

SEPTEMBER 2019

WOHNEN + LEBEN

IM DÜSSELDORFER NORDEN

das Assvor ImmoMagazin

SPEZIAL
mit den
Bodenrichtwerten
2019
für D-Nord

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


ASSVOR
IMMOBILIEN

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

10 | SPEZIAL
PREISE FÜR BESTANDSIMMOBILIEN - WOHNUNGEN



12 | SPEZIAL
PREISE FÜR BESTANDSIMMOBILIEN - HÄUSER



14 | SENIORENSERVICE
IMMOBILIENVERRENTUNG - DIESE MODELLE GIBT ES



15 | SUCHANZEIGEN
DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

16 | IMMOBILIEN IM SEPTEMBER 2019
AKTUELLE IMMOBILIENANGEBOTE

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.

Bildnachweise: S. 1 © ASSVOR GmbH | S. 2 © ASSVOR GmbH, © Fotolia (Bild-Nr. 55176119, WavebreakmediaMicro) | S. 3 © Haroc Marcad – Fotostudio im Klemensviertel (Bild-Nr. H_M_8810) | S. 4/5 © ASSVOR GmbH | S. 7 © voskresenskiy (Bild-Nr. DSC_6620_Original_37fd297c) | S. 8, 10, 12 © ASSVOR GmbH | 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, © Adobe Stock (Bild-Nr. 118826419, KB3), © Adobe Stock (Bild-Nr. 52058209, Christian Hillebrand)
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 im Klemensviertel getroffen. Und bei einer angenehmen Erfrischung war genug Zeit, sich über aktuelle Themen aus dem Norden 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 Düsseldorfer Norden“, 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.immobilienforum.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 Haftungsfallen. 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 Baulastenauskunft 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 Verkaufstatik 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.

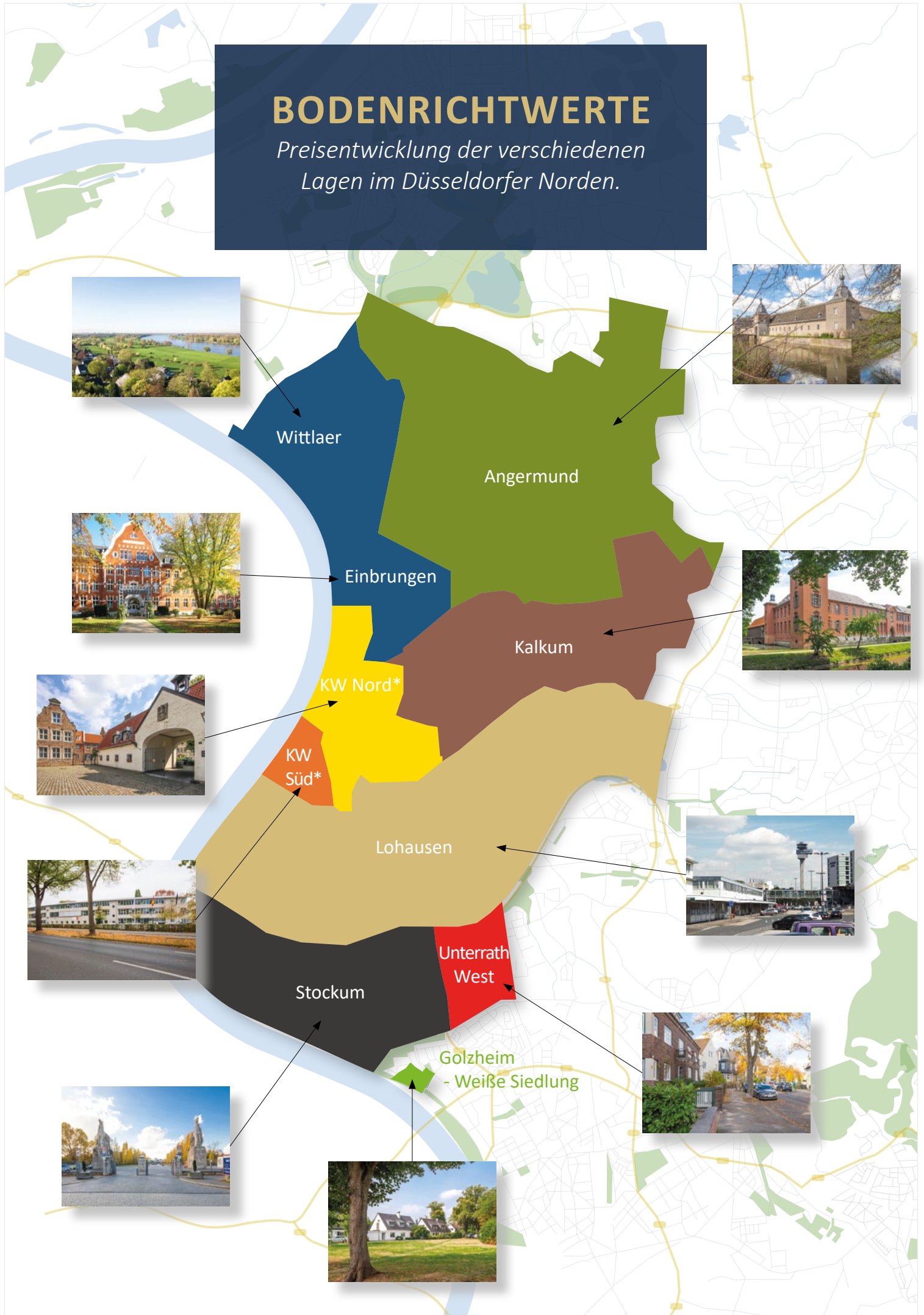
Fragen Sie ihn nach seinem Marketingplan oder seiner Strategie für den Verkauf Ihrer Immobilie.

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

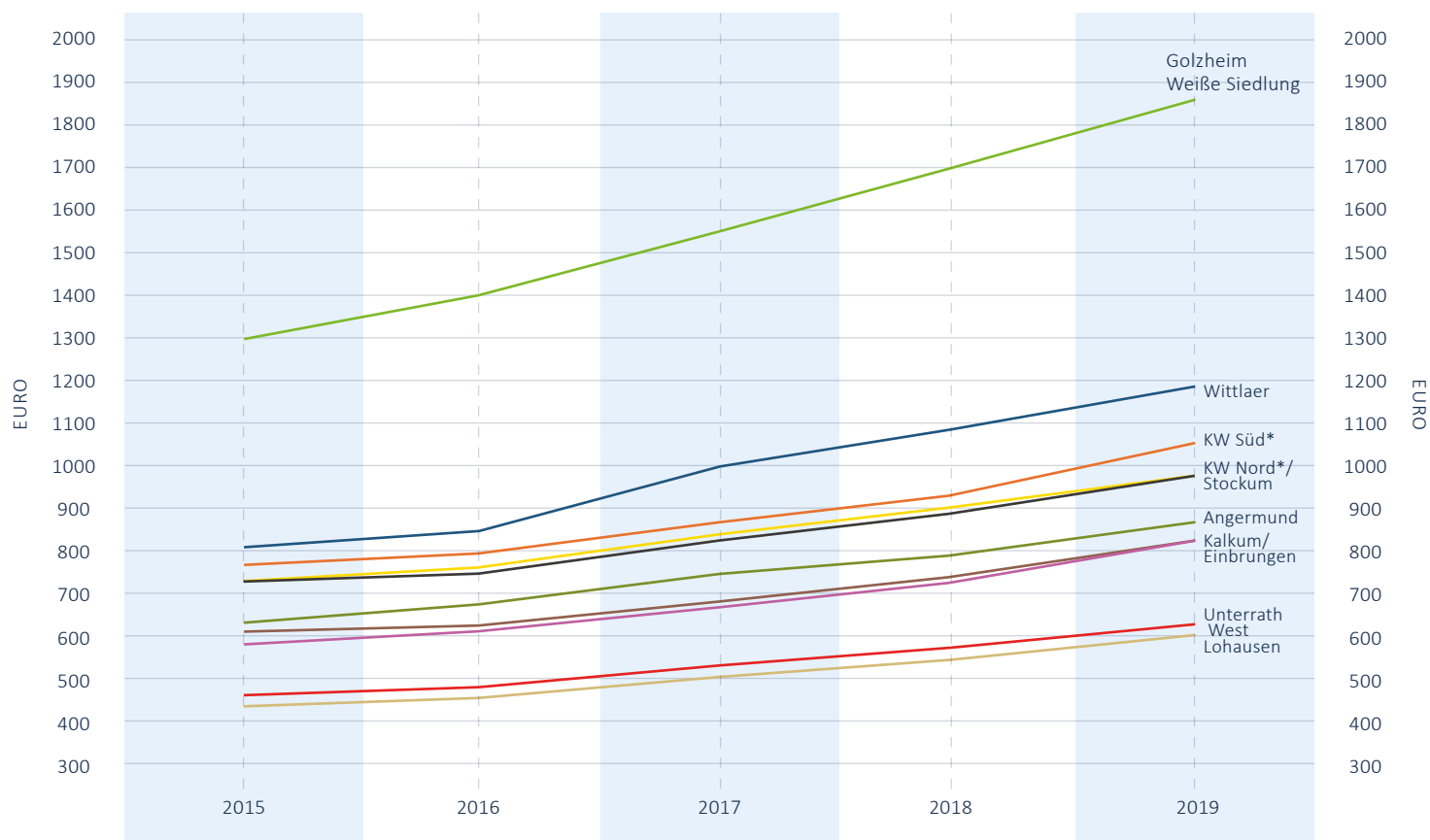


BODENRICHTWERTE

*Preisentwicklung der verschiedenen
Lagen im Düsseldorfer Norden.*



BODENRICHTWERTE DÜSSELDORF NORD 2015 - 2019



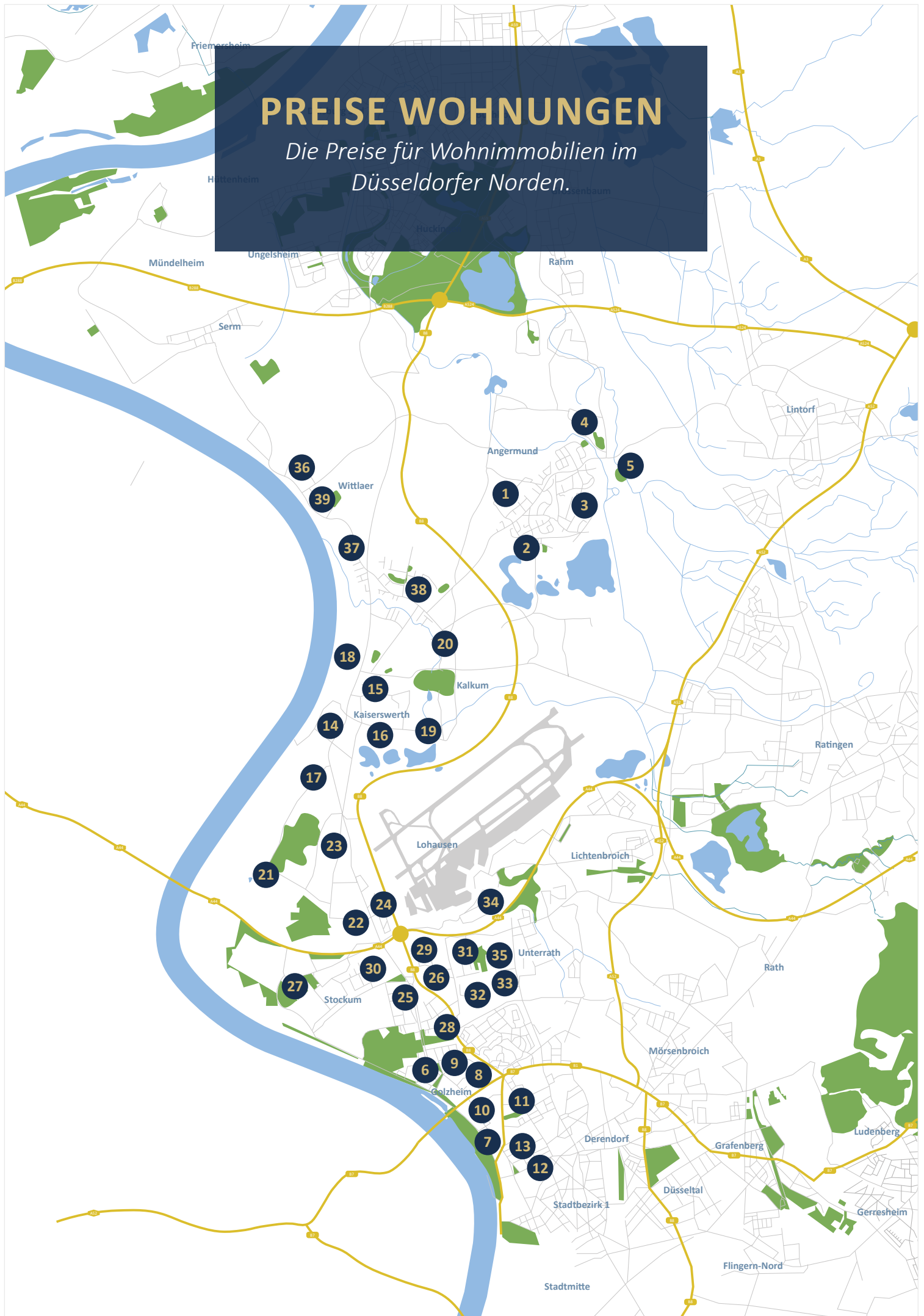
*KW Nord = Kaiserswerth Nord | KW Süd = Kaiserswerth Süd

BODENRICHTWERTE IN EURO

Jahr	Golzheim Weiße Siedlung	Wittlaer	Kaiserswerth Süd	Kaiserswerth Nord	Stockum	Angermund	Kalkum	Einbrungen	Unterrath West	Lohausen
2015	1300	810	780	740	740	640	610	590	470	450
2016	1400	860	800	760	760	680	630	630	480	460
2017	1550	1000	880	850	850	750	690	690	530	510
2018	1700	1100	950	920	920	810	750	750	570	550
2019	1850	1200	1050	990	990	870	830	830	630	610
Steigerung über 5 Jahre	42%	48%	35%	34%	34%	36%	36%	41%	34%	36%

PREISE WOHNUNGEN

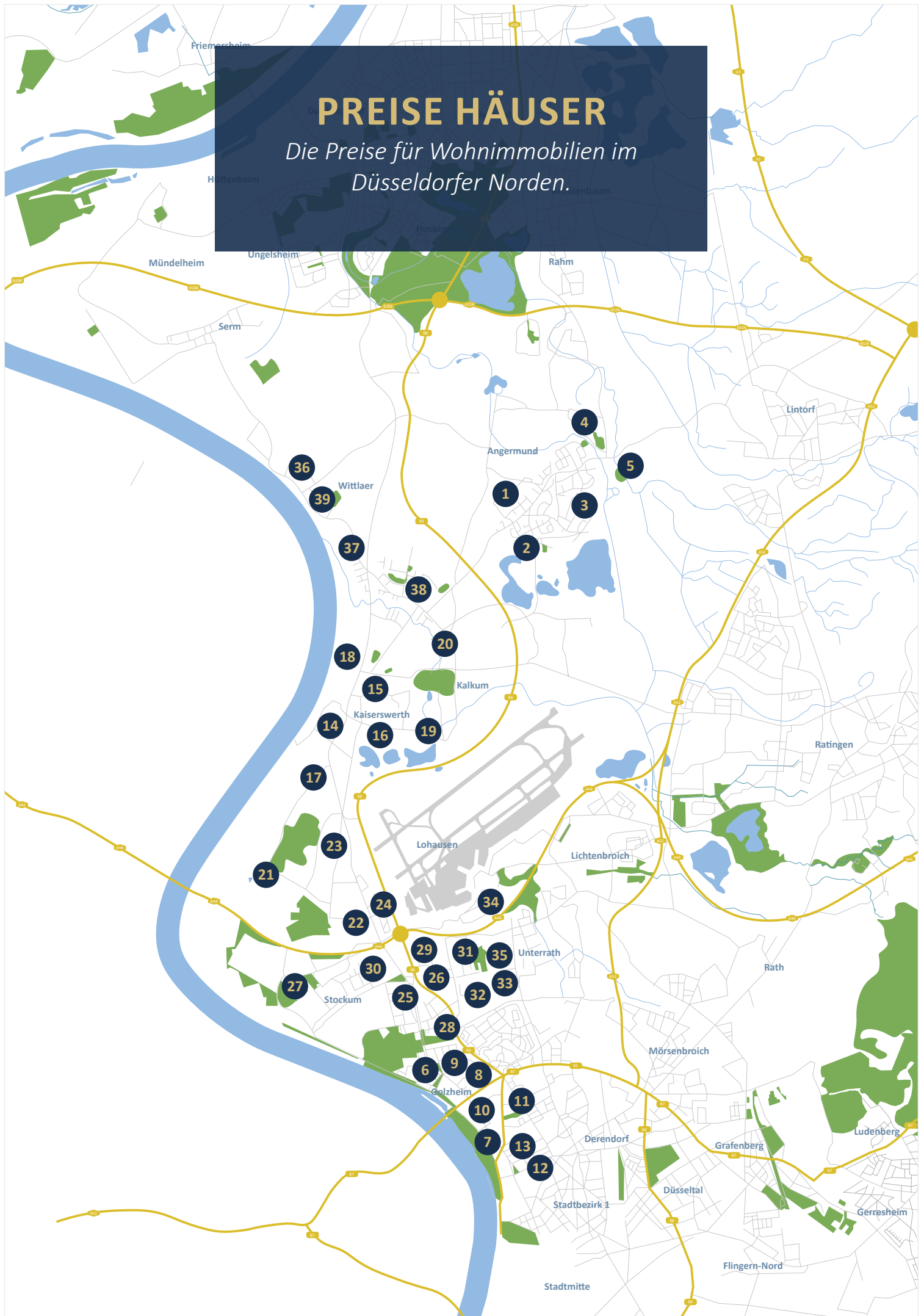
Die Preise für Wohnimmobilien im
Düsseldorfer Norden.



	Stadtteil	im Bereich	m² Preis Q1 2019	m² Preis Q1 2018	m² Preis Jahr 2013	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 5 Jahre %
1	Angermund	nordwestlich der Angermunder Straße	3.473 €	3.251 €	2.399 €	7%	45%
2	Angermund	im Bereich Heiderweg	3.137 €	2.937 €	2.167 €	7%	45%
3	Angermund	im Bereich Am Litzgraben	3.373 €	3.158 €	2.330 €	7%	45%
4	Angermund	im Bereich Angeraue	3.005 €	2.813 €	2.076 €	7%	45%
5	Angermund	im Verlauf des „Rahmer Bach“	2.998 €	2.806 €	2.070 €	7%	45%
6	Golzheim	„Weiße Siedlung“	4.884 €	4.513 €	31.40 €	8%	56%
7	Golzheim	im Bereich „Rheinpark“	5.646 €	5.218 €	3.630 €	8%	56%
8	Golzheim	im Bereich Am Bonneshof	3.499 €	3.234 €	2.250 €	8%	56%
9	Golzheim	im Bereich Erich-Klausener-Straße	4.076 €	3.767 €	2.620 €	8%	56%
10	Golzheim	im Bereich Xantener Straße	5.201 €	4.807 €	3.344 €	8%	56%
11	Golzheim	im Bereich Hans-Böckler-Straße	3.542 €	3.274 €	2.277 €	8%	56%
12	Golzheim	im Bereich Zietenstraße	4.308 €	3.981 €	2.770 €	8%	56%
13	Golzheim	im Bereich Rolandstraße	4.365 €	4.034 €	2.806 €	8%	56%
14	Kaiserswerth	Zentrum	4.118 €	3.843 €	2.798 €	7%	47%
15	Kaiserswerth	im Bereich Kalkumer Schloßallee	4.177 €	3.898 €	2.838 €	7%	47%
16	Kaiserswerth	im Bereich Alte Landstraße	3.570 €	3.332 €	2.426 €	7%	47%
17	Kaiserswerth	im Bereich Leuchtenberger Kirchweg	3.697 €	3.451 €	2.512 €	7%	47%
18	Kaiserswerth	direkte Rheinlage	4.572 €	4.267 €	3.106 €	7%	47%
19	Kalkum	im Bereich Zeppenheim	3.846 €	3.611 €	2.703 €	7%	42%
20	Kalkum	sonstiger Bereich	3.195 €	3.000 €	2.245 €	7%	42%
21	Lohausen	im Bereich Leuchtenberger Kirchweg	3.562 €	3.371 €	2.617 €	6%	36%
22	Lohausen	Zentrum	2.963 €	2.804 €	2.177 €	6%	36%
23	Lohausen	im Bereich Pallenbergstraße	3.097 €	2.931 €	2.276 €	6%	36%
24	Lohausen	im Bereich Flughafen	2.940 €	2.783 €	2.160 €	6%	36%
25	Stockum	„Blumensiedlung“	4.451 €	4.062 €	2.665 €	10%	67%
26	Stockum	im Bereich Irmerstraße	5.590 €	5.102 €	3.347 €	10%	67%
27	Stockum	im Bereich Messe	4.876 €	4.442 €	2.914 €	10%	67%
28	Stockum	im Bereich Nordpark	4.303 €	3.927 €	2.576 €	10%	67%
29	Stockum	im Bereich Sandweg	3.980 €	3.632 €	2.383 €	10%	67%
30	Stockum	im Bereich Niederrheinstraße	4.512 €	4.117 €	2.702 €	10%	67%
31	Unterrath	im Bereich Starenweg	3.046 €	2.820 €	1.977 €	8%	54%
32	Unterrath	im Bereich Birkhahnweg	2.734 €	2.531 €	1.775 €	8%	54%
33	Unterrath	im Bereich An der Golzheimer Heide	3.046 €	2.820 €	1.977 €	8%	54%
34	Unterrath	im Bereich Eckenerstraße	3.617 €	3.348 €	2.348 €	8%	54%
35	Unterrath	im Bereich Elsässer Straße	2.987 €	2.765 €	1.939 €	8%	54%
36	Wittlaer	im Bereich Roßpfad	4.102 €	3.813 €	3.019 €	8%	36%
37	Wittlaer	Zentrum	3.176 €	3.018 €	2.390 €	5%	33%
38	Wittlaer	Einbrungen	3.313 €	3.149 €	2.493 €	5%	33%
39	Wittlaer	im Bereich Grenzweg	3.793 €	3.605 €	2.854 €	5%	33%

PREISE HÄUSER

Die Preise für Wohnimmobilien im
Düsseldorfer Norden.



	Stadtteil	im Bereich	m² Preis Q1 2019	m² Preis Q1 2018	m² Preis Jahr 2013	Veränderung Vorjahr %	Veränderung 5 Jahre %
1	Angermund	nordwestlich der Angermunder Straße	5.065 €	4.674 €	3.507 €	8%	44%
2	Angermund	im Bereich Heiderweg	5.481 €	5.058 €	3.795 €	8%	44%
3	Angermund	im Bereich Am Litzgraben	4.841 €	4.467 €	3.352 €	8%	44%
4	Angermund	im Bereich Angeraue	5.040 €	4.650 €	3.489 €	8%	44%
5	Angermund	im Verlauf des „Rahmer Bach“	4.959 €	4.576 €	3.434 €	8%	44%
6	Golzheim	„Weiße Siedlung“	10.574 €	9.764 €	7.350 €	8%	44%
7	Golzheim	im Bereich „Rheinpark“	9.068 €	8.373 €	6.303 €	8%	44%
8	Golzheim	im Bereich Am Bonneshof	7.243 €	6.689 €	5.035 €	8%	44%
9	Golzheim	im Bereich Erich-Klausener-Straße	6.012 €	5.552 €	4.179 €	8%	44%
10	Golzheim	im Bereich Xantener Straße	Es liegen keine Werte vor.				
11	Golzheim	im Bereich Hans-Böckler-Straße	4.667 €	4.310 €	3.244 €	8%	44%
12	Golzheim	im Bereich Zietenstraße	4.667 €	4.310 €	3.244 €	8%	44%
13	Golzheim	im Bereich Rolandstraße	8.758 €	8.088 €	6.088 €	8%	44%
14	Kaiserswerth	Zentrum	6.883 €	6.307 €	4.584 €	9%	50%
15	Kaiserswerth	im Bereich Kalkumer Schloßallee	6.323 €	5.794 €	4.211 €	9%	50%
16	Kaiserswerth	im Bereich Alte Landstraße	7.356 €	6.741 €	4.899 €	9%	50%
17	Kaiserswerth	im Bereich Leuchtenberger Kirchweg	6.370 €	5.838 €	4.243 €	9%	50%
18	Kaiserswerth	direkte Rheinlage	7.564 €	6.931 €	5.037 €	9%	50%
19	Kalkum	im Bereich Zeppenheim	6.511 €	5.973 €	4.360 €	9%	49%
20	Kalkum	sonstiger Bereich	5.773 €	5.296 €	3.866 €	9%	49%
21	Lohausen	im Bereich Leuchtenberger Kirchweg	4.528 €	4.259 €	3.492 €	6%	30%
22	Lohausen	Zentrum	3.976 €	3.740 €	3.066 €	6%	30%
23	Lohausen	im Bereich Pallenbergstraße	4.472 €	4.207 €	3.448 €	6%	30%
24	Lohausen	im Bereich Flughafen	4.401 €	4.140 €	3.394 €	6%	30%
25	Stockum	„Blumensiedlung“	7.464 €	6.868 €	5.084 €	9%	47%
26	Stockum	im Bereich Irmerstraße	6.492 €	5.973 €	4.422 €	9%	47%
27	Stockum	im Bereich Messe	6.033 €	5.551 €	4.110 €	9%	47%
28	Stockum	im Bereich Nordpark	6.879 €	6.329 €	4.685 €	9%	47%
29	Stockum	im Bereich Sandweg	5.120 €	4.710 €	3.478 €	9%	47%
30	Stockum	im Bereich Niederrheinstraße	5.405 €	4.973 €	3.681 €	9%	47%
31	Unterrath	im Bereich Starenweg	4.650 €	4.302 €	3.266 €	8%	42%
32	Unterrath	im Bereich Birkhahnweg	4.882 €	4.516 €	3.429 €	8%	42%
33	Unterrath	im Bereich An der Golzheimer Heide	4.642 €	4.295 €	3.261 €	8%	42%
34	Unterrath	im Bereich Eckenerstraße	4.450 €	4.116 €	3.125 €	8%	42%
35	Unterrath	im Bereich Elsässer Straße	4.871 €	4.507 €	3.422 €	8%	42%
36	Wittlaer	im Bereich Roßpfad	6.747 €	6.179 €	4.474 €	9%	51%
37	Wittlaer	Zentrum	6.820 €	6.245 €	4.523 €	9%	51%
38	Wittlaer	Einbrungen	5.538 €	5.071 €	3.672 €	9%	51%
39	Wittlaer	im Bereich Grenzweg	6.918 €	6.335 €	4.588 €	9%	51%

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

SUCHANZEIGEN

Das suchen unsere Kunden:

EINE WOHNUNG ZUM KLEINERSETZEN



Astrid und ihr Lebensgefährte Klaus Gerber* wollen es bequem haben. Sie sind gerade in Rente gegangen und planen ihre Maisonette-wohnung in **Kaiserswerth** zu verkaufen und sich in der Nachbarschaft etwas Passendes für das Alter zu suchen.

Ein kleiner **Bungalow** oder eine **3-4 Zimmer Erdgeschosswohnung** mit **kleinem Garten** wären ideal. Da oft die Enkel zu Besuch sind, brauchen sie einen **großen Wohnraum** und ein Gäste-Zimmer.

Sonderwunsch: **moderne Ausstattung**, eine Renovierung in Eigenregie wäre notfalls aber auch möglich. Das Budget für die **Kaltmiete** liegt bei **1.600 €/Monat** oder bei einem **Kaufpreis von 650.000 €**.

SENIORENGERECHTES WOHNEN



Die Dubois* kommen ursprünglich aus Frankreich, wohnen jedoch schon viele Jahre in Düsseldorf. Jetzt da die vier Kinder selber Familien haben, möchten sie sich kleiner setzen und planen den Verkauf ihres Hauses. Eine schöne **Wohnung zur Miete** mit **Terrasse** oder **Balkon** (3 Zimmer, gern ca. 100 m²) wäre denkbar. Wichtig ist **Barrierefreiheit** und eine **Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel**. Ideal wäre eine Immobilie in **Düsseldorf-Nord** oder **Duisburg-Huckingen** mit **Aufzug**. Die Kaltmiete darf max. **1.600 €/Monat** betragen.

*Die Namen wurden zum Schutz der Privatsphäre geändert.

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 abzuführen und lassen sich den Rest des Wertes als monatliche Rente auszahlen. Oder sie nutzen eine Einmalzahlung, um diese ihren Kindern als Vorerbe auszahlen und leben selbst von den monatlichen Rentenzahlungen. Wie groß die Einmalzahlung im Vergleich zu den monatlichen Renten ist, kann dabei jeder selbst entscheiden.

IMMOBILIEN IM SEPTEMBER 2019

Ein Auszug aus unseren aktuellen Immobilien Angeboten.



Düsseldorf-Wittlaer
Objektnr.: 16706

EINMALIGE LAGE!

Hufhaus mit Pool auf Grundstück mit Bachlauf und Weitblick zwischen Kaiserswerth und Wittlaer

🏠 290 m²
🌳 2.674 m²
🛏 4
🚿 4
🚗 2

Kaufpreis: 2.000.000 €

Käuferprov. 3,57% inkl. MwSt.

Energieausweis Art: Bedarfsausweis, Endenergiebedarf: 140,90 kWh/(m²*a), Bj. 1980, Bj. lt. Energieausweis: 2018, Wesentl. Energietr.: Gas, Klasse: E






Düsseldorf-Stockum
Objektnr.: 15285GR1

GRUNDSTÜCK

für Bungalow im Dichterviertel

🌳 1.268 m²

Kaufpreis: 1.130.000 €

Käuferprov. 3,57% inkl. MwSt.




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

