



Zander Immobilien

Authentisch · Effizient · Unabhängig

PREISENTWICKLUNG

- ✓ Angermund ✓ Lintorf ✓ Hösel
- ✓ Breitscheid ✓ Eggerscheidt

ARTIKEL

- ✓ Ihre Immobilie im Erbschaftsfall
- ✓ Die Wichtigkeit eines Bausachverständigen
- ✓ Der gute Ruf des Immobilienmaklers

Inhalt

Vorwort	3
Eigenheim und Leben im Alter / Wohnalternativen	4 - 5
Vermietung einer Immobilie und Leistungen	6 - 7
Wieso ein Bausachverständiger Sinn macht	8 - 9
Besichtigung in 360°	10
Generationswechsel in Ratingen-Breitscheid	11
Angebot und Spezialisierung	12 - 13
Ihre Immobilie im Erbschaftsfall	14 - 15
Der gute Ruf des Immobilienmaklers	16 - 17
Preisentwicklungsstatistik Angermund, Lintorf, Hösel, Eggerscheidt, Breitscheid	18 - 19
Angebotspreise für Bestandsimmobilien, Ratingen Lintorf	20 - 21
Angebotspreise für Bestandsimmobilien, Ratingen Hösel, Eggerscheid, Breitscheid	22 - 23



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

so oft habe ich die Situation miterlebt, wie schwer eine Veränderung für Personen ist, die aus Ihrer lieb gewonnenen Umgebung aus- bzw. umziehen müssen, um Ihren neuen Lebensabschnitt anzutreten. Oftmals fließen dann die Tränen bei der Schlüsselübergabe. Tröstende Worte und positive Erläuterungen für die Zukunft verschaffen dann erstmals eine kleine Heilung der offenen Wunde. Jeder von Ihnen hat solche Veränderungen schon in seinem Leben erlebt. Sei es wegen eines Berufswechsels oder wegen der ersten gemeinsamen Wohnung mit der großen Liebe. Wer hat sich da nicht auch schon Gedanken oder Sorgen um seine Zukunft gemacht?

Die Vorfreude auf das Neue, lässt in dieser Situation viele Kräfte frei werden. Gewohnte Strukturen werden durchbrochen und eine neue Gestaltung des eigenen Lebens wird umgesetzt.

Wie Sie vielleicht schon gesehen haben, hat sich auch bei mir eine Veränderung ergeben. Seit dem 01.10.2017 habe ich das Büro auf der Speestraße 27, in Ratingen-Lintorf übernommen und biete jetzt meine Dienstleistung im eigenen Namen an. Viel bewährtes ist geblieben. So wird mich Frau Kleffmann weiterhin unterstützen und wir sind unter der gewohnten Rufnummer zu erreichen. Auch unser guter Dienstleistungsservice mit der individuellen Beratung hat sich in der Vergangenheit bewährt und bleibt bestehen.

Ich habe jedoch auch die Chance ergriffen, um etwas zu verändern: Wir freuen uns, Frau van Waasen in unserem Team begrüßen zu dürfen. Frau van Waasen ist Dipl. Ing. Architektin, Fachkraft für barrierefreies Bauen und Pflegediensthelferin und schließt somit die Lücke für eine neutrale Beratung, wenn es um Verkauf, Vermietung bzw. Umbau geht.

Es gibt Immobilien, die sich ausgezeichnet für einen Umbau in ein barrierefreies zu Hause eignen. Natürlich bleibt es auch dabei, dass Verkäufer keine Provision an uns zahlen müssen, wenn wir Ihr Haus vermarkten.

Weiterhin werden wir ab jetzt auf Eigentümer einen Schritt zugehen, die keinen Makler engagieren und Ihre Immobilien selber verkaufen. So bieten wir den Eigentümern kostenlos, eine 45 minütige Beratung an, wie man sich bei Besichtigungen verhalten sollte. Auch die Möglichkeit das Objekt in unserem Schaufenster und auf unserer Webseite darzustellen, unterstreicht unsere Vorhaben den Ruf des Maklers zu verbessern und hierfür keine Kosten zu erheben.

Darüber hinaus bietet ZANDER Immobilien den Eigentümern im Privatverkauf noch die Möglichkeit einzelne Dienstleistungen bei uns zu buchen. Unter anderem können Sie bei uns eine virtuelle 360° Grad Besichtigung Ihrer Immobilie anfertigen lassen oder wir erstellen Ihnen ein professionelles Exposé für Sie.

Jetzt wünsche ich Ihnen erstmal viel Spaß beim Weiterlesen und ich würde mich sehr freuen, Sie hier in unserem Büro begrüßen zu können.



Björn Zander
Geschäftsführer

Impressum:

Herausgeber: Björn Zander - Zander Immobilien, Speestr. 27, 40885 Ratingen.

Geschäftsführer: Björn Zander. Steuernummer: 147/5392/3282. Verantwortlich im Sinne des Mediengesetzes: Björn Zander. Die Veröffentlichung, Vervielfältigung, Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne vorherige Genehmigung der Zander Immobilien - Björn Zander nicht gestattet. Alle Rechte vorbehalten.

Alle Angaben ohne Gewähr. Auszüge von Texten: mpw-immobilien, LocaBerlin.de, Bildnachweise: eigene Fotos, www.fotolia.com, Druckerei: Preuß GmbH, Werbeagentur: www.B4UR.de

Das Eigenheim im Alter

Eigentlich war der Plan wie folgt: Im Alter sollte das Eigenheim den Lebensabend absichern. Mit Eintritt ins Rentenalter sollte die Immobilie abbezahlt sein und somit das niedrigere Einkommen aufgefangen werden.

Ist das Rentenalter erreicht, ist aber nicht nur der Mensch, sondern auch die Immobilie in die Jahre gekommen. Es stehen oft aufwendige Sanierungen an, die schnell die Rücklagen aufbrauchen können. Kommen dann noch Krankheit oder andere Schicksalsschläge hinzu, kann die Finanzlage schon mal prekär werden. Dann fehlen oft die finanziellen Spielräume für das erhoffte sorgenfreie Rentnerleben. Die Immobilie hat sich in „Betongold“ verwandelt.

Verkaufen oder Bleiben?

So kommt der Tag, an dem man über den Verkauf des eigenen Zuhauses nachdenkt. Man spielt mit dem Gedanken, was wäre wenn? Die Kinder sind aus dem Haus und eigentlich braucht man ja so viel Wohnfläche nicht mehr. Die Gartenarbeit wird anstrengend und die Hausarbeit wird Last. So gibt es vielerlei Gründe über einen Verkauf nachzudenken. Aber auf der anderen Seite ist es das liebevoll gewohnte Zuhause und viele Erinnerungen sind damit verknüpft.

Wie und wo will ich im Alter leben?

Diese Frage sollte man sich möglichst früh stellen. Dann, wenn man noch Ressourcen hat und sich körperlich und seelisch noch in der Lage sieht, einen Neuanfang zu wagen. Aber die Erfahrung in den Beratungsfällen zeigt immer wieder, dass die Menschen sich zwar zunehmend mit der Thematik beschäftigen, aber das Thema dann wieder auf die lange Bank schieben.

Vor allem gibt es die Unsicherheit, die „richtige“ Entscheidung zu treffen. Leider sieht die Realität oft so aus, dass die Entscheidung so lange aufgeschoben wird, bis das Schicksal durch Krankheit oder Pflegebedürftigkeit Fakten schafft.

Wo finde ich kompetente Unterstützung?

Diese Hürde gilt es den Menschen zu erleichtern. Dafür gibt es die Dienstleistung der Wohnberatung, die Menschen bei diesem Entscheidungsprozess begleitet. Vor allem sollte diese Beratung ergebnisoffen sein, es gibt nicht den einen Königsweg. Denn jeder Mensch ist anders, jede Lebensgeschichte einzigartig und die Bedarfe individuell verschieden. Hier gilt es, gemeinsam die optimale Lösung zu finden.

Warum tue ich, was ich tue?

Als sich vor einigen Jahren die Frage nach der Versorgung meiner Eltern stellte, machte ich zuerst eine Qualifizierung zum „Ehrenamtlichen Seniorenbegleiter“ und danach eine Ausbildung zum „Pflegedienstleister“. So wollte ich gerüstet sein, um gegebenenfalls eine Pflege in der Familie leisten zu können. Die Eltern wohnten weit weg und die Häuslichkeit war denkbar ungeeignet, da keineswegs barrierefrei. Viele Fragen zum Thema Wohnumfeldanpassung kamen auf. Darüber hinaus wurden wir als Kinder mit Themen wie Vorsorgemaßnahmen, Pflege und Finanzen konfrontiert. So kam der Stein ins Rollen und ich begann mich immer intensiver mit dem Thema zu beschäftigen und mich stetig fortzubilden. Heute bin ich Fachkraft für barrierefreies Bauen und Beraterin für technische Assistenzsysteme und brenne dafür, anderen Menschen mit meinem Wissen zu helfen, selbstbestimmt leben zu können.

Welche Wohnalternativen gibt es?

In diesem Spannungsfeld - Verkaufen oder Bleiben - gibt es noch kaum Beratungsangebote. „Zeigen Sie mir doch mal eine Immobilie, in die ich einziehen kann, bezahlbar und barrierefrei!“ werde ich oft angesprochen. In Ballungsräumen gibt es bekanntermaßen viel zu wenig bezahlbaren, barrierefreien Wohnraum oder gar freie Grundstücke. Neue innovative Lösungen müssen also gefunden werden. Wichtig ist es an dieser Stelle, den Menschen in der Beratung weitere Optionen aufzuzeigen. Ist die Entscheidung gefallen, wohnen bleiben zu wollen, aber außer dem „Betongold“ sind keine Finanzmittel vorhanden, könnte man über einen Verkauf mit lebenslangem Wohnrecht nachdenken.

So werden Barmittel zum Umbau frei und man kann im gewohnten Umfeld bleiben. Oder man könnte die eigene Immobilie an- oder umbauen zum Mehrgenerationenwohnen mit den Kindern oder einen Neubau im Garten verwirklichen.

Kommt es doch zu einem Verkauf, muss ein Wertgutachten erstellt werden, das Haus ausgeräumt, der Umzug organisiert und jede Menge Behördengänge und Anträge gestellt werden.

Am aller wichtigsten ist hier aber die Frage nach der Wohnalternative, das Finden der richtigen Wohnform. Soll es eine schwellenlose Wohnung oder ein barrierefreier Neubau-Bungalow sein, eine Senioren WG, ein Mehrgenerationenhaus, eine Seniorenresidenz, Wohnen mit Assistenz oder doch lieber auswandern? Fragen über Fragen!

Welchen Weg Sie auch immer einschlagen werden, ob Sie sich verändern oder wohnen bleiben. Ich als Wohnberaterin unterstütze Sie bei der Entscheidungsfindung und begleite Sie auf dem Weg zu Ihrem Zuhause im Alter.



Sabine van Waasen
Wohnalternativen
0 21 02 - 14 55 55 0
info@wohn-alternativen.de
www.wohn-alternativen.de

Die Firma WOHNalterNATIVEN, unser Partner im Bereich Seniorenimmobilien bietet Ihnen ein Rundum-Sorglos-Paket beim Übergang in einen neuen Lebensabschnitt an



Umzugsservice

- ✓ Das Rundum-sorglos-Paket beim Übergang in einen neuen Lebensabschnitt
- ✓ Wertschätzende Unterstützung bei der Haushaltsauflösung
- ✓ Behördengänge/Koordination von Firmen und Terminen
- ✓ Handwerkerservice
- ✓ Begleitung bei der Wohnungssuche
- ✓ Erstellen eines Möbelstellplans für die neue Immobilie
- ✓ Barrierefreie Anpassung der neuen Immobilie



Immobilien vermieten ist doch ganz leicht -

– denken Sie?! Dann kann es ja losgehen. Anzeigen schalten, besichtigen, den Mietvertrag vorbereiten. Aber ist es heutzutage wirklich so einfach, eine Immobilie zu vermieten?

Mit den gesetzlichen Neuregelungen zum Mietrecht gilt auch das sogenannte Bestellerprinzip bei der Beauftragung eines Maklers. Das bedeutet konkret, dass derjenige die Maklerprovision bezahlt, der einen Makler zur Vermittlung von Wohnungsmietverträgen bestellt – ihn also mit der Vermarktung beauftragt. Zuvor wurden diese Kosten meist auf den neuen Mieter übertragen.



Damit stellt sich die Frage: Ist es für Sie bei der Mieter-Suche günstiger, einen Makler zu beauftragen oder die Vermarktung selbst in die Hand zu nehmen? Deshalb brauchen Sie die richtige Strategie, um Ihre Immobilie optimal zu vermieten. Hierfür ist der richtige Mietpreis ein wesentlicher Grundbaustein. Eine überteuerte Immobilie ist auch in Zeiten, in denen die Nachfrage größer ist als das Angebot, schwer zu vermieten. Potenzielle Mieter werden durch einen zu hohen Mietpreis abgeschreckt und wechseln öfter die Immobilie. Deshalb ist der richtige Mietpreis enorm wichtig. Ein längerer Leerstand bedeutet Mietausfall, die Nebenkosten müssen Sie zudem weiter tragen.



Mietnomaden! Infos zu Ihrem Schutz

Unser kostenfreies Magazin

Unserem kostenlosen Magazin „Mietnomaden“ (28 Seiten) können Sie viele Informationen, Tipps und Anregungen entnehmen.

Sie erhalten dieses bei uns im Ladenlokal auf der **Speestrasse 27 in Ratingen-Lintorf**.

Oder bestellen Sie es über unsere Emailadresse **info@zanderimmobilien.de**

Gerne schicken wir Ihnen dieses auch per Post zu!

Unsere Leistungen:

Langjährige Erfahrung bei der Vermietung

Vorbereitung:

- ✓ Beratung des Vermieters
- ✓ Objekt-Datenerfassung
- ✓ Mietpreis- und Zielgruppenanalyse
- ✓ Unterstützung bei der Erstellung des Energieausweises und der Nebenkostenübersicht

Marketing:

- ✓ Objektfotos inkl. Weitwinkelaufnahmen und Nachbearbeitung
- ✓ Farbige Grundrisse nach Ihrer Vorlage

Objektexpose:

- ✓ Virtuelle 360 Grad Rundgang
- ✓ Immobilienpräsentation
- ✓ ZanderImmobilien Homepage
- ✓ Internetportale
- ✓ Präsentation im ZanderImmobilien Büro

Vorteile:

Es entstehen Ihnen, bei der Vermarktung Ihrer Immobilie in Eigenregie, Kosten für Inserate und der Faktor Zeit ist ein wesentlicher Punkt über den Sie nachdenken sollten. Bei der Entscheidung sollten Sie nicht allein die Höhe der Makler-Provision als Kriterium heranziehen. Hierdurch haben Sie mehr Zeit für Ihre Familie, oder sind Sie vielleicht eingespannt im Job? Haben Sie noch keine Erfahrung als Vermieter? Wir übernehmen neben den Besichtigungen alle darüber hinaus anfallenden organisatorische Aufgaben. Bei der richtigen Auswahl des Mieters nehmen wir Ihnen den Druck von immer aufdringlicher werdenden Interessenten. Gerade in den Ballungsgebieten, wo das Mietangebot knapp ist, greifen Interessenten zu hartnäckige Strategien.

Durchführung:

- ✓ Anfragemanagement (Auskünfte zum Objekt)
- ✓ Vorauswahl der Interessenten
- ✓ Besichtigungstermine
- ✓ Einholung einer Bonitätsauskunft

Abschluss:

- ✓ Mietvertragsverhandlungen
- ✓ Mustervertrag Haus & Grund
- ✓ Übergabe inkl. Protokoll

Unsere Vermittlungsgarantie:

- ✓ bis zu **36-Monate-Garantie**
Kostenlose Neuvermietung durch ZanderImmobilien, falls das durch uns vermittelte Mietverhältnis innerhalb von 24-36 Monaten enden sollte.

Preis:

- ✓ 2 Netto-Kaltmieten + 19% MwSt. **(24 Monate)**
- ✓ 3 Netto-Kaltmieten + 19% MwSt. **(36 Monate)**

Durch unsere Neutralität puffern wird die angespannte Situation ab und schützen sie vor unangenehmen Situationen. Denn einmal vermietet, ist der Mieter Besitzer Ihrer Immobilie. Überlegen Sie also genau, wem Sie Ihre Immobilie überlassen wollen. Wir prüfen deshalb sorgfältig und umfangreich, bevor wir Ihnen den passenden Mieter vorstellen.

Gerne möchten wir Sie noch darauf hinweisen, dass Sie unsere Rechnung beim jährlichen Steuerausgleich geltend machen können.

Bitte sprechen Sie uns an.

Wieso ein Bausachverständiger beim Kauf, aber auch beim Verkauf Sinn macht.

Interview mit Herrn Kathrein, Bausachverständiger, Energieberater und Fördermittelberater.

Es ist kaum zu verstehen, warum beim Kauf einer Immobilie selten ein Sachverständiger zu Rate gezogen wird, obwohl der Erwerb einer Immobilie, bei den meisten Personen die höchste Investition des Lebens ist. Aber auch für Verkäufer oder einen Makler kann es Sinn machen, auf

professionelle Hilfe zurückzugreifen. Jeder der Mal ein gebrauchtes Auto gekauft hat, weiß mittlerweile, dass es Sinn macht, das Auto durch eine unabhängige Werkstatt überprüfen zu lassen. Wieso geschieht dies eher selten bei einer Immobilie?



Zander: Welche Gründe sehen Sie, warum Käufer nicht öfters auf Sie zurückgreifen?

Kathrein: Ich denke, hier gibt es verschiedene Faktoren! Viele Käufer geben sich mit der äußeren Betrachtung zufrieden und vergessen hinter die Kulissen zu schauen. Ein altes Bad in Manhattan grau oder die alten Terrakotta - Fliesen im Wohnzimmer - hier kann man die Sanierungskosten noch selbst einschätzen. Besonders bei älteren Immobilien ist auf einiges mehr zu achten: Feuchtigkeit, Altlasten,

Elektrik, Wasserleitungen und Zustand des Daches sind nur einige der vielen Punkte die zu beachten sind. Wichtig hier, dass was man nicht sieht, ist das Teure. Aber auch die angespannte Situation auf den Markt führt dazu, dass viele Interessenten die Sorge tragen, vom Verkäufer nicht berücksichtigt zu werden, wenn Sie mit einem Sachverständigen auftreten. Es gibt schließlich „unskeptische“ Interessenten, die vor der Türe stehen und die Immobilie erwerben wollen.

Zander: Was hat denn ein Verkäufer bzw. ich als Makler davon, Sie zu Rate zu ziehen?

Kathrein: Ich kann die Schwachstellen des Objektes erörtern und die Kosten der Sanierung kalkulieren. Sollte der Keller Feuchtigkeit aufweisen, morsche Holzfenster vorhanden sein oder die veraltete Heizungsanlage einen Verkauf verhindern, so kann man mit meinem aufgestellten Sanierungsplan dem zukünftigen Käufer unabhängig informieren. Jetzt kann sich der Käufer ein besseres Bild von der Situation machen. Der Verkäufer bzw. Sie als Makler sind gut informiert und können auf die Schwachstellen des Objektes eingehen und Lösungsansätze anbieten.

Zander: Welche weiteren Vorteile haben Käufer, wenn diese mit Ihnen zusammenarbeiten?

Kathrein: Bei uns weiß der Käufer, ob der Kauf der Immobilie ein Fass ohne Boden wird. Vergessen wir nicht, dass beim Unterschreiben eines Kaufvertrages alle Risiken auf den Käufer übergehen und solange man dem Verkäufer keinen Vorsatz nachweisen kann, wird man auf dem Schaden sitzen bleiben. Das kann im schlimmsten Fall einen Total Schaden, wie bei einem Schimmelbefall auf Grund von Bauschäden sein. Deswegen bewerten wir mit dem Käufer den Zustand der Immobilie, erstellen einen Sanierungsfahrplan, ermitteln die Sanierungskosten und Planen auch mögliche Fördermittel mit ein.

Zander: Stichwort Fördergelder – bitte gehen Sie näher auf diesen Punkt ein?

Kathrein: Als unabhängiger und beim Bundesamt zertifizierter Energieberater kann ich direkt alle Fördermittel mit in den Sanierungsplan aufnehmen. Die Käufer sind dann wesentlich besser für die Finanzierungsverhandlungen mit Ihrer Bank aufgestellt, weil Sie klar den Wert des Hauses und die Wertsteigerung durch anstehende Sanierungen darlegen können, Sie die Immobilienförderung der KfW und die Förderung durch energie-effiziente Sanierung oder barrierefreien Umbau mit berücksichtigen können.

Hier darf man auch nicht vergessen, dass meine Dienstleistung dann zur Hälfte im Rahmen einer KfW Förderung übernommen wird.



Zander: Sie sprachen Ihre Kosten an. Mit wieviel muss ich rechnen, wenn ich Ihre Dienstleistung in Anspruch nehme?

Kathrein: Natürlich ist das abhängig vom Aufwand und der Größe des Objektes. Gerne können mich Kunden dazu ansprechen, aber Grundsätzlich wird der Nutzen immer wesentlich höher sein als meine Kosten.

Zander: Endet Ihre Arbeit mit dem Erstellen des Sanierungsfahrplan und der Erläuterung der Fördermittel?

Kathrein: Wenn der Käufer es wünscht, dann ja. Aber selbstverständlich stehe ich gerne bei allen Fragen und Schritten der Umsetzung während der Sanierung zur Seite. Gebe mit meinem unabhängigen und gewerksübergreifenden Know How, dem Käufer die Sicherheit welche er braucht, um entspannt zu seinem Ziel zu kommen und begleite ihn bis hin zum Einzug in das Traumhaus.



Thomas Kathrein, seit 10 Jahren selbstständig in Ratingen und im Norden von Düsseldorf tätig: Sachverständiger Wärme-Energie-Feuchte-Lüftung, Bauwerksdiagnostiker TÜV Süd, Energieeffizienzberater Befo - KfW - Dena.
Zu erreichen unter:
www.bauwerksdiagnostik-nrw.de
info@bauwerksdiagnostik-nrw.de
Mobile 0176 - 23 59 82 00

BESICHTIGUNG in 360° - eine Innovation bei Immobilienbesichtigungen.

ZANDER Immobilien bietet den Käufern die Möglichkeit, die Immobilie vorab online zu besichtigen.

Aussagekräftiger als einzelne Bilder, mit der Möglichkeit eigenständig Ihren Rundgang im Objekt zu gestalten. Sie vergrößern oder verkleinern Ihren Blickwinkel und verschaffen sich selbst erste Eindrücke.

Vorteile für den Eigentümer:

- ✓ Ihre Immobilie wird noch schneller verkauft oder vermietet.
- ✓ Sie bestimmen für den Tag der 360°-Aufnahme, was Sie zeigen möchten und was nicht. Wir anonymisieren Fotos und andere intime Dinge, die bei einem Rundgang nicht gezeigt werden sollen.
- ✓ Auch der 360°-Rundgang wird nur für registrierte Nutzer freigeschaltet.
- ✓ Sie haben wesentlich weniger Aufwand (Verunreinigung) durch Besichtigungen vor Ort, da nur die final interessierten Personen tatsächlich Ihr Haus betreten werden.
- ✓ Sie sparen wertvolle Freizeit.



Die Verkäuferin eines Einfamilienhauses meinte zur 360° Besichtigung:

„... ich war begeistert, wie flink die Aufnahmen gemacht wurden. Es war nur ein Termin von einer Stunde notwendig und unser Haus war fertig für die Onlinebesichtigung. Ich konnte bei den Besichtigungen merken, dass die Interessenten sich mit unserem Haus beschäftigt hatten und habe mich gefreut, wenn zum Beispiel bemerkt wurde, dass die kleine Sitzecke in der Küche, die ich selbst für unsere Kinder entworfen hatte gut bei den Interessenten ankam. Nach nur insgesamt 4 realen Besichtigungen hatten wir konkrete Kaufpreisangebote!“

Vorteile für Interessenten:

- ✓ Sie schauen einfach in Ruhe zu der Zeit, die Ihr persönlicher Tagesablauf frei gibt.
- ✓ Sie sparen sich weite Anfahrten und können nach der virtuellen Besichtigung aufgeworfene Fragen mit uns telefonisch klären.
- ✓ Sie kennen sich bei der anschließenden Begehung vor Ort schon im Haus aus und können sich auf die für Sie interessantesten Punkte konzentrieren.

Vorteile für Makler:

- ✓ Weniger Terminabsprachen mit Eigentümern und Interessenten.
- ✓ Bessere Selektionsmöglichkeit der Interessenten.
- ✓ Die Qualität unserer Arbeit wird erhöht, da wir den Eigentümern keine Besichtigungstouristen vorstellen.
- ✓ Wir können uns mehr Zeit für die individuellen Besichtigungen nehmen.

Generationswechsel

in Ratingen-Breitscheid, der Hidden Champion im Norden



Die heutigen Senioren werden nicht nur immer älter; sie bleiben auch bis ins hohe Alter fit. Es bieten sich viele Möglichkeiten den Ruhestand aktiv und „unruhig“ zu gestalten. Die Folge dieser Entwicklung: das Altersbild wandelt sich. Die Menschen sehen in der dritten Lebensphase immer stärker die Chance zur Selbstverwirklichung ohne Druck von außen und mit eigenen Entscheidungen. Diese neue Silver-Age-Generation steht stärker mitten im Leben als ihre Vorgänger. Durch einen aktiven Lebensstil stehen nun Reisen an und andere aktive Freizeitformen sind neuer Alltag. Das liebe gewordene Zuhause hat sich verändert. Die Kinder sind lange aus dem Haus und leben ihr eigenes Leben – oft weit entfernt. Die gewohnte Umgebung vergrößert sich mit den Jahren und kann irgendwann zum Ballast werden. Es kommt zum Nachdenken und Umdenken. Die neue Lebensphase wird rechtzeitig und ohne Druck geplant.

Selten kommt es vor, dass die Kinder das Elternhaus übernehmen, da sie beruflich flexibel bleiben müssen und teilweise schon ihre eigene Immobilie bewohnen oder nach dem Studium in eine andere Stadt ziehen. Die Arbeitswelt ist flexibler geworden und fordert ihren Tribut. Andere finden nicht nur einen Lebenspartner, sondern eine dauerhafte zweite Heimat.

In den letzten Jahren nehmen wir diesen Generationswechsel in Breitscheid wahr. In den 1970er bis in die 90er Jahren wurden im nördlichsten Ratinger Stadtteil viele Häuser und Wohnungen gebaut. In den letzten Jahren konnten wir hier immer wieder Immobilien erfolgreich an junge Familien mit Kindern vermitteln. Dies liegt nicht nur an der attraktiven Preisgestaltung der Immobilien und dem ausgebauten Breitscheider Kreuz, welches das Rheinland mit dem südlichen Ruhrgebiet und Düsseldorf verbindet. Die weitläufigen Landschaftsschutzgebiete umfassen das historische Wasserschloss Linnep, welches zusammen mit der Waldkirche eingebettet in der malerischen Natur den Freizeitwert enorm erhöhen. Breitscheid hat sich in den letzten Jahren zu einem topp attraktiven Stadtteil entwickelt.

Hier beginnen die ersten Hügel des Vorbergischen Landes und das Ruhrtal schafft Höhenzüge bis zum Baldeney See, die einzigartig im Rheinland sind. Hier verbinden sich rheinische Lebenslust, bergische Gemütlichkeit und ehrliche Ruhrpott-Mentalität.

Der große Real Markt mit seinem Shop in Shop-System sowie ein nagelneuer Baumarkt und ein großes Gartencenter schaffen eine eigenständige Infrastruktur. Ein Waldkindergarten und eine Grundschule liegen zentral am Mintarder Berg. Sehr zu schätzen wissen viele Breitscheider die Nähe zum nahegelegenen südlichen Ruhrgebiet. Die Ruhrauen in Mülheim-Mintard sind nur einen Katzensprung entfernt. Von hier aus können sie wählen, ob sie das liebenswerte Dorf Lintorf anfahren mit seinen vielfältigen Einzelhandelsgeschäften, Banken, Ärzten und Apotheken sowie einer gut sortierten Gastronomie oder doch lieber den historischen romantischen Stadtkern von Essen-Kettwig bevorzugen.



Privatverkauf für Eigentümer

Unser kostenfreies Magazin

Unserem kostenlosen Magazin „So verkaufen Sie Ihre Immobilie schnell und sicher“ (32 Seiten) können Sie viele Informationen, Tipps und Vorgehensweise entnehmen.

Sie erhalten dieses bei uns im Ladenlokal auf der **Speestrasse 27 in Ratingen-Lintorf**.

Oder bestellen Sie es über unsere Emailadresse **info@zanderimmobilien.de**

Gerne schicken wir Ihnen dieses auch per Post zu!

Zander Immobilien ist spezialisiert auf private Wohnimmobilien in Ratingen und Umgebung.

Dabei konzentrieren wir uns auf:

- ✓ Familien, Singles oder Paare, die hier ihr neues Zuhause suchen
- ✓ Geschäftsleute, die eine repräsentative Adresse benötigen
- ✓ Kapitalanleger, die eine gewinnbringende Immobilie mit nachhaltiger Wertsteigerung suchen und
- ✓ Senioren, die Wohnalternativen für ihren Lebensabend wollen.

Und das ist unser Leistungsspektrum:

- ✓ Eigentümer-Login
- ✓ Beschaffung von Objektunterlagen
- ✓ Grundrissoptimierung
- ✓ Objektfotografie
- ✓ 360° Panorama-Tour
- ✓ Energieausweis
- ✓ Nachbarschaftsflyer
- ✓ Online-Suchkundendatenbank

Ihre Immobilie im Erbschaftsfall

Die Last des Abschieds und auch die des Nachlasses!

Wenn die Eltern oder auch ein nahestehender Verwandter versterben, ist da zunächst die tiefe Trauer über den Verlust des geliebten Menschen, die bewältigt werden muss und übermächtig sein kann. Erinnerungen an gelebte Momente kommen hoch, Sehnsucht stellt sich ein und gerade als Kind fühlt man sich alleine gelassen und hilflos gegenüber den gesamten Gefühlen, die einen übermannen, während das eigene Leben beruflich wie privat weiterläuft. Doch das alles muss irgendwie zwischenzeitlich ad acta gelegt werden, da der Nachlass geregelt werden muss.

Im Falle eines geerbten Immobilienvermögens, das nicht zu Lebzeiten, sondern erst mit dem Ableben vermacht wird, stellt sich die alles entscheidende Frage:

„Soll ich mein neues Eigentum verkaufen? Es besser vermieten? Oder möchte ich es für mich bzw. meine Kinder behalten?“

Der spezielle Fall: die Erbengemeinschaft

Diese bildet sich, wenn die Geschwister zu gleichen Teilen bevorteilt sind und sie kann mitunter kompliziert sein. Wenig, schlechter oder gar kein Kontakt macht die Kommunikation schwierig. Sind Brüder und Schwestern im harmonischen Einklang, können die Ansichten über das Verfahren mit dem neuen Besitz trotzdem gänzlich unterschiedlich sein.

Verkauf durch die Miterben – alle müssen mitziehen

In der Erbengemeinschaft gehört alles allen zusammen. Der einzelne Miterbe hat also keinen Anteil an einem zur Erbschaft gehörenden Haus bzw. eine Wohnung. Soll eine Nachlassimmobilie verkauft werden, können dies daher nur alle gemeinsam



tun. Nicht selten scheitert der Verkauf eines Grundstücks daran, dass einzelne Erben – unabhängig von der Höhe ihrer Erbquote – sich weigern, sei es aus wirtschaftlichen, persönlichen oder strategischen Gründen. Worüber der einzelne Miterbe dagegen allein verfügen kann ist sein Erbteil, also seine Quote an allen Nachlassgegenständen. Dabei ist jedoch das Vorkaufsrecht der übrigen Mitglieder der Erbengemeinschaft zu beachten.

Vermieten, Renovieren etc. - die Verwaltung der Immobilie in der Erbengemeinschaft

Mindestens ebenso streitträchtig wie der Verkauf einer Immobilie im Eigentum einer Erbengemeinschaft ist deren Verwaltung. Zu den Verwaltungsmaßnahmen bei Immobilien gehören zum Beispiel Baumaßnahmen, die Vermietung an Dritte oder auch Vertragsschlüsse mit Hausverwaltungen.

Nutzungsregelung - wenn einzelne Erben das geerbte Haus bewohnen

Komplex ist die Lage auch bei Immobilien, die nicht vermietet sind und die einzelne Miterben nutzen wollen bzw. sollen. Erbrechtlich hat zunächst einmal jedes Mitglied der Erbengemeinschaft ein Recht zur Nutzung des zur Erbschaft gehörenden Wohnhauses bzw. der Eigentumswohnung. Das gilt aber nur, soweit dadurch die Nutzung der übrigen Miterben nicht beeinträchtigt wird. In der Praxis helfen diese Grundsätze kaum. Hier müssen sich die Miterben auf eine Nutzung bzw. Benutzungsregelung einigen.

Wichtig für Sie zu wissen: Die Erbschaftssteuer. In welcher Höhe erbt der Staat mit?

Grundsätzlich sind Hinterlassenschaften in Deutschland zunächst steuerpflichtig. Dies bedeutet jedoch nicht unweigerlich, dass Sie de facto Abgaben an den Fiskus zu leisten haben. Was also können Sie tun, damit das Finanzamt Sie nicht abkassiert?

Schritt Nummer 1 ist es, den Ihnen zustehenden Freibetrag, der Ihre Steuerabführung vermindert, zu nutzen, denn: Diese Summe wird Ihnen von Ihrem Vermögensanteil abgezogen und nur auf den Rest haben Sie die Abgaben zu entrichten. Allerdings können Sie diesen Freibetrag nur einmal innerhalb von 10 Jahren nutzen.

Die Entscheidung – Diese drei Wege können Sie gehen:

Sie übernehmen die Immobilie und zahlen Ihre Geschwister aus oder Sie verkaufen den Besitz. Alternativ vermieten Sie Ihr gemeinschaftliches Eigentum.

In allen Fällen sollten Sie erst einmal wissen, welchen Preis Ihre Immobilie am Markt tatsächlich erzielen kann. Auch für eine Vermietung ist der Wert der Immobilie entscheidend, um den richtigen Mietzins zu kalkulieren.

Möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen und setzen Sie den Kaufpreis zu hoch an, findet sich kaum ein potentieller Käufer. Wenn Sie dann mit einer Kaufpreissenkung abkürzen wollen, mindert das den Eindruck Ihrer Immobilie, schnell wird diese als „Ladenhüter“ abgestempelt.

Für die realistische, emotionslose Einschätzung müssen Sie deshalb nicht nur die vielfältigen Faktoren wie z. B. Zustand, Baujahr, Größe, Besonderheiten uvm. berücksichtigen, sondern auch und gerade die aktuelle Marktsituation: In welcher Lage und welchem Umfeld befindet sich Ihr Haus? Welche vergleichbaren Immobilien werden derzeit angeboten und zu welchem Preis?

ZANDER Immobilien bietet Ihnen eine kostenlose Wertermittlung und eine umfangreiche Beratung in einem Erstgespräch an. Sie entscheiden dann, wo die Reise hingehen soll.

Der gute Ruf des Immobilienmaklers...?

Immobilienmakler genießen keinen guten Ruf. Als Berufsgruppe rangieren sie auf ähnlich schlechtem Platz wie Politiker und Journalisten – ganz hinten!



Woher kommt nun der schlechte Ruf des Maklers in Deutschland? Fest steht, es gibt Immobilienmakler, die gelinde gesagt nicht immer einen besonders guten Eindruck hinterlassen. Warum ist das so? Es herrscht ein gewaltiger Wettbewerb unter den Immobilienmaklern. Dieser entsteht dadurch, dass die Zugangsvoraussetzungen zu diesem Beruf vergleichsweise einfach sind. So saugt dieser Berufsstand natürlich auch Menschen auf, die ohne fundierte Ausbildung schnell zum Erfolg kommen möchten. Ein winziger Teil schafft das dann auch durch Fleiß, Service, Freundlichkeit und Höflichkeit zu den Auftraggebern und den Suchenden. Ein sehr viel größerer Teil stürzt ebenso schnell wieder ab.

Ein weiterer Aspekt ist nicht allein die oft fehlende Ausbildung, sondern der fehlende gute und respektvolle Umgang mit den Eigentümern und den Interessenten. Nicht nachzuvollziehen ist, wenn manche Immobilienmakler bei Besichtigungen alle Interessenten zum gleichen Zeitpunkt bestellen, teilweise aus Bequemlichkeit und Zeitersparnis, teilweise auch mit dem Kalkül, die Interessenten durch die sichtbare Konkurrenz psychologisch zu verunsichern und unter Druck zu setzen. Vergessen wir nicht, dass der Käufer eine Provision zahlt. ZANDER Immobilien ist es daher sehr wichtig, den Interessenten eine wertschätzende, individuelle Besichtigung und Beratung anzubieten.

Ist ein Eigentümer entschlossen zu verkaufen und wünscht er sich einen Makler, der den Verkauf begleitet, so hat der Eigentümer die Qual der Wahl. Welcher Makler ist der Richtige? Ist der Makler der Beste, der mit dem höchsten Kaufpreisversprechen aufwartet oder doch evtl. derjenige, der eine realistische Markteinschätzung vorträgt?

Es passiert leider, dass Eigentümer sich durch hohe Kaufpreisversprechen blenden lassen und ihr Objekt einem unseriösen Makler anvertrauen. Schnell merken die meisten Verkäufer, dass Interessenten ausbleiben. Das Objekt hängt als Ladenhüter im Internet und auch wenn später der Preis gesenkt wird, finden sich nur schwerlich Interessenten, da das Objekt zuvor ja schon gedanklich von den Suchenden aussortiert wurde.

Ist der Angebotspreis gut gewählt, so steigt die Interessentenzahl und bei der jetzigen Marktlage wird nicht selten mehr geboten als der Angebotspreis, um das Traumhaus tatsächlich erwerben zu können.

ZANDER Immobilien legt großen Wert darauf, dem Eigentümer eine realistische Wertermittlung vorzulegen und nicht bei der ersten Besichtigung eine vage Schätzung abzugeben. Anhand unserer fundierten Preisanalyse, bei welcher wir alle Gewerke, Alter und Ausstattung berechnen, individuelle wertbildende Faktoren und die aktuelle Marktlage berücksichtigen, können die Eigentümer sehr gut nachvollziehen, wie der Wert Ihrer Immobilie zustande kommt.

Für Unmut gegen Makler sorgt auch die Höhe der Provisionsabrechnung einiger Makler, von bis zu 7,14 Prozent Provision (Verkäufer und Käufer je 3,57 Prozent inkl. MwSt.). Die Beteiligten sehen nur, dass der Makler ein- oder zweimal die Tür aufgeschlossen hat und dann eine hohe Provision berechnet und fragen sich, wofür überhaupt, der Makler war doch kaum im Einsatz.

Gesehen wird nicht die Vorbereitung mit der Beantragung aller verkaufsrelevanten Dokumente bei den unterschiedlichsten Behörden, die Prüfung ob tatsächlich alle Baugenehmigungen vorliegen, das Erstellen von Foto- bzw. 360 Grad Rundgangs, die Textierung im Exposé, die Annoncen im Internet und die Vorselektion der zahlreichen Interessenten.

Für diese Leistungen berechnet ZANDER Immobilien nur dem Käufer eine Courtage von 3,57 Prozent inkl. MwSt., so dass für den Verkäufer keine Kosten anfallen. Damit sind wir gut gefahren und finden das ist eine faire Lösung!

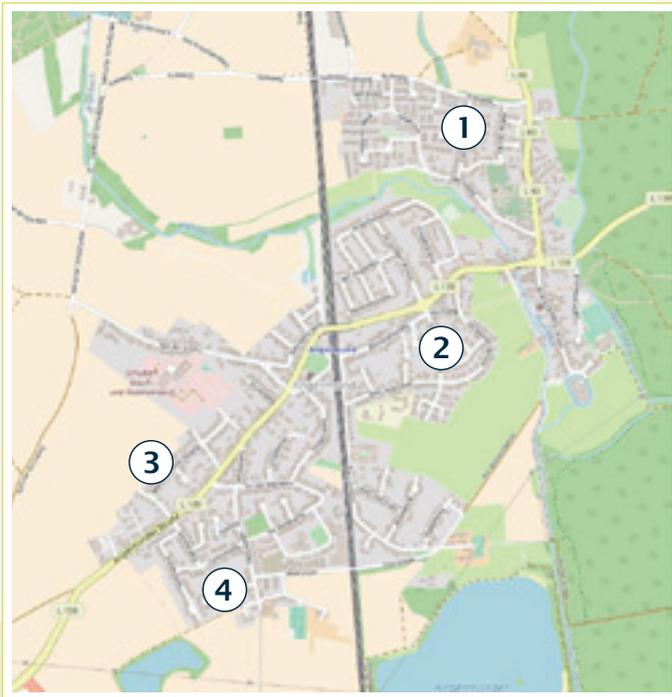
Wir von ZANDER Immobilien würden Sie gerne von der Qualität unserer Dienstleistung überzeugen und freuen uns auf ein Kennlerngespräch bei uns im Büro oder bei Ihnen persönlich zu Hause.



Preisentwicklung

für Angermund, Lintorf, Breitscheid, Eggerscheidt und Hösel

Angermund

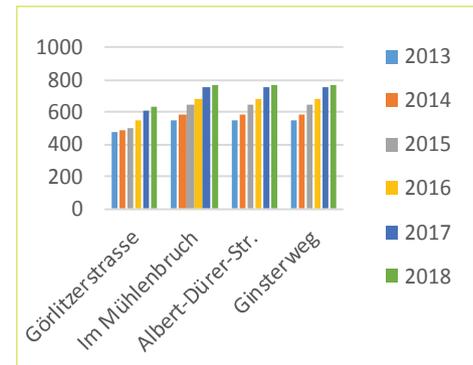


© www.OpenStreetMap.org contributors

Bodenrichtwerte Angermund in Euro für ein- bzw. zweigeschossige Bauweise

Jahr	Im Bereich Angermund			
	Görlitzerstrasse	Im Mühlenbruch	Albert-Dürer-Str.	Ginsterweg
2013	480	550	550	550
2014	490	580	580	580
2015	500	640	640	640
2016	550	680	680	680
2017	610	750	750	750
2018	630	770	770	770
Steigerung	31%	40%	40%	40%

Bodenrichtwerte als Skala für Angermund von 2013 bis (2018 geschätzt)



Häuser - Angebotspreise der Bestandsimmobilien

	Stadtteil Düsseldorf	im Bereich	m ² Preis QIII 2017	m ² Preis QIII 2016	m ² Preis 2007	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 10 Jahre %
1	Angermund	Görlitzer Str.	4.144 €	3.928 €	2.583 €	5%	60%
2	Angermund	Im Mühlenbruch	3.890 €	3.688 €	2.425 €	5%	60%
3	Angermund	Albert-Dürer-Str.	4.024 €	3.815 €	2.508 €	5%	60%
4	Angermund	Ginsterweg	4.335 €	4.109 €	2.702 €	6%	60%

Wohnungen - Angebotspreise der Bestandsimmobilien

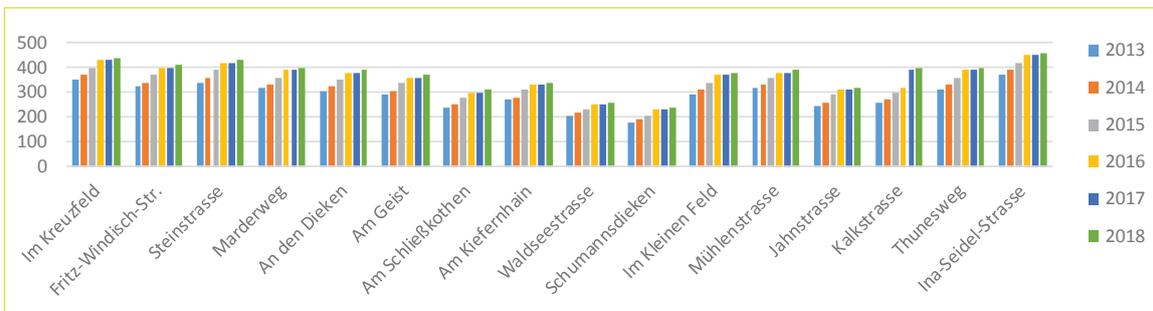
1	Angermund	Görlitzer Str.	2.639 €	2.418 €	1.581 €	9%	67%
2	Angermund	Im Mühlenbruch	3.036 €	2.781 €	1.819 €	9%	67%
3	Angermund	Albert-Dürer-Str.	3.108 €	2.847 €	1.862 €	9%	67%
4	Angermund	Ginsterweg	2.751 €	2.521 €	1.649 €	9%	67%

Quelle: Immobilienscout24.de. Die Tabelle zeigt die durchschnittlichen Angebotspreise des Quartals, Stand Dezember 2017. losgelöst von Größe, Ausstattung und Qualität der Immobilie, und dient lediglich als Orientierung. Alle Angaben ohne Gewähr.

Bodenrichtwerte Ratingen in Euro für ein- bzw. zweigeschossige Bauweise

Jahr	Lintorf Mitte				Lintorf Norden			Lintorf Osten			Lintorf Süden			Lintorf Westen		
	Im Kreuzfeld	Fritz-Windisch-Str.	Steinstrasse	Marderweg	An den Dieken	Am Geist	Am Schließkothlen	Am Kiefernham	Waldseestrasse	Schumannsdieken	Im Kleinen Feld	Mühlenstrasse	Jahnstrasse	Kalkstrasse	Thunesweg	Ina-Seidel-Strasse
2013	350	325	340	315	305	290	240	270	205	180	290	315	245	255	310	370
2014	370	340	360	330	325	305	250	280	215	190	310	330	260	270	330	390
2015	400	370	390	360	350	335	280	310	230	205	340	360	290	300	360	420
2016	430	400	420	390	380	360	300	330	250	230	370	380	310	320	390	450
2017	430	400	420	390	380	360	300	330	250	230	370	380	310	390	390	450
2018	440	410	430	400	390	370	310	340	260	240	380	390	320	400	400	460
Steigerung	26%	26%	26%	27%	28%	28%	29%	26%	27%	33%	31%	24%	31%	57%	29%	24%

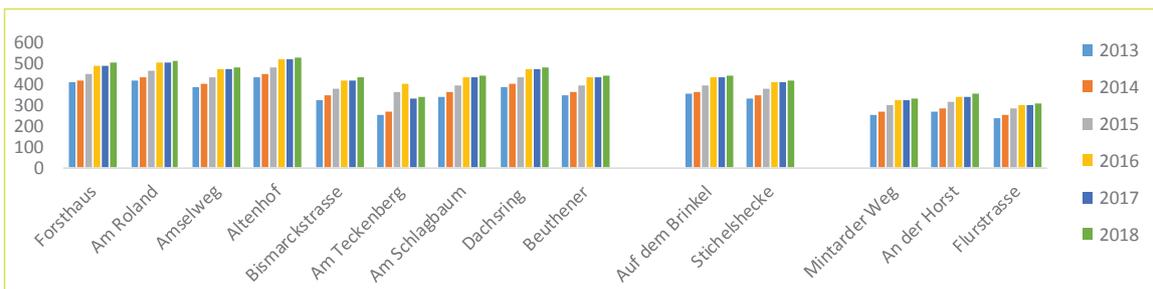
Bodenrichtwerte als Skala für Lintorf von 2013 bis 2018



Bodenrichtwerte Ratingen in Euro für ein- bzw. zweigeschossige Bauweise

Jahr	Hösel										Eggerscheid		Breitscheid			
	Forsthaus	Am Roland	Amselweg	Altenhof	Bismarckstrasse	Am Teckenberg	Am Schlagbaum	Dachsring	Beuthener		Auf dem Brinkel	Stichelschecke		Mintarder Weg	An der Horst	Flurstrasse
2013	405	415	385	430	325	250	340	385	345		355	330		255	270	235
2014	415	430	400	450	345	270	360	400	360		365	345		270	285	250
2015	445	460	430	480	375	360	390	430	390		395	375		300	315	280
2016	490	500	470	520	420	400	430	470	430		430	410		320	340	300
2017	490	500	470	520	420	330	430	470	430		430	410		320	340	300
2018	500	510	480	530	430	340	440	480	440		440	420		330	350	310
Steigerung	23%	23%	25%	23%	32%	36%	29%	25%	28%		24%	27%		29%	30%	32%

Bodenrichtwerte als Skala für Hösel - Eggerscheid - Breitscheid 2013 bis 2018

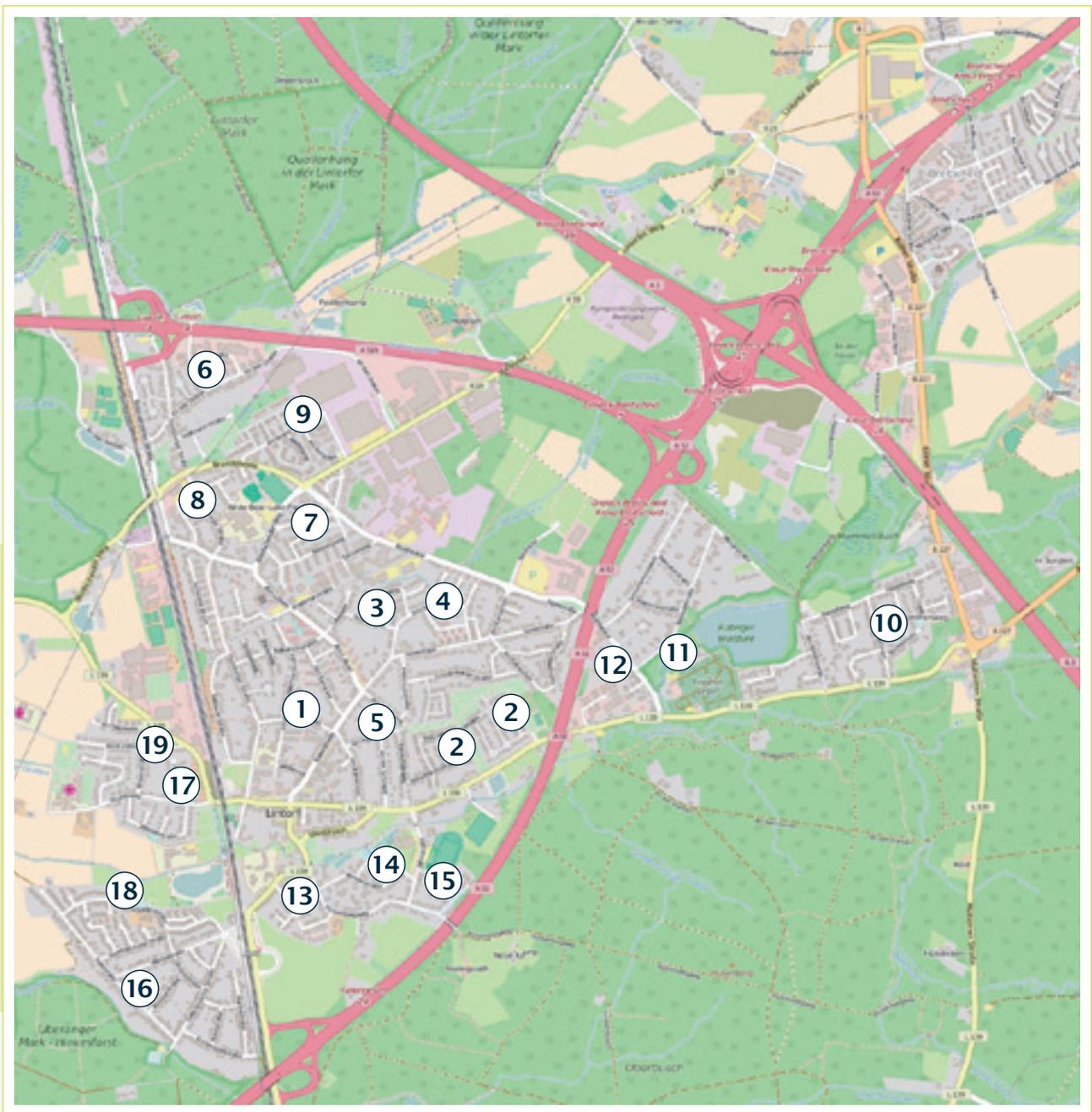


Quelle: Gutachterausschuss NRW. Das Jahr 2018 wurde geschätzt, da Daten bei Redaktionsschluss noch nicht vorlagen. Alle Angaben ohne Gewähr.

Ratingen Lintorf

Angebotspreise für Bestandsimmobilien

Lintorf



© www.OpenStreetMap.org contributors

Häuser - Angebotspreise der Bestandsimmobilien

	Stadtteil Ratingen	im Bereich	m² Preis QIII 2017	m² Preis QIII 2016	m² Preis 2007	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 10 Jahre %
1	Lintorf Mitte	Im Kreuzfeld	3.386 €	3.185 €	2.339 €	6%	45%
2	Lintorf Mitte	Fritz-Windisch Strasse	3.679 €	3.460 €	2.541 €	6%	45%
3	Lintorf Mitte	Steinstrasse	3.798 €	3.571 €	2.623 €	6%	45%
4	Lintorf Mitte	Marderweg	3.374 €	3.173 €	2.330 €	6%	45%
5	Lintorf Mitte	Am Heck	3.679 €	3.460 €	2.541 €	6%	45%
6	Lintorf Norden	An den Dieken	3.204 €	3.013 €	2.212 €	6%	45%
7	Lintorf Norden	Am Geist	3.177 €	2.987 €	2.194 €	6%	45%
8	Lintorf Norden	Am Schließkothen	3.149 €	2.961 €	2.175 €	6%	45%
9	Lintorf Norden	Altenkamp	3.204 €	3.013 €	2.212 €	6%	45%
10	Lintorf Osten	Am Kiefernain	3.255 €	3.061 €	2.248 €	6%	45%
11	Lintorf Osten	Waldseestrasse	3.348 €	3.149 €	2.312 €	6%	45%
12	Lintorf Osten	Schumannsdieken	3.348 €	3.149 €	2.312 €	6%	45%
13	Lintorf Süden	Im Kleinen Feld	3.322 €	3.124 €	2.294 €	6%	45%
14	Lintorf Süden	Mühlenstrasse	3.322 €	3.124 €	2.294 €	6%	45%
15	Lintorf Süden	Jahnstrasse	3.322 €	3.124 €	2.294 €	6%	45%
16	Lintorf Westen	Kalkstrasse	3.434 €	3.229 €	2.371 €	6%	45%
17	Lintorf Westen	Thunesweg	3.533 €	3.322 €	2.440 €	6%	45%
18	Lintorf Westen	Ina-Seidel-Strasse	3.434 €	3.229 €	2.371 €	6%	45%
19	Lintorf Westen	Am Eichförstchen	3.533 €	3.322 €	2.240 €	6%	58%

Wohnungen - Angebotspreise der Bestandsimmobilien

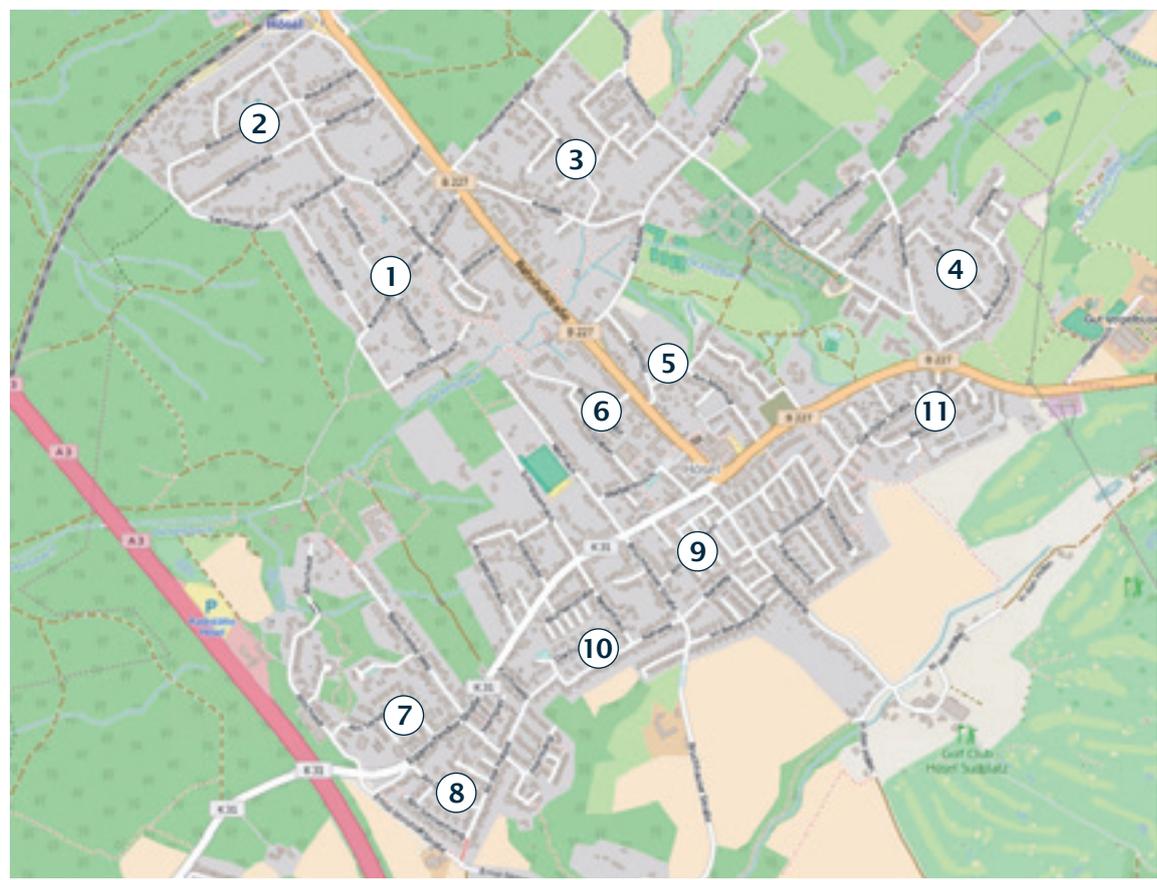
1	Lintorf Mitte	Im Kreuzfeld	2.029 €	1.881 €	1.327 €	8%	53%
2	Lintorf Mitte	Fritz-Windisch-Strasse	2.122 €	1.966 €	1.388 €	8%	53%
3	Lintorf Mitte	Steinstrasse	2.079 €	1.927 €	1.360 €	8%	53%
4	Lintorf Mitte	Marderweg	1.930 €	1.789 €	1.262 €	8%	53%
5	Lintorf Mitte	Am Heck	2.122 €	1.966 €	1.388 €	8%	53%
6	Lintorf Norden	An den Dieken	2.035 €	1.886 €	1.331 €	8%	53%
7	Lintorf Norden	Am Geist	1.922 €	1.781 €	1.257 €	8%	53%
8	Lintorf Norden	Am Schliesskothen	1.898 €	1.759 €	1.241 €	8%	53%
9	Lintorf Norden	Altenkamp	2.035 €	1.886 €	1.331 €	8%	53%
10	Lintorf Osten	Am Kiefernain	1.699 €	1.574 €	1.111 €	8%	53%
11	Lintorf Osten	Waldseestrasse	1.872 €	1.734 €	1.224 €	8%	53%
12	Lintorf Osten	Schumannsdieken	1.872 €	1.734 €	1.224 €	8%	53%
13	Lintorf Süden	Im Kleinen Feld	1.964 €	1.820 €	1.285 €	8%	53%
14	Lintorf Süden	Mühlenstrasse	1.964 €	1.820 €	1.285 €	8%	53%
15	Lintorf Süden	Jahnstrasse	1.964 €	1.820 €	1.285 €	8%	53%
16	Lintorf Westen	Kalkstrasse	2.149 €	1.992 €	1.285 €	8%	67%
17	Lintorf Westen	Thunesweg	2.202 €	2.041 €	1.440 €	8%	53%
18	Lintorf Westen	Ina-Seidel-Strasse	2.149 €	1.992 €	1.406 €	8%	53%
19	Lintorf Westen	Am Eichförstchen	2.202 €	2.041 €	1.440 €	8%	53%

Quelle: Immobilienscout24.de. Die Tabelle zeigt die durchschnittlichen Angebotspreise des Quartals, Stand Dezember 2017, losgelöst von Größe, Ausstattung und Qualität der Immobilie, und dient lediglich als Orientierung. Alle Angaben ohne Gewähr.

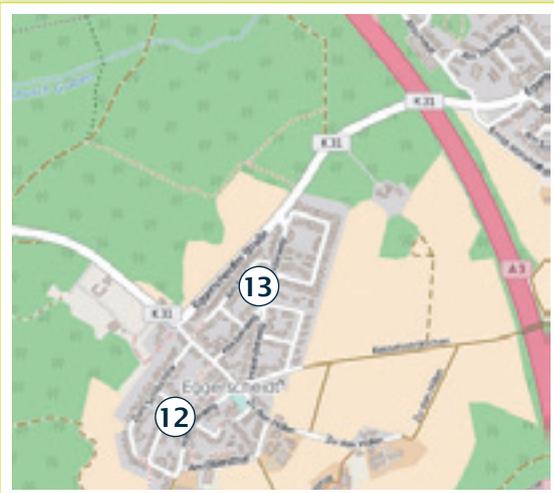
Ratingen Hösel, Eggerscheidt und Breitscheid

Angebotspreise für Bestandsimmobilien

Hösel



Eggerscheidt



Breitscheid



© www.OpenStreetMap.org contributors

Häuser - Angebotspreise der Bestandsimmobilien

	Stadtteil Ratingen	im Bereich	m² Preis QIII 2017	m² Preis QIII 2016	m² Preis 2007	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 10 Jahre %
1	Hösel	Forsthaus	3.993 €	3.755 €	2.757 €	6%	45%
2	Hösel	Preussenstrasse	3.993 €	3.755 €	2.757 €	6%	45%
3	Hösel	Am Roland	3.965 €	3.729 €	2.738 €	6%	45%
4	Hösel	Amselweg	3.965 €	3.729 €	2.738 €	6%	45%
5	Hösel	Am Altenhof	3.483 €	3.276 €	2.405 €	6%	45%
6	Hösel	Bismarckstrasse	3.586 €	3.373 €	2.477 €	6%	45%
7	Hösel	Am Teckenberg	3.511 €	3.302 €	2.425 €	6%	45%
8	Hösel	Am Dickhaus	3.511 €	3.302 €	2.425 €	6%	45%
9	Hösel	Am Schlagbaum	3.632 €	3.416 €	2.508 €	6%	45%
10	Hösel	Dachsring	4.031 €	3.791 €	2.784 €	6%	45%
11	Hösel	Beuthener Strasse	3.632 €	3.416 €	2.508 €	6%	45%
12	Eggerscheidt	Auf dem Brinkel	3.825 €	3.598 €	2.642 €	6%	45%
13	Eggerscheidt	Stichelshecke	3.825 €	3.598 €	2.642 €	6%	45%
14	Breitscheid	Mintarder Weg	3.134 €	2.947 €	2.164 €	6%	45%
15	Breitscheid	An der Horst	3.134 €	2.947 €	2.164 €	6%	45%
16	Breitscheid	Flurstrasse	3.186 €	2.996 €	2.200 €	6%	45%

Wohnungen - Angebotspreise der Bestandsimmobilien

1	Hösel	Forsthaus	2.363 €	2.190 €	1.546 €	8%	53%
2	Hösel	Preussenstrasse	2.363 €	2.190 €	1.546 €	8%	53%
3	Hösel	Am Roland	2.314 €	2.145 €	1.514 €	8%	53%
4	Hösel	Amselweg	2.314 €	2.145 €	1.514 €	8%	53%
5	Hösel	Am Altenhof	2.181 €	2.021 €	1.427 €	8%	53%
6	Hösel	Bismarckstrasse	2.354 €	2.182 €	1.539 €	8%	53%
7	Hösel	Am Teckenberg	2.014 €	1.867 €	1.317 €	8%	53%
8	Hösel	Am Dickhaus	2.014 €	1.867 €	1.317 €	8%	53%
9	Hösel	Am Schlagbaum	2.350 €	2.178 €	1.537 €	8%	53%
10	Hösel	Dachsring	2.077 €	1.925 €	1.359 €	8%	53%
11	Hösel	Beuthener Strasse	2.350 €	2.178 €	1.537 €	8%	53%
12	Eggerscheidt	Auf dem Brinkel	2.066 €	1.915 €	1.351 €	8%	53%
13	Eggerscheidt	Stichelshecke	2.066 €	1.915 €	1.351 €	8%	53%
14	Breitscheid	Mintarder Weg	1.986 €	1.840 €	1.299 €	7%	53%
15	Breitscheid	An der Horst	1.986 €	1.840 €	1.299 €	7%	53%
16	Breitscheid	Flurstrasse	2.085 €	1.933 €	1.364 €	7%	53%

Quelle: Immobilienscout24.de. Die Tabelle zeigt die durchschnittlichen Angebotspreise des Quartals, Stand Dezember 2017, losgelöst von Größe, Ausstattung und Qualität der Immobilie, und dient lediglich als Orientierung. Alle Angaben ohne Gewähr.

Mit neuem Anstrich und bewährter Qualität

Zander Immobilien ist spezialisiert auf private Wohnimmobilien in Ratingen und Umgebung.

Dabei konzentrieren wir uns auf:

- ✓ Familien, Singles oder Paare, die hier ihr neues Zuhause suchen
- ✓ Geschäftsleute, die eine repräsentative Adresse benötigen
- ✓ Kapitalanleger, die eine gewinnbringende Immobilie mit nachhaltiger Wertsteigerung suchen und
- ✓ Senioren, die Wohnalternativen für ihren Lebensabend wollen.

Und das ist unser Leistungsspektrum:

- ✓ Eigentümer-Login
- ✓ Beschaffung von Objektunterlagen
- ✓ Grundrissoptimierung
- ✓ Objektfotografie
- ✓ 360° Panorama-Tour
- ✓ Energieausweis
- ✓ Nachbarschaftsflyer
- ✓ Online-Suchkundendatenbank



Zander Immobilien
Authentisch · Effizient · Unabhängig

Ratingen-Lintorf

Speestr. 27
40885 Ratingen
Telefon: 02102 - 14597-60

info@zanderimmobilien.de