



Eckehart Westerheide

Guten Tag,

wussten Sie, dass die Vermarktungsdauer einer Immobilie sehr stark vom marktgerechten Preis abhängt? Ist der Preis nur 20 Prozent zu hoch angesetzt, erhöht sich die Vermarktungsdauer um ca. zwölf Monate und gleichzeitig sinkt

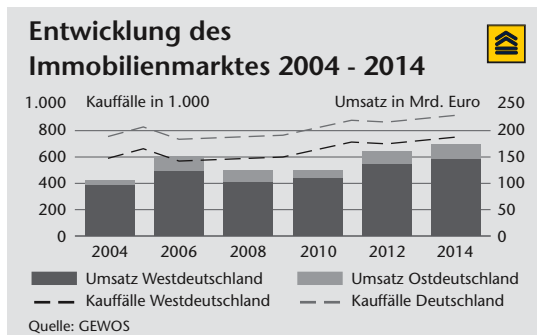
der spätere Verkaufserlös um ungefähr 15 Prozent. Einen realistischen, bestmöglichen Preis für eine zügige Vermarktung zu ermitteln, ist für Laien kompliziert und führt häufig zum falschen Angebotspreis – meist zu hoch, manchmal auch zu niedrig.

Unsere Erfahrung von über 25 Jahren in der Vermittlung von Wohnimmobilien im Großraum Bielefeld kann Ihnen dabei helfen. Neben einer ausgeklügelten Marktanalyse-Software, verfügen wir über eigene gesammelte Marktdaten und wissen auch wie „offizielle“ Gutachten zu lesen sind.

Vertrauen Sie uns Ihre Immobilie an. Wir machen das Beste draus!

Eckehart Westerheide

Wachstumsmarkt Immobilien



Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage hält der Aufwärtstrend bei den Immobilienpreisen auch 2014 weiter an. Gegenüber 2011 wird das Wachstum laut GEWOS-Immobilienmarktanalyse jedoch auf deutlich geringerem Niveau liegen.

So finden Sie Ihren Immobilienprofi!

Ein Makler bezieht im Gegensatz zum Anwalt, Arzt oder Steuerberater ein Erfolgshonorar. „Wer beim Verkauf seines Hauses mit einem professionellen Makler zusammenarbeitet, macht das Geschäft seines Lebens!“, sagt Eckehart Westerheide, Immobilienspezialist in Bielefeld. Er nennt die Gründe, warum sich private Verkäufer mit dem Verkauf ihrer Immobilien schwerer tun, als zunächst angenommen wird.

Da ist zum einen die emotionale Bindung an das Eigenheim, die sich im Verkaufsgespräch nachteilig auswirkt. Selbst Makler verkaufen ihre eigene Immobilie lieber über einen Kollegen, als sich bei Besichtigungen anhören zu müssen, was der neue Eigentümer im Haus alles verändern möchte.

Hinzu kommt die Unkenntnis des Privatverkäufers, der meist nur einmal im Leben eine Immobilie verkauft. Letztlich wirkt es sich nachteilig aus, dass der Privatverkäufer keine Gelegenheit hat, Interessenten durch Vorgespräche zu prüfen. Wer privat verkauft, muss zwangsläufig jeden, der sich als potenzieller Käufer ausgibt, in die Wohnung oder ins Haus lassen.

Das führt dann zu der Frage:

Wie findet man einen professionellen Makler? Denn wie in allen anderen Branchen ist auch Makler nicht gleich Makler. Westerheide nennt dazu einige Kriterien, die helfen, Profis zu erkennen:

Ein guter Makler bietet dem Verkäufer Leistungen, die durchaus mit der eines Steuerberaters oder Rechtsanwalts vergleichbar sind. Im Gegensatz aber zum Steuer- und Rechtsexperten erwartet der Makler dafür ein Erfolgshonorar, das nur fällig wird, wenn der Verkäufer erfolgreich verkauft hat. Prüfen Sie zunächst, ob der Makler Ihre Immobilie verkauft oder ob er sie nur anbietet. Fragen Sie den Makler, wie dieser an den Verkauf der Immobilie herangeht:



- Wird beliebigen Interessenten einfach nur ein Exposé zugesandt?

Das können Sie selber. Ein guter Makler macht Termine mit Interessenten.

- Wann und wie vereinbart der Makler Besichtigungstermine?

Werden wahllos alle Interessenten zur Besichtigung eingeladen, trifft sich der Makler mit wildfremden Interessenten erst vor Ihrem Gartentor? Auch dazu brauchen Sie als Verkäufer keinen Fachmann oder Fachfrau. Professionelle Makler vereinbaren mit allen Interessenten persönliche Gesprächstermine und besichtigen nur mit geprüften Kaufwilligen. So werden Besichtigungen Ihrer Immobilie erst dann durchgeführt, wenn sicher ist, dass Ihr Haus oder Wohnung zu diesen Interessenten passt.

Fortsetzung auf Seite 4 ...

Mietspiegel nur aus der eigenen Gemeinde

Die Vermieterin einer im Umkreis von Nürnberg gelegenen Wohnung hatte eine Mieterhöhung gefordert und mit dem Mietspiegel der Stadt Nürnberg begründet. Der Bundesgerichtshof stufte die Mieterhöhung als unwirksam ein. Zwar könne der Vermieter, wenn es vor Ort keinen Mietspiegel gibt, das Mieterhöhungsverlangen auch auf den Mietspiegel einer Nachbargemeinde stützen, die Nachbargemeinde müsse aber vergleichbar sein. Das sei bei einer ungefähr fünf Kilometer von der Stadtgrenze Nürnbergs entfernten Gemeinde mit etwa 4.450 Einwohnern und der Großstadt Nürnberg mit rund 500.000 Einwohnern nicht der Fall (BGH VIII ZR 413/12).

Generation 50 plus löst Renovierungswelle aus



Wohneigentümer passen ihre Wohnverhältnisse im Laufe des Lebens mehrmals an veränderte Bedürfnisse an.

Die über 50-Jährigen sind oft gut situiert und stellen hohe Ansprüche an das Wohnen. Mehr als die Hälfte besitzt eine eigene Immobilie, die vor 25 oder 30 Jahren gebaut oder gekauft wurde. Jetzt stehen Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen an. Mehr Energieeffizienz und barrierefreies Wohnen sind den älteren Eigentümern besonders wichtig. Laut einer Studie der BHW Sparkasse haben 49 Prozent der über 50-Jährigen an ihrem Haus oder ihrer Wohnung schon einmal Maßnahmen zur Energieeinsparung durchgeführt, weitere 15 Prozent planen, in den kommenden zwei bis drei Jahren nachhaltige Verbesserungen umzusetzen. Die Investition lohnt sich, denn in Altbauten steckt viel Potenzial für hohen Wohnkomfort und Lebensqualität im Alter.

Was ändert sich 2014 bei Immobilien?

- Zum 1. Januar 2014 wurde die Grunderwerbsteuer in den Ländern Berlin, Bremen, Schleswig-Holstein und in Niedersachsen erhöht. An der Spitze steht jetzt Schleswig-Holstein mit 6,5 Prozent, auf dem zweiten Platz folgt Berlin mit sechs Prozent. Die Länder Bremen und Niedersachsen erhöhten auf jeweils fünf Prozent.
- Am 1. Mai 2014 tritt die novellierte Energieeinsparverordnung (EnEV) in Kraft. Der zulässige Jahres-Primärenergiebedarf für Neubauten soll ab 2016 um 25 Prozent sinken.
- Verkäufer und Vermieter müssen dem Käufer bzw. neuen Mieter den Energieausweis jetzt in jedem Fall übergeben. Energieausweise, die ab Mai 2014 erstellt werden, müssen Energieeffizienzklassen enthalten.
- Die EnEV 2014 schreibt auch vor, bestimmte Heizkessel, die älter als 30 Jahre sind, ab 2015 zu ersetzen.
- Vermieter müssen sich dem neuen Zahlungsverfahren SEPA (Single Euro Payments Area) anpassen, das für Lastschriften und Überweisungen neue Regelungen vorsieht.
- Der sogenannte Wohnriester wird flexibler und attraktiver, bleibt jedoch kompliziert. Neu ist, dass Käufer ihr staatlich gefördertes Guthaben bereits in der Ansparphase entnehmen und zum Immobilienkauf einsetzen können.
- Die neue Regierung will außerdem einen Gesetzentwurf erarbeiten, der die Mietpreisentwicklung bremsen soll.

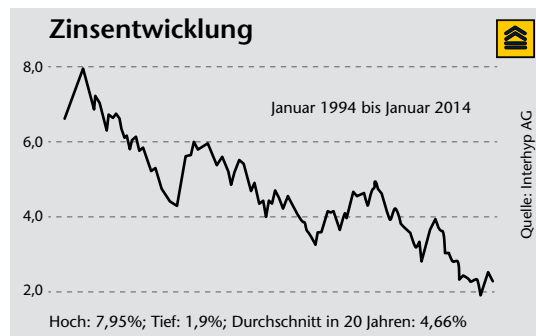
Hausmittel gegen Schimmel

Gegen Schimmel im Haus muss nicht immer gleich die chemische Keule eingesetzt werden, rät die Stiftung Warentest. Alte Hausmittel wie Brennspiritus, Isopropylalkohol und Wasserstoffperoxid tun es auch. Die gibt es in Drogerien und Apotheken oft für wenig Geld. Brennspiritus und Isopropylalkohol wirken direkt und sofort. Danach verflüchtigen sich die Alkohole. Wasserstoffperoxid verwandelt sich in Wasser und Sauerstoff. Um einen besseren Effekt zu erzielen, sollten derartige Mittel mindestens zweimal auf die befallenen Stellen aufgetragen werden.

Immobilien erben zahlen vorläufig keine Erbschaftsteuer

Das oberste deutsche Steuergericht hat entschieden, dass Erben den Steuerbescheid auf Antrag aussetzen oder aufheben lassen können, wenn neben dem Immobilienvermögen nicht auch flüssige Mittel wie Bargeld vererbt wurden, mit denen die Steuerschuld beglichen werden kann. Hintergrund ist ein laufendes Verfahren vor dem Bundesverfassungsgericht. Fachleute raten allerdings, genau zu kalkulieren, ob sich das lohnt. Sollte das Bundesverfassungsgericht das entsprechende Gesetz nämlich für verfassungskonform halten oder lediglich für die Zukunft verwerfen, müssten auf die dann fällige Erbschaftsteuer zusätzlich sechs Prozent Zinsen pro Jahr gezahlt werden (BFH, Az. II B 46/13).

Niedrige Zinsen, hohe Tilgung



Zahlreiche Immobilienerwerber gehen auf Nummer sicher und nutzen das niedrige Zinsniveau gezielt für eine höhere Tilgung. Der durchschnittliche Tilgungssatz erhöhte sich so auf 2,3 Prozent. Mit einer längeren Zinsbindung sichern sich Erwerber den niedrigen Zinssatz für einen längeren Zeitraum und reduzieren so das Zinsänderungsrisiko. Die durchschnittliche Zinsbindung stieg von elf Jahren und drei Monaten auf elf Jahre und fünf Monate.

Impressum: Grabener Verlag GmbH, Niemannsweg 8, 24105 Kiel
 Fax 0431-5601580, E-Mail: info@grabener-verlag.de
 © Grabener Verlag GmbH, Kiel 2014
Redaktion/Foto: Henning J. Grabener vi. S.d.P., Volker Bielefeld, Carl Christopher, Tirza Reneberg, Herausgeber siehe Zeitungskopf
Unterlagen, Texte, Bilder, Quellen: BfW Bund, bulwiengesa, BM Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, GEWOS, empirica Institut, www.test.de, BfW, BGH, Mieterverein, Haus & Grund, Interhyp AG, immowelt.de, Postbank AG, Präg-Gruppe, Bethge Immobilienanwälte, Destatis, www.lebo.de, www.meine-moebelmanufaktur.de, Bundesamt für Naturschutz, Öko-Institut e. V., Flickr.com, Pixelio.de
Druck: hansadruk und Verlags-GmbH & Co KG, Kiel
Layout/Grafik/Satz: Petra Matzen · Grabener Verlag GmbH
Abschlussredaktion: Bettina Liebler
Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem journalistischen Fachwissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Mehr Wohneigentum

Die Wohneigentumsquote ist in Deutschland in den vergangenen Jahren auf knapp 46 Prozent gestiegen. Im internationalen Vergleich ist das verhältnismäßig niedrig. In Großbritannien beträgt die Eigentumsquote 66 Prozent, in Belgien 78 Prozent und in Spanien 85 Prozent. Die regionalen Unterschiede in Deutschland sind groß. So wohnen in Bremen knapp 40 Prozent aller Einwohner in einer eigenen Wohnung, in Stuttgart knapp 33 Prozent, in Dortmund sogar nur 28 Prozent. In Hamburg und Düsseldorf wird nur jede vierte Wohnung von den Eigentümern bewohnt, in Frankfurt sogar nur jede fünfte. Schlusslicht der zehn größten deutschen Städte ist Berlin, wo nur etwa 15 Prozent der Wohnungen von den Eigentümern bewohnt werden. Aus den Zahlen ergibt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Größe der Stadt, der Höhe der Immobilienpreise und der Eigentumsquote.

Einbau einer Videoanlage

Dem nachträglichen Einbau einer Videoanlage in das Klingelbrett einer Wohnanlage müssen nicht alle Wohnungseigentümer zustimmen. Voraussetzungen: Die Kamera wird nur durch Betätigung der Klingel aktiviert und eine Bildübertragung erfolgt nur in die Wohnung, bei der geklingelt wurde. Die Bildübertragung muss nach spätestens einer Minute unterbrochen werden und die Anlage darf kein dauerhaftes Aufzeichnen von Bildern ermöglichen. Dann kann der Einbau gemäß § 22 Abs. 1 WEG verlangt und mehrheitlich beschlossen werden (BGH, Urteil vom 08.04.2011, V ZR 210/10, DWE 2011, 106). In einem anderen Fall hat der BGH entschieden, dass eine Überwachung des Eingangsbereichs einer Wohnungseigentumsanlage zur Vermeidung von Straftaten grundsätzlich zulässig ist, allerdings nur dann, wenn damit keine Überwachung des gesamten Treppenhauses einhergeht (BGH 24.03.2013, V ZR 220/12).

Wohnungseingangstüren sind Gemeinschaftseigentum



Foto: © Lebo GmbH, Bocholt, www.lebo.de

Teile des Gebäudes, die für dessen Bestand, Sicherheit oder äußere Gestaltung wesentlich sind, können nicht Gegenstand des Sondereigentums sein (§ 5 Abs. 2 WEG). Das gilt sogar, wenn sie sich in Räumen befinden, die im Sondereigentum stehen. Der Bundesgerichtshof hat daher entschieden, dass Wohnungseingangstüren gemeinschaftliches Eigentum sind. In Teilungserklärungen werden derartige Bauteile häufig dem Sondereigentum zugeordnet, zum Beispiel Fenster. Eine solche Zuordnung ist aber nichtig, da sie gegen zwingendes Recht verstößt (BGH, 25.10.2013, V ZR 212/12).

Gas, Öl, Pellets – Welche Heizung ist die beste?

Welche Heizung richtig ist, hängt vom Haustyp, von den Präferenzen des Immobilieneigentümers und vom verfügbaren Platz ab. Auch die Preisentwicklung der verschiedenen Energieträger und die örtlichen Gegebenheiten spielen eine Rolle, wenn der Einbau einer neuen Heizung ansteht. Vorteile von Gasheizungen sind der geringe Platzbedarf und die niedrigen Anschaffungskosten. Seit der Liberalisierung des Energiemarktes sind Verbraucher frei in der Wahl ihres Gasanbieters. Für den Betrieb einer Ölheizung spricht nicht nur die lange Lebensdauer – Ölheizungen mit Brennwerttechnik zählen zu den effizientesten Heiztechniken überhaupt. Pelletheizungen sind nicht nur umweltfreundlicher, auch deren Brennstoff ist deutlich günstiger als Gas oder Öl. Nachteilig sind die höheren Anschaffungskosten und das Pellet-Lager. Die Alternativheizungen sind Wärmepumpen und Solarthermie. Wärmepumpen sind in der Anschaffung zwar teuer, dafür aber hocheffizient. Reine Solarthermie wird wegen der hohen Anschaffungskosten und des großen Platzbedarfs der Energiespeicher bislang nur von wenigen Haushalten genutzt.

Mietpreise: 15 Prozent der Vermieter erhöhen die Miete nie



Foto: © Till Westermeyer, Flickr.com

Der häufigste Grund für eine Mieterhöhung ist ein Mieterwechsel.

Steigende Mieten beunruhigen die Bundesbürger, doch 15 Prozent der deutschen Vermieter erhöhen die Miete nie, obwohl sie das nach der jetzigen Rechtslage könnten. Das zeigt eine repräsentative Studie von immowelt.de. So oft erhöhen Vermieter den Mietpreis: häufiger als alle zwei Jahre drei Prozent, alle zwei bis drei Jahre 14 Prozent, alle drei bis fünf Jahre 29 Prozent, alle fünf bis zehn Jahre 26 Prozent, seltener als alle zehn Jahre 13 Prozent, nie 15 Prozent. Als Gründe für eine Mieterhöhung werden genannt: Mieterwechsel, gestiegene Vergleichsmiete, Sanierungs-/Modernisierungsmaßnahmen, Inflationsausgleich, Staffelmietvertrag, Wunsch, höhere Einnahmen zu erzielen.

Gewerbliches Mietrecht: Instandhaltung

Vermieter eines Gewerbeobjektes dürfen die Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten grundsätzlich auf den Mieter abwälzen. Formulklauseln sind dafür aber nur geeignet, wenn sie sich auf Schäden beziehen, die dem Mietgebrauch oder der Risikosphäre des Mieters zuzuordnen sind. Eine vollständige Übertragung ist mit Hilfe einer Formulklausel nicht möglich. Daher ist die Allgemeine Geschäftsbedingung in einem Pachtvertrag, die den Pächter verpflichtet, sämtliche Kosten für Ersatz und Reparaturen an Gebäuden, Anlagen, Maschinen, Einrichtungen und Zubehör zu tragen, unwirksam. Unzulässig sind Formulklauseln insbesondere dann, wenn auch Arbeiten am Dach, an tragenden Gebäudeteilen oder an der Außenhülle erfasst werden, da die Erhaltung des Pacht- oder Mietobjekts zu den Hauptleistungspflichten des Vermieters/Verpächters gehört (LG Hannover, 29.04.2013, 9 S 43/12, Info M 7/13).

... Fortsetzung von Seite 1

So reichen einem ProfiMakler wenige Besichtigungen, weil diese mit den Interessenten schon zahlreiche Details in Vorgesprächen besprochen haben.

• Wie prüft der Makler die Bonität der Interessenten?

Interessenten müssen Ihre Immobilie nicht nur haben wollen, sondern auch finanzieren. Dazu muss ein Makler prüfen, ob die neuen Käufer Ihr Haus auch bezahlen können und ob deren Finanzierung passt.

• Wie behandelt der Makler Ihr Vermögen?

Ein guter Makler nimmt Immobilien nur zum marktgerechten Preis in Auftrag, denn nur zu diesem Preis ist das Haus oder die Wohnung in einem realistischen Zeitraum abzusetzen.

Lassen Sie sich nicht durch angebliche Höchstpreise locken. Wenn einige Makler behaupten, Ihre Immobilie zu einem Spitzenpreis zu verkaufen, so ist dies bestenfalls ein Lockversuch. Professionelle Arbeit hat ihren Preis. Misstrauen ist angeraten, wenn Makler sich in der Werbung „provisionsfrei für den Verkäufer“ anbieten. „Welchen Grund soll ein Makler haben, auf sein Honorar zu verzichten?“, fragt Immobilien-Profi Westerheide „Will dieser Makler wirklich für den Eigentümer tätig werden, oder will er nur dessen Immobilie?“

Gleichermaßen ist Vorsicht geboten, wenn Makler sich für einen bestimmten Kunden um die Immobilie bemühen und diesen möglicherweise schon mitbringen. Wenn dieser Interessent dann auch noch ohne Zögern auf einen „hohen Preis“ einsteigt, droht Gefahr.

• Kämpft der Makler für Ihren Preis?

Wenn Sie gemeinsam mit dem Fachmann einen realistischen Verkaufspreis festgelegt haben, muss der Makler auch hartnäckig hinter diesem Preis stehen und dafür in der Verhandlung mit dem Käufer kämpfen.

• Kämpft der Makler für seinen Preis?

Ein Makler muss ein neutraler Vermittler bleiben. Das setzt zwingend voraus, dass dieser auch von beiden Parteien fair bezahlt wird. Nur in einigen Bundesländern wird die Courtage ausschließlich vom Käufer bezahlt. Dies ist nur auf den ersten Blick ein Vorteil für den Verkäufer! Ein schwacher Makler, der bei seiner Provision schon Zugeständnisse macht und seine eigene Leistung „billiger“ anbietet, wird auch bei Ihrem Verkaufspreis schwach werden. Dann haben Sie vielleicht 2.000 Euro an der Provision gespart, aber später 20.000 Euro beim Verkaufspreis verloren.

• Alleinauftrag oder Allgemeinauftrag?

Ihre Immobilie kann nur konzentriert verkauft werden, wenn diese an nur einer Stelle angeboten wird. Vielfach wird angenommen, ein gleichzeitiger Auftrag an mehrere Makler würde den Verkauf beschleunigen. Das Gegenteil ist der Fall. Meist wird durch das mehrfache Anpreisen einer Immobilie der Marktwert beschädigt.

Ein Makler, der Ihre Immobilie nur mitanbieten darf, schuldet Ihnen keine Leistung. Ein Makler, der einen Alleinauftrag unterschreibt, geht Ihnen gegenüber weitreichende Verpflichtungen ein.

• Was kostet ein Makler?

In den meisten Bundesländern gilt die Regel, dass Käufer und Verkäufer je drei Prozent Courtage (Provision) zahlen. Hier kommt noch die Mehrwertsteuer hinzu, so dass sich 3,57 Prozent vom Kaufpreis ergeben.



Wir suchen dringend ...

für unsere Kunden

Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser
und Villenanwesen in und im
Umkreis von Bielefeld!

Anders wohnen, anders konsumieren

Der Verkehr wächst, die Zersiedelung geht weiter, der Fleischkonsum nimmt zu, der Energieverbrauch steigt. Der Begriff Suffizienz steht in der Ökologie für das Bemühen um einen möglichst geringen Rohstoff- und Energieverbrauch und meint das rechte Maß in Bezug auf den eigenen Verbrauch, aber auch im Sinne von Entschleunigung. Gemeint sind beispielsweise kleinere Autos und Wohnungen, kürzere Wege, Nutzen-statt-Besitzen-Angebote. Das Öko-Institut (Freiburg) betont, dass es nicht allein um Veränderungen im individuellen Verhalten geht. Vielmehr brauche es Veränderungen in vielen Bereichen: bei Technologien, Märkten und Infrastrukturen, Wissen, Werten und Leitbildern. Das Ziel sei nicht Verzicht, sondern einfachere, kostengünstigere, weniger konfliktrträgliche Lösungen und ein Zugewinn an Lebensqualität.

Immobilien zur Altersvorsorge: Darauf kommt es an

In seiner Studie „Wohnimmobilien zur Altersvorsorge – Worauf muss man achten?“ untersuchte das Marktforschungsunternehmen empirica AG die Kriterien für die Auswahl von Wohnimmobilien für die Altersvorsorge. Investitionen lohnen sich besonders in den sogenannten LILA-Lagen, wo die Landschaft schön, die Infrastruktur gut, die Lebensqualität hoch und das Arbeitsangebot reichlich ist. Das könne auch im Osten, auf dem Land oder in Kleinstädten sein. Die Studie empfiehlt, ein besonderes Augenmerk auf „Schwarmstädte“ zu legen. Das sind Städte, in dem der Anteil der 20- bis 35-Jährigen weit über dem Durchschnitt liegt. Je mehr Zuwanderung durch junge Menschen eine Stadt verzeichnet, desto lebendiger werde sie. In der Folge würden mehr Kinder geboren und mehr Familienwohnungen gebraucht. Außerdem gelinge so eine Abkoppelung vom allgemeinen Trend zur Alterung der Bevölkerung.



WESTERHEIDEIMMOBILIEN Bielefeld e.K. Stephanusweg 6 · 33617 Bielefeld

Tel. 0521-91409-0 · Fax 0521-9140950 · E-Mail: info@westerheide.de · www.westerheide.de

Inhaber: Eckehart Westerheide · AG Bielefeld · HRB 15388

