01/21

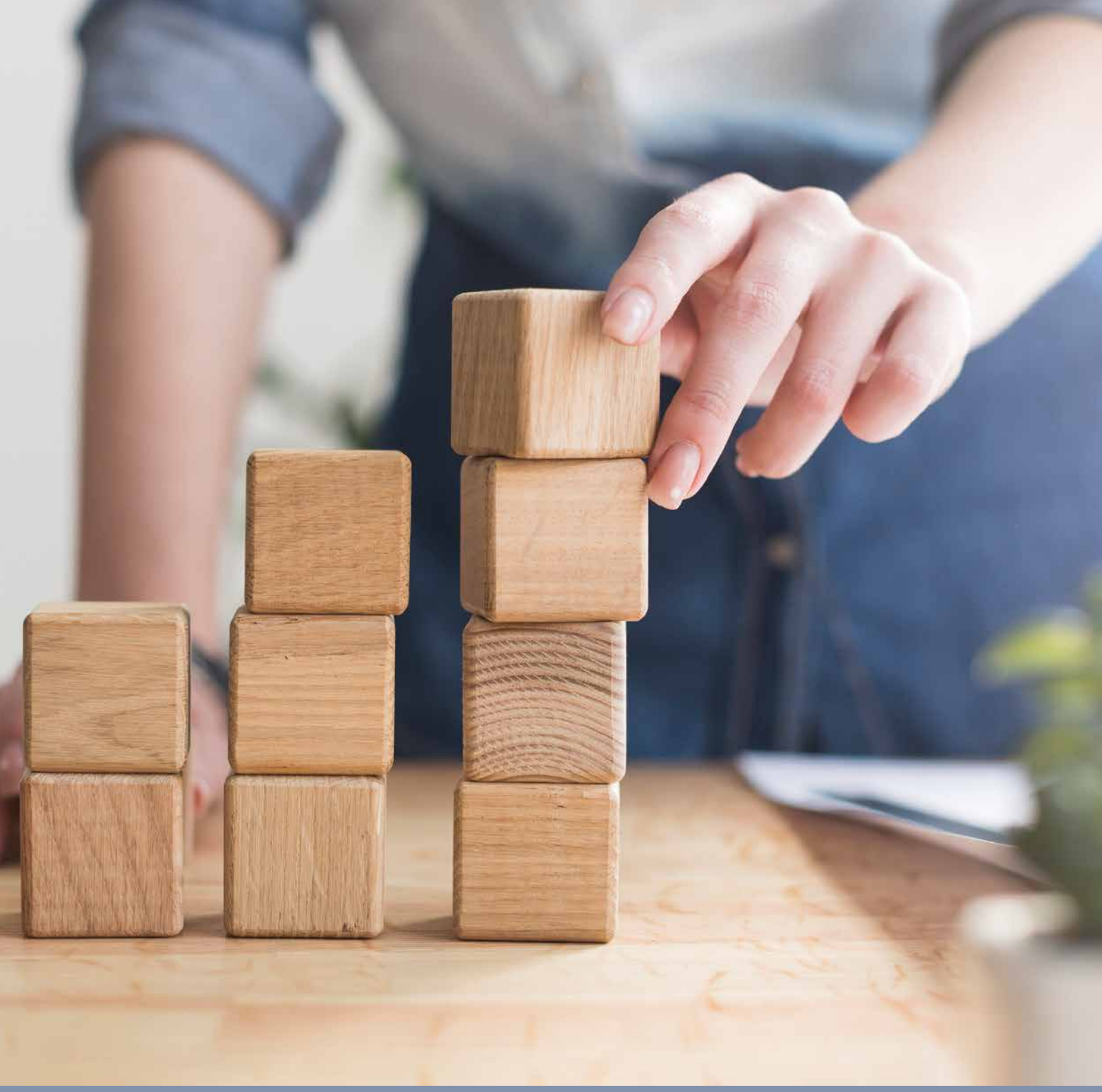
#MAKLAZIN HANNOVER

wertschätzend | engagiert | gewinnbringend

#OBJEKTWERT2GO
So einfach ermitteln Sie den Wert Ihrer Immobilie 6

#COUNTRYLIFE
Wie Leben & Arbeiten mit mehreren Parteien gelingt 13

#HOMESTAGING
Diese Vorteile haben Sie durch Aufhübschen Ihrer Immobilien 22



KOSTENFREIE OBJEKT-WERT-SCHÄTZUNG

- Anerkannte Objektaufnahme Ihrer Immobilie
- Bewertung Ihrer Immobilie und gemeinsame Ermittlung des Verkaufspreises
- Hochwertige Exposé-Erstellung inklusive 3D Grundrissen und professionellen Fotos

WIR FINDEN DEN RICHTIGEN KÄUFER FÜR SIE

- Bewerbung auf verschiedenen Kanälen und anerkannten Immobilienportalen
- Auswahl und Betreuung von seriösen Interessenten-Anfragen
- Organisation und Durchführung von Besichtigungen

WIR VERHANDELN IHREN GEWÜNSCHTEN VERKAUFSERLÖS:

- Verhandlung eines Top-Verkaufspreises. Auf Wunsch auch Bieterverfahren
- Vorbereitung des Verkaufsvertragsentwurfs und Koordination mit dem Notar
- Betreuung und Protokollierung der Schlüsselübergabe

#MAKLERINNEN HANNOVER

wertschätzend | engagiert | gewinnbringend

#ZUHAUSE...

... vielmehr „#Zuhause bleiben“ ist aktuell eines der meist genutzten Hashtags und bestimmt unser Leben.
Zuhause bedeutet für uns, neben unseren privaten Räumen, vor allem neue, aufregende Immobilienprojekte mit Geschichte.

Wir verbinden mit dem vergangenen Jahr auch Positives, wie die Eröffnung unserer Büroräume in Hannover-Kirchrode oder, dass unser Team gewachsen ist. Deshalb freuen wir uns auf das, was 2021 noch Neues für uns bereithält.

Apropos neu, neu ist auch unser Markenauftritt und auch unser #MAKLAZIN hat ein neues Design.

In diesem Heft finden Sie interessante Beiträge, unter anderem zum Thema „Immobilienentwicklung 2021“ und der Neuregelung der Maklerprovision. Außerdem gewähren wir einen Blick hinter die Kulissen und in das Team, denn wir sind so persönlich wie jede Immobilie, die wir mit Leidenschaft vermarkten.

Natürlich finden Sie in der aktuellen Ausgabe auch einen Auszug der neuesten Angebote aus unserem Portfolio in und um Hannover.
Alle Immobilienangebote sowie ausführliche Informationen und Fotos zu allen Objekten finden Sie auch auf www.maklerinnen-hannover.de

Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten!
Wir bewerten Ihre Immobilie gratis. Entweder auf einen Kaffee bei uns oder Sie ermitteln einen ersten Wert bequem unter www.objektwert2go.de

Haben Sie uns schon auf den sozialen Medien, Facebook und Instagram, entdeckt? Hier sind Sie nicht nur über unsere Arbeit informiert, sondern auch über neue Objekte.

Herzlichst, Ihre **# MAKLERINNEN HANNOVER**

HINTER DEN KULISSEN	5
#OBJEKTWERT2GO	6
IMMOBILIENMARKT 2021	7
EINBLICK I	9
TEAMWORK	10
GIRLPOWER	11
IHRE VORTEILE ...	12
LEBEN, ARBEITEN, GENIESSEN	13
GRÖSSER DENKEN	15
EINBLICK II	17
BERUFSSTAND MAKLER	19
RÜCKBLICK	20
EINBLICK III	21
WEIL ES UNS WERT IST	22
MIETAUSFALLVERSICHERUNG	24
VITALQUARTIER	25
WAS SICH KRÜGERS WÜNSCHEN	27

IMPRESSUM

Das MAKLAZIN erscheint zweimal jährlich und wird kostenlos verteilt.
ViSdP: Thea Simon-van de Ven (Irrtümer vorbehalten).

Veröffentlichung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand Hannover.

Herausgeber:
maklerinnen-hannover.de
Thea Simon-van de Ven & Eva Hirschfeld
Lange-Feld-Straße 60 | 30559 Hannover
Telefon 0511 / 59 20 21 21
team@maklerinnen-hannover.de
Bildnachweis:
maklerinnen-hannover.de und Eigentümer
Iris Klöpper | Regine Rabanus | Sabrina Teuber
AdobeStock: Dmytro Sheremat, pressmaster | Depositphotos: yacobchuk1 | Dreamstime: Wirestock | freepik: katemangostar, pvproductions
Realisierung:
Sabrina Teuber
ad facto TEXT & DESIGN | hello@adfacto.de

EINFAMILIENHAUS in SARSTEDT

Das freistehende Einfamilienhaus überzeugt mit seinem außergewöhnlichen Schnitt. Durch den nachträglichen Anbau der Garage wurde auch ein großzügiges Kaminzimmer und eine überdachte Terrasse mit Ausblick in den pflegeleichten Garten geschaffen.

Grundstück:	ca. 800 m²
Wohnfläche:	ca. 150 m²
Nutzfläche:	ca. 50 m²
Baujahr:	1960
Energieausweis:	Bedarfsausweis 174,90 kWh/(m²*a), Gasbrennwert m. Solarkomb.
Kaufpreis:	**395.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Matthias Beck | +49(0) 1511 5530753

MEHRFAMILIENHAUS in HANNOVER-VINNHORST für Anleger oder zur Eigennutzung

Dieses doppelhausähnliche Mehrfamilienhaus bietet drei Wohneinheiten und ist ideal für Kapitalanleger. Die Struktur des Hauses lässt aber auch eine Zusammenlegung der Wohneinheiten und somit komplette Einzelnutzung für die große Familie zu.

Grundstück:	ca. 620 m²
Wohnfläche:	ca. 190 m²
Nutzfläche:	ca. 65 m²
Baujahr:	1949
Energieausweis:	Bedarfsausweis 267,86 kWh/(m²*a), Gasheizung
Kaufpreis:	**465.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Thea Simon-van de Ven | +49(0) 1520 2726222

#HINTER DEN KULISSEN

Die Fotos unserer Immobilien strahlen heute mehr denn je: Oft engagieren wir einen professionellen Fotografen, damit die Objekte in unserem Exposé gut zur Geltung kommen.

Manchmal sind wir auch „abgehoben“ unterwegs, um mit Drohnenaufnahmen die Immobilie noch besser darzustellen.

Wussten Sie, dass Luftaufnahmen eine weitaus höhere Aufmerksamkeit erzielen? Offenbar mögen wir Menschen den Blick aus der Vogelperspektive.

Hochwertige Fotos sind ein sehr wichtiger Teil Ihres Exposés. Das bestätigt eine Studie, nach der es nur 20 Sekunden dauert, bis sich ein Interessent in eine Immobilie verliebt.

Auch das Exposé ist bei uns keine Loseblattsammlung, sondern wird grafisch professionell aufbereitet und als gedrucktes Magazin den Interessenten übergeben.

Ob hochwertig aufbereitete Bilder, aussagekräftige, aber auch werblich interessante Texte, hochwertige Grundrisse, Energieausweis, relevante Daten auf einen Blick, gehören für uns selbstverständlich dazu.

Viele unserer Verkäufer behalten das Exposé gern als Erinnerung an ihr altes Zuhause.

#OBJEKTWERT 2GO

Ihre Lebenssituation hat sich geändert, weil die Kinder aus dem Haus sind oder Sie Ihren Lebensmittelpunkt an einen anderen Ort verlegen? Dann stellt sich schnell die Frage:
Wie viel ist meine Immobilie wert?

Der aktuelle Marktwert Ihrer Immobilie ergibt sich jedoch aus weitaus mehr Faktoren als Baujahr, Wohnfläche und die Größe des dazugehörigen Grundstücks.
Auch der Immobilienmarkt ist in ständiger Bewegung und so gibt es viele Anbieter für eine Immobilienbewertung.
Keine noch so umfangreiche Datenbank, berücksichtigt die aktuellen Gegebenheiten des lokalen Marktes.

Das macht den Unterschied

#OBJEKTWERT2GO vereint die Komplexität der Immobilienbewertung mit dem Expertenwissen des lokalen Immobilienmarktes.

Gerne bewerten wir Ihre Immobilie gratis und unverbindlich.
Entweder auf einen Kaffee bei uns oder Sie ermitteln einen ersten Wert bequem unter

www.objektwert2go.de

VILLA in BURGDORG-EHLERSHAUSEN inklusive GÄSTEHAUS & POOL

Auf einem parkähnlichen Grundstück mit über 50 m² großen Wellness-Pool bietet das imposante Objekt viel Platz für den gehobenen Wohnkomfort.

Grundstück:	ca. 3.000 m²
Wohnfläche:	ca. 410 m² inklusive separatem Gästehaus
Nutzfläche:	ca. 100 m²
Baujahr:	1993
Energieausweis:	Bedarfsausweis 235 kWh/(m²*a), Zentralheizung / Öl
Kaufpreis:	**1.250.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Thea Simon-van de Ven | +49(0) 1520 2726222

Immobilienmarkt 2021

Bleibt die Nachfrage nach Wohneigentum ungebrochen oder wird es einen Verfall der Immobilienpreise geben?

Aktuell ist die Chance auf günstige Immobilien jedoch noch nicht abzusehen, da sich die Nachfrage nach Wohneigentum stetig erhöht.
Die eigenen vier Wände bieten gerade in Krisen-Zeiten mehr Sicherheit, sie sind Schutzzone und gleichzeitig Altersvorsorge. Das erkennen immer mehr Bürger. Laut einer Umfrage des Immobilienverbandes Deutschland IVD wären 75 Prozent der Deutschen gerne Wohneigentümer.
Tatsächlich besitzen jedoch nur knapp 46 Prozent eine Immobilie.

Umland wird immer beliebter

Die Corona-Krise und der damit verbundene Digitalisierungsschub in der Arbeitswelt macht Wohneigentum im Umland attraktiver.
Insbesondere, weil dort die Preise günstiger sind als in der Stadt. So ziehen immer mehr Eigennutzer an den Stadtrand oder ins Umland. Eine wesentliche Rolle bei dieser Entwicklung spielt die Zunahme an Homeoffice-Modellen.
Der Wegfall oder zumindest die Reduktion des Arbeitsweges und die Attraktivität des „Lebens auf dem Land“ fördern darüber hinaus das Umland.

Was gilt es beim Verkauf zu berücksichtigen?

Das richtige Pricing spielt eine große Rolle. Ein zu hoch angesetzter Preis führt zu Vermögensverlusten. Ein realistisch angesetzter Angebotspreis bringt mit durchschnittlich 66 Tagen im Schnitt 98 Prozent des wertermittelten Preises.
Ein 20 Prozent zu hoch angesetzter Angebotspreis bringt nur etwa 85 Prozent des Wertermittlungsergebnisses und das bei einer um fast ein Jahr längeren Vermarktungszeit.
Hinzu kommen noch eventuelle Raten für Zwischenfinanzierungen. Außerdem führt lange Vermarktungsdauer bei Interessenten zu einem erhöhten Misstrauen gegenüber dem Angebot.
Wer seine Immobilie privat verkaufen will, muss neben Geduld und Zeit auch Geld investieren.
In jedem Fall sollte man sich im Vorfeld mit dem Wert der Immobilie auseinandersetzen. Am besten, man lässt ihn professionell ermitteln.

Professioneller Makler für die richtige Preisfindung

Wer sich beim Verkaufspreis nicht nur auf sein Bauchgefühl verlassen will, kann ganz bequem auf dem Portal www.objektwert2go.de seine Immobilie bewerten.
Bereits nach kurzer Zeit erhält man eineeine individuelle und kompetente Wertanalyse. Diese erste Einschätzung gibt den Eigentümern einen Richtwert.
Wer es genauer wissen möchte, holt sich Unterstützung von einem professionellen Makler.

EXPERTENTIPP

Was bedeutet die Neuregelung der Maklerprovision?

Am 23. Dezember 2020 trat die Neuregelung der Maklerprovision in Kraft. Thea Simon-van de Ven, Inhaberin von # MAKLERINNEN HANNOVER, informiert über die wichtigsten Eckpunkte.

„Ab sofort gibt es drei verschiedene Modelle, nach denen die Provision geregelt werden kann:

1. Der Verkäufer schließt mit dem Makler einen Vertrag. Darin legen sie auch die Höhe, der zu zahlenden Provision für den Verkauf fest. Auch mit den potenziellen Käufern wird ein Maklervertrag geschlossen. Mit den Käufern kann keine andere Höhe der Provision vereinbart werden als mit dem Verkäufer.

2. Es wird nur mit dem Verkäufer ein Vertrag geschlossen. Der Makler ist alleiniger Interessenvertreter des Verkäufers. Da auch der Käufer einen Vorteil von der Maklerleistung hat, kann er sich verpflichten, einen

Teil der Provision zu übernehmen. Die Höhe des Anteils ist gesetzlich auf maximal 50 Prozent begrenzt. Der Käufer übernimmt sie nur, wenn er sich bereit erklärt hat und nachgewiesen ist, dass der Verkäuferanteil gezahlt wurde.

3. Letztlich besteht aber auch die Möglichkeit, dass der Verkäufer die Provision alleine zahlt. Auch hier ist der Makler einseitiger Interessensvertreter des Verkäufers.

Es ist anzunehmen, dass die Teilung am häufigsten gewählt wird. Schließlich profitieren Käufer und Verkäufer gleichermaßen von den professionellen Leistungen, die wir Makler anbieten“, so Thea Simon-van de Ven.

LANDHAUSANWESEN für mehrere PARTEIEN oder GEWERBE in NEUSTADT AM RÜBENBERGE

In diesem Anwesen können Sie Ihren Traum vom „Schöner Wohnen" realisieren: Es erwartet Sie ein großer Spa-Bereich mit Indoor-Pool, Whirlpool, Sauna und Solarium sowie Heimkino, Bibliothek, eine klimatisierte Tiefgarage mit 13 Stellplätzen und separate Büro- und Werkstattflächen.

Grundstück:	ca. 7.650 m²
Wohnfläche:	ca. 1.100 m² auf 2 Gebäuden mit mehreren Einheiten
Nutzfläche:	ca. 950 m² inklusive Tiefgarage
Baujahr:	1730 / 1984 / 2001
Energieausweis:	Verbrauchsausweis 157,6 kWh/(m²*a), Zentralheizung/Gas alternativ 3 Blockheizkraftwerke (Öl)
Kaufpreis:	**1.850.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Thea Simon-van de Ven | +49(0) 1520 2726222

EIN-/ZWEIFAMILIENHAUS in RONNENBERG

Sie suchen ein Haus, mit vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten? Dann heißt Sie Ihr neues Zuhause in Ronnenberg willkommen.

Grundstück:	ca. 555 m²
Wohnfläche:	ca. 260 m²
Nutzfläche:	ca. 40 m²
Baujahr:	1864
Energieausweis:	Verbrauchsausweis 159,8 kWh/(m²*a), Gas-Zentralheizung
Kaufpreis:	**345.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Eva Hirschfeld | +49(0) 171 3450212

#EINBLICK I THEA SIMON-VAN DE VEN

Thea, neben Immobilien und Deinen Enkeln ist Golf Deine große Leidenschaft.
Wie schaffst Du es, bei Deinem Berufsalltag, der oftmals auch Beratung und Besichtigung am Wochenende mit sich bring, noch Zeit für dieses Hobby zu finden?

Ich liebe meinen Beruf als Immobilienmaklerin. Ich lerne dadurch täglich interessante Menschen und tolle Objekte kennen. Der berufliche Alltag ist jedoch auch sehr anspruchsvoll und fordert viel Engagement, Konzentration und Einsatz.
Golf ist neben dem Job für mich momentan der einzige Ausgleich - denn aktuell kann ich meine Enkel in den Niederlanden nicht besuchen - welcher mich einerseits total entspannt und ich aber auch neue Energie schöpfe.
Außerdem lerne ich hierdurch sympathische Menschen kennen.
Des Weiteren ist Golf gesellschaftlich und sportlich weltweit spielbar.

Beruf und Hobby lassen sich also auch gut verbinden.
Hast Du Dir für 2021 dennoch mehr Zeit für Familie und Golf vorgenommen?

Es verbindet sich in der Tat hervorragend. Nicht selten wird man während einer Golfrunde von neuen Golfbegegnungen nach seinem Beruf, wenn auch nicht gleich nach einer Beratung, gefragt.
Vorgenommen habe ich mir für 2021, mein Spiel kontinuierlich zu verbessern. Golf ist ein Sport, der einen immer wieder demütig sein lässt. Kaum glaube ich, ich habe mein Ziel erreicht und die Bälle fliegen, so wie ich es mir wünsche, geht es beim nächsten Spiel auf einmal nicht mehr so gut.

Apropos Handicap, welche „Erschwernis“ stellst Du bei Kunden fest, die zunächst versucht haben ihre Immobilie selbst zu verkaufen?

Insbesondere der Zeitaufwand beim Koordinieren und Sondieren der Anfragen ist für die meisten Verkäufer erschreckend. Außerdem gibt es bei nahezu allen Immobilien unerwartete „Stolpersteine“. Manchmal sogar noch danach.
Unsere Kunden profitieren von unserem Rundum-Sorglos-Paket und haben in uns an 7 Tagen in der Woche einen vertrauten Ansprechpartner. Das ist keine Floskel, sondern unsere Arbeitsweise.
Das bestätigen uns unsere Kunden, so schrieb uns Familie Körner aus Anderten: „Die Kompetenz von Frau Simon-van de Ven ist kaum zu überbieten. Sie hat uns alle Steine aus dem Weg geräumt und wir können die Zusammenarbeit mit ihr nur empfehlen.“ Schöner kann ein Hausverkauf nicht enden.

Danke, für diese Einblicke, Thea und gutes Gelingen beim Verbessern Deines Handicaps.

Freut sich schon auf das dritte Enkelkind - Thea bei Ihrer Familie in den Niederlanden.

Typisch holländisch: wenn Sie keine Besichtigungstermine hat, fährt Thea gerne mit dem „*fiets*“ ins Büro.

In 2020 organisierte das Maklerteam ein großes Benefizturnier zugunsten von „Aktion Kindertraum“.

#TEAMWORK IS DREAMWORK

FÜR DIE OPTIMALE PRÄSENTATION IHRER IMMOBILIE ARBEITEN WIR MIT PROFESSIONELLEN PARTNERN

REGINE RABANUS, machte 1999 - 2005 ihre Ausbildung zur Fotografin bei Prof. (yu) Manfred Zimmermann und ist seit 2006 als Industrie- und Werbefotografin selbständig.

Die Fotoshootings mit dem Team der Maklerinnen sind immer von sehr positiver Energie und Esprit geprägt. Es wird viel gelacht und doch sind alle, wenn es darauf ankommt, hoch konzentriert und "auf den Punkt".

Bei der Fotografie der Objekte, sind oftmals - insbesondere bei Innenaufnahmen - Umgestaltungsarbeiten erforderlich, weshalb eine reibungslose Zusammenarbeit wichtig ist.

Im Laufe der Jahre sind wir ein eingespieltes und starkes Team geworden.

Thea hat einen guten Blick auf die Dinge und ein unglaubliches Gespür für Gestaltung und Details!

All das macht die Zusammenarbeit immer aufregend und zeitgleich so erfolgreich!

Nachhaltige Erlebnisse, die ich in der Zusammenarbeit mit # MAKLERINNEN HANNOVER habe? Die Beurteilung der Bausubstanz sowie die Suche nach einem etwaigen bis dato unentdecktem Potential einer Immobilie bereits vor der Vermarktung. Aber auch die Einbindung eines Sachverständigen sowie das Homestaging ist zwar Grundbestandteil einer erfolgreichen Vermarktung, aber nicht selbstverständlich.

Was macht MAKLERINNEN HANNOVER so besonders? Ganz klar: Die umfassende Recherche und Zusammentragung von wesentlichen Informationen über die Immobilie unter Hinzuziehung von Architekten und Bausachverständigen, ein fundiertes Wissen über das Marktgeschehen und eine damit einhergehende optimierte kundenorientierte Immobilienbewertung.

Besonders prägend ist auch der professionelle und empathische Auftritt der Maklerinnen Hannover.

JULIAN HOBIGK, Architekt (FH) und Bausachverständiger aus Burgdorf arbeitet als unabhängiger Baubegleiter privater Bauvorhaben und unterstützt auch bei der Hauskaufberatung.

IRIS KLÖPPER, geboren 1964 in Bückeburg, machte sich nach Sozialpädagogik-Studium und Auslandsjahren in Griechenland 1996 als Fotografin für Architektur und Immobilien in Hannover selbstständig.

Als Architektur- und Interiorfotografin arbeite ich sehr gerne mit dem Maklerinnen Hannover-Team zusammen, weil unser Arbeitsstil sehr kongruent ist: Unsere gemeinsamen Kunden-Termine werden sehr flexibel und auch kurzfristig realisiert, die Kontakte zu den Kunden und den Objekten sind gut vorbereitet.- wunderbar!
Gerade im sensiblen Bereich der Haus- und Wohnungsfotografie, wenn die Kunden noch darin leben, kommt es auf das richtige Feingefühl an.
Und das finde ich besonders im Team der Maklerinnen Hannover.
Es entsteht sofort ein wirkliches Teamgefühl in der Zusammenarbeit- so lässt es sich arbeiten!

Wir wollen stets zusammen das Beste erreichen- Ästhetik und glückliche, zufriedene Kunden - es zählt nur das perfekte Ergebnis.

#GIRLPOWER

Die Möglichkeit,
dass Träume wahr werden können,
macht das Leben erst lebenswert!

Auf weiterhin gute Zusammenarbeit mit dem Lifestyle-Magazin „nobilis“.
v.l.n.r. Sabrina Teuber (Marektingberatung, ad facto) Thea Simon-van de Ven, Eva Hirschfeld (beide # MAKLERINNEN HANNOVER) und Marleen Gaida (Chefredakteurin nobilis)

Das Zitat des brasilianischen Lyrikers Paulo Coelho de Souza steht in großen Lettern an der Wand des Maklerbüros in Kirchrode.
Dabei dient es nicht nur zur Motivation, sondern ist vielmehr auch Leitbild des sympathischen Frauenteams.
Unsere Gesellschaft lebt davon, dass sich Bürgerinnen und Bürger engagieren, Verantwortung füreinander übernehmen und gesellschaftlichen Zusammenhalt schaffen.
Und wenn es früher hieß: „Männer die Macher - Frauen die Kümmerer“, hat sich zwar längst ein gesellschaftlicher Wandel vollzogen, das Kümmerer-Gen haben Frauen aber dennoch meist in sich.
Für die Maklerinnen ist es ganz natürlich, dass zu den Unternehmenswerten neben zufriedenen Kunden, erfolgreiche Abschlüsse auch immer soziales Engagement im Fokus steht.

Im letzten Jahr richteten das Team ein Benefiz-Golf-Turnier zugunsten der „Aktion Kindertraum“ aus, an dem auch zahlreiche nobilis-Abonnenten teilnahmen.

Das Magazin ist seit mehr als 40 Jahren eine feste Institution im gesellschaftlichen und kulturellen Leben der Region Hannover und hat sich neben Lifestyle- und Society-Themen berichtet immer auch über außergewöhnliche Menschen oder besondere Projekte.

Im Maklerteam finden sich immer nachhaltige Projekte, so wie aktuell die Vermarktung der Vitalquartier-Wohnungen, einem neuen Inklusionskonzept in Hannover-Seelhorst. Natürlich soll es auch in diesem Jahr wieder für einen guten Zweck aufs Grün gehen und dann ist da noch der Gedanke von „Netzwerk-Abenden von Frauen für Frauen“.
Man darf gespannt sein. Eines ist sicher: bei so viel Frauenpower wird es bei einem Projekt sicher nicht bleiben.

nobilis
people · lifestyle · art

IHRE VORTEILE BEIM HAUSVERKAUF MIT # MAKLERINNEN HANNOVER

"Ich dachte, Hausverkauf kann ich doch auch, schließlich kenne ich meine vier Wände am besten."

Ein Satz, den Sie so auch sagen würden? Es stimmt: Wenn Sie in der Lage sind, ein aussagekräftiges und vermarktungsstarkes Exposé zu fertigen, gut verhandeln können, die Nerven haben, auch "Immobilientouristen" durch Ihre vier Wände zu schleusen und wissen, welche Unterlagen Sie wann benötigen und wo Sie sie beschaffen.

SPAREN SIE ZEIT, NERVEN & GELD UND PROFITIEREN SIE VON UNSEREM RUNDUM-SORGLOS-PAKET:

Wertschätzung

Wir wissen Werte zu schätzen.
Zur Ermittlung des "richtigen" Preises erhalten Sie von uns eine kostenlose Wertermittlung Ihres Objektes.
Wertschätzung in der Zusammenarbeit ist für uns selbstverständlich.

Immobilien-Expertenteam

Für die Vermarktung Ihrer Immobilie stehen wir Ihnen mit gebündelter Kompetenz zur Seite.
Für ein Höchstmaß an Fachwissen bilden wir uns regelmäßig weiter und sind im steten Austausch mit Kollegen.

Optimale Vermarktung

Ihre Immobilie hat ihre ganz eigene Geschichte und ist auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Wir wissen, wie wir die Käufer finden, die Ihr Objekt genauso lieben und zu einem besonderen Zuhause machen wie Sie.

Homestaging

Wir hübschen bei Bedarf Ihre Immobilie ein wenig auf. Durch Homestaging wirken Objekte für potentielle Kunden hochwertig und begehrenswert, so dass bereits beim Blick in das Exposé ein "da möchte ich wohnen"-Wunsch entsteht.

Fotografie

Sie haben ein heimeliges Zuhause und dennoch gelingt es nich,t die Gemütlichkeit auf einem Foto festzuhalten?
Mit unseren Fotos begeistern wir nicht nur Sie, sondern auch potentielle Käufer.

Exposé

Das Exposé ist das Kernstück der Immobilien-Vermarktung.
Für Ihr Objekt erstellen wir ein professionelles Exposé als hochwertiges Magazin mit ausdrucksstarken Fotos, Texten und 3D-Grundrissen.

Koordination

Wissen Sie, welche Unterlagen Sie für den Verkauf benötigen und wo Sie diese erhalten? Haben Sie bereits einen Energieausweis? Nein?
Kein Problem, denn das gehört zu unserem Rundum-Sorglos-Paket dazu.

Netzwerk

Sie benötigen Unterstützung bei der Entrümpelung des geerbten Hauses oder Sie interessieren sich für ein Anlageobjekt und brauchen Finanzierungsberatung? Dann profitieren Sie von unserem Netzwerk.

Terminierung

Haben sie es gewusst? Haustouristen gibt es wirklich. Manche Menschen möchten nur mal einen Blick in das Zuhause anderer Menschen werfen, bei uns können Sie sicher sein, dass wir Neugierige von Interessenten trennen.

... ob Jung mit Alt oder mit Freunden und Kollegen - so geht Countrylife heute!

Wie wollen wir leben, wenn die Anforderungen des Alters irgendwann nicht mehr so leicht zu bewältigen sind? Das Miteinanderwohnen von Generationen, trat mit dem Einzug von Seniorenheimen eine Zeit lang in den Hinter grund, erfährt aber nun eine Wiederbelebung.

MITEINANDER LEICHTER LEBEN

Die Vorteile des gemeinsamen Wohnens innerhalb der Familie liegen auf der Hand: Oft übernehmen die Senioren teilweise die Kinderbetreuung, was der jüngeren Generation Freiheiten verschafft. Auf der anderen Seite kann die jüngere Generation der älteren bei der Bewältigung des Alltags eine helfende Hand sein.
Auch das Zusammenleben mit Freunden in separaten Wohneinheiten, ist als Wohnform aktuell sehr gefragt.

GEMEINSAM STATT EINSAM

Ist die Idee des „Zusammenlebens“ entstanden, gilt es sich über die Umsetzung des Konzeptes Gedanken zu machen. Dabei müssen Fragen wie: Welche Größe benötigt das Objekt und wo wollen wir leben? Welche weiteren Kosten entstehen wegen Umbaumaßnahmen, zum Beispiel in Bezug auf Barrierefreiheit oder um Arbeiten und Wohnen miteinander zu verbinden? Sind die Verhältnisse für alle geregelt, ist eine Umsetzung einfach.

Countrylife 2021: separate Gebäude und ein herrliches Parkgrundstück

FINANZIELLE VORTEILE

Der Kauf einer Immobilie zum Zwecke des Mehrfamilienwohnens kann sich auch finanziell positiv auswirken. Kaufen die Kinder eine Immobilie und vermieten die separate Wohneinheit an die Eltern, hat dies steuerliche Vorteile. Ein Teil der Anschaffungs- und Renovierungskosten kann steuerlich geltend gemacht werden. Zwar muss die vereinnahmte Miete ebenso versteuert werden, allerdings können die Aufwendungen der Eigentümer als Werbungskosten abgesetzt werden. Sind die Aufwendungen höher als die eingenommene Miete, können die Kosten als Verluste bei der Steuer geltend gemacht werden.

FAZIT: Jung und Alt unter einem Dach bedeutet gesteigertes Wohlbefinden, denn neben gegenseitiger Unterstützung stehen auch mehr Freiheiten für jeden Einzelnen sowie gemeinsame Aktivitäten im Vordergrund.
Objekte mit separaten Wohneinheiten bieten Möglichkeiten, wie die Umsetzung vom Zusammenleben mit der Familie, der Kombination von Wohnen & Arbeiten oder auch zur teilweisen Vermietung, um die eigenen Kosten zu decken.

Sie haben Interesse an einem Objekt für mehrere Parteien wie dieses?

Rufen Sie uns an 0511 / 59 20 21 21

#ZWEIFAMILIENHAUS SARSTEDT

865.000,00 €

(Käuferprovision 2,9 % vom Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)

WOHNFLÄCHE
ca. 270 m²

GARAGE/GARTENHAUS
ca. 50 m²

GRUNDSTÜCK
ca. 750 m²

ZIMMER
7

ENERGIEBEDARF
Verbrauchsausweis 111,28 kWh/(m²*a)

#MAKLERINNEN HANNOVER

KONTAKT & INFOS:

Thea Simon-van de Ven
+49(0) 1520 2726222
vdv@maklerinnen-hannover.de

GRÖSSER DENKEN BEIM EIGENHEIM

Das Mehrgenerationenhaus

Denken Sie manchmal es würde Vieles einfacher machen, wenn Sie mit der Familie zusammenziehen, und hätte es nicht viele Vorteile, mit mehreren Generationen oder Parteien gemeinsam unter einem Dach zu wohnen? Mehrgenerationenhäuser liegen wieder voll im Trend!
Verschieden Parteien leben gemeinsam unter einem Dach – dabei kann es sich um Kinder, Eltern und Großeltern handeln, aber auch um Freunde und Gleichgesinnte, die in einer gemeinsamen Immobilie die Idee vom Zusammenleben verwirklichen wollen.

Gemeinsam ein Haus kaufen – ein ideeller und finanzieller Gewinn
Sich als Familie oder Freundeskreis für den Kauf eines Mehrgenerationenhauses zu entscheiden, ist im Grunde eine naheliegende Idee. Es geht also um eine Immobilie, die größer ist als das klassische Einfamilienhaus und sowohl Gemeinschaftsflächen als auch Rückzugsräume für alle Generationen oder „Parteien" bietet. Viele Gründe sprechen dafür. Die Generation der Großeltern profitiert davon, stark in das Familienleben involviert zu sein. So sind Senioren nicht einsam und können stattdessen die berufstätigen Eltern entlasten, Kinder betreuen oder Dinge im Haushalt erledigen. Es verbessert sich nicht nur die Lebensqualität, sondern es lassen sich auch Kosten sparen.

Immobilienfinanzierungskosten und Wohnkosten sparen
Es gibt noch weitere finanzielle Vorteile – sowohl bei den Kosten für den Kauf eines Mehrgenerationenhauses als auch bei den laufenden Wohnkosten. Für die Finanzierung der Immobilie mit einem Kredit erhalten Sie – im Vergleich zu einer Kleinfamilie – günstigere Konditionen, falls die Bank auch die ältere Generation als Kreditnehmer berücksichtigt. Weiterhin sparen Sie, weil die laufenden Miet- oder Unterhaltungskosten von mehreren separaten Immobilien wegfallen. Auch die allgemeinen Haushaltsausgaben reduzieren sich.

Gemeinsam bleibende Werte schaffen
Es ist die Wertbeständigkeit von Immobilien, die sie bei Investoren so beliebt macht. Ein Mehrgenerationenhaus kann dazu dienen, Ihr Leben jetzt besser zu machen und gleichzeitig sich und Ihre Familie damit auch für die Zukunft absichern.

Überlegen Sie, ob ein Mehrgenerationenhaus etwas für Sie ist? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.

SIE MÖCHTEN IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN?

Dann stellt sich schnell die Frage:
Wie viel ist mein Haus wert?

Bei **#MAKLERINNEN HANNOVER**
erhalten Sie Ihre Immobilienbewertung
schnell, einfach und gratis!

Kurz auf einen Kaffee bei uns
Lange-Feld-Straße 60, Hannover-Kirchrode
oder online von zuhause

www.OBJEKTWERT2GO.de

EIGENTUMSWOHNUNG in HANNOVER-WALDHEIM

In ruhiger Sackgassenlage befindet sich diese Eigentumswohnung im beliebten, grünen Stadtteil Hannover-Waldaheim.
Sie träumen vom Leben im Grünen? Trotzdem lieben Sie es citynah zu sein?
Dann wird Ihnen diese Wohnung besonders gut gefallen.

Grundstück:	ca. 1.355 m²
Wohnfläche:	ca. 125 m²
Nutzfläche:	ca. 60 m²
Baujahr:	1970
Energieausweis:	Bedarfsausweis 98,2 kWh/(m²*a), Gas-Brennwert
Kaufpreis:	**385.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Eva Hirschfeld | +49(0) 171 3450212

RÜMPELFREI
Entsorgung • Reinigung • Transporte

Enthorststraße 1
30539 Hannover

E-Mail:info@ruempelfrei.de
www.ruempelfrei.de

Tel.: +49 (0)511-544 508 60
Mobil.: +49 (0)1573 155 09 66

- Entrümpelungen
- Haushaltsauflösungen
- Reinigung
- Transporte

- ein erfahrenes und kompetentes Team, welches immer für seine Kunden erreichbar ist
- gut gelaunte, deutschsprachige, höfliche und gepflegte Mitarbeiter*innen mit einheitlicher Firmenbekleidung
- günstige Preise für unsere Kunden – trotz überdurchschnittlicher Lohnzahlung für unsere Mitarbeiter
- kostenlose und unverbindliche Besichtigungen
- schnelle und flexible Terminvergabe
- höchste Ansprüche beim Umgang mit Menschen

Wir halten, was wir versprechen! Warum? Weil wir die Dienstleistungen, die wir unseren Kunden anbieten wieder verantwortungsvoll und vertrauenswürdig machen!

#EINBLICK II
EVA HIRSCHFELD

Eva, über Dich könnte man sagen „immer unterwegs“.

Ob beim Verwalten und Verkaufen von Immobilien oder auch privat, da Du Dir auch immer gerne Zeit nimmst zu reisen.

Ja, von Ostsee über Kanarenrundreise bis Indien war in der Vergangenheit alles dabei.
Auch wenn es aktuell eingeschränkt ist, plane ich schon meinen nächsten Trip.

Wie interessant. Wohin zieht es Dich?

Demnächst soll es mal für ein paar Tage nach Sylt gehen.
Hier habe ich schon mal Zwischenstopp gemacht und war von Natur und „Insel-Architektur“ fasziniert.

Apropos Architektur. Was rätst Du Verkäufern eines individuellen Architektenhaus?

Architektenhäuser erzielen oft hohe Verkaufspreise – wenn man die richtige Zielgruppe anspricht. Denn neben einem individuellen Design, sind diese Objekte oft auf die speziellen Bedürfnisse der Besitzer zugeschnitten.

Sprich: Design allein zählt nicht, wenn es dem zukünftigen Bewohner vielleicht an mehr separaten Zimmern oder anderen individuellen Ausstattungsmerkmalen fehlt.

Für uns als Profis gehört es zu unserem Alltag, die Besonderheiten einer Immobilie auch besonders zu präsentieren.
Außerdem greifen wir zusätzlich auf unseren großen Interessentenstamm zu, was die Vermarktung oft leichter macht.

Danke, Eva für die Tipps und viel Spaß bei Deinen nächsten Reisen.

& hannoveraner

Als familiengeführtes Unternehmen geben wir unseren Mitarbeitern gern Hilfestellung bei der Suche nach entsprechendem Wohnraum.
Für uns ist das Team der Maklerinnen Hannover jederzeit ein kompetenter Partner und ein sympathischer Ansprechpartner.

Caroline Prenzler
Wilhelm Liebe GmbH & Co. KG

ZWEIFAMILIENHAUS in SEELZE

Sie suchen ein Haus, mit vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten in das Sie direkt einziehen können? Dann heißt Sie Ihr neues Zuhause in Seelze willkommen. Das Zweifamilienhaus von 1914 wurde lin den letzten Jahren aufwändig modernisiert.

Grundstück:	ca. 550 m²
Wohnfläche:	ca. 310 m² (EG ca. 135 m², OG ca. 125 m², DG ca. 50 m²)
Nutzfläche:	ca. 85 m²
Baujahr:	1914
Energieausweis:	Verbrauchsausweis 59,7 kWh/(m²*a), Gas-Zentralheizung
Kaufpreis:	**755.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Thea Simon-van de Ven | +49(0) 1520 2726222

EIGENTUMSWOHNUNG in HANNOVER-LIST

Diese begehrenswerte Zwei-Zimmer-Wohnung begeistert unter anderem mit ihrem hellen Schnitt und der Lage in Hannovers beliebtesten Stadtteil „List". Hier gilt die Lebensqualität als besonders hoch. Ausschlaggebend ist dafür nicht nur die attraktive Lage zwischen Innenstadt, Eilenriede und Zoo, sondern auch das von Gründerzeithäusern geprägte Stadtbild, welches das beliebte Viertel ausmachen.

Wohnfläche:	ca. 65 m²
Nutzfläche:	ca. 10 m²
Baujahr:	1972
Energieausweis:	Verbrauchsausweis 119,0 kWh/(m²*a), Zentralheizung
Kaufpreis:	**245.000,00 €**
Käuferprovision:	2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.
Ansprechpartner:	Eva Hirschfeld | +49(0) 171 3450212

BERUFSSTAND MAKLER

Gute Immobilienmakler sind vor allem Berater

Kaum ein Berufsstand hat ein solches Image-Problem wie die Immobilienmakler. In vielen Köpfen herrscht das Vorurteil, dass diese „nur“ Türen aufschließen und Besichtigungen durchführen. Kein Wunder, kann sich doch jeder „Makler“ nennen ohne überhaupt fachlich qualifiziert zu sein.

Dabei ist die Beratungsleistung des Immobilienmaklers sehr komplex geworden. Sie erstellen Marktanalysen, prüfen Objektunterlagen, analysieren bestehende Verträge, helfen die passende Finanzierung zu finden und stehen jederzeit mit all ihrem Fachwissen zur Verfügung.

DARAN ERKENNEN SIE EINEN GUTEN MAKLER

1. MARKTKENNTNIS

Professionelle Immobilienmakler kennen den Markt vor Ort. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen und stehen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung. Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft.

2. INDIVIDUELLE BERATUNG OHNE ZEITDRUCK

Ein qualifizierter Makler nimmt sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit und arbeitet niemals auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hin. Ein Alarmsignal für Kunden sind Behauptungen des Maklers, der richtige Käufer oder Verkäufer sei schon in der Kartei und der erfolgreiche Verkauf nur noch Formsache. Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein seriöser Makler nichts einwenden.
Ein professionell arbeitender Makler spricht mit dem Kunden intensiv über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse. Auf keinen Fall wird er Vorauszahlungen verlangen.
Ein guter Makler ist in der Lage, ein genaues Bild der Marktlage zu geben. Er wird seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und den voraussichtlichen Aufwand klar benennen.

Silvia Rothermund Fotografie
silviarothermund.de · +49 (0) 172 4558212
Portrait · Hochzeit · Babybauch · Familie

3. HAFTPFLICHT

Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Professionelle Makler sichern daher sich und damit ihre Kunden vor möglichen Schäden aufgrund einer Panne, eines Irrtums oder eines Versehens ab.

4. KUNDENPFLEGE

Ein professioneller Makler behandelt seinen Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Vertrages als Kunden und bleibt Ansprechpartner für die Beteiligten bis zum Abschluss des Immobiliengeschäfts.
Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung. Jeder professionell

arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können.

5. MITGLIEDSCHAFT IM FACHVERBAND

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD, der seine Mitglieder verpflichtet, regelmäßig Schulungen zu besuchen, um auf dem aktuellen Wissensstand rund um die Immobilie zu sein.
Jedes Verbandsmitglied muss eine umfassende Aufnahmeprüfung bestehen, in der das notwendige immobilienwirtschaftliche Wissen überprüft wird. IVD-Mitglieder müssen zudem den Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen.

Mit Maklerinnen Hannover haben Sie ein zuverlässiges Expertenteam, für welches eine Mitgliedschaft im Fachverband selbstverständlich ist.

#RÜCKBLICK

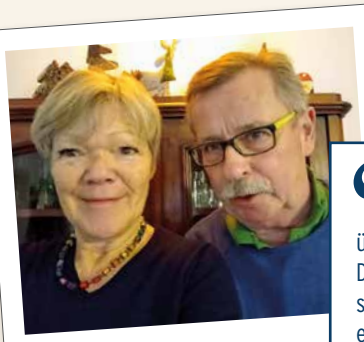
“Im Spätsommer entschlossen wir uns, unser Haus zu verkaufen. Von den drei von uns ausgesuchten Maklern hatten wir noch während des ersten Telefonates mit den Maklerinnen gleich das gute Gefühl: Hier sind wir richtig!
Beim ersten Termin in unserem Haus waren wir von dem professionellen und sehr sympathischen Auftreten von Frau Simon-van de Ven überzeugt, dass die Maklerinnen unser Haus verkaufen würden.
Beim zweiten Treffen überzeugte das Exposé, der angefertigte Videoclip war sehr gut und wir erkannten unser Haus sofort wieder. Auch die Markteinschätzung und Bewertung überzeugten uns.
Die Besichtigungstermine waren sehr gut vorbereitet und wir wurden über den Verlauf informiert.
Die super Einschätzung der Interessenten führte schließlich zum Verkauf.
Der gesamte Verkauf hatte einen sehr persönlichen Charakter, von der professionellen Beratung, über schnelle Informationen bis zur Unterschrift beim Notar.”

Dem Team Maklerinnen Hannover ein herzliches Dankeschön!
Dieter und Dagmar Güssow

“Rundum-Sorglos-Paket trifft es bei den Maklerinnen zu 100 %. Es wurde sich immer echt gut gekümmert und wir haben uns immer verstanden gefühlt. Die Präsentation ist sehr kompetent, aber noch viel wichtiger: Thea Simon-van de Ven hat einen sehr guten Menschenverstand und ihre herzliche Art passt in diese Welt.”

Grüße Familie Beckmann

Ole & Karina haben sich sehr auf die neue Eigentumswohnung gefreut genauso wie über das Geschenk nach der Beurkundung :)



“Eigentlich wollten wir nur mal den Marktwert erfahren und nicht gleich verkaufen. Doch Sie haben auf eine sehr nette Art unsere ablehnende Haltung, besonders die meiner Frau, überwunden.
Durh die von Ihnen erstellten Expertise und Bewertung unserer Immobilie überzeugten sie uns so schnell, dass selbst Sie erstaunt waren, dass wir uns ganz kurzfristig zum Verkauf durch Sie entschieden haben.
Unsere Zusammenarbeit entwickelte sich, erlauben Sie uns das zu sagen, zu einem fast freundschaftlichen Verhältnis. Sie waren jederzeit für uns ansprechbar, sogar im Urlaub haben Sie geduldig unsere Fragen beantwortet. Wir würden jederzeit wieder mit Ihnen zusammenarbeiten, haben aber leider kein Objekt mehr zur Verfügung.”

Ganz liebe Grüße aus unserer neuen Heimat senden Ihnen
Annette und Wolfgang Arndt

#EINBLICK III
Unsere Pläne

Luca-Malin Neiseke und Laura Bienek

Laura und Luca, ihr seid die „Youngster“ im Team. Macht ihr Euch als junge Studentinnen trotzdem Gedanken über ein Eigenheim und wenn ja wie sollte es aussehen?

Luca: *ja, für mich ist klar, dass ich mein Leben weiterhin gerne am Stadtrand verbringen möchte. Ich genieße das Leben auf dem Land und gleichzeitig die Nähe zur City.*

Laura: *Ich bin erst vor einem halben Jahr in die Südstadt gezogen und liebe das Stadtleben. Dennoch zieht es mich am Wochenende auch gerne raus ins Grüne.*

In einer Studie heißt es bei der „Generation Z“ passt Wohneigentum zur allgemeinen Wertvorstellung.
Etwas dass ihr als Team eines Maklerbüros sicher unterstreicht.

Laura: *Die immer steigenden Mieten und allein die Tatsache ständig mit Wohnimmobilien zu arbeiten, hat meine Einstellung zum eigenen Haus nachhaltig geprägt.*

Luca: *Bei mir ist es ähnlich, wahrscheinlich hängt es auch damit zusammen, dass ich in einem großen Haus mit Garten in Randlage aufgewachsen bin.*

Neben dem Traum vom eigenen Heim gibt es sicher noch andere Ziele die Ihr Euch gesetzt habt…

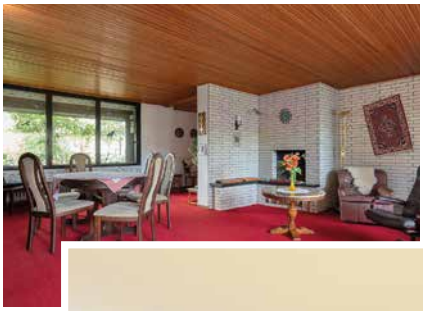
Laura (lachend): *aktuell konzentriere ich mich natürlich ganz auf mein Studium und die Arbeit hier. Parallel möchte ich weiterhin gerne die Welt bereisen und hoffe, dass ich demnächst wieder ein Land von meiner Bucket List streichen kann.*

Luca: *Für mich ist das wichtigste eine gesunde Work-Life-Balance. Ich liebe meine Arbeit und auch mein Studium und möchte mich in beiden Bereichen stetig weiterentwickeln. Nebenbei genieße ich es sehr, mit unserem Familienhund durch Wald und Feld zu laufen oder Zeit mit meiner Familie und Freunden zu verbringen.*

Vielen Dank, Euch beiden, das sind tolle Ziele, wir wünschen dabei viel Erfolg und sind gespannt was ihr in der nächsten Ausgabe berichtet.

FERNWEH?
Jetzt ist die beste Zeit, um aus Ihren einzelnen Videoclips der letzten Jahre auf Ihrem Handy zuhause richtige Urlaubsfilme zu machen! #MAKLERINNEN HANNOVER schenkt Ihnen dafür einen Onlinekurs! Lernen Sie in 90 Minuten alles rund ums Filmen mit dem Handy und sogar richtigen Videoschnitt auf dem eigenen Handy oder Computer!
Der Onlinekurs des Hannoverschen Filmemachers Christian Sunderdiek ist für unsere Leser/Innen des Maklazin dauerhaft kostenlos. Einfach hier kostenfrei eintragen: www.derkurs.de oder einfach mit dem Handy den QR-Code scannen:

#WEIL ES UNS WERT IST



Möchte man Homestaging beschreiben, sagen wir: Das Auge kauft mit!

In unserem Team ist Thea Simon-van de Ven auch geprüfte Homestagerin und weiß um die Vorteile des „in Szene setzen" eines Zuhauses.

Bei unbewohnten Immobilien werden Mietmöbel, Pflanzen und Accessoires in Szene gesetzt.

Ist das Objekt bewohnt, erarbeiten wir ein Konzept, damit potentielle Käufer bereits beim Betreten der Immobilie ein „Hier möchte ich wohnen"-Gefühl haben.

Sprich: Ist ein Objekt eher ein Rohdiamant, dann schleifen wir diesen und richten ihn optimal her.

Unser Angebot geht von der Beratung mit Maßnahmenempfehlung, bis zum „Alles-Inklusive-Paket", wo wir unser Team alle anfallenden Arbeiten von Aus- und Aufräumen, über Reinigung, Durchführung von kleinen Reparaturarbeiten übernehmen.

Manchmal auch nur „digital". Dank voranschreitender Digitalisierung gelingt die Visualisierung oftmals auch ganz ohne Möbelrücken. Mit dem Dresdner Start-Up Roomeo & Julia haben wir einen Partner gefunden, der virtuelles Homestaging par excellence umsetzt. Ein engagiertes, junges Team gestaltet die Räume akribisch und mit viel Liebe zum Detail um.

Fazit: Mit Homestaging verkürzt sich die Verkaufszeit erheblich, außerdem liegt der Verkaufspreis oft 10 % höher.

Darauf legen wir Wert!

„Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser."
Natürlich sieht man bei einem top dargestellten Objekt eventuell nicht, was sich dahinter verbirgt.
Außerdem sind Makler immer auf die Angaben der Eigentümer angewiesen.

Weitere Vorteile für unsere Käufer!

Wir haben einen Bausachverständigen im Netzwerk. So wissen wir oft bei der ersten Objektbesichtigung über die Substanz und das Potential der Immobilie Bescheid.
Das gibt Ihnen eine gewisse Sicherheit, bevor Sie die Immobilie überhaupt gesehen haben.
Wenn Sie große Pläne haben, steht Ihnen unser Sachverständige Herr Julian Hobigk auch für Vorschläge zur Sanierung sowie zur Einschätzung des Investitionsumfanges zur Verfügung. Auch schriftliche, gutachterliche Stellungnahmen gehören zu seinem Portfolio.

Hauskaufberatung
baubegleitungen.de

Bausachverständiger /-gutachter
Dipl.-Ing. (FH) Architekt Julian Hobigk

CASATEX
RAUMAUSSTATTUNG

FENSTERDEKORATION · STOFFE
SONNENSCHUTZ · BODENBELÄGE
DESIGN-TEPPICHE · NÄHMANUFAKTUR · POLSTEREI
PLANUNG & AUSFÜHRUNG

Königsworther Str. 23 | 30167 Hannover
Tel.: 0511 - 14990 | info@casatex-hannover.de

Was, wenn man einen Raum komplett neu erfinden muss, damit sich potentielle Käufer vorstellen können, darin zu leben? Am besten Sie nehmen unsere professionelle Unterstützung in Anspruch.

Die Aufgabe:

Eine Eigentumswohnung mit schön ineinanderfließnenden Räumen, konnte auf Rücksicht auf die aktuellen Mieter nicht anders fotografiert werden. Wunsch des Eigentümers war es jedoch einen Blick aus dem Essbereich in das Wohnzimmer darzustellen.

Das Ergebnis:

Eine digitale Visualisierung anhand eines Fotos und dem von uns erstellten Grunriss. Die Verschönerung im hellen, minimalistischen Scandi-Design, hebt nun die Vorteile dieser Wohnung hervor.

LOHNT SICH EINE MIETAUSFALLVERSICHERUNG?

Mietausfälle stellen für Vermieter ein erhebliches finanzielles Risiko dar. Als Eigentümer einer vermieteten Wohnimmobilie müssen Sie oft selbst noch Kredite dafür abzahlen.
Fallen Mieteinnahmen dann über einen längeren Zeitraum aus, kann Sie das ziemlich schnell in den finanziellen Ruin treiben. Doch auch eine Mietausfallversicherung sichert das Risiko nur in bestimmten Fällen ab. Die Konditionen sollten genau geprüft werden.

Eine Mietausfallversicherung schützt Sie nicht etwa gegen Leerstand einer Wohnung, für die Sie keinen Mieter finden.
Dagegen gibt es keinen Schutz. Bei Mietausfällen durch Schäden am Gebäude greift ebenfalls nicht die Mietausfallversicherung, sondern die Gebäudeversicherung.

Mietausfallversicherungen versichern Sie vielmehr ausschließlich gegen Schäden, die durch säumige Mieter entstehen.
Dieses Risiko abzusichern, erscheint grundsätzlich sinnvoll. Nach einer Hochrechnung deutscher Immobilienverbände entgehen Vermietern in Deutschland jährlich 2 bis 4 Prozent der fälligen Mietzahlungen durch Mieter. Allerdings gibt es kaum eine Versicherung, die Sie in vollem Umfang davor schützt.

Viel Restrisiko für den Vermieter – trotz Versicherung

Stellt einer Ihrer Mieter seine Zahlungen ein, können Sie ihn bekanntlich nicht sofort vor die Tür setzen. Der Mieter muss zuerst zweimal gemahnt werden, danach dürfen Sie eine fristlose Kündigung aussprechen.
Verlässt er die Wohnung daraufhin nicht, können Sie mit einer Räumungsklage gegen ihn vorgehen. Es kann 2-3 Jahre dauern, bis Sie einen Mieter tatsächlich aus der Wohnung geklagt haben.
In dieser ganzen Zeit entgehen Ihnen die Mieteinnahmen. Selbst wenn die Versicherung am Ende zahlt, vergehen vorher viele Monate, in denen Sie Ihrem Geld vergeblich hinterherlaufen müssen.
Darüber hinaus sichern die Versicherer sich durch ihre Vertragskonditionen selbst ab. So sehen manche Policen nur einen Schadensausgleich vor, wenn der Mieter keinen Einspruch gegen die Kündigung eingelegt hat. Oft prüft die Versicherung auch erst selbst die Bonität Ihrer Mieter.
Ist diese nicht vorhanden, wird das Ausfallrisiko gar nicht erst versichert.
Auch die Höhe der versicherten Mietausfälle reicht gerade für die Fälle, die für Vermieter wirklich existenzbedrohend werden, häufig nicht aus. Der durchschnittliche Gesamtschaden durch hartnäckige Mietschuldner – mit Renovierung, Anwaltskosten, Gerichtskosten, Wohnungsräumung und Renovierung einer verwahrlost hinterlassenen Wohnung – lag laut einer Studie der Universität Bielefeld im Jahr 2012 bereits bei 14.700 Euro.

Fazit: Eine Mietausfallversicherung bietet Vermietern in der Regel nur eingeschränkten Schutz gegen das Mietausfallrisiko.
Der beste Schutz besteht darin, bereits bei der Mieterauswahl sehr sorgfältig vorzugehen, um nicht an einen potenziellen Mietnomaden zu geraten.
Am besten wenden Sie sich an eine professionelle Hausverwaltung, die Sie bei der Suche nach zuverlässigen Mietern und auch bei Problemen mit Mietausfällen routiniert unterstützen kann.

VGH Vertretung Thomas Meyer e. K.
Wülferoder Str. 38
30539 Hannover
Tel. 0511 9525995 Fax 0511 9525996
www.vgh.de/thomas.meyer
thomas.meyer@vgh.de

fair versichert
VGH
Finanzgruppe

SELBSTSTÄNDIG WOHNEN - ABER MIT SERVICE

Mit dem Alter ändern sich die Bedürfnisse – auch beim Thema Wohnen.
Wer in jungen Jahren beim Hauskauf noch viel Wert auf einen großen Garten und viele Zimmer gelegt hat, dem ist im Alter oft wichtiger, keine Treppen mehr steigen zu müssen.

Dabei wollen ältere und genauso auch pflegebedürftige Menschen trotzdem selbstbestimmt leben.
Im neuen VITALQUARTIER in Hannover-Seelhorst ist dies in verschiedenen Formen möglich. Das generationenübergreifende Projekt vereint gemeinschaftliches Leben und umfangreiche Dienstleistungen der Diakovere, die das Leben leichter machen.
Unterschiedliche Wohnmöglichkeiten im nahezu barrierefreien Quartier und verschiedene Serviceleistungen bieten ein Maximum an Flexibilität und Eigenständigkeit.

WOHNEN MIT SERVICE

Die DIAKOVERE bietet Wohnungen und Appartements in Wohngemeinschaften – mit individuellem Unterstützungsbedarf. Die Bewohner genießen nicht nur verschiedene Grunddienstleistungen, wie kleine Hausmeisterdienste, Paketannahme, Botengänge und Urlaubsservice, sondern haben darüber hinaus, die Möglichkeit den ambulanten Pflegedienst der DIAKOVERE in Anspruch zu nehmen.
Kurzum: eine Kombination von bezahlbarem Wohnen und professionellen Angeboten angepasst an den persönlichen Bedarf.

Die Angebote sind so konzipiert, dass man bei geänderter Lebenssituation oder erhöhtem Pflegebedarf die Serviceleistungen individuell und flexibel ändern kann. Das bedeutet auch, dass man Dank ambulanter Pflege in seiner vertrauten Umgebung wohnen bleiben kann, ohne in ein Pflegeheim umzuziehen.

HERZENSSACHE

Das Team der #MAKLERINNEN HANNOVER ist glücklich bei der Vermarktung dieses wichtigen Objektes engagiert zu unterstützen.
Wir sind Ihr Ansprechpartner für die Senioren–wohnungen der DIAKOVERE.

Unter 59 20 21 21 erhalten Sie weitere Infos sowie Exposés der Objekte.

WOHNEN IM DIAKOVERE „PFLEGEQUARTIER DER ZUKUNFT“:

BASISLEISTUNGEN - bereits enthalten:
- Kleine häusliche Dienstleistungen max. 4 pro Monat à 15 Minuten (z. B. Gardinen aufhängen, Bilder aufhängen)
- Paketannahme
- Sicherheitsrundgänge
- Kleine Botendienste innerhalb des Quartiers

GRUNDLEISTUNGEN - als monatliche Pauschale:
- Rund um die Uhr an sieben Tagen die Woche Unterstützung im Alltag
- Handwerker und technischer Service bei leichten Reparaturen
- Vermittlung von Pflegedienstleistungen
- Information und Beratung zu Pflegedienstleistungen und -angeboten
- Hilfe bei der Antragstellung für die Pflegekassen
- Hausnotruf mit Anbindung an eigenen Pflegedienst

WAHLLEISTUNGEN - individuell nach Bedarf:
- Urlaubsservice (z. B. Briefkasten leeren, Blumen gießen, Schlüssel aufbewahren)
- Haustierpflege
- Botendienste innerhalb und außerhalb des Quartiers
- Einkäufe erledigen lassen
- Begleitdienst innerhalb und außerhalb des Quartiers
- Frühstück, Mittagessen, Abendessen im Clubraum
- Reinigung der Wohnung, Fenster- und Gardinenreinigung

BEISPIELWOHNUNG 1: 1 ZIMMER | 33 M² | NETTOKALTMIETE 755,00 €
inkl. Basisleistungen (sog. „Quartiersgroschen“) zzgl. Mietnebenkosten oder Grundleistungen sowie Strom, Gas und Wasser

BEISPIELWOHNUNG 2: 2 ZIMMER | 45 M² | NETTOKALTMIETE 975,00 €
inkl. Basisleistungen (sog. „Quartiersgroschen“) zzgl. Mietnebenkosten oder Grundleistungen sowie Strom, Gas und Wasser

Ihre Ansprechpartnerin:
LAURA BIENEK

montags - mittwochs 9:00 - 17:00 Uhr
LANGE-FELD-STRASSE 60 | 30559 HANNOVER |
0511/59202121 | lb@maklerinnen-hannover.de

#MAKLERINNEN HANNOVER

Kapitalanleger aufgepasst: EIGENTUMSWOHNUNG in ALTWARMBÜCHEN

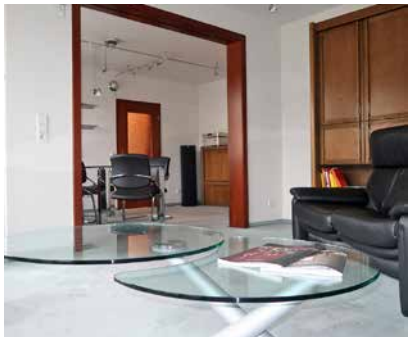
Langfristig vermietete Etagenwohnung in attraktiver Lage!
Die stilvolle und top gepflegte Eigentumswohnung befindet sich im 3. Obergeschoss eines beliebten Wohnparks in Isernhagen-Altwarmbüchen.
Umgeben von großen Grünflächen mit altem Baumbestand, gilt der Wohnpark als beliebte Gegend.

Wohnfläche: ca. 80 m²
Nutzfläche: ca. 10 m²
Baujahr: 1967
Energieausweis: Verbrauchsausweis 89 kWh/(m²*a), Gas-Fernwärme

Kaufpreis: **185.000,00 €**
Käuferprovision: 2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.

Ansprechpartner: Eva Hirschfeld | +49(0) 171 3450212

Traumhafte TERRASSENWOHNUNG in WETTBERGEN



Sie sind auf der Suche nach einer Wohnung, in die Sie sofort einziehen können? Willkommen in Ihrem neuen Refugium.

Die begehrte Terrassen-Wohnung ist für Singles und Paare oder die kleine Familie gleichermaßen geeignet und lässt Freiraum für individuelle Gestaltung.

Wohnfläche: ca. 95 m²
Nutzfläche: ca. 10 m²
Baujahr: 1975
Energieausweis: Verbrauchsausweis 98 kWh/(m²*a), Gas-Zentralheizung

Kaufpreis: **325.000,00 €**
Käuferprovision: 2,9 % vom Kaufpreis inkl. MwSt.

Ansprechpartner: Eva Hirschfeld | +49(0) 171 3450212

DIE KRÜGERS: ENDLICH WIEDER DAHEIM ...

... wenn sie nach Kirchrode ziehen.
Weil Frau Krüger hier geboren ist und die Familie genug vom trubeligen Stadtleben in euorpäischen Metropolen hat.
Beide haben eien phantastische Karriere in der Medizin gemacht und haben dafür auch Zeit im Ausland verbracht, nun sind sie seit einiger Zeit wieder in der Heimat angekommen und möchten eine Familie gründen, daher suchen sie ein Haus mit vier bis fünf Zimmern und großem Garten.

SIE MÖCHTEN IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN?

Mit **#OBJEKTWERT2GO** *erhalten Sie bequem vom heimischen Sofa aus eine kompetente Wertanalyse Ihrer Immobilie.*
Geben Sie ganz unkompliziert ein paar Eckdaten Ihres Objektes ein und nach kurzer Zeit erhalten Sie eine individuelle Analyse.
Die #ObjektWert2Go-Immobilien-Wertanalyse ist für Sie ein wertvolles Instrument, um einen realistischen Verkaufspreis auch für Ihre Immobilie zu erzielen.
Ein marktgerechter bzw. realistischer Verkaufspreis kann jedoch am besten nach Besichtigung Ihrer Immobilie unter Berücksichtigung aller relevanten Faktoren - ergänzend - bestimmt werden.

Vereinbaren Sie gerne einen persönlichen Beratungstermin 0511/59 20 21 21 in unseren Räumlichkeiten in Hannover-Kirchrode, Lange-Feld-Straße 60.

SIE HABEN KEIN HAUS ZU VERKAUFEN? ABER: SIE KENNEN JEMANDEN?

Auch wenn Sie selbst keine Immobilie verkaufen möchten und auch kein neues Zuhause suchen, vielleicht wollen Sie wem von uns erzählen?

IHR TIPP IST UNS VIEL WERT!

Sie wissen vom beabsichtigten Verkauf einer Immobilie? Dann informieren Sie uns und teilen uns einfach per Mail an team@maklerinnen-hannover.de den vollständigen Namen des Verkäufers sowie die Anschrift des Objektes mit und Sie erhalten von uns eine Provisions-Vereinbarung, sofern

- uns das Objekt bisher nicht bekannt ist
- das Objekt noch nicht offen auf dem Markt beworben wurde

Sind diese Punkte erfüllt? Dann belohnen wir Ihren Tipp mit **1.000,00** Euro*, wenn:

- es durch maklerinnen-hannover.de zu einem erfolgreichen Kaufabschluss kommt
- die Maklercourtage ordnungsgemäß nach notariellem Kaufvertrag gezahlt wurde

Übrigens können Sie mit dem Eigentümer auch befreundet oder verwandt sein.
Bitte geben Sie personenbezogene Daten nur mit Zustimmung weiter.

* inklusive gesetzl. Mwst

Wir schätzen Ihren
Wert!
#OBJEKTWERT
2GO
WERTSCHÄTZEND | ENGAGIERT | GEWINNBRINGEND
LANGE-FELD-STRASSE 60 | 30559 HANNOVER | maklerinnen-hannover.de