

SEPTEMBER 2019

WOHNEN + LEBEN

IM DUISBURGER SÜDEN

das Assvor **ImmoMagazin**

SPEZIAL
mit den
Bodenrichtwerten
2019
für DU-Süd



DER IMMOBILIENPREISREPORT 2019

Unter anderem mit den aktuellen Bodenrichtwerten.

SORGFALT ZAHLT SICH AUS

So verkaufen Sie Ihre Immobilie noch erfolgreicher.

EXKLUSIV FÜR SENIOREN

Verrentung & Wohnen im Alter

03 | VORWORT
DAS IMMOMAGAZIN IM NEUEN GEWAND

04 | KOMPETENZ AN EINEM ORT
DAS KAISERSWERTHER IMMOBILIENFORUM



06 | SORFGALT ZAHLT SICH AUS
SO VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE ERFOLGREICHER

07 | INTERVIEW
WIE FINDE ICH EINEN SERIÖSEN MAKLER?



08 | SPEZIAL
DIE AKTUELLEN BODENRICHTWERTE 2019

Impressum **WOHNEN + LEBEN** im **Düsseldorfer Norden** DAS ASSVOR ImmoMagazin
Herausgeber: ASSVOR GmbH, Bockumer Str. 24, 40489 Düsseldorf
Handelsregister: Amtsgericht Düsseldorf HRB 50286
Geschäftsführer: Marcus Krüll, Steuernummer: 105/826/1539
Verantwortlich im Sinne des Mediengesetzes: Marcus Krüll

Die Veröffentlichung, Vervielfältigung, Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne vorherige Genehmigung der ASSVOR GmbH nicht gestattet. Alle Rechte vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr.

10 | SPEZIAL
PREISE FÜR BESTANDSIMMOBILIEN



12 | BAUKINDERGELD
MEHR HAUSKÄUFE DANK BAUKINDERGELD

13 | ERBSCHAFTSSTEUER NICHT UNTERSCHÄTZEN
ERBIMMOBILIE: IST DIE EIGENNUTZUNG ZU TEUER?



14 | SENIORENERVICE
IMMOBILIENVERRENTUNG - DIESE MODELLE GIBT ES



15 | SUCHANZEIGEN
DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

16 | IMMOBILIEN IM SEPTEMBER 2019
AKTUELLE IMMOBILIENANGEBOTE

Bildnachweise: S. 1 © ASSVOR GmbH | S. 2 © ASSVOR GmbH, © voskresensky (Bild-Nr. DSC_6620_Original_37fd297c), © Fotolia (Bild-Nr. 6840763, Kalle Kolodziej), © Fotolia (Bild-Nr. 52569972, Tobif82), © Fotolia (Bild-Nr. 55176119, WavebreakmediaMicro) | S. 3 © Haroc Marcard – Fotostudio im Klemensviertel (Bild-Nr. H_M_8810) | S. 4/5 © ASSVOR GmbH | S. 7 © voskresensky (Bild-Nr. DSC_6620_Original_37fd297c) | S. 8 © Fotolia (Bild-Nr. 23817880, Benjamin Schwarz), © ASSVOR GmbH | S. 10/11 © ASSVOR GmbH | S. 12 © Fotolia (Bild-Nr. 181450948, Robert Kneschke) | S. 13 © Fotolia (Bild-Nr. 52569972, Tobif82) | S. 14/15 © Fotolia (Bild-Nr. 55176119, WavebreakmediaMicro) | S. 15 © Pexels (Bild-Nr. 1418355, rawpixel.com), © Fotolia (Bild-Nr. 84455780, Monkey Business) | S. 16 © ASSVOR GmbH
Druck: Druckerei CLASEN, Düsseldorf-Lohausen
DAS ASSVOR ImmoMagazin erscheint 3x jährlich

VORWORT

Liebe Leserin, lieber Leser,

nun ist der Sommer vorbei und der bunte Herbst steht vor der Tür. Wir hoffen, dass Sie einige schöne Stunden bei Sonnenschein und vielleicht einem leckeren Eis genießen konnten. Den einen oder anderen haben wir ja auch des Öfteren an der Eisdiele in Hückingen getroffen. Und bei einer angenehmen Erfrischung war genug Zeit, sich über aktuelle Themen aus dem Duisburger Süden auszutauschen. Viele Fragen wiederholten sich dabei, auch die nach unserem Preisreport.

Natürlich haben wir auch dieses Jahr einen aktuellen Preisreport für Sie erstellt. Dieses Mal jedoch in neuem Gewand. Seit langem haben wir bereits davon geträumt, unser ImmoMagazin zu erweitern und Ihnen in einer regelmäßigen und höheren Auflage zur Verfügung zu stellen. Und so wurde aus dem bisherigen „ImmoMagazin“ die Zeitschrift „Wohnen + Leben im Duisburger Süden“, ein Immobilienmagazin nur für Sie.

Neben Themen, die Ihnen im Bereich Immobilienerwerb oder-verkauf gute Hilfestellungen geben sollen, werden wir Ihnen auch immer lokale Artikel präsentieren, die diese schöne Wohnlage repräsentieren. In dieser Ausgabe füllt diesen Teil der Preisreport aus, in der nächsten vielleicht ein Artikel über Sie? Schreiben Sie uns doch einen Leserbrief, wenn Sie sich in der nächsten Ausgabe ein bestimmtes Thema wünschen oder selbst Teil der Zeitschrift werden möchten. Wir freuen uns darauf, eine Zeitschrift mit Ihnen zusammen für Sie zu gestalten.

Ihr ASSVOR-Team



KOMPETENZ AN EINEM ORT

*Das Kaiserswerther Immobilienforum
kommt in 2020.*

Obwohl ASSVOR schon seit 2004 existiert, hat das Unternehmen erst vor sieben Jahren angefangen, sich im Düsseldorfer Norden als Makler für Wohnimmobilien zu etablieren.

Mittlerweile hat sich ASSVOR zu einem der großen örtlichen Makler entwickelt und somit sind die beiden Filialen im Kaiserswerther Klemensviertel und in Wittlaer zu eng geworden.

Auf dem Gelände gegenüber der ESSO Tankstelle entsteht derzeit ein neues Geschäftshaus, welches bis zum Sommer nächsten Jahres der neue regionale Hotspot für Immobiliendienstleistungen werden soll.



Welche Aktivitäten dort genau geplant sind, wird jetzt noch nicht verraten. Aber mit vielen neuen kreativen Marketingmethoden und einem freundlichen und kompetenten Team um den Inhaber Marcus Krüll hat ASSVOR sich in den letzten Jahren einen guten Namen gemacht. Man darf also gespannt sein, wie die Unternehmensgeschichte weitergeht.

Verfolgen Sie den Baufortschritt und erfahren Sie nach und nach, was sich hinter dem neuesten Projekt der ASSVOR GmbH verbirgt unter:

www.immobiliienforum.assvor.de

SORGFALT ZAHLT SICH AUS

Mit einer Verkaufsstrategie noch erfolgreicher verkaufen.

Wer mal eben schnell eine Immobilie ohne sorgfältige Vorbereitung verkaufen möchte, verliert unter Umständen viel Geld. Hinzu kommen dann oftmals noch unnötiger Ärger und Zeitverlust für alle Beteiligten oder sogar Haftungsfällen. Mit einer optimierten Verkaufsstrategie mit Tipps vom Profimakler gibt es keine bösen Überraschungen.



Sehr sorgfältige Objektprüfung und -vorbereitung

Verhindern Sie böse Überraschungen und prüfen Sie bereits im Vorfeld alle Details. Der Gang ins Bauaktenarchiv sowie die Einsicht in die Altlasten- und Baulasten-Auskunft sind nur einige der ersten wichtigen Schritte für eine erfolgreiche Vermittlung. Manchmal lohnt es sich auch, das Haus von einem Bausachverständigen auf Bauschäden kontrollieren zu lassen und die gefundenen Mängel bereits mit einem Handwerker durchzusprechen. Bereits vorliegende Kostenvoranschläge geben Ihnen und dem Interessenten Sicherheit und schützen Sie während der Kaufpreisverhandlungen.

Perfektes Objektmarketing

Überlegen Sie sich, wer Ihre Zielgruppe ist und stimmen Sie die Vermarktung Ihrer Immobilie darauf ab. Sie haben nur eine Chance für den ersten Eindruck. Ein professioneller Fotograf hilft Ihnen, Ihre Immobilie im besten Licht zu präsentieren. Legen Sie das Augenmerk darauf, was Ihre Immobilie ausmacht und auf was Ihre Zielgruppe Wert legt.

Zielorientierte Preisstrategie

Die richtige Preisstrategie ist nicht nur eine einfache Rechenaufgabe, auch die mögliche Käuferzielgruppe und viele andere „weiche“ Faktoren spielen eine Rolle. Manchmal entscheiden wenige tausend Euro darüber, ob Sie mit Ihrem Preis die richtige Gruppe an Käufern ansprechen oder sich nur die falschen bei Ihnen melden.



Automatisieren Sie Arbeitsabläufe

Besonders in der Anfangszeit Ihres Inserates kann die Anzahl der Anfragen Sie schon einmal erschlagen. Nutzen Sie dafür die Technik, die Ihnen die Immobilienportale zur Verfügung stellen. Und machen Sie sich frühzeitig einen Plan, wie Sie Interessenten bereits per E-Mail oder am Telefon „auf den Zahn fühlen“ können.



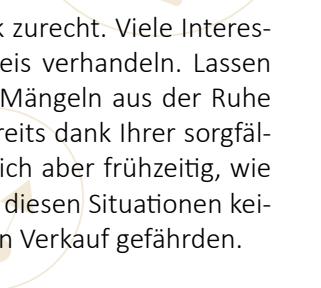
Nachbarschaftsnetzwerk

Nutzen Sie die Mund-zu-Mund-Propaganda durch Ihre Nachbarn. Haben Sie keine Scheu davor, hier bereits frühzeitig über Ihren Verkauf zu sprechen. Vielleicht kennen Ihre Nachbarn bereits den passenden Käufer oder entpuppen sich selbst als dieser.



Verkaufstaktik

Legen Sie sich eine Verkaufstatistik zurecht. Viele Interessenten wollen über den Kaufpreis verhandeln. Lassen Sie sich nicht von aufgezählten Mängeln aus der Ruhe bringen. Diese kennen Sie ja bereits dank Ihrer sorgfältigen Vorarbeit. Überlegen Sie sich aber frühzeitig, wie Sie reagieren möchten, damit in diesen Situationen keine persönlichen Emotionen Ihren Verkauf gefährden.



Und wenn mir das zu viel wird?

Dann kontaktieren Sie eine/n gute/n Makler/in aus der Nachbarschaft. Diese/r wird mit Ihnen zusammen den Verkaufsprozess gestalten und Ihnen viele Arbeitsschritte abnehmen.



SPREU ODER WEIZEN?

Wie findet man einen seriösen Makler? Diese Frage stellte die Redaktion von **WOHNEN + LEBEN** Marcus Krüll, Geschäftsführer von **ASSVOR Immobilien**. Lesen Sie hier seine Antwort.

Ich finde, der Begriff seriös allein hilft hier nicht weiter. Der DUDEN sagt, seriös bedeutet „solide“ oder „gediegen“. Ein seriöses Auftreten mit Geschäftsräumen, eigener Homepage und Printmedien sowie qualifiziertes Fachpersonal sollte eine Mindestanforderung an einen Makler sein und hilft als Kriterium allein nicht weiter. Wer sich dennoch an einen „Küchentischmakler“ wendet, der mal hier mal da ein Objekt vermittelt, wird seine Gründe dafür haben.

Achten Sie bei der Maklerwahl aber auch auf folgende Punkte:

Der Makler sollte im nahen Umfeld der Immobilie seinen Hauptgeschäftsbereich haben. Zum einen hat der örtliche Makler eine hohe Anzahl potenzieller Interessenten bereits in seiner Kartei. Des Weiteren kennt er durch seine Tätigkeit in dem Stadtteil der betreffenden Immobilie die Preise, die Käufer bereit sind zu zahlen, sehr genau. Überregional tätige Makler bringen meines Erachtens keinen Vorteil. Was nützt es mir, wenn ein Makler eine Filiale in München oder Hamburg hat, wenn ich in Düsseldorf mein Haus verkaufen möchte?

Seien Sie kritisch, wenn der Makler Ihnen ungewöhnlich hohe Verkaufspreise in Aussicht stellt. Einen Makler nach dem höchsten „Angebotspreis“ auszuwählen rächt sich spätestens dann, wenn einige Monate später der Angebotspreis gesenkt werden muss. Im Fachjargon sprechen wir dann von einem „verbrannten Objekt“. Ist man einmal in dieser Preissenkungsspirale, ist der Verkaufspreis später niedriger als von Beginn an mit dem ehrlichen Angebotspreis an den Markt zu gehen. Gewinner ist der Makler mit den vollmundigen Versprechen, denn er hat den Auftrag erhalten.

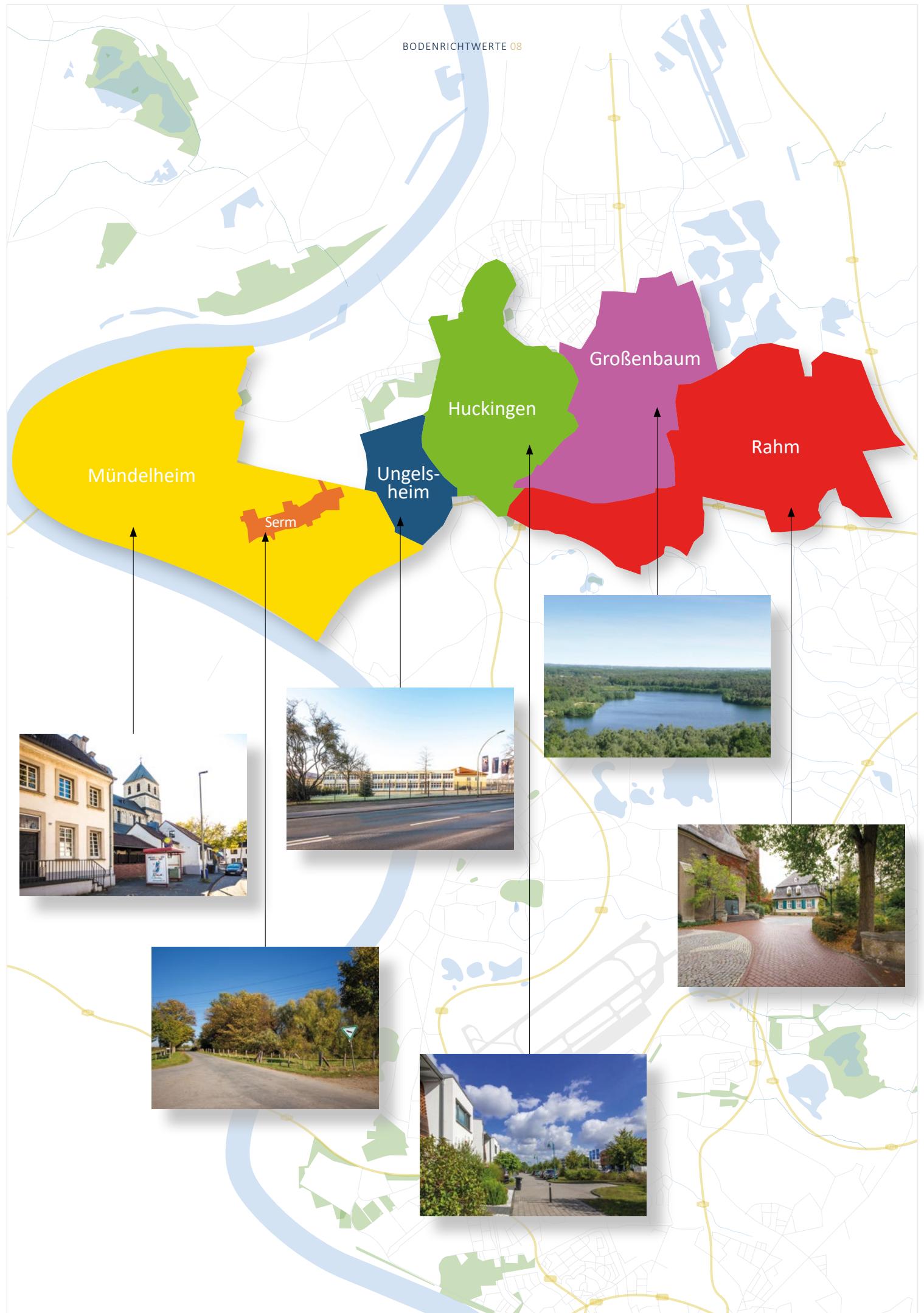
Schauen Sie sich die Empfehlungen, Ratings oder Auszeichnungen des Maklers an. Sie sind ein weiteres Indiz für seine professionelle Arbeit.

Besuchen Sie den Makler in seinen Geschäftsräumen und prüfen Sie, wie man Sie empfängt und wie viel Zeit und Aufmerksamkeit man Ihnen und Ihrer Immobilie zukommen lässt. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen. Die Chemie zwischen Ihnen und dem Makler muss stimmen.

Fragen Sie ihn nach seinem Marketingplan oder seiner Strategie für den Verkauf Ihrer Immobilie.

Am besten ist es natürlich, wenn Sie in Ihrem Umfeld jemanden kennen, der gute Erfahrungen mit einem örtlichen Makler gemacht hat.

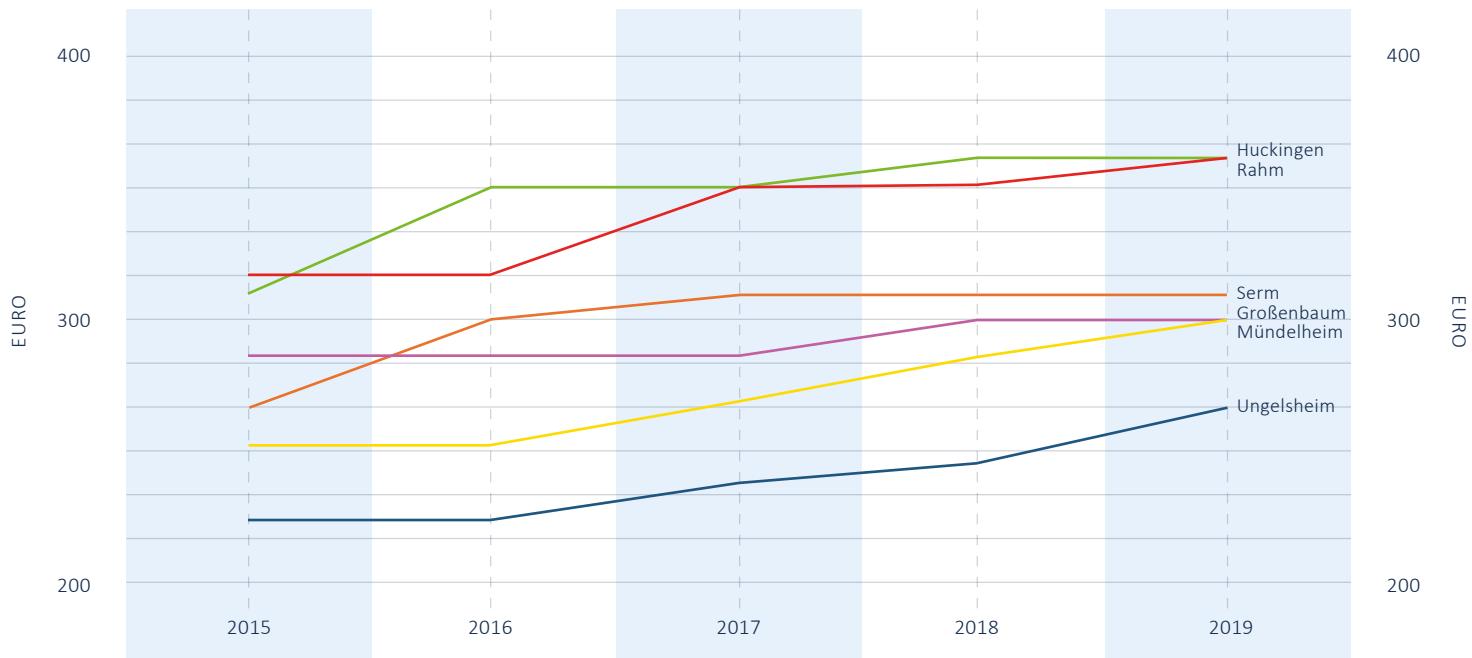




BODENRICHTWERTE

Preisentwicklung der verschiedenen Lagen im Duisburger Süden.

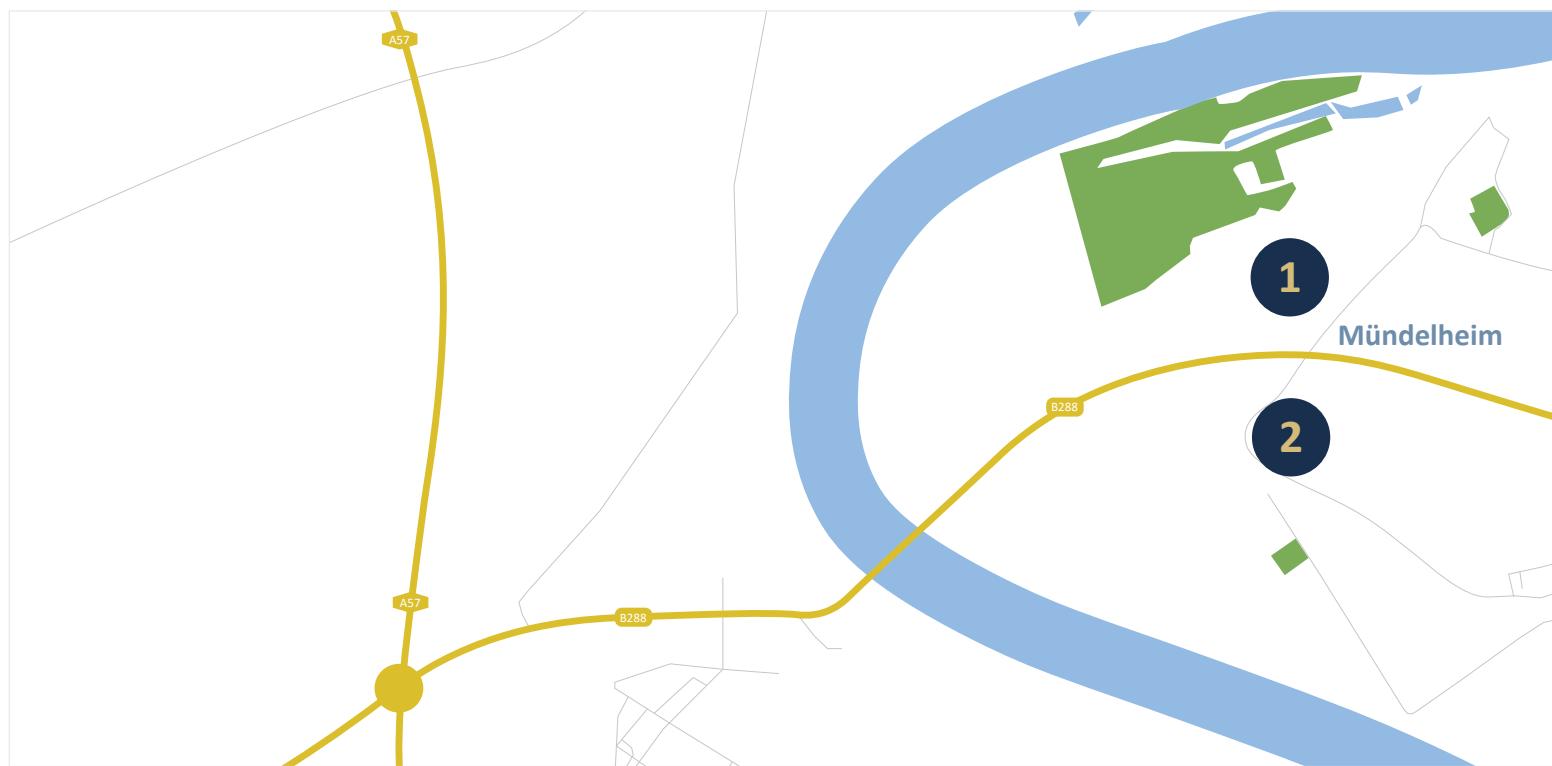
BODENRICHTWERTE DUISBURG SÜD 2015 - 2019



BODENRICHTWERTE IN EURO

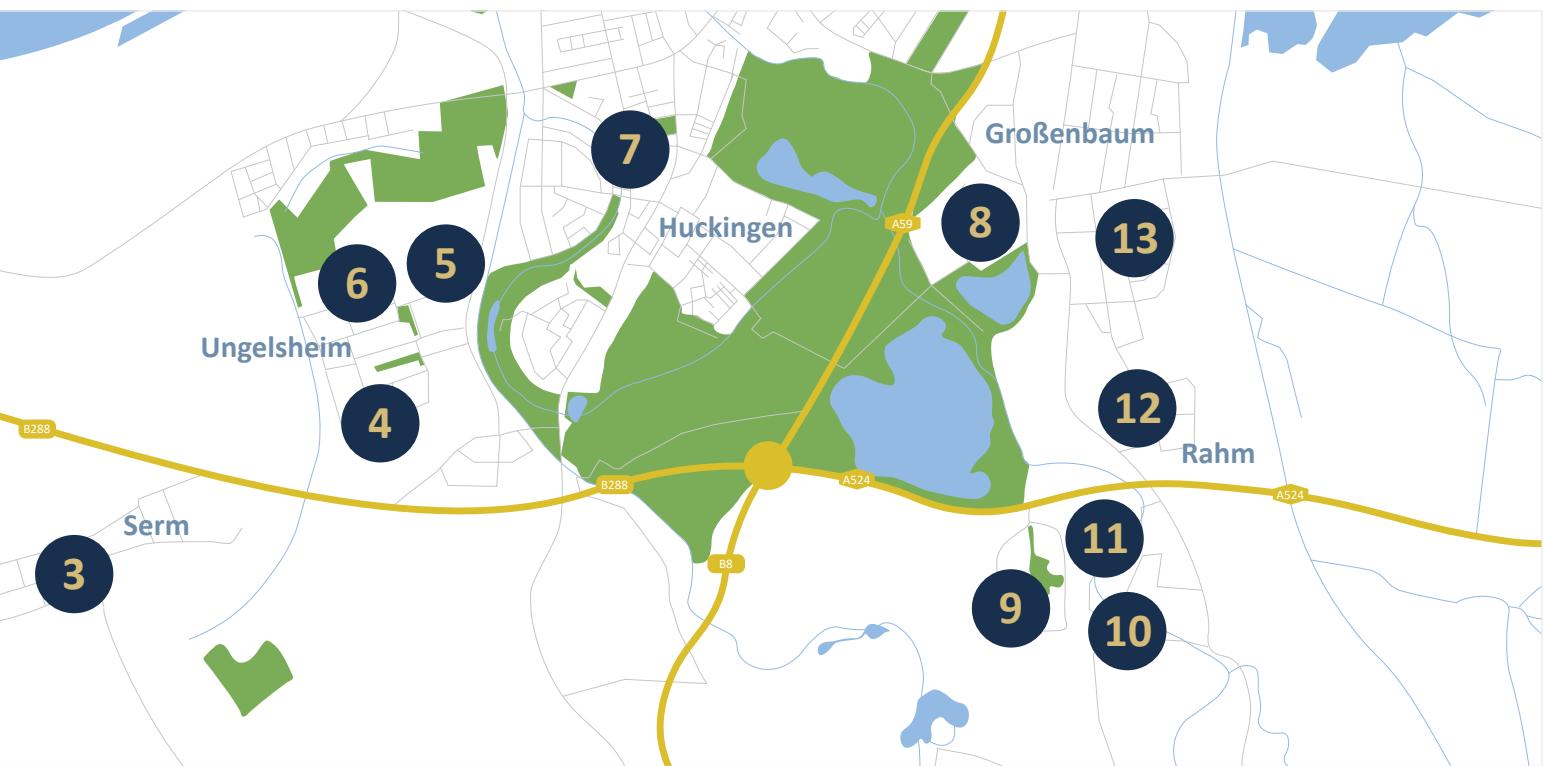
Jahr	Huckingen	Rahm	Serm	Großenbaum	Mündelheim	Ungelsheim
2015	310	330	270	290	250	225
2016	350	330	300	290	250	225
2017	350	350	320	290	270	230
2018	370	350	320	300	280	240
2019	370	370	320	300	300	270
Steigerung über 5 Jahre	19%	12%	19%	3%	20%	20%

PREISE HÄUSER



	Stadtteil	im Bereich	m ² Preis Q1 2019	m ² Preis Q1 2018	m ² Preis Jahr 2013	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 5 Jahre %
1	Mündelheim	Nord	2.657 €	2.437 €	1.893 €	9%	40%
2	Mündelheim	Süd	3.001 €	2.752 €	2.138 €	9%	40%
3	Serm		3.410 €	3.127 €	2.429 €	9%	40%
4	Ungelsheim	im Bereich Am Heidberg	3.977 €	3.634 €	2.775 €	9%	43%
5	Ungelsheim	im Bereich Blankenburger Straße	2.968 €	2.712 €	2.071 €	9%	43%
6	Ungelsheim	im Bereich Harzburger Straße	3.054 €	2.791 €	2.131 €	9%	43%
7	Hückingen		4.365 €	3.899 €	2.682 €	12%	63%
8	Großenbaum	westlich der Schienen	3.150 €	2.866 €	2.145 €	10%	47%
9	Rahm	im Bereich Heltofer Straße	3.031 €	2.769 €	2.112 €	9%	44%
10	Rahm	im Bereich Am Rahmer Bach	3.746 €	3.422 €	2.610 €	9%	44%
11	Rahm	im Bereich Angermunder Straße	3.503 €	3.200 €	2.441 €	9%	44%
12	Rahm	im Bereich Reiserweg	3.676 €	3.359 €	2.561 €	9%	44%
13	Großenbaum	östlich der Schienen	3.974 €	3.615 €	2.705 €	10%	47%

PREISE WOHNUNGEN



	Stadtteil	im Bereich	m ² Preis Q1 2019	m ² Preis Q1 2018	m ² Preis Jahr 2013	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 5 Jahre %
1	Mündelheim	Nord	1.571 €	1.433 €	1.195 €	10%	31%
2	Mündelheim	Süd	1.865 €	1.701 €	1.418 €	10%	32%
3	Serm		1.940 €	1.769 €	1.475 €	10%	32%
4	Ungelsheim	im Bereich Am Heidberg	1.944 €	1.764 €	1.436 €	10%	35%
5	Ungelsheim	im Bereich Blankenburger Straße	1.899 €	1.723 €	1.402 €	10%	35%
6	Ungelsheim	im Bereich Harzburger Straße	1.884 €	1.709 €	1.391 €	10%	35%
7	Huckingen		2.239 €	2.029 €	1.643 €	10%	36%
8	Großenbaum	westlich der Schienen	1.837 €	1.663 €	1.341 €	10%	37%
9	Rahm	im Bereich Heltofer Straße	2.204 €	1.966 €	1.478 €	12%	49%
10	Rahm	im Bereich Am Rahmer Bach	2.802 €	2.499 €	1.880 €	12%	49%
11	Rahm	im Bereich Angermunder Straße	2.315 €	2.065 €	1.553 €	12%	49%
12	Rahm	im Bereich Reiserweg	2.067 €	1.844 €	1.387 €	12%	49%
13	Großenbaum	östlich der Schienen	2.043 €	1.849 €	1.492 €	10%	37%

BAUKINDERGELD

Mehr Hauskäufe dank Baukindergeld.

Ob das Baukindergeld wirklich etwas bringt? Vor der Einführung der Kaufförderung für junge Familien waren viele Kritiker skeptisch. Doch die neuesten Zahlen sprechen für sich. Im Jahr 2018 wurden 248.500 Ein- und Zweifamilienhäuser gekauft. Das sind 2,1 Prozent mehr als im Vorjahr und damit ein neuer Rekord.

Die Zahlen stammen von einer Analyse des Hamburger Instituts für Stadt-, Regional- und Wohnforschung (Gewos). Das Institut untersuchte außerdem auch, in welchen Regionen besonders viele Häuser gekauft wurden. Hierbei zeigte sich deutlich: Vor allem das Umland großer Städte ist bei Käufern beliebt. So stiegen die Verkäufe im Kreis Pinneberg bei Hamburg mit 23,6 Prozent fast um ein Viertel. Auch in Hamburg selbst wurden im letzten Jahr mehr Häuser gekauft.

Damit ist die Hansestadt unter den Metropolen jedoch eine Ausnahme. Denn hier macht sich die Wohnraumknappheit bereits bemerkbar. Die Märkte sind scheinbar leergefegt. In den meisten anderen Metropolen hingegen gingen die Verkaufszahlen leicht zurück. Gleiches gilt auch für die Verkaufszahlen von Eigentumswohnungen. Hier gingen die Verkäufe um 0,8 Prozent zurück. Die Deutschen wollen also scheinbar immer häufiger ein eigenes Haus im Speckgürtel anstatt einer Wohnung in der Stadt.

Auch die Verkaufspreise stiegen an. Im Schnitt kostete ein Eigenheim im letzten Jahr 267.000 Euro. Das sind 7,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Kein Wunder also, dass der Gesamtumsatz, der mit Ein- und Zweifamilienhäusern gemacht wurde, auf 66,3 Milliarden

Euro – und damit um fast zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr – stieg.

Leider gehen die hohen Verkaufszahlen nicht so sehr auf viele Neubauten zurück als auf Bestandsimmobilien, die den Besitzer wechselten. Wenn die Nachfrage in den kommenden Jahren ähnlich hoch bleibt – wovon zum aktuellen Zeitpunkt auszugehen ist – könnte der Wohnraum also bald auch in den Speckgürteln der Metropolen knapp werden.

Nun stellt sich natürlich noch die Frage, ob das Baukindergeld tatsächlich mitverantwortlich für den Anstieg der Verkaufszahlen ist. Experten von der Gewos gehen zumindest davon aus. Denn die Verkaufszahlen schossen vor allem in der zweiten Jahreshälfte, in der die Förderung verabschiedet wurde, in die Höhe. Auch von Seiten der Banken wird eine große Nachfrage nach dem Baukindergeld gemeldet.



Es bleibt also spannend, wie sich die Verkaufszahlen in den nächsten Jahren entwickeln. Denn die Förderung, bei der Familien mit Kindern beim Bau oder Kauf einer Immobilie über einen Zeitraum von zehn Jahren insgesamt 12.000 Euro pro Kind erhalten, bleibt noch bis Ende 2020 bestehen.

ERBSCHAFTSSTEUER NICHT UNTERSCHÄTZEN

Erbimmobilie: Ist die Eigennutzung zu teuer?

Viele Menschen freuen sich über eine geerbte Immobilie, weil sie so endlich an das langersehnte Eigenheim kommen. Doch oftmals ist die Eigennutzung teuer. Damit Sie sich beim Einzug in die Erbimmobilie nicht verschulden, sollten Sie sich vorher diese Fragen stellen.

Wie viel Erbschaftssteuer muss ich zahlen?

Oftmals haben Erben keine andere Möglichkeit, als die Immobilie zu verkaufen, weil sie sich ansonsten die anfallenden Erbschaftssteuer-Beträge nicht leisten können. Ehepartner und Kinder sind von der Erbschaftssteuer befreit, wenn Sie die Immobilie nach dem Erbfall mindestens zehn Jahre lang selbst nutzen. Auch für andere enge Verwandte wie Enkelkinder oder Nichten und Neffen gelten Freibeträge. Erben Sie von Ihrem Onkel oder Ihrer Tante, liegt dieser aber beispielsweise nur bei 20.000 Euro. Die Immobilie ist höchstwahrscheinlich mehr wert. Hinzukommt, dass die Steuersätze immer höher werden, je weiter entfernt Sie mit dem Erblasser verwandt sind.

Erben Sie beispielsweise von einer Tante eine Immobilie im Wert von 400.000 Euro, müssen Sie in Steuerklasse 2, in der Nichten und Neffen angesiedelt sind, 25 Prozent Steuern zahlen. Bei einem Freibetrag von 20.000 Euro, müssen Sie also 380.000 Euro mit diesem Steuersatz versteuern. Das ergibt eine Steuerzahlung von 95.000 Euro. Den konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären lassen.

Ist noch eine Hypothek abzuzahlen?

Auch wenn Sie keine hohen Steuern zahlen müssen, ist es wichtig darauf zu achten, ob die Hypothek für die Immobilie bereits abgezahlt ist. Denn Sie erben nicht nur die Immobilie selbst, sondern auch die Schulden bei der Bank.

Muss ich meine Miterben auszahlen?

Wenn Sie nicht der Alleinerbe der Immobilie sind, können Sie nicht einfach so ohne das Einverständnis Ihrer Miterben in die Immobilie einziehen. Um der alleinige Eigentümer der Immobilie zu werden und frei darüber entscheiden zu können, müssen Sie Ihre Miterben auszahlen. Wie viel diesen zusteht, ist abhängig vom Wert der Immobilie. Diesen lassen Sie am besten von einem Immobilienexperten berechnen. Nicht abbezahlt Hypotheken fließen selbstverständlich auch mit in die Berechnung der Ablösesumme ein. Wenn Sie nicht sofort den vollen Betrag aufbringen können, ist es auch möglich, sich mit Ihren Miterben auf eine Ratenzahlung zu einigen oder einen Kredit bei der Bank aufzunehmen.

Sind teure Sanierungen notwendig?

Weiterhin raten Experten dazu, auch anfallende Unterhaltungskosten mit einzuplanen. Viele ältere Menschen haben Reparaturen und Modernisierungen am Haus in den letzten Jahren vor ihrem Tod schleifen lassen. So kann es sein, dass das Dach dringend erneuert werden muss, der Keller feucht ist oder durch schlechte Dämmungen im Winter hohe Heizkosten drohen. Größere Sanierungen am Haus können schnell in den fünfstelligen Bereich gehen. Es ist daher ratsam, die Immobilie vor Ihrer Entscheidung von einem Experten begehen zu lassen, der Ihnen sagen kann, welche Kosten auf Sie zukommen.

IMMOBILIENVERRENTUNG

Das Konzept der Immobilienverrentung wird in Deutschland immer bekannter. Häufig wird es wie folgt erklärt: Senioren, die ihre Immobilie verrenten, bekommen dafür bis an ihr Lebensende eine monatliche Rentenzahlung und behalten das lebenslange Wohnrecht. Das ist so aber nicht ganz richtig. Denn tatsächlich gibt es mehrere Verrentungs- und Zahlungsmodelle.



LEIBRENTE UND ZEITRENTE

Zunächst einmal unterscheidet man bei der Immobilienverrentung zwischen Leib- und Zeitrente. Während die Zahlungen bei der Leibrente an die Lebenszeit des Verkäufers gekoppelt sind, wird bei der Zeitrente eine gewisse Zahlungsspanne festgelegt. Beide Modelle haben ihre Vor- und Nachteile, die sich an einem Beispiel verdeutlichen lassen:

Eine Seniorin verrentet ihre Immobilie im Alter von 70 Jahren. Statistisch gesehen lebt sie noch etwa vierzehn Jahre. Bei der Leibrente wird dieser Wert als Grundlage für die Berechnung der monatlichen Rente herangezogen. Die Seniorin erhält die Rentenzahlungen jedoch auch, wenn sie noch weitere zwanzig Jahre lebt. Stirbt sie hingegen schon nach fünf Jahren, werden die Zahlungen zu diesem Zeitpunkt eingestellt. Bei einer Zeitrente besteht zum Beispiel die Möglichkeit, einen

Zahlungszeitraum von 20 Jahren zu vereinbaren. Danach erhält die Seniorin keine Rentenzahlungen vom Käufer mehr. Stirbt sie hingegen früher, gehen die Zahlungen an ihre Erben.

Die Zeitrente bietet sich deshalb vor allem dann an, wenn man seine Erben auch nach dem Tod absichern möchte. Bei beiden Modellen können Senioren zusätzlich wählen, ob sie ein lebenslanges oder ein zeitlich begrenztes Wohnrecht wollen.

EINMALZAHLUNG + MONATLICHE ZAHLUNGEN

Oftmals entscheiden Senioren sich jedoch gegen das monatliche Rentenmodell und für eine Einmalzahlung. Diese setzt sich grob gesagt aus dem Verkehrswert abzüglich des Nießbrauchwerts zusammen. Das lässt sich noch einmal am Beispiel unserer 70-jährigen Seniorin verdeutlichen: Die Immobilie der Seniorin ist 400.000 Euro wert und könnte für einen Betrag von 800 Euro



im Monat vermietet werden. Rechnet man das auf die statistische Lebenserwartung von etwa 14 Jahren hoch, beträgt der Nießbrauchwert 134.400 Euro. Die Seniorin erhält damit eine Einmalzahlung von 265.600 Euro.

Allerdings müssen Senioren sich nicht zwischen einer Einmalzahlung oder einer monatlichen Rente entscheiden. Fixzahlung und monatliche Rente können flexibel kombiniert werden. Viele Rentner nutzen die Einmalzahlung beispielsweise, um eine noch ausstehende Hypothek abzuzahlen und lassen sich den Rest des Wertes als monatliche Rente auszahlen. Oder sie nutzen eine Einmalzahlung, um diese ihren Kindern als Vorerbe auszuzahlen und leben selbst von den monatlichen Rentenzahlungen. Wie groß die Einmalzahlung im Vergleich zu den monatlichen Renten ist, kann dabei jeder selbst entscheiden.

SUCHANZEIGEN

Das suchen unsere Kunden:

EINE WOHNUNG ZUM KLEINERSETZEN



Frau Schmitz* ist nun schon einige Jahre Witwe. Mit dem Haus, in dem sie wohnt, verbindet sie viele schöne Erinnerungen an ihren Mann und die gemeinsame Zeit als Familie. Doch mittlerweile fühlt sie sich auf den 160 m² mehr einsam als glücklich. Daher möchte sie in die Nähe ihrer Tochter in den **Duisburger Süden** ziehen. **Hückingen** wäre ideal, aber auch **Ungelsheim**, **Rahm** oder **Großenbaum** wären eine Option. Ihr reichen bereits **50 m²** und **zwei Zimmer**, **mehr als 80 m²** und **drei Zimmer** benötigt sie nicht. Wichtiger ist, dass die Wohnung mindestens im **1. Obergeschoss** liegt, mit dem **Aufzug** erreicht werden kann und **barrierefrei** ist. Ihr Budget liegt bei **maximal 300.000 Euro**.

SENIORENGERECHTES WOHNEN



Die Eheleute Zimmerer* leben aktuell in einem schönen freistehenden Haus in Ungelsheim. Den Sommer haben sie bisher am liebsten in ihrem über 1.000 m² großen Garten verbracht. Nun möchten sie jedoch mehr reisen und weniger arbeiten. Natürlich spielt auch der Gedanke an die nächsten 20 Jahre eine Rolle bei der Suche nach einer neuen Immobilie. Ein **kleiner Bungalow mit Terrasse** oder eine **Erdgeschosswohnung mit kleinem Garten** wären ideal. Ca. **100 m²** sollten es schon sein und mindestens **vier Zimmer**, damit die Tochter aus Berlin auch einmal über Nacht bleiben kann. Das Budget liegt bei **maximal 650.000 Euro**.

IMMOBILIEN IM SEPTEMBER 2019

Ein Auszug aus unseren aktuellen Immobilien Angeboten.

Duisburg-Huckingen

Objektnr.: 16546

AM LANDSCHAFTS-SCHUTZGEBIET

Freistehendes Ein- bis Zweifamilienhaus von 2015.

183 m² 432 m² 6 2 1

Kaufpreis: 725.000 €

Käuferprov. 3,57% inkl. MwSt.

Energieausweis Art: Verbrauchsausweis, Endenergieverbr.: 99,82 kWh/(m²*a), Bj. 2015, Bj. lt. Energieausweis: 2015, Wesentl. Energiert.: Gas, Klasse: D



Duisburg-Huckingen

Objektnr.: 16233

FREISTEHENDES EINFAMILIENHAUS

mit besonderer Koi-Teichanlage im Vorgarten

190 m² 465 m² 5,5 2 1

Kaufpreis: 500.000 €

Käuferprov. 3,57% inkl. MwSt.

Energieausweis Art: Bedarfssausweis, Endenergiebedarf: 199,50 kWh/(m²*a), Bj. 1938, Bj. lt. Energieausweis: 1938, Wesentl. Energiert.: Gas, Klasse: F



WEITERE ANGEBOTE FINDEN SIE AUF UNSERER WEBSITE

Filiale Wittlaer

Bockumer Straße 24
40489 Düsseldorf

Filiale Kaiserswerth

Am Kreuzberg 8
40489 Düsseldorf

Tel. 0211 / 547615-60

www.assvor.de
service@assvor.de