



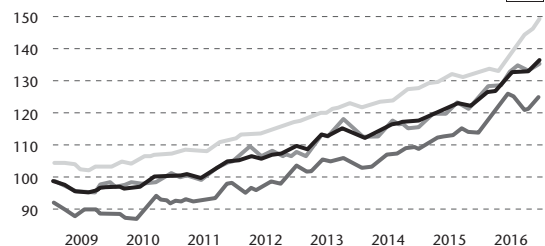
Wann steigen die Zinsen?

Der IW-Immobilien-Index hat Ende des Jahres 2016 die Erwartungen der Immobilienwirtschaft zur Zinsentwicklung erfragt. Danach rechnen nur acht Prozent der Marktteilnehmer damit, dass die Zinsen im Jahr 2017 merklich steigen werden. 40 Prozent gehen davon aus, dass eine Zinswende 2018 erfolgt, weitere 29 Prozent sehen die Zinswende 2019. Immerhin 14 Prozent glauben an einen Anstieg der Zinsen erst nach 2020.

Immobilienpreise steigen weiter

Die Preise für private Wohnimmobilien sind am Jahresende 2016 in allen Segmenten gestiegen. Während sie bei bestehenden Ein- und Zweifamilienhäusern mit 1,66 Prozent im Vergleich zum Vormonat am stärksten zulegten, fiel der Anstieg für Neubauten mit 0,86 Prozent nur rund halb so hoch aus. Wohnungen verteuerten sich nur halb so stark (0,43 Prozent) wie Neubauhäuser. Die leicht gestiegenen Zinsen für Baufinanzierungen der letzten Wochen hatten noch keine Wirkung auf die Immobilienpreise.

Hauspreis-Index EPX 12/2016



Quelle: EUROPACE Finanzmarktplatz

Unmut wegen zu hoher Grunderwerbsteuer wächst

Immer mehr Verbände und politische Gruppen fordern eine Senkung der Grunderwerbsteuer, durch die der Staat bei jeder Immobilientransaktion je nach Bundesland zwischen 3,5 und 6,5 Prozent des Kaufpreises kassiert. Die Länder hatten diese Steuer in den vergangenen Jahren von vorher einheitlich 3,5 Prozent auf bis zu 6,5 Prozent erhöht. Die Steuer bezeichnen viele Kritiker in dieser Höhe als unverhältnismäßig und ungerecht, sie verteuert das Wohnen zusätzlich, schränkt die Mobilität ein und erschwert besonders jungen Menschen den Erwerb von Immobilieneigentum.



Vivien Hermel

Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die erste Jahresausgabe unserer Kundenzeitung zukommen lassen zu können. Für gute Jahreswünsche ist es nun im März wohl etwas zu spät. Aber ich wünsche Ihnen dennoch für den Rest des Jahres, die kommenden neun Monate, alles Gute.

Wie bereits in der letzten Ausgabe aus 2016 angekündigt, haben wir seit Januar ein neues Gesicht in unserem Team. Frau Jessica Draber ist 29 Jahre jung, gelernte Immobilienkauffrau und stolzes neues Mitglied unseres kleinen Teams. Frau Draber hat bei uns den kompletten Vermietungsbereich übernommen. Seit einigen Jahren ist sie bereits im Vermietungssektor tätig und hat sich hier ein breites Wissen angeeignet. Wir freuen uns sehr in Frau Draber eine motivierte und engagierte Mitarbeiterin gefunden zu haben, die sehr gut in unser Team passt.

Bereits zum dritten Mal in Folge wurden wir vom internationalen Immobilienmagazin BELLEVUE als eines der besten Immobilienmaklerunternehmen der Region ausgezeichnet. Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung und werden auch weiterhin tagtäglich unser Bestes geben, um auch im nächsten Jahr wieder ganz vorn dabei zu sein.

In diesem Jahr wird es zum ersten Mal eine Veranstaltung für Sie als Eigentümer geben. Hier werden Sie nicht nur Interessantes zum Thema „Immobilienverkauf“ erfahren, sondern können uns auch gern persönlich all Ihre Fragen zu diesem Thema stellen. Voraussichtlich wird diese Veranstaltung in der zweiten Jahreshälfte, im Spätsommer, stattfinden. Selbstverständlich werden wir Sie rechtzeitig informieren.

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe und freue mich jederzeit über Ihre Anrufe und Nachrichten.

Herzlichst,
Ihre Vivien Hermel

In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen den Fußballclub Rot-Weiß Neuenhagen näher bringen. Seit ca. drei Jahren unterstützen wir von LIVING IN BERLIN den Verein finanziell und zeigen auch bei Veranstaltungen Präsenz. Seit Sommer 2016 sponsern wir eine eigene Mannschaft. Wie überall im Sport, ist der Verein natürlich stets auf der Suche nach neuen Nachwuchsspielern und freut sich über interessierte Jungs und Mädchen.

Erzählen Sie uns doch ein wenig über den Verein. Seit wann gibt es diesen und seit wann sind Sie dort tätig?

Im Dezember 2010 entschlossen sich einige Trainer und Spieler der Fußballabteilung der SG RW Neuenhagen einen eigenen Verein zu gründen, da es scheinbar unlösbare Probleme mit der damaligen Abteilungsleitung gab. Alle Juniorenmannschaften wechselten mit Beginn der Saison 2011/2012 in den neuen Verein und nahmen am Spielbetrieb des Fußballkreises Märkisch Oderland teil. Im Laufe der Zeit vollzogen dann auch die 1. Herrenmannschaft, Ü40, Ü50, das Futsal-Team und eine Frauenmannschaft den Wechsel zum Fußballclub. Mein Sohn gehörte der neu gegründeten F-Jugend an und ich fungierte dort als Betreuer der Mannschaft. Nachdem im Jahre 2014 die damalige Präsidentin aus gesundheitlichen Gründen ihr Amt niederlegen musste, bat mich der Vorstand um Unterstützung. Mein Tätigkeitsfeld lag hier hauptsächlich im Juniorenbereich, mit der Jugendleiterin erstellte ich unter anderem das Jugendkonzept des Vereins und unterstützte sie bei der Spiel- und Trainingsplanung. Im Jahre 2015 wurde ich dann als Vizepräsident in den neuen Vorstand gewählt und bin seit dem als Jugendleiter, technischer Leiter Spielbetrieb und Sponsorenverantwortlicher tätig.

Wollten Sie schon immer als Trainer arbeiten?

Ich selbst spielte seit meinem 8. Lebensjahr aktiv Fußball und hing die „Töppen“ nach einem Schienbeinbruch dann mit 40 Jahren an den Nagel. In diesen Jahren war ich schon als Übungsleiter tätig, allerdings beim Tischtennis, hier betreute ich vorwiegend Jugendteams. Diese Tätigkeit musste ich dann auf Grund eines Wohnortwechsels leider aufgeben. Dadurch,

dass mein Sohn mit dem Fußballspielen anfang und ich mich schon immer gerne mit Jugendlichen im sportlichen Bereich beschäftigte, kehrte ich zum Fußball zurück und erwarb die C-Lizenz. Anfänglich als Co-Trainer, übernahm ich dann im Sommer 2015 als verantwortlicher Trainer die Truppe. Hierzu möchte ich nicht unerwähnt lassen, dass unsere Mannschaft seit Einstieg in den Spielbetrieb 2011 bis zum heutigen Tage zu 90 % aus denselben Spielern besteht.

Sie haben dieses Amt ehrenamtlich besetzt. Was machen Sie Hauptberuflich und was tun Sie gern in Ihrer Freizeit?

Von Beruf bin ich Polizeibeamter und seit nunmehr 40 Jahren in diesem Job tätig. Derzeit bin ich stellvertretender Leiter eines Abschnittskommissariats und mein Team bekämpft die Kriminalität in Berlin-Hohenschönhausen. Wenn es Job und Fußball zulässt, verbringe ich den Rest meiner Freizeit sehr gerne im Garten, koche gerne und bin für meine Familie da. Derzeit haben wir zwei junge Katzen und denken auch wieder über die Anschaffung eines Hundes nach. Eine Kleinigkeit wäre da noch, wir sind noch für den Pflegekinderdienst Strausberg tätig und übernehmen bei Bedarf die Betreuung eines Pflegekinds.

Wie viele Mitglieder gibt es im Verein?

Zurzeit haben wir 250 aktive Mitglieder und 30 ehrenamtliche Trainer, Betreuer und Funktionäre.

Und welche Altersklassen sind vertreten? Spielen Männer und Frauen?

Wir nehmen mit insgesamt 15 Mannschaften am Spielbetrieb teil. Die 1. Herrenmannschaft strebt den Aufstieg in die Kreisoberliga an, unsere A-Junioren vertreten uns in der Landesklasse Brandenburg, mit unseren B, C, D, E, F und G-Junioren nehmen wir mit bis zu drei Teams am Spielbetrieb im Fußballkreis Ostbrandenburg teil. In der laufenden Saison spielen wir mit der D1, E1 und F1 in der Meisterschaftsrunde und alle drei Teams sind auch noch im Kreispokal mit von der Partie. Eine reine Frauenmannschaft haben wir nicht, es gibt aber nahezu in jeder Altersklassen Mädchen, die erfolgreich am Spielbetrieb teilnehmen. Unser Futsal-Team der Herren ist mehrmaliger Brandenburg Meister, spielt



Jugendtrainer Gerald Dobien und Vivien Hermel

in der NOFV-Regionalliga und ein Spieler gehört zum erweiterten Kreis der deutschen Nationalmannschaft.

Woran hapert es im Verein? Wo können Sie Unterstützung gebrauchen?

Wie jeder Verein sind wir natürlich auf finanzielle Unterstützung angewiesen, um gerade unseren Junioren bestmögliche Trainingsbedingungen zu schaffen. Gerne würden wir auch mehr Trainingslager und Sportreisen durchführen wollen. Wir sind ständig auf der Suche nach Fußball begeisterten Jungen und Mädchen in jeder Altersklasse. Derzeit liegt mir der Bambini-Bereich besonders am Herzen, er umfasst die Altersgruppe der 4-7jährigen.

Wie kann man denn bei Ihnen Mitglied werden oder besteht auch die Möglichkeit einfach nur mal eine gewisse Zeit reinzuschneppern?

Eigentlich ganz einfach, nur bei unseren Trainingstagen vorbei kommen, sich mit dem interessierten Jungen oder Mädchen ein Bild vom Trainingsbetrieb machen und schon kann es losgehen. Am besten ist es, wenn mich interessierte Eltern direkt kontaktieren, hier kann ich dann, die in Frage kommende Altersklasse bestimmen und Trainingszeit/Ort benennen, eventuell auch schon einen ersten Kontakt zum jeweilig verantwortlichen Trainer herstellen.

Was bekommt der Kunde, wenn er mit unserem Artikel bei Ihnen auf dem Platz aufschlägt?

Es ist am günstigsten, wie eben schon beschrieben, den ersten Kontakt zu mir zu suchen und dann mit dem ausgefüllten Coupon beim Training zu erscheinen. Der Rest ergibt sich quasi von selbst, wir sind da alle sehr unkompliziert, bei uns steht der Spaß am Fußball im Vordergrund.

Also auf geht's und keine Scheu, jeder fängt mal an und ist auf das Herzlichste bei uns willkommen.

Und hier die Kontaktdaten:

Gerald Dobien
Fußballclub Neuenhagen
Vorstand/Nachwuchsleitung/Sponsoring
Trainer D1-Junioren

Postfach 18
15362 Neuenhagen
01525/610 33 03
fussballclub.nhg@gmail.com
g.dobien@gmx.de

FUSSBALLCLUB ROT-WEIß NEUENHAGEN e.V.

Gutschein für ein kostenloses Probetraining
(für Mädchen und Jungen von 4-16 Jahren)

Du hast den Fuß... .. wir haben den Ball

Anmeldung und weitere Fragen an:
Gerald Dobien – Jugendleitung
unter +49 152 361 03 303 oder per email g.dobien@gmx.de

Mein Termin: _____

Postfach 18
15362 Neuenhagen
www.fussballclub-neuenhagen.de

Nicht gegen Bargeld einlösen.

Warum Ihnen Emotionen beim Immobilienverkauf einen Strich durch die Rechnung machen können

Sie haben in Ihre Immobilie reichlich investiert. Das betrifft nicht nur Geld, sondern auch Gefühle. Viele angenehme Erinnerungen stecken in Ihrem Haus/Ihrer Wohnung: Vielleicht das Tragen der Braut über die Schwelle, das Aufwachen Ihrer Sprösslinge, das erste Pfotentrappeln des neuen Vierbeiners, der glückliche 10. Hochzeitstag, das 70jährige Jubiläum eines lieben Familienmitgliedes etc. Nun steht der Verkauf an und für Sie gehört die sämtlich erlebte Freude zum Wert Ihrer Immobilie. Nicht aber für den Interessenten. Das kann sich kontraproduktiv auswirken.

Zwei verschiedene Ansichten

Sie bieten nicht nur ein Objekt an, sondern ein geborgenes Zuhause und haben sich an die Eigenheiten Ihres Heims gewöhnt. Für den potenziellen Käufer hingegen können sich diese Kriterien als Knackpunkte darstellen, die häufig sogar preismindernd sind. Zudem möchte er sein eigenes Leben und seine persönlichen Träume in der neuen Immobilie verwirklichen. Deshalb spielen Ihre Emotionen für ihn keine Rolle. Diese Abweichung führt eventuell bei den Verhandlungen zu Gemütsbewegungen auf beiden Seiten, die eine sachliche Übereinkunft komplizieren oder gar unmöglich machen.

Die emotionale Befangenheit auf „Off“ schalten?

Das ist leichter gesagt als getan. Eltern z. B. sind von Ihrem süßen Nachwuchs überzeugt oder Besitzer von dem geliebten Hund – das aber ist eine rein subjektive Einschätzung. Dementsprechend ist eine 100%ige Neutralität bezüglich Ihres eigenen Hab und Guts eher ausgeschlossen.

Hilfe naht?

Ja, denn auch hier kann Ihnen der Profi Verhandlungssicherheit bieten: Ein versierter Makler kommt tagtäglich seiner Aufgabe nach, sachlich und objektiv zwischen den Vorstellungen beider Parteien eine beidseitig gerechte Einigung zu erzielen. Als Sachverständiger kann er exakt ermitteln, welche Details als wertsteigernd, wertneutral oder wertmindernd anzusehen sind. Genau deshalb ist er in der Lage, den bestmöglichen Preis – realistisch angelehnt an den aktuellen Marktwert – für Sie durchzusetzen.

Sie wünschen sich, dass Ihre Erwartungen beim Verkauf Ihrer Immobilie illusionslos und dennoch lukrativ erfüllt werden? Das übernehmen wir gerne für Sie. Nehmen Sie einfach Kontakt zu uns auf.

Impressum: Grabener Verlag GmbH, Stresemannplatz 4, 24103 Kiel, E-Mail: info@grabener-verlag.de, © Grabener Verlag GmbH, Kiel, 2017 **Redaktion/Foto:** Henning J. Grabener v.i.S.d.P., Tirza Renebarg, Herausgeber siehe Zeitungskopf **Unterlagen, Texte, Bilder, Quellen:** Institut der deutschen Wirtschaft Köln, LBS, empirica ag, Haus & Grund, EUROPACE, Dr. Klein & Co. AG, IVD Bundesverband, Bethge & Partner, Postbank, BHW, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung BBSR, Deutsche Postbank AG, Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks, Destatis, Bundesgerichtshof, Fotos: pixabay.com, flickr.com **Layout/Grafik/Satz:** Astrid Grabener, Petra Matzen · Grabener Verlag GmbH **Vorbehalt:** Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem journalistischen Fachwissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Wohnen im Eigentum ist günstiger als zur Miete



Eine eigene Wohnung macht sich bezahlt. Der Erwerb von Wohneigentum ist im bundesdeutschen Durchschnitt rund 41 Prozent günstiger als Wohnen zur Miete.

Wie groß der Vorteil für Wohneigentümer gegenüber Mietern ist, unterscheidet sich von Stadt zu Stadt. Die Vorteilhaftigkeit von Wohneigentum reicht in den Metropolen von 34 Prozent in München bis zu 47 Prozent in Hamburg. Auf Kreisebene schwankt die Vorteilhaftigkeit zwischen 13 Prozent und 67 Prozent. Der Trendindikator von TNS Infratest zeigt, dass Immobilieninteressenten sich dieser Tatsache durchaus bewusst sind. Wegen der niedrigen Zinsen erscheint Immobilienbesitz derzeit attraktiver denn je. Drei Viertel der Deutschen sehen im „Betongold“ die beste Geldanlage. Gut jeder fünfte Mieter beabsichtigt, in den nächsten zehn Jahren eine Immobilie zu bauen oder zu kaufen, obwohl laut empirica die inserierten Kaufpreise für neue Eigentumswohnungen im vierten Quartal 2016 in den kreisfreien Städten gegenüber dem Vorjahresquartal um 9,9 Prozent und in den Landkreisen um 7,6 Prozent gestiegen sind.

Deutscher Immobilienmarkt weiterhin solide

Der deutsche Wohnungsmarkt boomt seit Jahren, die Immobilienpreise steigen stark – und mit ihnen wächst die Angst vor einer Kreditblase. Doch diese Sorge ist unbegründet, zeigt eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln. Zwar sind die realen Häuserpreise in Deutschland seit 2010 um 26 Prozent gestiegen. Sie liegen damit aber lediglich auf dem gleichen Niveau wie zu Beginn der Achtzigerjahre des vergangenen Jahrhunderts. Auch bei den Krediten zeigt sich der Markt solide: Insgesamt sind die Hypothekenkredite, die durch einen Grundbucheintrag besichert sind, in den vergangenen Jahren zwar gestiegen, aber langsamer als die durchschnittlichen Einkommen. Die Haushalte seien also tendenziell geringer verschuldet, erklärt IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer.

Wohnimmobilienkreditrichtlinie nachgebessert

Das Gesetz zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die Immobilienkäufer vor Überschuldung schützen soll, hatte in weiten Kreisen für Verunsicherung gesorgt. Zwar seien die Berichte der Banken über Kreditrückgänge übertrieben gewesen, ergab eine Studie, dennoch fehlte es an klaren Formulierungen, die den Banken Entscheidungskriterien bei der Kreditvergabe vorgeben. Die Vergabe von Hypothekenkrediten an ältere und an junge Immobilienkäufer war nicht eindeutig geregelt. Dem nachgebesserten Gesetzentwurf, in dem konkrete Leitlinien immer noch fehlen, hat das Bundeskabinett Ende Dezember zugestimmt. Die Leitlinien sollen vom Finanz- und vom Justizministerium per Verordnung im ersten Quartal 2017 festgelegt werden.

GESUCHE

Auch in dieser Ausgabe stellen wir Ihnen wieder einige unserer aktuellen Kundengesuche vor. Sollten Sie eine passende Immobilie besitzen oder jemanden kennen, der eine besitzt, freuen wir uns sehr über Ihren Anruf.

1. Gesuch

Ein junges Pärchen sucht eine Mietwohnung in Kreuzberg, Neukölln, Friedrichshain, Treptow, Schöneberg, Mitte oder Tempelhof.

Die Wohnung soll drei Zimmer haben und ab dem 01.05.2017 bezugsfrei sei. Die Gesamtmiete sollte 1.400 Euro nicht übersteigen und einen Balkon und eine Einbauküche haben.

2. Gesuch

Eine unserer Bestandskundinnen sucht eine bezugsfreie 4- bis 5-Zimmer-Eigentumswohnung mit mindestens 120 m² Wohnfläche in West-Berlin.

Der Kaufpreis darf bis ca. 520.000 Euro betragen. Die Wohnung sollte teilgewerblich genutzt werden können. Ein Balkon ist ein Muss. Es sollte kein Sanierungsrückstau vorhanden sein.

3. Gesuch

Eine junge Familie sucht eine 3-Zimmer-Eigentumswohnung mit 75-100 m² Wohnfläche in Berlin-Mitte und Umkreis.

Schön wäre eine Altbau-Wohnung, diese sollte nicht im Erdgeschoss liegen. Ein Balkon, ein Aufzug und ein Stellplatz sind wünschenswert.

Liebe Leserinnen und Leser,

in unserer regelmäßigen Rubrik möchten wir Ihnen diesmal die Erfahrungen von Frau Liebach-Schultz und Herrn Schultz bezüglich unserer Zusammenarbeit näher bringen.

Es handelte sich bei dem Verkaufsobjekt um eine vermietete 1-Zimmer-Eigentumswohnung in Köpenick. Neben einem nicht ganz einfach zu händelndem Mieter, gab es auch noch einige immobilienpezifische Herausforderungen. Der Verkauf ging diesmal nicht innerhalb kürzester Zeit von statten, sondern zog sich einige Monate in die Länge. Doch auch solche Herausforderungen scheuen wir nicht.

Wie sind Sie auf LIVING IN BERLIN aufmerksam geworden?

Ich habe in einem Internetportal zum Maklervergleich recherchiert und das Unternehmen wurde mir dort zusammen mit zwei anderen empfohlen.

Und weswegen haben Sie sich dann schlussendlich für die Vermarktung über uns entschieden?

Neben schnellen Reaktionen, der Bereitschaft, auch schwierige Objekte zu übernehmen, war es eine sehr angenehme Betreuung.

Was unterscheidet Living in Berlin aus Ihrer Sicht von anderen Maklerbüros?

Living in Berlin bleibt auch über längere Zeiträume mit vollem Einsatz am Verkaufsobjekt dran.

Würden Sie uns eine weitere Immobilie in den Verkauf oder die Vermietung geben?

Selbstverständlich, unbedingt.

Was war für Sie das Highlight in der Zusammenarbeit?

Die Probleme mit dem Mieter wurden immer wieder konstruktiv angegangen und auf einen erfolgreichen Lösungsweg gebracht.

Hand aufs Herz – es gab doch bestimmt auch etwas, das nicht so gut lief!

Auch bei intensivem Nachdenken fällt uns nichts Negatives ein. Die Kommunikation war sehr gut. Aktualität und zeitnahe Rückmeldungen bestimmten die Zeitspanne unserer Zusammenarbeit.

Was raten Sie jedem, der darüber nachdenkt einen Makler zu beauftragen? Worauf sollte man achten?

Man sollte auf die Schnelligkeit des Rückrufs achten und beobachten mit welcher nachhaltigen Leidenschaft die ersten Gespräche verlaufen. Auch ist es ein gutes Indiz ob bereits vergleichbare Objekte verkauft wurden. Sehr wichtig fanden wir, ob der Abschluss einer Vermarktung



Das verkaufte Objekt in Berlin-Köpenick

oder eine möglichst schnelle und hohe Maklerprovision im Vordergrund stehen.

Wir danken Ihnen, liebe Frau Liebach-Schultz, lieber Herr Schultz, sehr für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die tolle Zusammenarbeit. Nicht alle Immobiliengeschäfte sind immer ganz leicht, auch wenn uns das von den Medien in der aktuellen Lage immer suggeriert wird. Doch wir haben den Verkauf, wenn auch nicht ohne einige Hindernisse zu überwinden, nach einigen Monaten gut über die Bühne gebracht. Die vollständige Abwicklung werden wir selbstverständlich weiterhin begleiten und ich bin mir sicher, dass wir uns für weitere Immobiliengeschäfte wieder sehen werden. Zunächst wünsche ich Ihnen aber natürlich alles erdenklich Gute.

Grünheide: Tolle frisch instand gesetzte Maisonette-Wohnung sichern!



110 m² Wohnfläche verteilen sich hier auf vier Zimmer, Küche, Gäste-WC, ein innenliegendes Wannenbad, einen schönen Balkon und zwei Abstellkammern. Die Wohnung wurde frisch gemalt und zum Teil mit neuen Bodenbelägen versehen. Die Küche wird mit einer neuen Einbauküche ausgestattet. Auch ein Kellerraum und ein Außenstellplatz sind im Mietpreis inbegriffen.

Baujahr 1994, Zentralheizung, Gas, Verbrauchsausweis, 127 kWh (m²*a).

Kaltmiete 770 Euro
Gesamtmieta 990 Euro
3 Nettokaltmieten Kaution

Adlershof: Immer wieder Bestandswohnungen!



In unserem Projekt am Groß-Berliner-Damm haben wir noch einige große 4- und 5-Zimmer-Wohnungen verfügbar. Aber auch kleinere 1- bis 3-Zimmer-Wohnungen werden immer mal wieder frei. Die Wohnungen verfügen über 3fach-verglaste Fenster, Balkone, Terrassen oder Gärten, moderne Bäder, Einbauküchen und einen hochwertigen Parkett-Boden. Kellerräume und eine Tiefgarage sind vorhanden.

Baujahr 2014, Zentralheizung, Fernwärme, Bedarfsausweis, 53,3 kWh (m²*a).

Mietpreise auf Anfrage
3 Nettokaltmieten Kaution

Mitte: Neubau- und Bestandswohnungen!



In mehreren Projekten haben wir in Berlin-Mitte immer wieder Bestandswohnungen verfügbar.

Regelmäßig kommen auch vereinzelt Neubauwohnungen dazu.

Die Wohnungen sind in der Regel mit Fußbodenheizung, Parkett, 3fach-verglasten Kunststofffenstern, Einbauküchen, Balkonen und sehr modernen Bädern ausgestattet.

Mietpreise meist ab 12 Euro/m² nettokalt
3 Nettokaltmieten Kaution

Fredersdorf: Tolles Einfamilienhaus mit viel Potenzial!



Auf ca. 100 m² Wohnfläche verteilen sich vier Zimmer, ein Tageslichtbad, ein Gäste-Bad mit Tageslicht, eine Küche und mehrere Kammern. Das Haus ist voll unterkellert und bietet neben einer Garage auch noch einen Carport.

Das Grundstück ist ca. 705 m² groß. Bezugsfrei ist das Haus ab dem 01.06.2017.

Baujahr 1953, Zentralheizung, Gas, Bedarfsausweis, 223,6 kWh (m²*a).

Kaufpreis 249.000 Euro
Provision 3,57 % inkl. 19 % MwSt.

Neuenhagen: Tolles Einfamilienhaus in absoluter Bestlage!



Aktuell 3 Zimmer, jedoch leicht in 4 Zimmer umbaubar, ca. 127 m² Wohnfläche, 597 m² Grundstücksfläche, Haus voll unterkellert, hochwertig nutzbar, auf jeder Etage ein Bad, sehr gepflegter Zustand, hochwertige Einbauküche, Sauna, tolle sehr große Terrasse, Garage, Carport, Schuppen. Bezugsfrei ab Ende 2017.

Baujahr 1986, Zentralheizung, Gas, Verbrauchsausweis, 132,7 kWh (m²*a).

Kaufpreis 349.000 Euro
Provision 4,76 % inkl. 19 % MwSt.

Mahlsdorf: Gut vermietete Doppelhäuser als Altersvorsorge!



Angeboten werden zwei Doppelhäuser mit je zwei Mietparteien, insg. also vier Mieteinheiten (z. Zt. vermietet). Die Häuser wurden Mitte der 90er gebaut und verfügen auf jeweils ca. 103 m² Wohnfläche über vier Zimmer, Tageslichtbad mit Eckbadewanne, Gäste-Bad mit Dusche, Küche mit Einbauküche, Balkon und Hauswirtschaftsraum. Die Keller sind als Souterrain errichtet. Je ein Außenstellplatz gehört zu jeder Haushälfte.

Baujahr 1996, Zentralheizung, Gas, Bedarfsausweis, 64,11 kWh (m²*a).

Kaufpreise 495.000 Euro – 950.00 Euro
Provision 4,76 % inkl. 19 % MwSt.

Kaulsdorf: Tolle Anlage oder erste kleine Wohnung für die Kinder!



1 Zimmer, ca. 34 m² Wohnfläche, 1. Obergeschoss, offene Küche mit Einbauküche, gut geschnittenes Zimmer, Balkon, modernes innenliegendes Wannenbad, kleine Abstellkammer, zusätzlich ein Kellerraum, sofort bezugsfrei.

Baujahr 1997, Zentralheizung, Fußbodenheizung, Gas, Verbrauchsausweis, 165,6 kWh (m²*a).

Hellersdorf: Sanierte 2-Zimmer-Wohnung mit Balkon!



2 Zimmer, ca. 58 m² Wohnfläche, Balkon an der Küche, innenliegendes Wannenbad, neue Fußbodenbeläge – Laminat, Hochparterre, verfügbar ab sofort.

Ideal als erste eigene Wohnung.

Baujahr 1991, Zentralheizung, Fernwärme, Verbrauchsausweis, 95 kWh (m²*a).

Mahlsdorf: Schöne Doppelhaushälfte in gefragter Lage!



4 Zimmer, ca. 96 m² Wohnfläche, offene Wohnküche mit schöner Einbauküche, Gäste-WC, Abstellraum, Bad mit Wanne, Dusche und Fenster, Fliesenboden und Laminat, liebevoll angelegter Garten mit kleinem Teich, Schuppen, Stellplätze vor dem Haus, große überdachte Terrasse. Bezugsfrei ab 01.07.2017.

Baujahr 1998, Zentralheizung, Gas, Verbrauchsausweis, 69,9 kWh (m²*a), B.

„Urbane Gebiete“ sollen Wohnraum schaffen

Viele Städte brauchen dringend Wachstumsperspektiven und bezahlbaren Wohnraum. Aus diesem Grund hat das Bundeskabinett im Städtebaurecht die neue Baugebietskategorie „Urbane Gebiete“ beschlossen. Zukünftig wird es nicht nur Wohngebiete, Gewerbegebiete oder Mischgebiete geben, sondern innerstädtische Gebiete, die höher und dichter bebaut werden dürfen. Sie zeichnen sich durch eine Nutzungsmischung aus Gewerbe, Büro, Einzelhandel und Wohnen aus. Auch soziale, kulturelle und andere Einrichtungen sollen dort existieren dürfen. Um den unterschiedlichen Nutzungsansprüchen gerecht zu werden, sollen höhere Lärmimmissionswerte zugelassen werden.

Immobilien als Luxus- und Prestigeobjekte

München und Berlin haben es in das Ranking der zehn angesagtesten Adressen der Reichen in Deutschland geschafft. Diese beiden Städte verzeichneten die größte Nachfrage nach Luxusimmobilien im ersten Halbjahr 2016. Während das Budget für Immobilien im Luxussektor in Berlin um vier Prozent zum Vorjahreswert gestiegen ist, stieg es in München um 14 Prozent. Im Schnitt waren Deutsche im vergangenen Halbjahr sowohl in Berlin als auch in München bereit, rund drei Millionen Euro für eine Immobilie auszugeben. Österreichs Hauptstadt ist der beliebteste Anlegeort für Luxusimmobilien im Ausland und landet auf dem dritten Platz des Rankings. Neben Wien zählen Ibiza, Saint-Tropez, Marbella und Palma zu den Topadressen für Luxusimmobilien in Europa. So sieht das Ranking der beliebtesten Städte der Deutschen für Luxusimmobilien aus: 1. München, 2. Berlin, 3. Wien, 4. Ibiza, 5. Rio de Janeiro, 6. Saint-Tropez, 7. Palma, 8. Dubai, 9. Marbella, 10. New York City.

Stadtgrün verbessert Lebensqualität und sozialen Zusammenhalt



In Zeiten wachsender Städte und dichter Siedlungen werden urbane Grünflächen und grüne Infrastruktur noch wichtiger.

Fast ein Drittel der Menschen in Deutschland lebt in Großstädten – und es werden immer mehr. Bei der Erhaltung der Lebensqualität und des sozialen Zusammenhalts helfen Parks und Grünanlagen. Sie schützen das Klima und bieten Raum für Erholung, Bewegung und Naturerfahrung. In sozial benachteiligten und hochverdichteten Quartieren gibt es oft zu wenige Grünflächen. Abhilfe kann in solchen Fällen eine vertikale Begrünung schaffen. Bepflanzte Gebäudefassaden beeinflussen das Mikroklima positiv, senken die Feinstaubkonzentration und verbessern den Schallschutz. Für die Begrünung von Dächern gibt es mittlerweile viele Lösungsansätze. Die Begrünung vertikaler Flächen wie Gebäudefassaden steckt dagegen noch in den Anfängen. Das Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik hat ein Pilot-system für vertikale Begrünung entwickelt, das bodenunabhängig auf der Basis mineralischer Bauelemente aus Kalksandstein funktioniert und bereits jetzt einsatzfähig ist.

GÄSTEBUCH



Peter Funkel Februar 2017

Käuferauswahl und Betreuung während des ganzen Verkaufsverfahrens waren hervorragend und empfehlenswert. Kompetenz mit Herz!

Tino Norekol Februar 2017

Vielen Dank für die perfekte Beratung und super schnelle Hilfe. Auch ein besonderen Dank an Frau Walter, die sich auch an den Wochenenden für mich Zeit genommen hat. Tolles Team!!!!.

Stanislav | Februar 2017

I was fully satisfied. Mrs. Hermel made great job for me. Thank you Mrs. Hermel and also thank to your team.

Juraj | Februar 2017

Die Vermietung unserer Wohnung wurde mit beachtlicher Effizienz vollzogen. Ein Dankeschön an Frau Hermel und ihr Team!

Bacalim, Pavel & Ecaterina | Januar 2017

Bedanken uns bei Frau Meyer, trotz einigen Hindernissen sind wir doch zum Abschluss des Mietvertrages gekommen.

Bärbel Busse | Januar 2017

Zweimal scheiterten meine Immobilienkäufe in letzter Minute. Erst mit LIVING IN BERLIN fand ich vertrauenswürdige und bald auch erfolgreiche Unterstützung in meiner Immobiliensuche. Auch der Verkauf nach einigen Jahren erfolgte in dergleichen zuverlässigen und menschlich so angenehmen Weise – und wiederum in erstaunlicher Schnelligkeit. LIVING IN BERLIN ist jedem und jederzeit wärmstens zu empfehlen!

Mike Lederer | Dezember 2016

Netter, professioneller Kontakt, in Rekord-Geschwindigkeit zwei Eigentumswohnungen verkauft, alle notwendigen Aufgaben wurden soweit möglich, von LIVING IN BERLIN übernommen, sodass ich kaum Arbeit damit hatte. Ein großes Dankeschön an das Team und ganz besonders an Frau Walter.

Martina Volk | November 2016

Hauskauf verlief schnell und reibungslos. Alle Anfragen meinerseits wurden kompetent und zügig bearbeitet. Vielen Dank an Frau Walter.

Johannes Mannstedt | November 2016

Die komplette Abwicklung sehr seriös. Von der Besichtigung bis zur Unterschrift steht der Kunde (Mieter) stets im Mittelpunkt des Handels. Bin sehr zufrieden!