichzeitig im grünen. Diese 3-Zimmer Wohnung ist für jede Wohnkonstellation ideal geeignet. Besonders ist die Deckenhöhe von 2,70 m sowie die extrabreiten Türen mit einer Höhe von 2,10 m.

Die Wohnfläche von ca. 94 m² verteilt sich wie folgt:

- Wohn-/Esszimmer mit offener Küche, bodentiefe Fenster, Zugang zum Südbalkon
- 2 Schlafzimmer, gefliest
- Duschbad mit ebenerdiger Dusche und Waschmaschinenanschluss
- Gäste-WC
- Abstellraum


Grundstück:

- pflegeleicht angelegt und eingezäunt
- überdachte Süd-Terrasse
- Gartenhaus, Garage mit Abstellraum

Technik:

- Gaszentralheizung mit Brennwerttechnik Bj. 2010
- Fußbodenheizung in allen Räumen
- isolierverglaste Kunststofffenster mit elektrischen Außenrollläden
- Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung

Jan Mettenbrink

 04181 9 42 43 46

Für weitere Informationen
kontaktieren Sie mich gerne!
info@maison-immobilien.de



Immobilie in der Scheidung

Gemeinsame Immobilie im Trennungsjahr verkaufen - vieles spricht dafür

Die Teilung einer gemeinsamen Immobilie ist für Ehepaare in Scheidung oft eine riesige Herausforderung. Selbst dann, wenn beide Partner sich eigentlich einig sind. Ein Verkauf der Immobilie zu einem frühen Zeitpunkt, kann in vielen Fällen die beste Lösung für beide sein. Möchte ein Ehepartner nach der Scheidung in der Immobilie wohnen bleiben, ist hingegen beim Faktenschaffen während des Trennungsjahres Vorsicht geboten.

Schon die praktische Umsetzung des Trennungsjahres ist für Eigentümer einer gemeinsamen Immobilie nicht einfach. Der Gesetzgeber verlangt, dass ein Ehepaar bis zur Scheidung ein Jahr getrennt voneinander leben muss.

Doch Zusatzkosten für eine Mietwohnung können sich viele nicht leisten und verbringen das Trennungsjahr deshalb dennoch unter einem Dach – nur ohne gemeinsames Schlafzimmer, gemeinsame Küche und gemeinsamen Einkauf.

Kurz und schmerzlos: Verkauf der Immobilie im Trennungsjahr

Eine getrennte Haushaltsführung in einer gemeinsamen Immobilie ist

also notfalls möglich – aber wäre es nicht viel einfacher, das Haus sofort zu verkaufen? Es gibt eine ganze



Reihe von Argumenten, die dafür sprechen. Oft wurde die Immobilie durch einen Kredit finanziert, dieser muss auch während der Trennung und nach der Scheidung von beiden Partnern weiter zurückgezahlt werden.

Ein Verkauf eröffnet hingegen die Möglichkeit, Kredite und Schulden

auf einen Schlag zu tilgen – und das derzeitige Preishoch auf dem Immobilienmarkt mitzunehmen. Eine große Erleichterung! Die Aufteilung des Verkaufserlöses zwischen den Ehepartnern ist bedeutend einfacher als jede andere Lösung.

Wer den Verkauf einer Scheidungsimmobilie frühzeitig und ohne Zeitdruck angeht, kann außerdem ganz in Ruhe nach einem Käufer suchen. Das bedeutet gute Chancen für einen deutlich höheren Verkaufserlös. Damit es im Verkaufsprozess nicht zu Streitigkeiten kommt, sollte ein unparteiischer, fachkundiger Makler beauftragt werden. So kann hinterher keiner der Partner infrage stellen, dass beim Verkauf alles fair zugeht. Fazit: durch einen frühzeitigen Verkauf,

21_KW05_Depositphotos_301546780_xl-2015_klein_Copyright_HayDmitriy

schon während des Trennungsjahres, bleibt Ehepartnern in Scheidung viel Konfliktpotenzial erspart.

Einer bleibt – der andere zieht aus: Komplizierte Rechtslage

Dennoch fällt die Entscheidung aus praktischen Gründen oft anders aus. Ein Elternteil will mit den Kindern in der gewohnten Umgebung bleiben und die Immobilie weiter nutzen. Der andere Partner soll ausziehen und sich etwas Neues suchen.

Was den groben Fahrplan betrifft, können sich viele Paare auch in solchen Fällen recht schnell einig werden. Auch wollen viele den Prozess nicht schmerzhaft in die Länge ziehen, sondern schon während des Trennungsjahres alles klar regeln –

durch einen richtigen Vertrag. Dabei gibt es allerdings rechtliche Folgen zu beachten, mit denen Sie wahrscheinlich nicht rechnen, zum Beispiel: Zugewinnausgleich, Wohnvorteil und Unterhaltsansprüche. Über mögliche Nachteile bei der Aufteilung einer Scheidungsimmobilie sollten Sie in jedem Fall rechtlichen Rat einholen, damit Sie nachher im Scheidungsprozess keine bösen Überraschungen erleben.

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

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

Chancen und Risiken beim Immobilienverkauf!

Kostenloser Infoabend für Immobilieneigentümer und Verkäufer!

Die Teilnehmer erfahren, wie sie den Immobilienwert ermitteln, teure Fehler beim Verkauf vermeiden und wie die erfolgreiche Vermarktung aussieht.

Der Infoabend findet am Donnerstag den 03.11.2021 um 19 Uhr im Hotel zur Eiche in Buchholz statt. Eine Anmeldung ist erforderlich!

Weitere Infos auf Seite 07.



Hier ist noch ein Platz frei für Ihre Immobilie

Sie möchten Ihre Immobilie in unserem Magazin präsentieren?
Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Telefon: 04181 - 9 42 43 44

Referenzen

Ein kleiner Einblick in unsere letzten Verkäufe

In den letzten Monaten konnten wir unter anderem diese beiden Immobilien erfolgreich vermarkten und die Verkäufer, sowie die neuen Eigentümer glücklich machen. Helfen Sie uns weiteren Immobiliensuchenden ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern!



Buchholz | Objekt-Nr.: NW-9210


VERKAUFT

Schnuckeliges Reihenhhaus - ideal für die kleine Familie

Wohn-/Esszimmer, Küche, Gäste-WC, 3 Schlafzimmer, Vollbad, Ausgebautes Dachgeschoss, Terrasse, Keller mit Außenabgang, Freistellplatz

Da es für eine Immobilie immer nur einen Käufer geben kann, mussten wir leider zahlreichen Interessenten absagen.

Sie haben eine vergleichbare Immobilie? Dann melden Sie sich bitte bei uns, damit wir die anderen Interessenten auch noch glücklich machen können!

 04181-9 42 43 44



VERKAUFT

Zweifamilienhaus mit 2 Wohneinheiten und einer Souterrainwohnung

7 Wohn-/Schlafräume, 2 Küchen, 2 Gäste-WC, Vollbad, Wannenbad, Souterrain mit 2 Zimmern, Küche und Duschbad, 3 Kellerräume, Doppelgarage, 2 Balkone, PKW-Stellplatz

Da es immer nur einen Käufer geben kann, mussten wir leider zahlreichen Interessenten absagen.

Sie haben eine vergleichbare Immobilie?
Dann melden Sie sich bitte bei uns, damit wir die anderen Interessenten auch noch glücklich machen können!



04181-9 42 43 44

maison Immobilien GmbH

Bremer Straße 7
21244 Buchholz
Telefon: 04181-9424344
E-Mail: info@maison-immobilien.de
www.maison-immobilien.de

IMPRESSUM

Herausgeber
maison Immobilien GmbH
Bremer Straße 7
21244 Buchholz

Kontakt
Telefon: 04181-9424344

E-Mail: info@maison-immobilien.de

Immobilienjournal

Magazin für den Landkreis Harburg, erste Ausgabe Mai 2020, erscheint drei Mal im Jahr

Redaktion

Jan Mettenbrink, maison Immobilien GmbH, Bremer Straße 7, 21244 Buchholz

Bildnachweise

Stadt Buchholz

Druck

WIRmachenDRUCK GmbH, Mühlbachstraße 7, 71522 Backnang, Deutschland

Anzeigen

Informationen zu Anzeigen (Formate, Preise, Termine, Ansprechpartner etc.) erhalten Sie unter Tel. 04181-9424344

Leserbriefe

Leserbriefe und Anregungen senden Sie bitte an info@maison-immobilien.de

Wichtige Hinweise

Änderungen, Druckfehler, Zwischenverkauf vorbehalten. Die objektbezogenen Angaben basieren auf den Informationen des Verkäufers.



maison[®]
Immobilien



IMMOBILIENPROFI
TOP25

Mitglied im
CC
CompetenceClub
der Immobilien-Profis

M8
Immobilien-Gesellschaft mbH



Die nächste Ausgabe erscheint im Winter 2021