

JUNI 2020

WOHNEN + LEBEN

IM DÜSSELDORFER NORDEN

das ASSVOR ImmoMagazin

WIE WERDEN SICH DIE **PREISE ENTWICKELN?**

Eine Einschätzung von Marcus Krüll

AKTUELLE **BODENRICHTWERTE**

Für den Düsseldorfer Norden

IMMOBILIENVERTRIEB IM 21. JAHRHUNDERT

Was hat sich in den letzten 20 Jahren geändert?

03 | VORWORT DIE AKTUELLE LAGE

04 | CORONA-KRISE WISSENSWERTES & AKTUELLE INFORMATIONEN



06 | IMMOBILIENVERTRIEB IM 21. JAHRHUNDERT MAKELN IM WANDEL DER ZEIT

08 | VIRTUELLE 360°-RUNDGÄNGE BESICHTIGUNGEN VON DER COUCH AUS



10 | AKTUELLE BODENRICHTWERTE FÜR DEN DÜSSELDORFER NORDEN

11 | WIE WERDEN SICH DIE PREISE ENTWICKELN? EINE EINSCHÄTZUNG VON MARCUS KRÜLL

12 | GELDSORGEN IST DER IMMOBILIENVERKAUF DER RICHTIGE WEG?

13 | SUCHANZEIGEN DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

14 | RATGEBER: UMSCHULDUNG FÜR WEN LOHNT SIE SICH?



15 | IMMOBILIENKAUF DIE AKTUELLEN FINANZIERUNGSKONDITIONEN

16 | DAS KAISERSWERTHER IMMOBILIENFORUM BAUEN TROTZ CORONA



18 | SOLIDARITÄT DÜSSELDORF RÜCKT ZUSAMMEN

19 | HOMEOFFICE ARBEITEN IN DEN „EIGENEN VIER WÄNDEN“

20 | IMMOBILIEN IM JUNI 2020 AKTUELLE ANGBOTE

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 © Adobe Stock (Bild-Nr. 331528869, brankospejs; Bild-Nr. 90467040, Jotly; Bild-Nr. 89599214, alotofpeople; Bild-Nr. 58883678, goodluz; Bild-Nr. 309766910, Stanislav Vladimir; Bild-Nr. 307290259, Monster Ztudio), © voskrenskiy | 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, Jotly;

Bild-Nr. 313382259, fitzkes; Bild-Nr. 309766910, Stanislav Vladimir) | S. 6 © freepik.com; wikipedia.de; immobilienscout24.de | S. 7 © ASSVOR GmbH; © freepik.com; © Adobe Stock (Bild-Nr. 117368410, JRStock) | S. 8/9 © Adobe Stock (Bild-Nr. 89599214, alotofpeople) | S. 10 © ASSVOR GmbH | S. 12/13 © Adobe (Bild-Nr. 307290259, Monster Ztudio) | S. 13 © Adobe Stock (Bild-Nr. 190266662, Robert Kneschke; Bild-Nr. 86317539, Monkey Business) | S. 14/15 © Adobe Stock (Bild-Nr. 58883666 + 58883678, goodluz; Bild-Nr. 320609074, memyjo) | S. 16 © ASSVOR GmbH | S. 16/17 © voskrenskiy | S. 18 © ASSVOR GmbH; © pexels.com (Bild-Nr. 332299626, Maridav; Bild-Nr. 1883385, Ylanite Koppen; Bild-Nr. 1150626, Steve Johnson); © Adobe Stock (Bild-Nr. 218298883, Viktor Birkus) | S. 19 © Adobe (Bild-Nr. 324819839, Ester_K); © ASSVOR GmbH | S. 20 © ASSVOR GmbH | **Druck:** Druckerei CLASEN, Düsseldorf-Lohausen | **Lektorat:** Anne Fries | Ruhland | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf | Das **ASSVOR ImmoMagazin** erscheint 2x jährlich

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 Düsseldorf 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

BEURKUNDEN WÄHREND CORONA

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

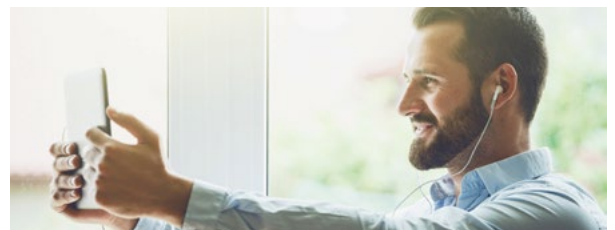
Die Vertragsparteien müssen hierfür eine **Vertretungsvollmacht** unterschreiben.



KEINE ANWESENHEITSPFLICHT

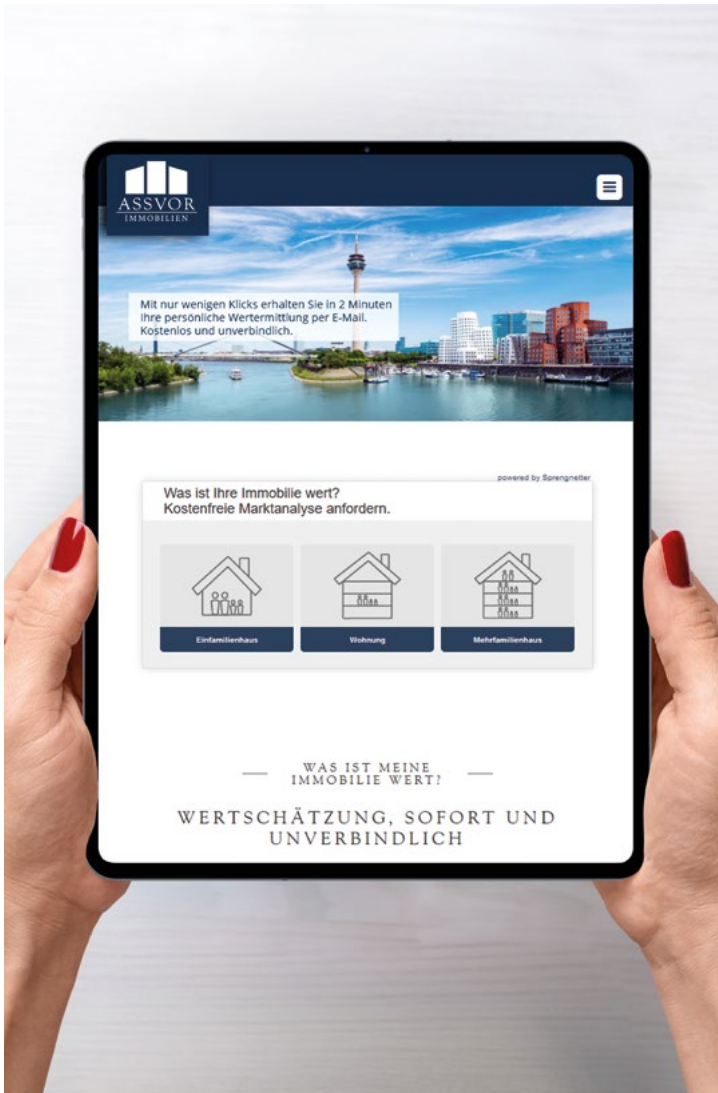
Unter besonderen Umständen sind auch Notartermine außerhalb des Notariats möglich. Sprechen Sie einfach Ihren Notar darauf an.

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.



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.

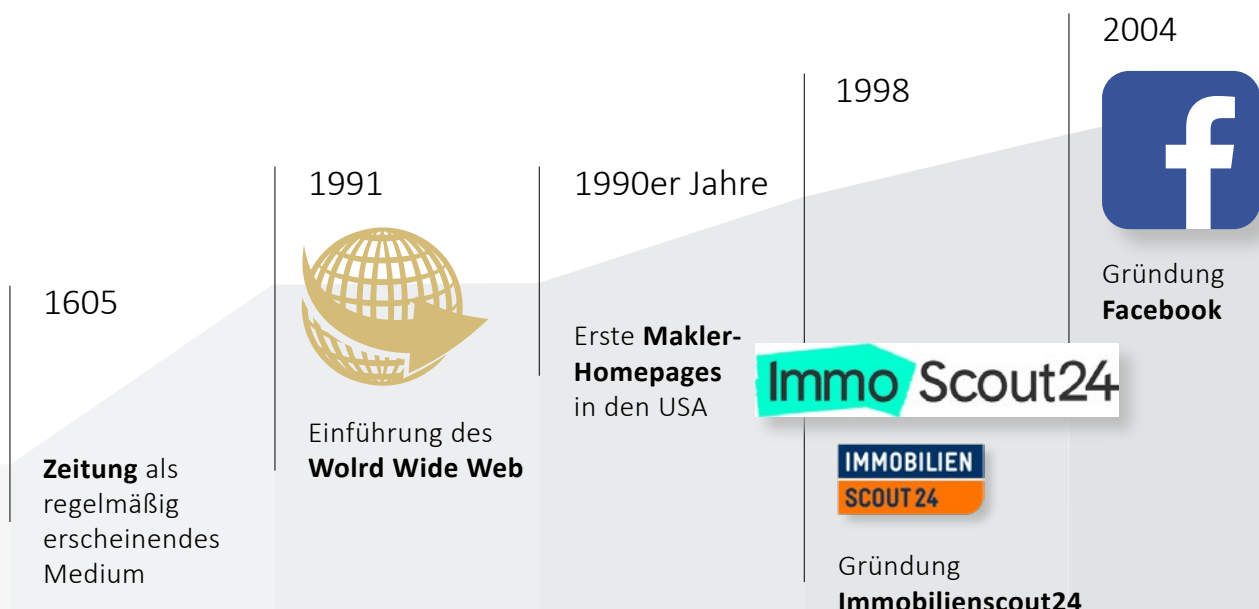
Noch heute kann ich den ein oder anderen Immobilienmakler aus den späten 90er Jahren sagen hören: „Eine Website? Sowas benötigen wir nicht!“ Das Internet begann gerade seinen revolutionären Vormarsch und ein kleines Unternehmen namens Immobilienscout24.de wurde gerade erst gegründet. Für Immobilienmakler und auch jeden Verkäufer und Interessenten war der Samstag der wichtigste Tag in der Woche, denn an diesem Tag erschien der große Immobilienenteil 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 ausgekundschaftet. 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

2010

2007



Onlinegang
**Google
Street View**



Gründung
Instagram & Facetime



Virtuelle **360°-Rundgänge** werden möglich

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.





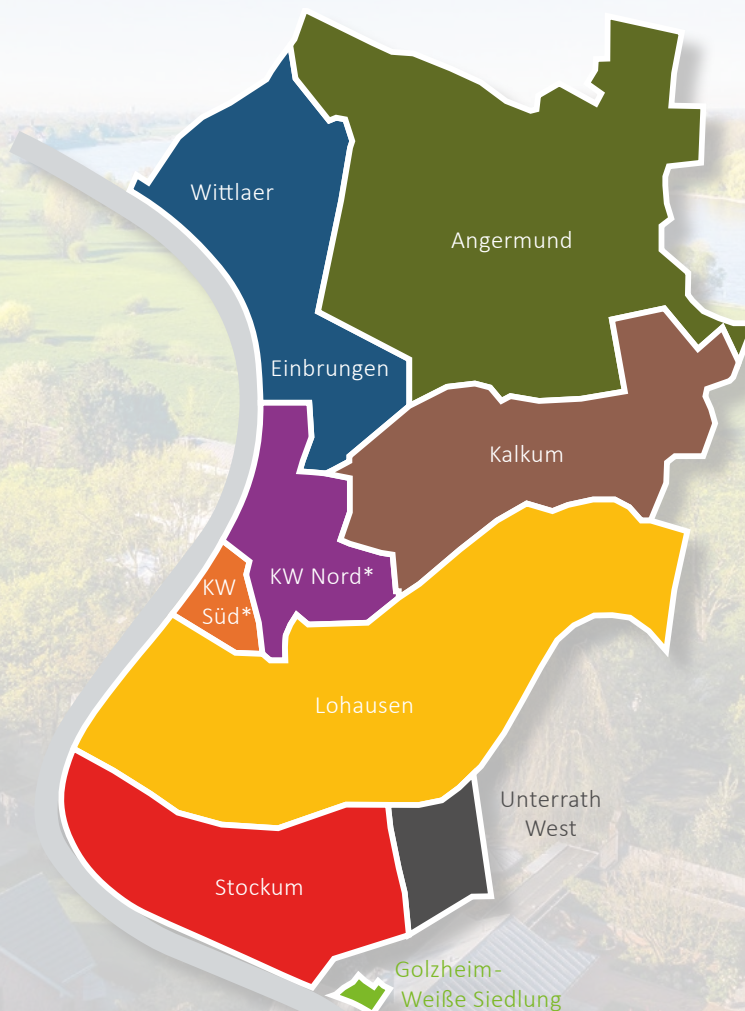
Das in Deutschland verbreitetste System für diese Rundgänge kommt von der Firma Ogulo. Bei diesem werden die einzelnen 360°-Fotos miteinander über einfache Buttons zum Draufklicken verknüpft. Hierfür benötigt man lediglich ein Fischaugen-Objektiv für die Kamera sowie einen speziellen Aufsatz für das 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.

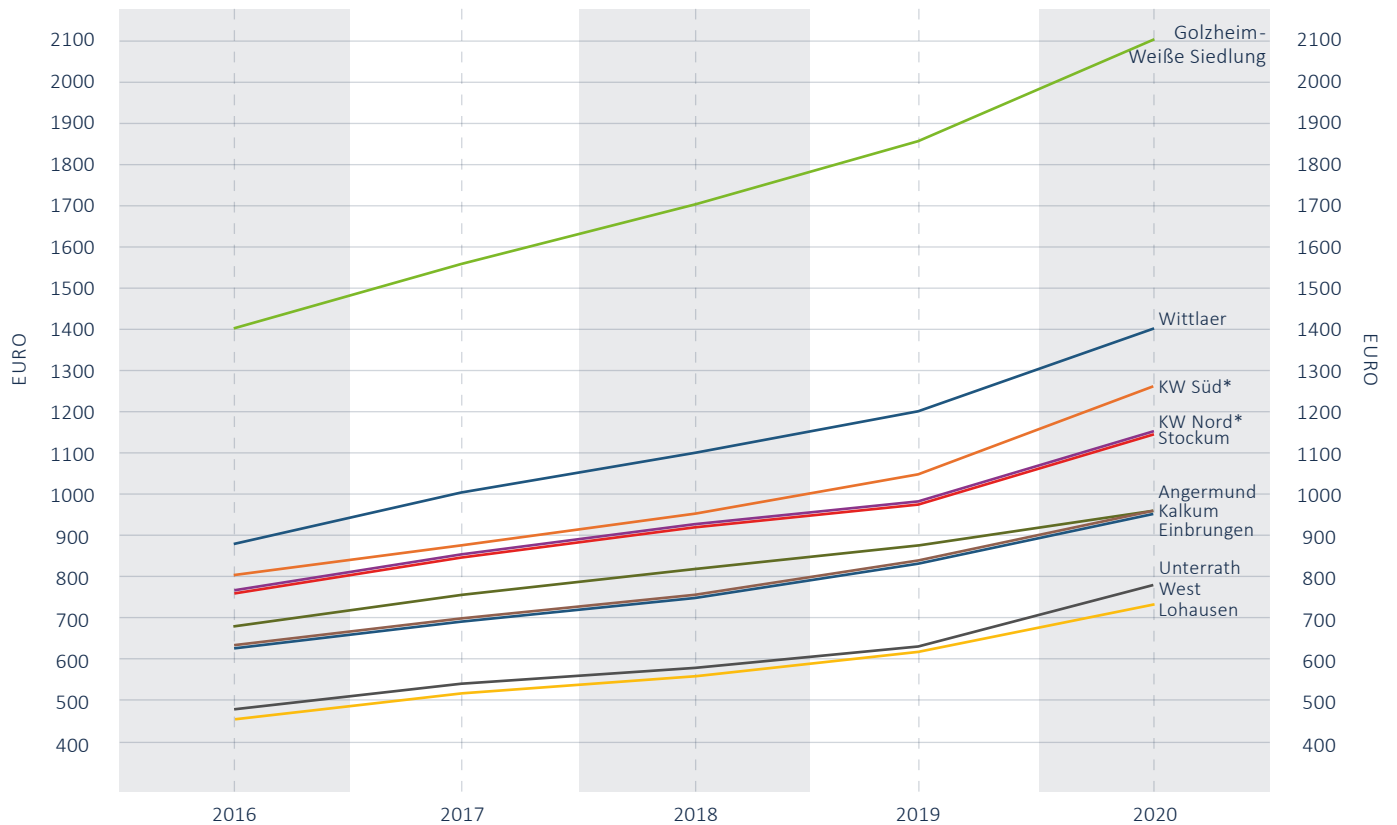
AKTUELLE BODENRICHTWERTE

für den Düsseldorfer Norden



BODENRICHTWERTE IN EURO

Jahr	Golzheim - Weiße Siedlung	Wittlaer	Kaiserswerth Süd	Kaiserswerth Nord	Stockum	Angermund	Kalkum	Einbrungen	Unterrath West	Lohausen
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
2020	2100	1400	1250	1150	1150	950	950	950	780	710
Steigerung über 5 Jahre	50 %	63 %	56 %	51 %	51 %	40 %	51 %	51 %	63 %	54 %



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

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.

Zwangsverkäufe 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 überbewertete 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 Wohneigentümergeinschaften 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 Zahlungsengpass, 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

SUCHANZEIGEN

Das suchen unsere Kunden:

EIN HAUS FÜR DIE BECKERS



Sie sind aktuell zu dritt, die Familie Beckers*. Die kleine Tochter wird bald zwei Jahre alt. Geplant ist aber noch ein weiteres Kind, um die Familie zu vervollständigen. Bezüglich der Lage des neuen Zuhauses ist die Familie nicht sehr eingeschränkt, so dass neben den hochwertigen Düsseldorfer Stadtteilen auch das direkte Umland in Frage kommt. Allerdings ist ihnen ein schöner Garten für die Kinder wichtig.

Wenn der Kaufpreis niedrig ist, trauen sie sich auch eine Sanierung zu, ansonsten liegt das maximale Budget bei 2 Mio. Euro.

EIN HAUS FÜR EINE GROSSE FAMILIE



Die Familie Buchle* hat vier Kinder, von denen drei bereits im Düsseldorfer Norden zur Schule gehen. Daher suchen sie ein Haus rund um Kaiserswerth. Da ihr Budget für diese Lage begrenzt ist, wäre auch ein Haus mit vier Zimmern in Ordnung. Diese müssten dann jedoch so groß sein, dass sich jeweils zwei Kinder einen Raum teilen können. 900.000 Euro sind im Topf, was aber nur im Ernstfall ausgeschöpft werden soll.

*Die Namen wurden zum Schutz der Privatsphäre geändert.
Gerne sprechen wir mit Ihnen persönlich über die Suchwünsche unserer Kunden.

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 **Immobilienvorrentung** 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.

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 SOGENANNT PROLONGATION

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 Prolongation 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 alten Bank dadurch Einnahmen entgehen. Die Gebühr wird als Vorfalligkeitsentschädigung 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 GRUNDSCHULDABTRETUNG

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	0,84 %	0,88 %
20 Jahre	0,93 %	0,97 %

KAISERSWERTHER 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 Handwerkerservice.

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





SOLIDARITÄT

Düsseldorf rückt zusammen

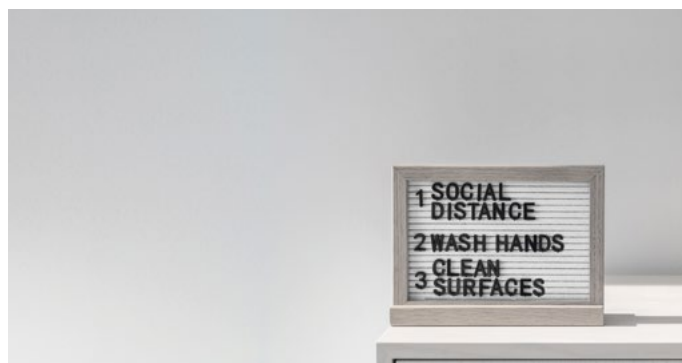
Die Corona-Krise bringt viele neue Herausforderungen mit sich, aber auch in Düsseldorf rücken die Menschen in der Krise näher zusammen- wenn auch im übertragenen Sinn.

Während wir alle aufgefordert sind, zuhause zu bleiben, um die Ansteckungskurve abzuflachen, sind viele Düsseldorfer 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



Ein Gärtner in Pempelfort verschenkt Blumen an seine Kunden. Er möchte ihnen damit eine Freude machen und auch die Gärtner in den Niederlanden unterstützen.

Kampe, N. (7. April 2020). Gärtner verschenkt 300 Blumensträuße. RP online



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.



Wem zuhause so langsam die Decke auf den Kopf fällt, der kann seit April ins Autokino Düsseldorf auf dem Messegelände fahren.

nari (4. April 2020). Corona-Krise: Düsseldorf bekommt ein Autokino. Express online



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.



HOMEOFFICE

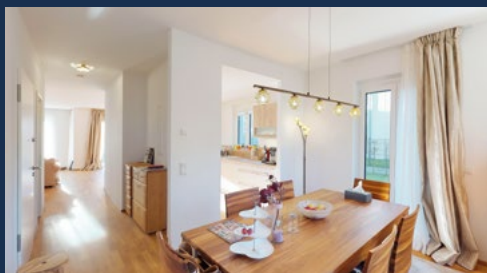
Arbeiten in den „eigenen vier Wänden“

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.



Düsseldorf-Wittlaer

Objektnr.: 17497

MAISONETTE-WOHNUNG

*Neuwertige & familienfreundliche
4-Zimmer-Maisonettewohnung
mit eigenem Garten*

🏠 ca. 148 m² 🛏 4 🚿 2 🚗 1

Kaufpreis: 780.000 €

Käuferprov. 3,57% vom beurkundeten Kaufpreis

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



Düsseldorf-Kaiserswerth

Objektnr.: 16448

WOHN- UND GESCHÄFTSHAUS

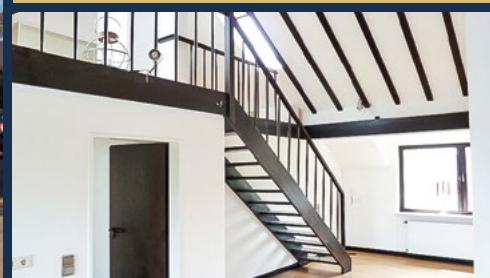
*Altbau nahe Klemensviertel in
Kaiserswerth. Wohnen oder
Gewerbe: Beides ist möglich.*

🏠 ca. 189 m² 🏢 ca. 608 m² 🛏 8 🚿 2 🚗 2
Gewerbefläche von über 200 m²

Kaufpreis: 1.050.000 €

Käuferprov. 3,57% vom beurkundeten Kaufpreis

Energieausweis Art: Bedarfsausweis, Endenergiebedarf: 295,00 kWh/(m²*a), Bj. 1912, Bj. lt. Energieausweis: 2014, Wesentl. Energietr.: Gas, Klasse: H



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

