

JUNI 2020

WOHNEN + LEBEN

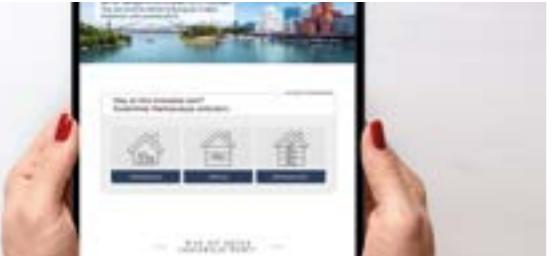
IM DUISBURGER SÜDEN

das ASSVOR ImmoMagazin

WIE WERDEN SICH DIE **PREISE ENTWICKELN?**
Eine Einschätzung von Marcus Krüll

AKTUELLE **BODENRICHTWERTE**
Für den Duisburger Süden

IMMOBILIENVERTRIEB IM 21. JAHRHUNDERT
Was hat sich in den letzten 20 Jahren geändert?

03 | VORWORT
DIE AKTUELLE LAGE04 | CORONA-KRISE
WISSENSWERTES & AKTUELLE INFORMATIONEN06 | IMMOBILIENVERTRIEB IM 21. JAHRHUNDERT
MAKELN IM WANDEL DER ZEIT08 | VIRTUELLE 360°-RUNDGÄNGE
BESICHTIGUNGEN VON DER COUCH AUS10 | AKTUELLE BODENRICHTWERTE
FÜR DEN DUISBURGER SÜDEN11 | WIE WERDEN SICH DIE PREISE ENTWICKELN?
EINE EINSCHÄTZUNG VON MARCUS KRÜLL12 | GELDSORGEN
IST DER IMMOBILIENVERKAUF DER RICHTIGE WEG?

Impressum **WOHNEN + LEBEN im Duisburger Süden 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 © Adobe Stock (Bild-Nr. 331528869, brankospej; Bild-Nr. 90467040, Jotily; Bild-Nr. 89599214, alotopeople; Bild-Nr. 58883678, goodluz; Bild-Nr. 30976910, Stanisic Vladimir; Bild-Nr. 307290259, Monster Ztudio), © vokskrenenskiy | S. 3 © Haroc Marcard – Fotostudio im Klemensviertel (Bild-Nr. H_M_8810) | S. 4 © Adobe Stock (Bild-Nr. 220289302, Patrick Daxenbichler; Bild-Nr. 290196927, New Africa; Bild-Nr. 113872767, goodluz; Bild-Nr. 183256689, Ivan Kruk) | S. 5 © Adobe Stock (Bild-Nr. 90467040, Jotily;

13 | SUCHANZEIGEN
DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN14 | RATGEBER: UMSCHULDUNG
FÜR WEN LOHNT SIE SICH?15 | IMMOBILIENKAUF
DIE AKTUELLEN FINANZIERUNGSKONDITIONEN16 | DAS KAISERSWERther IMMOBILIENFORUM
BAUEN TROTZ CORONA18 | SOLIDARITÄT
DUISBURG RÜCKT ZUSAMMEN19 | HOMEOFFICE
ARBEITEN IN DEN „EIGENEN VIER WÄNDEN“20 | IMMOBILIEN IM JUNI 2020
AKTUELLE ANGEBOTE

VORWORT

Liebe Leserin, lieber Leser,

die letzten Wochen haben viele Veränderungen gebracht und das ganze Ausmaß an Folgen der Corona-Pandemie werden wir möglicherweise auch erst in den nächsten Monaten beobachten können. Besonders bezüglich des Immobilienmarktes müssen wir uns wohl in Geduld üben. Bekanntlich reagiert dieser grundsätzlich etwas zeitverzögert auf solche Ereignisse und somit wird es noch dauern, bis hier konkrete Aussagen über die Kaufpreisentwicklung gemacht werden können. Auf Seite 11 versuchen wir eine erste Einschätzung der zu erwartenden Entwicklung zu geben.

Abgesehen von allen Immobilienthemen möchten wir aber auch in diesem Heft den positiven Ereignissen etwas Raum geben. Selten haben wir so viel Solidarität zwischen den Menschen hier in Duisburg erlebt. Viele schöne Aktionen sind in den letzten Wochen ins Leben gerufen worden, von denen wir Ihnen einige gerne vorstellen möchten.

Die wichtigste Erkenntnis war aber sicher für uns alle, dass Gesundheit das wichtigste Gut für jeden von uns ist (manchmal muss das Leben einen ja an solche Dinge erinnern). Und so sind auch wir dem Beispiel vieler Firmen gefolgt und haben aus unseren Homeoffices heraus weitergearbeitet, um Sie und uns zu schützen. So konnten wir unseren Service ohne Einschränkungen fortführen und Ihnen bei allen Ihren Fragen rund um das Thema Immobilien weiter zur Verfügung stehen.

Mein Team und ich wünschen Ihnen weiterhin alles Gute.

Ihr


Marcus Krüll



WISSENSWERTES

zur Corona-Krise



NOTAR

BESICHTIGUNGEN ÜBER FACETIME



Ihnen ist eine persönliche Besichtigung aktuell zu riskant oder Sie sind in Quarantäne? Dann bitten Sie doch Ihren Makler, Sie via **Facetime** durch die Immobilie zu führen.

So können Sie **live** und **ganz entspannt** Ihre Wunschimmobilie online besichtigen und direkt Ihre Fragen stellen. Eben wie bei einer richtigen Besichtigung auch.



BEURKUNDEN WÄHREND CORONA

Kaufverträge können auch von den **Vertragsparteien einzeln** nachgelehmt werden. Die Anwesenheit bei der Beurkundung wird dann durch einen Notarmitarbeiter gewährleistet.

Die Vertragsparteien müssen hierfür eine **Vertretungsvollmacht** unterschreiben.



KEINE ANWESENHEITSPFLICHT

Unter besonderen Umständen sind auch Notartermine außerhalb des Notariats möglich. Sprechen Sie einfach Ihren Notar darauf an.

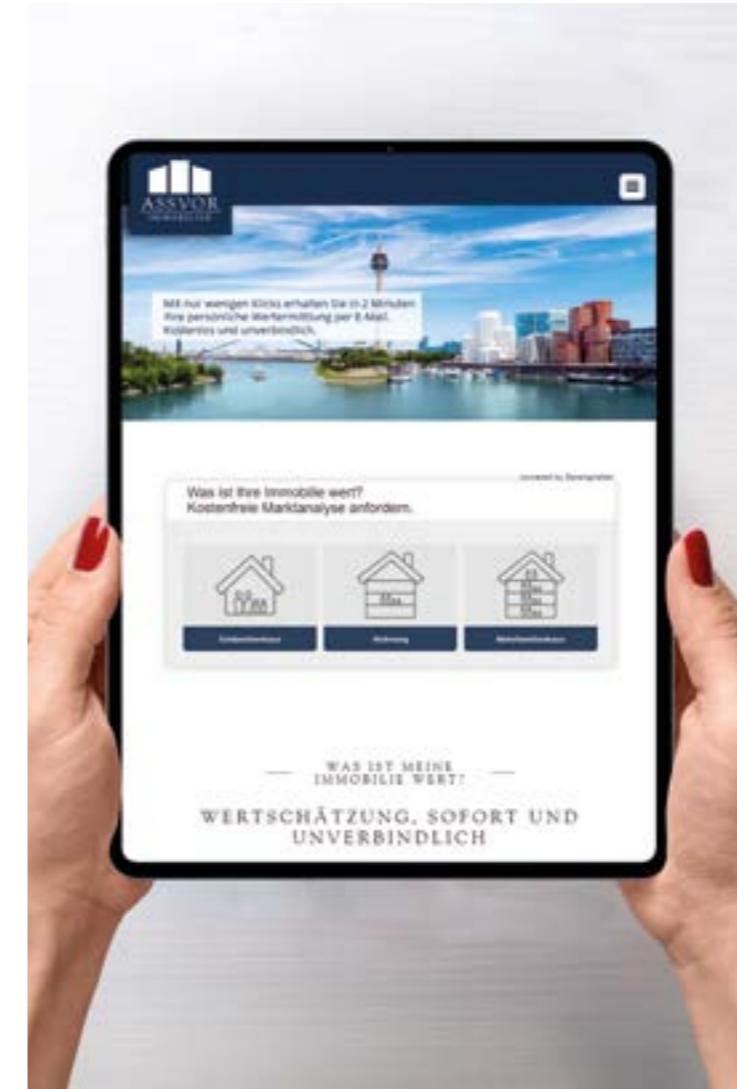


CORONA-UPDATE

*aktuelle Informationen
für unsere Kunden*

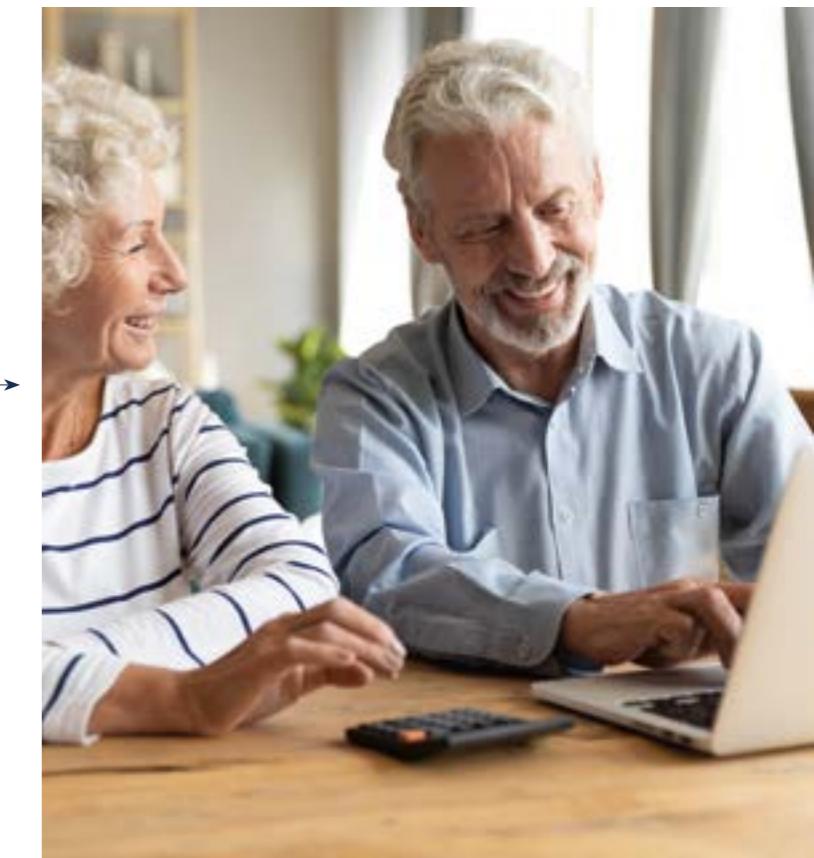
ONLINE-BEWERTUNGEN

Sie benötigen eine Wertermittlung Ihrer Immobilie, sei es, um diese zu verkaufen oder zu vermieten oder aus einem anderen Grund? Dann sprechen Sie uns an. Eine kurze Führung durch Ihr Haus oder Ihre Wohnung via Internet und Handykamera sowie einige Eckdaten per E-Mail zugesendet, und schon können wir Ihnen eine ausführliche Markteinschätzung zu Ihrem Objekt geben. Ganz ohne persönlichen Kontakt.



ONLINE-BERATUNG

Dank virtueller Konferenzräume, können Beratungsgespräche auch online stattfinden. Alles, was Sie benötigen, sind eine Webcam (oft bereits fest verbaut in Ihrem Computer) und einen Kopfhörer mit Mikrofon. Die meisten Unternehmen bieten diesen Service an. So können Sie Ihrem Gesprächspartner gegenüber sitzen, ohne einem Infektionsrisiko ausgesetzt zu sein. Fragen Sie einfach bei dem entsprechenden Unternehmen nach diesem Angebot.



SONDERREGELUNGEN

Auf Grund der Corona-Krise wurden viele Sonderregelungen bezüglich Zahlungsschwierigkeiten bei aktuellen Mietverhältnissen getroffen. Im Gegensatz zu dem weitverbreiteten Verständnis zu diesen Regelungen kann ein Mieter seine Mietzahlungen nicht ein-

fach stoppen. Alle Informationen zu Hilfszahlungen für Mieter und darüber welche rechtlichen Möglichkeiten Vermieter haben, finden Sie unter anderem auf der Website von *Haus und Grund Düsseldorf*:
www.hausundgrundddf.de/vermieten-corona-krise.html

IMMOBILIENVERTRIEB IM 21. JAHRHUNDERT

Makeln im Wandel der Zeit von Rebecca Schmittmann

Von der Zeitungsanzeige zum Livestream - auch das Immobiliengeschäft hat sich mit der digitalen Revolution rasend schnell verändert. Während früher die meiste Arbeit nach der Besichtigung folgte, ist es heute genau andersherum.

Noch heute kann ich den ein oder anderen Immobilienmakler aus den späten 90er Jahren sagen hören: „Eine Website? Sowas benötigen wir nicht!“ Das Internet begann gerade seinen revolutionären Vormarsch und ein kleines Unternehmen namens Immobilienscout24.de wurde gerade erst gegründet. Für Immobilienmakler und auch jeden Verkäufer und Interessenten war der Samstag der wichtigste Tag in der Woche, denn an diesem Tag erschien der große Immobilienteil in der Tageszeitung - Seiten über Seiten, voll mit Immobilienanzeigen. Die meisten waren kleine Fließtextanzeigen voll mit geheimnisvollen Abkürzungen, die es zu entschlüsseln galt.

So langsam nahm die digitale Revolution an Fahrt auf und machte auch vor der Immobilienwelt keinen Halt. Zu dem bereits oben genannten Portal kamen weitere dazu und mehr und mehr Menschen schauten sich lieber die bunt bebilderten Anzeigen im Internet an als die lieblosen kurzen Texte in der Zeitung. Meist wurden hier zwar noch immer nur kurz die Eckdaten genannt, doch wenigstens konnte man sich anhand der Fotos bereits in etwa vorstellen, was einen bei der Besichtigung erwartet.

Heute kaum noch vorstellbar, oder? Eine Anzeige nur mit Grundriss und einigen Eckdaten? „Das kann kein seriöser Anbieter sein“ schießt es wohl den meisten sofort in den Kopf oder: „Was gibt es wohl bei dieser Immobilie zu verbergen?“ Wahrscheinlich rein gar nichts, doch sind wohl die meisten Interessenten so an die ausführlichen Anzeigen mit einer umfangreichen Fotostrecke gewöhnt, dass eine Anzeige, wie sie noch vor 20 Jahren gestaltet wurde, sofort Misstrauen weckt.

Die Fotos sollen aussehen wie aus einem Magazin, aber bitte keine Mängel vertuschen. Die Texte sollen bereits im Vorfeld jeden Vor- und Nachteil erläutern. Die Straße wird im Vorfeld via Google Street View ausgetestet. Meistens erleichtert das die Arbeit auf beiden Seiten ungemein. Der Verkäufer hat aufgeklärte Interessenten bei der Besichtigung, und die Interessenten wussten, was sie erwartete.

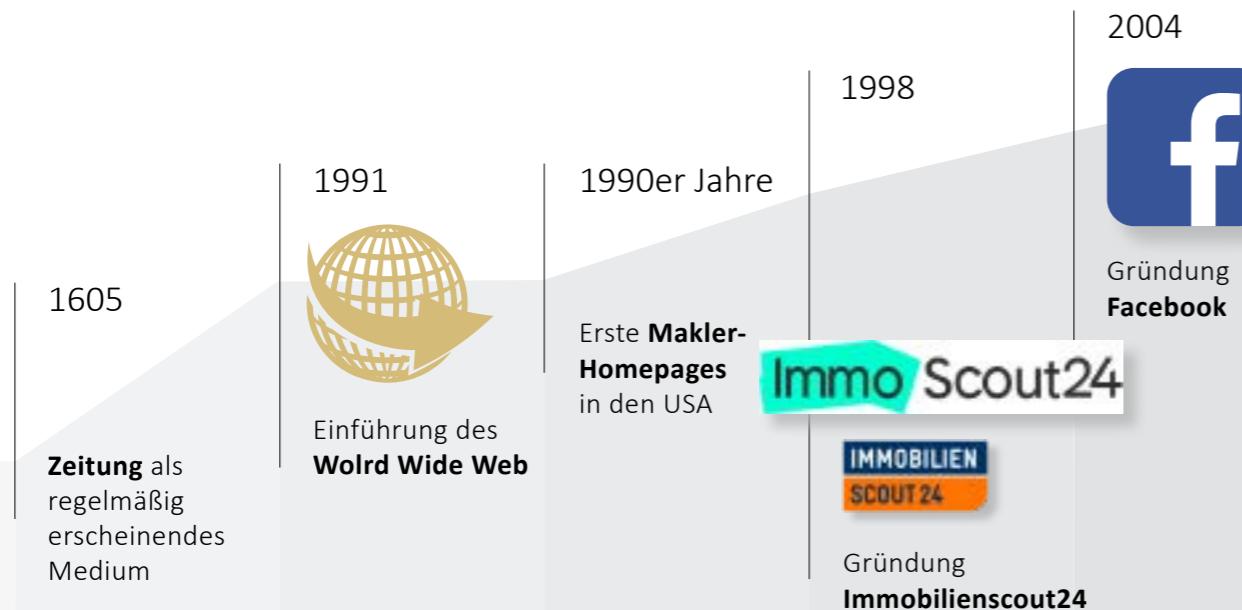
Seit nun ca. fünf Jahren kommen mehr und mehr auch die bewegten Bilder mit dazu. 360°-Rundgänge, Videos und Drohnenaufnahmen aus der Luft. Oft reicht damit



eine einzige Besichtigung aus, bei der sich davon überzeugt wird, dass auch vor Ort alles so ist, wie bereits im Vorfeld gesehen, um sich für die Immobilie zu entscheiden. Aus diesem Werdegang entwickelte sich der Trend zu Livevideos und -besichtigungen. Facetime, Instagram, Facebook – man geht online und zeigt direkt einem breiten Publikum eine Immobilie, Fragen können sofort gestellt und beantwortet werden. Ob das die Immobilienanzeige der Zukunft ist?

Wir werden es sehen, aber vorstellbar ist es.

2015



VIRTUELLE 360°-RUNDGÄNGE

Eine Immobilie in Ruhe von der Couch aus besichtigen

Wenn plötzlich Kontakt zu Mitmenschen auf ein Minimum reduziert werden soll und man weder gerne vor die Tür geht noch Fremde in sein Haus lassen möchte, dann sind virtuelle Besichtigungen für den Verkauf oder die Vermietung einer Immobilie ein hilfreiches Werkzeug.

Mittlerweile hat wohl fast jeder schon einmal einen 360°-Rundgang einer Immobilie bei einem Immobilienmakler gesehen. Diese besonderen Besichtigungen bieten die meisten Makler bereits seit über fünf Jahren an. Besonders bei nicht ansässigen Interessenten entfaltete dieses Angebot bisher seinen vollen Nutzen.

Warum eine virtuelle Besichtigung einen Mehrwert beim Verkaufen oder Vermieten bringt? Stellen Sie sich einmal das Szenario vor: Ein Ehepartner kommt nach Deutschland, um sich nach einem neuen Zuhause für seine Familie umzusehen, da sie aus beruflichen Gründen hierherziehen werden. Die Traumimmobilie ist schnell gefunden, doch muss auch schnell eine Entscheidung getroffen werden. Oft kommt hier bereits Facetime zur Anwendung, doch spätestens, wenn nach der Besichtigung nochmals das ein oder andere gemeinsam mit dem Partner besprochen werden will, ist da ein Onlinerundgang das passende Hilfsmittel. Und so wurden schon viele Immobilien mit Hilfe einer virtuellen Besichtigung vermittelt.

Besichtigen ohne Kontakt zu Mitmenschen – auf einmal zeigt dieses Verkaufswerkzeug seinen Nutzen noch auf anderer Ebene. Trotz Kontaktverbotes müssen weiterhin Immobilienbesitzer ihre Immobilie verkaufen oder vermieten. Ebenso suchen weiterhin Menschen ein neues Zuhause. Dieser Prozess kann nicht in derselben Geschwindigkeit beendet werden, wie das Kontaktverbot angeordnet wurde. Und somit ist die virtuelle Besichtigung auch für einheimische Interessenten eine gute Hilfe.

Das in Deutschland verbreitetste System für diese Rundgänge kommt von der Firma Ogulo. Bei diesem werden die einzelnen 360°-Fotos miteinander über einfache Buttons zum Draufklicken verknüpft. Hierfür benötigt man lediglich ein Fischaugen-Objektiv für die Kamera sowie einen speziellen Aufsatz für das Stativ und schon kann man eine solche Tour aufnehmen. Wer es noch einfacher haben möchte, kauft sich eine extra dafür entwickelte Kamera.

Das hochwertigere und in Deutschland noch nicht so bekannte System der amerikanischen Firma Matterport ist etwas teurer, hat dafür aber auch das beeindruckendere und realistischere Ergebnis. Die einzelnen Aufnahmen werden mit einer speziellen Kamera gemacht und direkt in eine App geladen. Hier entsteht ein Rundgang, durch den man geradezu hindurchlaufen kann. Jeder einzelne Winkel der Immobilie kann so gemütlich von zuhause betrachtet werden. Besitzt man auch noch eine VR-Brille, wird man sich schnell so fühlen, als sei man tatsächlich vor Ort.

Wer nun seine Immobilie nicht mit einem Makler vermitteln möchte, der kann einen darauf spezialisierten Fotografen engagieren, der den Rundgang aufnimmt und dann zur weiteren Verwendung zur Verfügung stellt.



AKTUELLE BODENRICHTWERTE

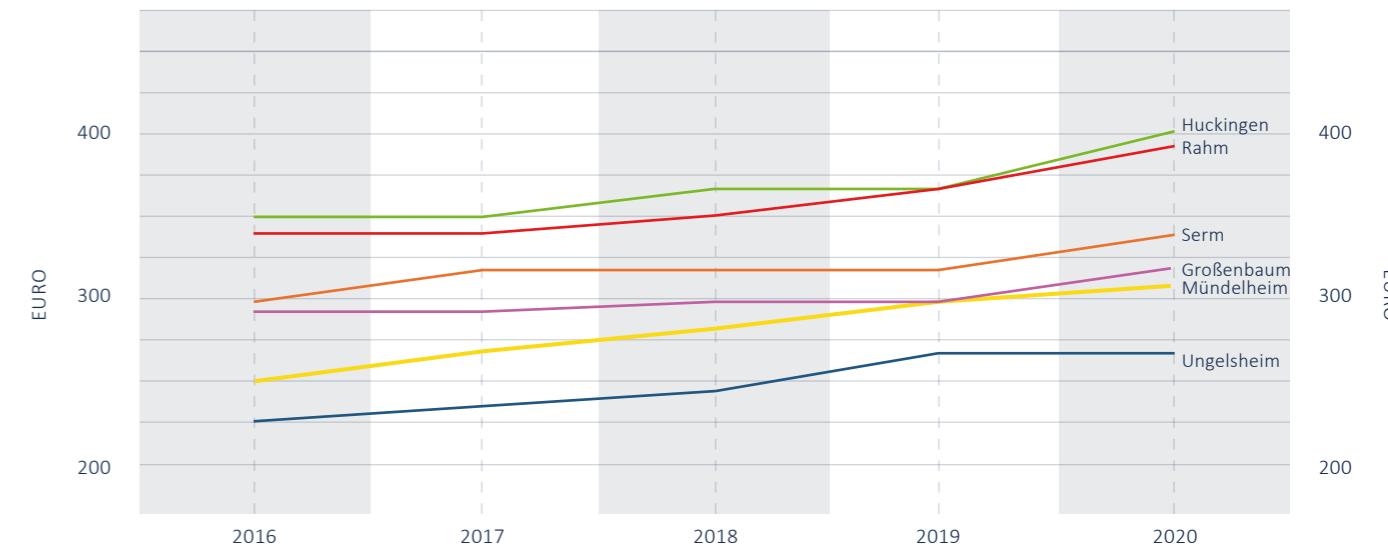
für den Duisburger Süden



BODENRICHTWERTE IN EURO

Jahr	Hückingen	Rahm	Serm	Großenbaum	Mündelheim	Ungelshausen
2016	350	330	300	290	250	225
2017	350	330	320	290	270	230
2018	370	350	320	300	280	240
2019	370	370	320	300	300	270
2020	400	390	330	320	310	270
Steigerung über 5 Jahre	14 %	18 %	10 %	10 %	24 %	17 %

Stand März 2020 Quelle: Gutachterausschuss NRW



WIE WERDEN SICH DIE PREISE ENTWICKELN?

Eine Einschätzung von Marcus Krüll

Die Bodenrichtwerte 2020 haben sich in unserer Region gegenüber dem Vorjahr zwar erneut erhöht, das war aber vor der Corona-Krise. Um vorherzusagen, dass die Immobilienpreise erst einmal nicht weiter steigen werden, muss man kein Prophet sein.

Derzeit gibt es weniger Transaktionen am Immobilienmarkt. Die Menschen warten ab, was passiert. Wie gesund wir bleiben und ob der Arbeitsplatz erhalten bleibt. Viele haben auch Geld an den Börsen verloren, das nun für den geplanten Kauf der Immobilie fehlt.

Dies wird in den nächsten Monaten zu Preisreduzierungen führen. Wie hoch diese ausfallen, hängt zunächst davon ab, wie lange die Einschränkungen durch das Corona-Virus anhalten und wie schnell sich unsere Wirtschaft von den Folgen erholt.

Zwangsvorfälle sind zu erwarten. Es wird mehr Angebote am Markt geben. Allerdings treffen diese Angebote auch auf eine nach wie vor sehr hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien, zumal viel privates Geld vorhanden

ist. Potentielle Käufer werden aber demnächst mehr Auswahl an Objekten vorfinden. Immobilien in gutem Zustand und mit mindestens guter Lage werden weniger von Preisreduzierungen betroffen sein als übererteuerte Objekte in B-Lagen. Die Zeiten der Mondpreise sind also erst einmal Geschichte.

Nach wie vor sehen wir langfristig die Wohnimmobilie als wertstabile und sichere Geldanlage. Wir haben in unserem Vertriebsgebiet seit Jahren einen Bevölkerungszuwachs. Der Bedarf an Wohnraum konnte durch Neubautätigkeiten nicht gedeckt werden und wird auch trotz Corona-Krise nicht abnehmen, denn gewohnt wird immer.

Unser Rat: Wer seine Immobilie nicht verkaufen muss, sollte nicht vorschnell handeln.

Unser ausführlicher Preisreport wird auf Grund der aktuellen Situation erst im Herbst erscheinen, so dass in dieser Ausgabe auch die derzeitigen Entwicklungen berücksichtigt werden können.

GELDSORGEN

Ist der Immobilienverkauf der richtige Weg?

Das Eigenheim ist ein Lebenstraum vieler Menschen. Allerdings geht dieser Traum auch mit einigen Kosten einher: Die Hypothek muss abgezahlt werden und regelmäßig stehen Sanierungen und Reparaturen an. Immer wieder bereiten diese Kosten Eigentümern schlaflose Nächte. Doch ist der Immobilienverkauf in einer solchen Situation der einzige Weg?

Wer eine Immobilie kauft, geht damit eine langjährige finanzielle Verpflichtung ein. Nicht nur, dass die Hypothek abgezahlt werden muss, auch für die Instandhaltung empfehlen Experten eine Rücklage beiseitezulegen. In den meisten Wohneigentümergemeinschaften ist die Instandhaltungsrücklage sogar Pflicht. Wie hoch die Pauschale ausfallen sollte, hängt vom Alter der Immobilie ab. Je älter die Immobilie, desto wahrscheinlicher sind anfallende Reparaturen und desto mehr sollten Eigentümer zurücklegen. Empfehlungen liegen je nach Alter der Immobilie zwischen 5 und 10 Euro pro Quadratmeter und Monat.

WAS TUN, WENN ICH KEIN GELD FÜR DIE SANIERUNG HABE?

Doch nicht alle Eigentümer denken an die regelmäßigen Rücklagen. Wenn dann das Dach undicht ist oder die alte Heizung den Geist aufgibt, kann das zu ernsthaften finanziellen Problemen führen. Denn die Kosten für solche Reparaturen liegen meist bei mehreren 10.000 Euro. Die gute Nachricht: Es ist möglich, für Sanierungen einen Kredit bei der Bank aufzunehmen. Energetische Sanierungen werden zum Teil sogar staatlich gefördert. Eine Dachsanierung etwa kann im Rahmen des Programms „Energieeffizient Sanieren“ von der Kreditanstalt für Wiederaufbau gefördert werden.

Allerdings ist es nur dann ratsam, einen weiteren Kredit aufzunehmen, wenn Sie nicht ohnehin schon Probleme bei der monatlichen Tilgung Ihrer Hypothek haben. Über einen Baukredit lässt sich das neue Dach beispielsweise nur finanzieren, wenn mindestens 80 Prozent des Finanzierungskredits für die Immobilie abgezahlt sind. Andernfalls ist auch die Finanzierung über einen speziellen Sanierungskredit möglich. Hier sind die Zinsen jedoch meist höher. Deshalb ist es wichtig, dass Immobilienbesitzer sich gut überlegen, ob sie diese zusätzlichen Kosten tragen können.

UND WENN ICH MIR MEINE FINANZIERUNG NICHT MEHR LEISTEN KANN?

Nach einer Scheidung oder einem Jobverlust kommt es häufig vor, dass Immobilienbesitzer sich die Abzahlung des laufenden Kredits nicht mehr leisten können. In einem solchen Fall ist es wichtig, möglichst schnell auf die Bank zuzugehen und nach einer Lösung zu suchen. Besteht nur ein kurzfristiger Zahlungsgang, ist es häufig möglich, die Tilgung für einige Monate auszusetzen oder eine Umfinanzierung vorzunehmen. Wer hingegen einfach nicht mehr zahlt, riskiert eine Zwangsversteigerung und hohe Gebühren für die vorzeitige Auflösung des Kredites. Im schlimmsten Fall ist der Erlös, der bei der Zwangsversteigerung erzielt wird, nicht hoch genug, um die Schulden bei

der Bank abzuzahlen. Dann droht die Privatinsolvenz.

Wer also weiß, dass er seinen Kredit auch auf lange Sicht nicht mehr abbezahlen kann, sollte sich nicht nur mit seiner Bank auseinandersetzen, sondern auch den Verkauf der eigenen Immobilie ernsthaft in Betracht ziehen. Das heißt nicht gleich, dass der Traum vom Wohneigentum ausgeträumt ist. Einige Immobilienmakler bieten beispielsweise die Möglichkeit eines **Immobilientauschs** an. In diesem Fall werden zwei Immobilienbesitzer zusammengeführt. Wer also Probleme bei der Finanzierung seines großen Hauses hat, kann dieses dann gegen eine kleinere Immobilie tauschen, deren Finanzierung günstiger ist.

Für ältere Immobilienbesitzer ist außerdem die **Immobilienverrentung** eine interessante Alternative, um in der Immobilie wohnen zu bleiben und sich gleichzeitig die Rente aufzubessern. Denn hierbei verkaufen Sie das Eigenheim, behalten aber das Wohnrecht.

In jedem Fall ist es ratsam, den Verkauf nicht auf eigene Faust zu bestreiten, sondern einen Experten mit ins Boot zu holen. Ein Profi-Makler erzielt in der Regel eine kürzere Verkaufsdauer und hilft Ihnen dabei, zum marktgerechten Preis zu verkaufen.

SUCHANZEIGEN

Das suchen unsere Kunden:

EINE EIGENTUMSWOHNUNG MIT GARTEN



Herr Schellenberg* sucht für sich und seine Familie eine Eigentumswohnung mit Garten oder ein kleines Haus. Beides sollte um die 100 m² haben und mindestens vier Zimmer vorweisen. Die Rasenfläche muss nicht riesig sein, sollte aber genug Platz bieten, dass die beiden Jungs der Familie dort auch etwas an der frischen Luft spielen können. Da beide Kinder bereits eingeschult sind, soll das neue Zuhause unbedingt im Duisburger Süden liegen, idealerweise in Huckingen, damit der Schulweg sich nicht stark verändert. Das Budget liegt bei ca. 400.000 Euro.

FAMILIE BLUM BEKOMMT ZUWACHS



Familie Blum* erwartet demnächst das dritte Kind und ist daher dringend auf der Suche nach einem größeren Zuhause. Damit die Kinderzimmer auch eine angenehme Größe haben, wären 140 m² Wohnfläche das absolute Minimum. Dafür kämen sie aber auch mit vier Zimmern aus. Schöner wären jedoch fünf oder ein weiterer Raum unter dem Dach oder im Souterrain, den sie ausbauen könnten. Als Budget haben sie sich 800.000 Euro festgesetzt, könnten aber bei einem geringen Renovierungsbedarf auch noch etwas höher gehen.

RATGEBER: UMSCHULDUNG

Für wen lohnt sie sich?

Die Abzahlung eines Bankdarlehens für das eigene Zuhause kann häufig um die 30 Jahre in Anspruch nehmen. Nach zehn Jahren kommt es zum Ende der Zinsbindung. Dann müssen Eigentümer sich um die Anschlussfinanzierung kümmern. Sie müssen sich entscheiden, ob sie ihrer Bank die Treue halten oder ob sie das Hypothekendarlehen bei einer anderen Bank umschulden möchten. Wir verraten Ihnen, wann eine Umschuldung und der Wechsel des Darlehensgebers sinnvoll sein können.

DIE SOGENANNTEN PROLIGATION

Es bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten, wenn die Zinsbindung nach zehn Jahren abgelaufen ist. Der Kreditnehmer kann sich zum einen dafür entscheiden, bei seiner alten Bank zu bleiben und seinen bestehenden Darlehensvertrag zu verlängern. Dieser Vorgang wird als Prolagation bezeichnet. Zum anderen aber kann sich der Kreditnehmer auch dafür entscheiden, die Anschlussfinanzierung für eine Darlehensumschuldung zu nutzen. Hierbei löst er das bestehende Darlehen durch einen neuen Kredit ab, der ihm bessere Konditionen bietet. Überwiegend wechselt der Kreditnehmer bei der Umschuldung auch zu einer anderen Bank. Dennoch kann die Umschuldung des Darlehens auch bei der eigenen Bank vorgenommen werden.



FRISTEN BEACHTEN

Bei einer Umschuldung sollten Sie sehr genau auf die Fristen achten. Haben Sie herausgefunden, wann die aktuelle Zinsbindung endet, muss die schriftliche Kündigung spätestens drei Monate vor Ablauf der Zinsbindung bei Ihrer Bank eingehen. Wenn Sie sich für eine neue Bank entschieden haben, müssen Sie dieser natürlich den genauen Wechseltermin mitteilen und mit ihr einen neuen Vertrag schließen. Die Restschuld des alten Darlehens wird dann automatisch durch die Summe der neuen Baufinanzierung abgelöst.

BANKWECHSEL

Wollen Sie den bestehenden Kredit mit Ihrer bisherigen Bank vor dem Ende der Zinsbindung kündigen, um zu einer anderen Bank zu wechseln, wird eine Art Strafgebühr fällig. Das liegt daran, dass der alte Bank dadurch Einnahmen entgehen. Die Gebühr wird als Vorfälligkeitsentschädigung bezeichnet. Meistens lohnt sich wegen der Höhe der Strafgebühr ein frühzeitiges Umschulden nicht.



UMSCHULDUNG NACH ABLAUF DER ZINSBINDUNG

Wenn Sie aber mit dem Gedanken spielen, eine Umschuldung nach Ablauf der Zinsbindung vorzunehmen, können Ihnen große Vorteile entstehen. Es bietet sich Ihnen die Chance, bessere Konditionen auszuhandeln und durch niedrigere Zinsen Geld zu sparen. In jedem Fall sollten Sie sich aber vorab gut über alle Angebote informieren und sich am besten von einem Experten beraten lassen. Wenn Sie Ihrer alten Bank zeigen, dass Sie gut über alle Angebote informiert sind, wird diese Ihnen unter Umständen ein eigenes attraktives Angebot zur Umschuldung machen. Neben gewerblichen Beratern können auch Schuldnerberatungsstellen helfen. Generell ist davon auszugehen, dass sich die Umschuldung umso mehr lohnt, je höher die Restschuld ist.

KOSTEN DURCH GRUND SCHULDABTRETUNG

Schließlich ist auch eine fristgerechte Umschuldung durch den Wechsel zu einer anderen Bank immer mit Kosten verbunden. Werden die Schulden umgeschrieben, muss auch der Eintrag der Grundschuld geändert werden. Es findet eine sogenannte Grundschuldabtretung statt. Hierdurch kommt es zu Notarkosten, da allein der Notar dieses Rechtsgeschäft veranlassen kann. Diese Notarkosten betragen in etwa 0,17 Prozent der Restschuld. In der Regel wird Ihre neue Bank die nötigen formellen Schritte vornehmen.

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



Aktuelle FINANZIERUNGSKONDITIONEN

Laufzeit	Zinssatz	effektiv nach PAngV
10 Jahre	0,74 %	0,77 %
15 Jahre	0,90 %	0,93 %
20 Jahre	0,95 %	0,98 %

KAISSERSWERTER IMMOBILIENFORUM

Bauen trotz Corona



Trotz Corona-Krise und den aktuellen Einschränkungen läuft unsere Baustelle weiter und wir hoffen, im Herbst in unser neues Zuhause ziehen zu können.

Auf rund 330 m² Fläche entsteht an der Arnheimer Str. 19 gegenüber der ESSO Tankstelle das Kaiserswerther Immobilienforum. ASSVOR wird von hier neben der Vermittlung von Kauf- und Mietobjekten auch den Bereich der Projektentwicklung weiter ausbauen. Zusätzlich werden dort in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern weitere Dienstleistungen rund um das Thema Immobilie angeboten wie bspw. Baufinanzierung, Energieberatung, Seniorenwohnen oder Handwerkersonline.

Mit regelmäßigen Inhouse-Veranstaltungen erhalten Besucher Einblick hinter die Kulissen.



SOLIDARITÄT

Duisburg rückt zusammen



Die Corona-Krise bringt viele neue Herausforderungen mit sich, aber auch in Duisburg rücken die Menschen in der Krise näher zusammen - wenn auch im übertragenen Sinn.

Während wir alle aufgefordert sind, zuhause zu bleiben, um die Ansteckungskurve abzuflachen, sind viele Duisburger aktiv und vor allem kreativ in der Entwicklung neuer Ideen, um anderen zu helfen, sie zu unterstützen oder um trotz Einschränkungen dennoch Freizeitaktivitäten anzubieten. **Wir sagen DANKE!** #solidarität



Kinder, die sich zuhause auf Grund von Quarantäne isoliert und auch manchmal einsam fühlen, malen Regenbogenbilder und hängen sie gut von außen sichtbar in die Fenster. Diese Signale sollen Solidarität mit anderen Kindern zeigen, die ebenfalls daheim bleiben müssen.



Wie in vielen anderen großen Städten gibt es in Duisburg nun auch ein Autokino. Direkt am Stadion zeigt die FILMFORUM GmbH aktuelle Filme. Eine gelungene Abwechslung zum Fernsehprogramm auf der Couch.

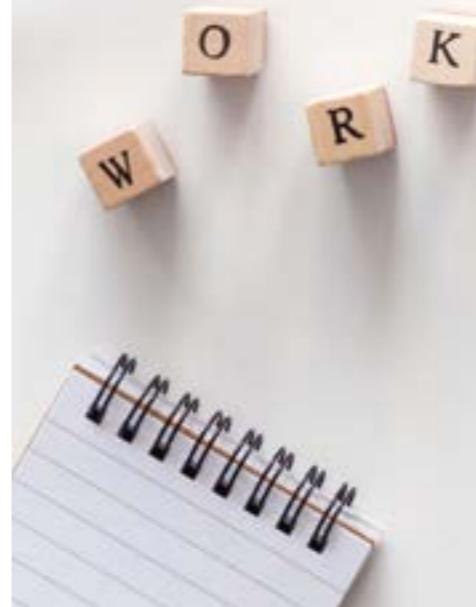


Wie zurzeit in den meisten Städten und Gemeinden in Deutschland findet man unter **#Nachbarschaftshilfe** ein großes Angebot von hilfsbereiten Mitmenschen, die für Daheimbleibende, Ältere und Kranke zum Beispiel einkaufen gehen und andere unerlässliche Besorgungen erledigen.



Um ein besonderes Zeichen der Solidarität zu setzen, ließen die Duisburger Stadtwerke im März den grünen Stadtwerketurm weiß anstrahlen. Sie möchten auf diesem Weg den Helfenden in diesen Zeiten ihre Wertschätzung ausdrücken.

29. März 2020, Stadtwerketurm erstrahlt in Weiß. RP online



HOMEOFFICE

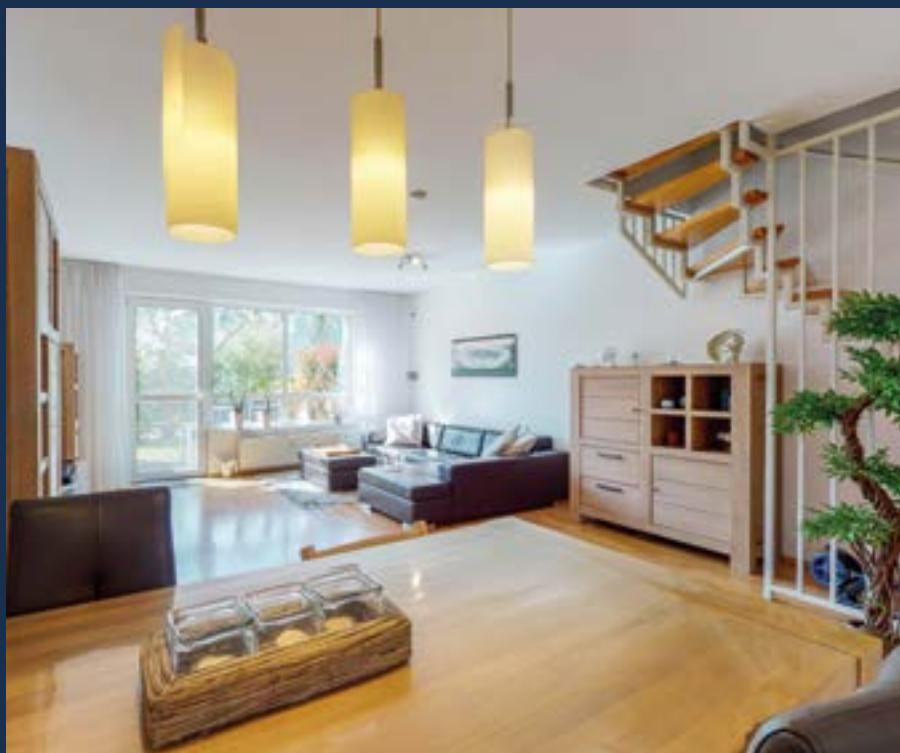
Arbeiten in den „eigenen vier Wänden“

Seit einigen Wochen wirbelt nun die Corona-Krise auch unser Unternehmen durcheinander. Während wir natürlich hoffen, dass nicht nur wir, sondern auch alle unsere Kunden gesund bleiben, haben wir uns mit einem großen Teil unseres Teams in die jeweils „eigenen vier Wände“ verabschiedet. Doch wie sieht es wohl im Homeoffice der Mitarbeiter aus? Lassen Sie uns einen neugierigen Blick auf die privaten Arbeitsplätze werfen.



IMMOBILIEN IM JUNI 2020

Ein Auszug aus unseren aktuellen Immobilien-Angeboten.



Duisburg-Großenbaum

Objektnr.: 17756

MAISONETTE-WOHNUNG

Haus im Haus. Maisonette-Wohnung mit Garten in bevorzugter Lage von Großenbaum.

House ca. 96 m² 4 rooms 1 bathroom

Tiefgaragenstellplatz opt. für 20.000 € zu erwerben

Kaufpreis: **360.000 €**

Käuferprov. 3,57% vom beurkundeten Kaufpreis

Energieausweis Art: Verbrauchsausweis, Endenergieverbr.: 134,00 kWh/(m²*a), Bj. 1996, Bj. lt. Energieausweis: 1996, wesentl. Energietr.: Gas



Düsseldorf-Wittlaer

Objektnr.: 17497

MAISONETTE-WOHNUNG

Neuwertige & familienfreundliche 4-Zimmer-Maisonette-Wohnung mit eigenem Garten

House ca. 148 m² 4 rooms 2 bathrooms

Tiefgaragenstellplatz opt. für 25.000 € zu erwerben

Kaufpreis: **780.000 €**

Käuferprov. 3,57% vom beurkundeten Kaufpreis

Energieausweis Art: Bedarfsschein, Endenergiebedarf: 79,10 kWh/(m²*a), Bj. 2017, Bj. lt. Energieausweis: 2015, wesentl. Energietr.: Gas, Klasse: C



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

ASSVOR
IMMOBILIEN