

LEBENS(T)RÄUME

AN MOSEL UND SAAR

AUSGABE 2
SOMMER 2021



IMMOBILIEN- MARKT AN MOSEL & SAAR

Das Haus im Grünen
steht hoch im Kurs

ES SCHMECKT SO GUT BEI BEI UNS

Wir zeigen unsere
11 Lieblingsrestaurants

HAUSVERKAUF MIT GROSSER ÜBERRASCHUNG

Ein höchst moralisches
Angebot in Nittel

DIE TEUERSTE ART, IHRE IMMOBILIE ZU VERSCHENKEN

Wenn Freunde und
Nachbarn Makler spielen



IHRE INDIVIDUELLE
TRAUMKÜCHE
WIRD **2021**
WIRKLICHKEIT!

LEICHT[®]



möbel bauer KG | Lindenstraße 13-15 | 54450 Freudenburg | 06582/9929-0 | 06582/9929-29 | www.moebelbauer.de 

BURN OUT.

OFYR

JATI&KEBON

Individuelle Design-Bäder

DESIGN
Stuff:
Remich

Gestalten Sie mit uns
Ihren neuen **TRAUMGARTEN**

34, ROUTE DE L'EUROPE - REMICH - T. +352-27075993 www.designstuff.lu

SOMMERLAUNE

Während meine Kollegin Emina Desevic und ich an diesem Freitag an den letzten Seiten unserer zweiten Ausgabe von LEBENS(T)Räume schreiben, öffnen auch bei uns wieder Restaurants, Cafés und Biergärten. Die Sommerterrassen füllen sich und man sieht die Freude, wieder Zeit miteinander verbringen zu können (11 Lieblingsplätze auf Seite 7–9). Auch das ist etwas, was ich in den vergangenen Monaten gelernt habe: Wider alltägliche Dinge zu schätzen, die selbstverständlich schienen.

„#Zuhausebleiben“ als neuer Lebensalltag blieb auch im ersten Halbjahr dieses Jahres ein Vorteil für Eigentümer, die verkaufen wollten. Hält der Boom weiter an?

In der gesamtdeutschen Betrachtung wurden Einfamilienhäuser im Bestand im Jahresverlauf 2020 um 5,3 Prozent teurer angeboten als im Vorjahr. Den höchsten Preiszuwachs gab es vom ersten zum zweiten Quartal mit einem Plus von 1,7 Prozent, während die Preise im dritten und vierten Quartal jeweils mit 1,1 Prozent etwas schwächer gestiegen sind. Dies belegt der aktuelle Wohnimmobilienindex IMX von ImmoScout24. Interessant dabei: In hochpreisigen Metropolmärkten wie Frankfurt am Main, Köln, München und Hamburg zeichnet sich nun eine Tendenz zu stagnierenden Preisen ab.

Wir sehen für unsere Region an Mosel und Saar aber einen stabilen Markt 2021/2022 (Marktbericht Seite 12+13).

Umziehen ist im Trend, wie der Hightech-Branchenverband Bitkom in einer Befragung im Januar herausfand. Ein Haus im Grünen, kürzere Wege zu den Verwandten oder mehr Platz für weniger Geld: Jeder fünfte Berufstätige (21 Prozent) würde umziehen, wenn er in Zukunft größtenteils im Homeoffice arbeiten könnte. Die neue Lust aufs Zuhause im Grünen? Die Umfrage des digitalen Immobilienmanagers „objego“ im Mai deutet auch darauf hin: Fast jeder zweite Befragte (43 Prozent) hat bereits wahrgenommen, dass mehr Menschen aufs Land ziehen möchten.

Auch ich sehe diesen Trend und habe unter anderem deshalb im Frühjahr mit Architekt Daniel Rappold die „R & K Projektentwicklung GmbH“ gegründet. Oft werden Mehrfamilienhäuser in kurzer Zeit regelrecht aus dem Boden gestampft, Ökologie und Qualität bleiben auf der Strecke. Dabei kostet zum Beispiel der ökologische Wandanstrich im Endpreis einer Wohnung keine 800 Euro mehr.

Das darf doch sein, oder? Wir werden uns auf nachhaltiges, komfortables Bauen konzentrieren und suchen jetzt unser erstes gemeinsames Grundstück (Seite 4) hier im schönen grünen Umland zwischen Wincheringen und Perl. Land gut, alles gut. In diesem Sinne



Ihre *Selina Kiefer*

www.immobilien-kiefer.de

HAUS ODER GRUNDSTÜCK? WIR WOLLEN SELBST BAUEN

Das Thema Seniorenwohnen liegt uns sehr am Herzen und wir haben viele Ideen dazu: Wohnungen für Menschen, die auch im Alter selbstbestimmt leben wollen und denen liebevolle Hilfe angeboten werden soll, wenn sie danach fragen. Dieses Wohnbauprojekt möchten wir selbst entwickeln! Unter anderem dafür haben wir im Frühjahr dieses Jahres die R & K Projektentwicklung GmbH gegründet und bitten Sie heute hier um Ihre Hilfe: Wir suchen ein Grundstück mit mindestens 650 m² oder auch ein Gebäude, das in die Jahre gekommen ist und dessen Abriss Sie befürworten können. Im Preis sind wir völlig offen und freuen uns auf Ihren

Anruf direkt bei Selina Kiefer Tel. 06583 / 994 97 08



FREUDENBURG

Handwerkerhaus	in Freudenburg
6 Zimmer	auf 170 m ² Wohnfläche
Grundstück	400 m ² mit Innenhof und Nebengebäude
Parken	2 Stellplätze
Perfekt für	junge Familien
Energieausweis	Verbrauch 240,8 kWh Baujahr ca. 1950
	Heizöl
Kaufpreis	168.000 Euro
Provisionsfrei	für Sie als Käufer



NALBACH

Mehrfamilienhaus	in Nalbach
3 Wohneinheiten	245 m ² auf zwei Etagen
Grundstück	925 m ² mit großem Garten
Parken	2 Garagen und Stellplätze
Perfekt für	Investoren
Energieausweis	Verbrauch 175,3 kWh Baujahr 1958
	Heizöl
Kaufpreis	313.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.

WIR SUCHEN FÜR EIN LUXEMBURGER PAAR

Sie sind zu zweit, Miriam und Daniel, er ist Lehrer (Mathe und Sport), sie arbeitet nicht erst seit Corona aus dem Homeoffice heraus und verkauft Container in die ganze Welt. Dafür steht sie meist in aller Herrgottsfrühe auf, trinkt ihren ersten Kaffee um drei am Schreibtisch, wenn es in Schanghai schon neun Uhr ist und das Business im vollen Gang. Die beiden Luxemburger zieht es zu uns in die Gemeinde Perl: Eine Wohnung wollen sie kaufen, drei Zimmer groß, 75 m² würden reichen, mit einem Kaufpreis bis 370.000 Euro. Ihre beiden einzigen (bescheidenen) Wünsche: Stellplatz und Frühstücksbalkon. Haben Sie das zu verkaufen?

Schreiben Sie uns unter: info@immobilien-kiefer.de

Immobilie zu verschenken

Wenn Freunde und Nachbarn Makler spielen: Als Gertrud Wulff eine 4-Zimmer-Wohnung in Nittel verkaufen wollte.

Dafür brauchen wir doch keinen Makler!“, sagt Elisabeth Praag. Die rüstige Rentnerin hat nach dem Tod von Gertruds Bruder die Zügel in die Hand genommen. Sie ist Gertrud Wulff eine große Hilfe, jetzt, wo so wahnsinnig viele Dinge zu regeln sind. Die Eigentumswohnung mit den vier Zimmern, in der der Bruder 30 Jahre gelebt hat, ist voller Dinge und Erinnerungen. Einen Entrümppler zu bestellen – allein der Gedanke daran ist der Seniorin schon ein Grauen.

Und so gibt Gertruds Freundin fleißig Inserate bei eBay-Kleinanzeigen auf. Sie macht Fotos vom Bett und vom Sessel oder von den kostbaren Lampen. „Allein für eine der Lampen hat der Franz damals schon 1.000 Mark bezahlt, pro Stück!“, erzählt Gertrud Wulff ihrer Freundin.

Und während das Telefon nichtstill steht und Gertrud Wulff von Behörde zu Behörde wetzt, Papiere unterschreibt, private Dinge aussortiert und Kiste für Kiste mit Erinnerungen in ihre eigene Wohnung schleppt, bleibt der 79-Jährigen kaum Zeit, um ihren geliebten Bruder zu trauern.

Ein paar Tage später, die beiden Damen tragen gerade wieder einmal Kartons zum Fahrstuhl, spricht sie ein Nachbar an. Er sei Mieter, wohne eine Etage über der Wohnung des Verstorbenen. „Mein herzliches Beileid“, sagt er freundlich. Und erkundigt sich, ob Interesse bestehe, die Wohnung zu verkaufen.

Natürlich hat Gertrud Wulff darüber schon mal nachgedacht. Ihre eigene Wohnung verschlingt im Monat fast 900 Euro Miete. Aber dort lebt sie jetzt schon über 15 Jahre, hat Freunde in der Nähe und kann zu Fuß gut einkaufen gehen. Da will sie wohnen bleiben, ein Umzug in die Wohnung des Bruders ist keine Option. „Aber wäre es nicht besser, einen Mieter für die Wohnung zu suchen?“, fragt sie ihre Freundin Elisabeth.

Sie spricht auch mit anderen Bekannten über das Thema. Betongeld ist sicheres Geld. Sagen die einen. Und was ist, wenn der Mieter nicht zahlt? Außerdem stehen auch weitere Sanierungskosten mit Beteiligung der Eigentümer an. Andere raten ihr: „Verkauf die Wohnung, nimm das Geld und gönn dir mal was!“

Also verkaufen. Freundin Elisabeth insistiert: „Für den Verkauf brauchen wir doch keinen Makler!“ Da sei doch der Nachbar. Und die Eltern ihrer guten Freundin hätten auch Interesse. Und so nimmt Freundin Elisabeth die Wohnungsschlüssel und führt die potentiellen Interessenten durch die Räume.

Der Nachbar bietet an, 180.000 Euro zu bezahlen. Und die Eltern der Freundin? „Ein solider Mann“, erzählt Elisabeth. Der Mann sei Bauunternehmer aus Köln, er suche eine Zweitwohnung hier bei den Kindern. Noch zweimal reist der Mann an, prüft Zimmer für Zimmer auf Herz und Nieren. Viel zu tun, befindet er. Und bietet 190.000 Euro.

An dieser Stelle möchte ich die Geschichte kurz unterbrechen.

Die Geschichte ist genauso passiert. Gertrud Wulff, deren Namen ich, wie alle anderen hier, geändert habe, ist eine gute Bekannte. Aber es ist das Schwierigste, Freunde und Bekannte zu beraten, und in der Regel halte ich mich da lieber raus. Ich dränge mich da nicht auf. Auch wenn mir die Haare etwas zu Berge stehen, wenn ich die Geschichte verfolgte. Drei Wochen ein Hin und Her! Nachdem Frau Wulff mich um

eine Einschätzung zu den Preisvorschlägen gebeten hat, habe ich mir die Wohnung angeschaut, die Papiere geprüft und sie mit einem Verkaufspreis von 230.000 Euro bewertet.

Das Problem mit besten Freunden ist: Sie meinen es ja gut! Ich habe Frau Wulff gefragt: „Wollen Sie die Wohnung verschenken oder verkaufen?“ Denn die Erfahrung zeigt, dass Nachbarn nette Menschen sind, die vielleicht sogar kaufen möchten: Aber sie erwarten immer ein Schnäppchen, einen „Freundschaftspreis“. Und, das muss ich leider auch sagen: besonders, wenn die Verkäuferin eine fast achtzigjährige Dame ist. Eine Immobilie kann man genau einmal verkaufen. Und ich finde es mehr als legitim, dass Frau Wulff damit einen guten Schnitt macht. Dafür hat ihr Bruder Franz gespart, damit sie einmal gut versorgt ist.

Ich habe mich dann auf Wunsch eingeschaltet und die Wohnung in die Vermarktung genommen. Wir haben alle Unterlagen recherchiert, genau 12 PDF-Dokumente mit weit mehr als 100 Seiten sehe ich im Ordner mit dem Namen „Bankunterlagen“ auf meinem Rechner. Dokumente wie Nebenkostenabrechnungen, Teilungserklärung und Berichte der Eigentümerversammlungen, die alle gelesen werden müssen.

Letztendlich zählt das Geld, das Frau Wulff am Ende auf ihrem Konto hat. Zehn Tage später hatte ich den Käufer, eine reizende Familie, samt Bankbestätigung und wir gingen zum Notar. Die Summe, die auf Gertrud Wulffs Konto einging? 236.000 Euro. Geld genug, um nun mit Freundin Elisabeth im Dezember für zwei Wochen in die Sonne zu fahren. ■



ROTH AN DER OUR

Villa in ruhiger Panoramalage

Dieses einzigartige Anwesen bietet Ihnen die ideale Kombination aus Wohn-, Büro- und Eventimmobilie. Das Grundstück mit unverbaubarer Lage liegt nur einen Steinwurf von der luxemburgischen Grenze entfernt und eröffnet Ihnen auf einer Wohnfläche von insgesamt 786 m² die Möglichkeit einer umfangreichen Büro- und Wohnlandschaft, in der 15 Mitarbeiter locker Platz finden. Alle vier Haustüren, ausgestattet mit Motorschloss und Fingerprintöffnung, sind perfekt für Ihre Mitarbeiter, die ohne Schlüssel zu den von Ihnen festgelegten Zeiten Zugang erhalten.

Es gibt mehrere Be- und separate eines gro-

sprechungsräumlichkeiten Rückzugsorte inklusive Ben Wintergartens. Ein beheizter Outdoorpool, der Whirlpool,

ein Fitnessraum und eine hochwertige Sauna laden zur Entspannung ein. Zwei Bars bieten sich in Verbindung mit dem Eventraum und der großen Terrasse für Feiern an. Dazu kommt auf jeder Etage im Haupthaus eine hochwertig ausgestattete Küche. In den zahlreichen Garagen (ebenfalls mit Fingerprintöffnung) gibt es genügend Platz für 10 Autos, weitere Fahrzeuge können im großen Hof parken. Ein besonderer Zusatz: Eine hohe Garage für Lkw, Wohnmobil oder Bus ist im zweiten Gebäude des großen Komplexes integriert.

Die ebenerdige 116 m² große Wohnung im Nebenhaus bietet einen zusätzlichen Rückzugsort zur Selbstnutzung oder die Möglichkeit zur Unterbringung von Personal.

Durch die 394 m² große Photovoltaikanlage (56,9 kWp) auf den Flachdächern der Energieplus-Gebäude werden jährlich mehrere Tausend Euro Gewinn erwirtschaftet! Zum Einsatz kommen: Wärmepumpe, Nutzwasser-Solaranlage und eine zentrale Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung.

Villa	Wohn- und Geschäftsgebäude in Roth an der Our
Wohnfläche	786 m ² – 6 Zimmer – 3 Bäder
Gesamtareal	auf 3.167 m ²
Parken	Garage für 10 PKW und Außenstellplätze
Kaufpreis	3.650.000 Euro
Provision	3,57 % vom Verkaufspreis

11 KULINARISCHE IDEEN

Es schmeckt ...

Genug gekocht? Nicht ganz, das sehen Sie auf der nächsten Seite, aber auch wir haben Lust, mal wieder richtig schön schlemmen zu gehen! Unsere Freunde aus der Gastronomie feiern mit uns die Wiederauferstehung der Kulinarik. Wir haben gerne wieder Platz genommen: Hier unsere Auswahl von Restaurants aus der Region, auf die wir uns freuen! Rein subjektiv und wenn wir Ihr Lieblingslokal vergessen haben, schreiben Sie uns Ihren Tipp an info@immobilien-kiefer.de

PALZEM Zur Moselterrasse

Das Restaurant Zur Moselterrasse ist ein besonderes Erlebnis für alle Sinne. Genießen Sie auf der Terrasse den wunderschönen Sonnenuntergang mit Blick auf das Moseltal, während Sie mit regionalen und französischen Spezialitäten verwöhnt werden. Hier werden ausschließlich unverfälschte und reine Zutaten verwendet und man legt ein Augenmerk auf ein gemütliches und schönes Ambiente. Dazu werden Weine aus eigenem Anbau, Bier vom Fass und erlesene Whiskysorten serviert. Besitzer Alex Despiegelare (Foto) hat mit uns gleich eine Pizza gebacken, unser Rezept finden Sie auf der nächsten Seite. Bahnhofstraße 3, Palzem, Tel. 06583.610



Kreationen zum Ausdruck zu bringen. Buchen Sie ein 3- oder 4-Gänge-Menü oder wählen Sie à la carte. Dazu werden ausgewählte feine Weine von lokalen und internationalen Weingütern serviert, sowohl im Biergarten als auch im stilvollen Ambiente des Restaurants. Saarbrücker Str. 9, Perl, Tel. 06866.202



NENNIG Victor's Fine Dining

Ein Erlebnis der besonderen Art erfahren Sie im Restaurant des 3-Sterne-Kochs Christian Bau. Bereits seit 1998 führt er seine Gäste auf eine kulinarische Weltreise von Paris bis Tokio. Mit seinen unverwechselbaren Gerichten sorgt er für einen ganz eigenen Stil. Dabei verwendet er ausschließlich Zutaten von höchster Qualität unter Berücksichtigung der Saison und Region. Besonders Fischliebhaber werden hier neue Welten erkunden können, denn die Menüs im Victor's bestehen fast ausschließlich aus Meereszutaten. Die von Gault & Millau ausgezeichnete Sommelière Nina Mann sorgt für den perfekten Wein zum meisterhaften Gericht. Schloßstraße 27-29, Perl-Nennig, Tel. 06866.791 18



PERL Römische Villa Borg

Die Villa Borg verköstigt Sie mit regionalen und römischen Speisen, die durch ihre hohe Qualität der Bestandteile und Kreativität bei der Zubereitung herausragen. Dabei werden stets frische Zutaten der Saison verwendet, welche für ein einzigartiges Geschmackserlebnis sorgen. Mein Lieblingsgericht ist die gebratene Forelle aus der Fischerei Rosengarten, gebraten in Kräutern und mit Salzkartoffeln und Salat serviert. Frischer und regionaler geht es kaum. Meeswald 1, Perl-Borg, Tel. 06865.91 17 12



NENNIG Zur Moselbrück

Am 18. Juni eröffnete wieder das Restaurant Zur Moselbrück, jetzt im frischen Gewand und unter neuer Führung. Wir konnten bereits einen Blick in die mediterran angehauchte Speisekarte werfen, die Fisch- und Fleischgerichte mit kreativen Kombinationen verspricht. Im Sommer laden Sie der Biergarten und die Sonnenterrasse zum Kaffeetrinken ein. Wir drücken den neuen Betreibern alle Daumen! Zur Moselbrücke 15, Perl, Tel. 06866.15 08 50

SINZ Birkenhof

Im Birkenhof können Sie Ihnen bereits bekannte Gerichte auf eine ganz neue Art kennenlernen. Die Juniorchefin ist bekannt dafür, ihre kreativen Ideen mit frischen regionalen Erzeugnissen in besonderen

SELINA KIEFER KOCHT

Sommer-Pizza mit Pfirsich

Es muss nicht immer die klassische Pizza sein! Ich selbst bin ein Fan der italienischen Küche und experimentiere gerne mit verschiedenen Zutaten. Heute stelle ich Ihnen meine Sommer-Pizza vor, die mit einer erfrischend-fruchtigen Note daherkommt. Lassen Sie es sich schmecken! Backen durfte ich sie bei Alex Despiegelaere in seinem Restaurant zur Moselterrasse. Mit am Herd war meine Kollegin Emina Desevic. Tipp: Wenn's mal schneller gehen muss, können Sie auch fertigen Pizzateig und eine fertige Tomatensoße nehmen.

DAS BRAUCHEN SIE FÜR 2 PIZZEN

2 reife Pfirsiche
1 Hand voll Rucola
1 rote Zwiebel
150 g Fetakäse
125 g Mozzarella-Käse
etwas Minze

DER TEIG

250 ml lauwarmes Wasser
1 Würfel Hefe, frisch
2 EL Olivenöl
500 g Mehl Typ 405
1 TL Salz
1 Prise Zucker

DIE SOSSE

250 ml passierte Tomaten
4 EL Tomatenmark
2 Knoblauchzehen
1 TL Oregano
Salz und Pfeffer

ZUBEREITUNG

1. Hefe in lauwarmes Wasser bröseln, mit Salz und Zucker verrühren. 10–15 Minuten gehen lassen.
2. Mehl in eine Schüssel geben. Mit Olivenöl und dem Wasser-Hefe-Gemisch im Knethaken-Rührgerät oder mit der Hand rund 10 Minuten kneten.
3. Teig mit einem Tuch abdecken, an einem warmen Ort 60 Minuten lang gehen lassen.
4. Knoblauchzehen klein hacken.
5. Knoblauch, passierte Tomaten und Tomatenmark im Mixer pürieren.
6. Mit Oregano, Salz und Pfeffer abschmecken.

DIE PIZZA

1. Ofen auf 240 Grad vorheizen.
2. Pizzateig halbieren, auf bemehlter Arbeitsfläche rund ausrollen.
3. Beide Teigplatten auf ein mit Backpapier ausgelegtes Blech legen.
4. Mit Tomatensoße, Zwiebelringen und etwas Mozzarella belegen.
5. Pizza etwa 12 Minuten backen.
6. In der Zwischenzeit Pfirsiche entkernen und in je 4 Scheiben schneiden.
7. In einer Grillpfanne mit etwas Olivenöl von beiden Seiten scharf anbraten.
8. Pizza aus dem Ofen nehmen und mit gegrillten Pfirsichen, Rucola, Minze und zerbröseltem Feta belegen.



... so gut bei uns

WINCHERINGEN Gasthaus Backendorf

Im Gasthaus Backendorf findet jeder etwas für seinen Geschmack. Die umfangreiche italienisch angehauchte Speisekarte umfasst eine große Auswahl an kreativ kombinierten Fisch- und Fleischgerichten. Sie lieben kreative Salate? Die große Salatkarte mit liebevoll zusammengestellten Salaten wird Sie begeistern. Je nach Saison gibt es wöchentlich wechselnde regionale Gerichte aus frischen und hochwertigen lokalen Zutaten. Warsbergerstraße, Wincheringen, Telefon 06583.12 26

NITTEL Weingut Apel

Hochwertiges Speisen wie bei Freunden – das können Sie im Restaurant des Weinguts Apel. Besonders Weinfreunde kommen in der Weinstube voll und ganz auf ihre Kosten, während Sie zum Wein direkt vom Gut die sorgfältig ausgewählten Gerichte aus der Region



verköstigen. Speziell Vegetarier freuen sich über die zahlreichen kreativen Gerichte, doch auch Fisch- und Fleischgenießer werden nicht enttäuscht. Unser Tipp: Apel's Winzerburger mit saftigem Beef vom hiesigen Metzger und Zwiebelchutney. Weinstraße 26, Nittel, Telefon 06584.314

NITTEL Sektscheune

In der Sektscheune auf dem Weingut Zilliken werden Ihnen nicht nur Sekt und Wein serviert, sondern auch hervorragende regionale Gerichte für die ganze Familie – inklusive einer kleinen vegetarisch/veganen Speisekarte. Was nicht heißen soll, dass Sie auf Fleisch verzichten müssen! Das Lieblingsgericht meiner Kollegin Emina Desevic ist hier das Filetsteak vom Eifeler Weiderind mit Rahmpfifferlingen, Schwenkkartoffeln und Buttergemüse. Genießen Sie die Gerichte in entspannter Atmosphäre auf der Terrasse im alten Elblingweinberg. Weinstraße 16, Nittel, Telefon 06584.915 00

SCHWEBSANGE (LUX) Brasserie du Port

Das beliebte Ausflugsrestaurant im Hafen von Schwebsange bietet eine sehr umfangreiche Speisekarte mit luxemburgischen und italienischen Gerichten für die ganze Familie. Im Sommer lädt die große Sonnenterrasse zum Genießen der Spezialitäten und des Hafentflairs ein. Ein Traum ist das hausgemachte Tiramisu! 1 Am Hafen, Schwebsange, Luxemburg, Telefon +352.2666 55 04



REMICH (LUX) Café um Moart

Pizzafans sollten sich das Café um Moart vom legendären neapolitanischen Pizzabäcker Renato Nazzaro auf keinen Fall entgehen lassen! Aber auch klassische italienische Pastagerichte, Pasteten und Desserts machen die ganze Familie rundum glücklich. Die Erwachsenen sollten unbedingt den hausgemachten Limoncello probieren. Das Restaurant ist zudem über die Grenzen hinaus bekannt für seinen hervorragenden Kaffee. Und was das Beste ist: dies alles in einer familiären, freundschaftlichen Atmosphäre für einen überraschend kleinen Preis. 3 Place du Marche, Remich, Tel. +352.2666 45 82

WORMELDANGE (LUX) Koeppchen

Sie sollten dem Koeppchen schon alleine wegen seiner berühmten „Kniddelen“, der traditionellen luxemburgischen Mehlknödel, einen Besuch abstatten. Diese werden mit Rahm, Speck oder klassisch süß mit Apfelmus serviert. Auch Burgerfans kommen hier auf ihre Kosten. Neben der großen Auswahl an verschiedenen Burgern, inklusive eines hervorragenden Veggieburgers, können Sie sich auf saisonal wechselnde Gerichte freuen. 9 Berreggaass, Wormeldange-Haut, Luxemburg, Telefon +352.76 00 46

12 kluge Fragen, die schlechte Makler hassen



Werner Berghaus, Herausgeber der Makler-Fachzeitschrift „IMMOBILIEN-PROFI“, weiß, welche

Fragen Eigentümer ihrem Makler stellen sollten, und beantwortet Ihnen die Frage:

Alleinauftrag oder doch besser mehrere Makler?

MAKLER, KENNST DU DEN MARKT HIER? Kontaktieren Sie ein regionales Maklerunternehmen! Schauen Sie sich die Homepage an: Seit wann ist der Makler vor Ort tätig? Wie sieht seine Vita aus und wie ist er ausgebildet? Wirkt seine Website kompetent?

MAKLER, WELCHE ERFOLGE HAST DU? Hat das Unternehmen Auszeichnungen oder Mitgliedschaften in Verbänden? Wie sind seine Referenzen: ein Muss sind Referenzschreiben von Eigentümern.

MAKLER, WIE VIEL MÜHE GIBST DU DIR? Lassen Sie sich ein Musterexposé zeigen: Wirkt es professionell? Spüren Sie Engagement und die Liebe für diese Immobilie? Es gibt hochwertige Exposés, die wie kleine Magazine aussehen, und es gibt Makler, denen zwei Zettel als Objektdarstellung genügen.

MAKLER, WIE GUT SIND DEINE FOTOS? Profis kommen entweder mit Fotografen oder haben eine professionelle Ausrüstung. Tatsächlich zählt nur das Ergebnis: Wie gut sind die Bilder? Wurde vorher aufgeräumt? Sind sie scharf, sind die Perspektiven gut, stimmt die Helligkeit, werden Details gezeigt? Wenn ich selbst einen Makler kenne, der im Netzwerk unserer „Immobilien-Profis“ Mitglied werden will, schaue ich auf seine Objektfotos und zähle leider zu oft liegen gebliebene Wäschestücke und persönliche Dinge.

MAKLER, BIST DU DA FÜR DEINE KUNDEN? Ein Test, den Sie einfach selber machen können: Rufen Sie als Interessent an oder schreiben Sie eine Anfrage für ein

angebotenes Objekt. Bekommen Sie den Makler ans Telefon bzw. wie schnell ruft er zurück? Wie lange dauert die Antwort auf eine Mail?

MAKLER, WIE VIEL MARKETING MACHST DU FÜR MICH? Gibt es eine Strategie, die er Ihnen erklären kann? Dass ein Makler auf Immobilienplattformen wirbt, ist selbstverständlich. Weitere Marketingaktivitäten: erweiterter Auftritt auf der Homepage, Anzeigen, Flyerwerbung, Nachbarschaftsbriefe, Plakat oder Maklergalgen, Social Media.

MAKLER, WAS WEISST DU ÜBER UNSERE ZIELGRUPPE? Jedes Objekt hat meist nur einen bestimmten Interessentenkreis. Fragen Sie, welche Zielgruppe der Makler für Ihr Objekt definiert. Hat er geprüfte Kaufinteressenten? Da wird oft übertrieben: Die Aussage „Wir haben über 100 Interessenten“ ist meist gelogen. Fragen Sie einmal, ob er jeden Einzelnen kennt. Meist sind es nur Mailkontakte aus unqualifizierten Anfragen. Profis kennen Käufer persönlich aus vergangenen Besichtigungen.

MAKLER, WIE SCHNELL BIST DU? Fragen Sie nach der durchschnittlichen Verkaufsdauer und wie oft seine Preisvorhersage dem Notarpreis entspricht. Sie werden sich wundern, wie viele semiprofessionelle Makler hier ins Stottern geraten. Welche

Kompetenz hat er im Bewerten von Immobilien?

MAKLER, WEN LÄSST DU ZU UNS INS HAUS? Privatverkäufer haben es schwer, Interessenten im Vorfeld zu prüfen,

und machen (leider) oft jedem die Tür auf. Ein guter Makler prüft die Anfragen sorgfältig im Vorfeld. In den Referenzschreiben liest sich das dann später so: „Es gab nur wenige, ausgewählte Besichtigungen und auch die Preisverhandlungen blieben im Rahmen der Preiseinschätzung!“

MAKLER, WAS WEISST DU ÜBER UNSER OBJEKT? Ein Profi macht in der Regel seine Besichtigungen ohne die Anwesenheit des Eigentümers, das ist auch richtig so. Sie können seine Kompetenz aber trotzdem prüfen: Machen Sie vor dem Kennenlernen einmal selbst eine Besichtigung bei ihm mit. „Mystery-Shopper“ nennen Profis das. Danach wissen Sie manchmal genug, um ein zweites Treffen für Ihren Verkaufsauftrag gleich abzusagen.

MAKLER, ARBEITEST DU AUCH OHNE ALLEINAUFTRAG? Ein Kollege, der hierzu sofort ja sagt, ist kaum ein Profi. Der Irrglaube mancher Eigentümer, mehr Makler gleich schneller Erfolg gleich mehr Geld, ist ein Irrtum. Dann finden Interessenten Ihre Immobilie mehrmals im Netz, oft mit unterschiedlichen Preisen und Angaben. Das macht Käufer doch stutzig. Am Ende verlieren Sie immer im Preis! Ein guter Makler investiert Zeit und nicht wenig Geld in die Vermarktung: Diese Investitionen sollen zurückkommen und deshalb wird der Profi in der Regel auf seinem Alleinauftrag bestehen. ■

Heißes Rennen und eine kleine Kapelle

Beim Verkauf eines Hauses in Nittel-Rehlingen bekommt Selina Kiefer erst eine sehr ungewöhnliche Anweisung ihres Auftraggebers Franz Pietruschka und erlebt dann eine große Überraschung beim Preisangebot ihrer Interessenten

Er hat das Haus seiner Schwester geerbt, die im Februar verstirbt: Franz Pietruschka lebt in seinem eigenen Haus in Palzem/Esingen und entscheidet sich, das Erbe zu veräußern: „Zwei Häuser brauche ich nicht, also suchte ich mir einen Makler.“ Warum den Verkauf nicht selbst angehen? „Das ist mir zu viel Papierkram. Ich kenne mich mit anderen Dingen gut aus, das ist einfach nicht mein Ding, dafür wollte ich einen Profi!“

Den findet er in einer Maklerin aus Wincheringen. „Ich erinnerte mich an meinen Freund Timo von Sauerweins Weingut, ich kannte schon seinen Vater.“ Die Freundin des Winzers ist Selina Kiefer, der Maklervertrag wird vorab per Handschlag besiegelt. „Das war Anfang April dieses Jahres. Das Haus ist aus den Siebzigern, ein Fertighaus mit Blick auf die Mosel in Traumlage. Vier Zimmer mit 1.270 m² Grundstück. Meine Schwester und ihr Mann haben hier viele Jahre sehr schön gelebt.“ Die Maklerin schickt ihren Fotografen ins Haus, das inzwischen ausgeräumt ist, und hat auch das ein oder andere mit der weiblichen Intuition für eine wohnliche, schöne Präsentation getan.

Nachdem das Team von Immobilien Kiefer alle fehlenden Unterlagen beschafft hat und einen Energieausweis erstellt hat, veröffentlichen sie das Haus auf den Internetportalen.

„24 Stunden später mussten wir die Anzeige wieder offline setzen“, erzählt Selina Kiefer, „das Postfach quoll über. Mit 60 Interessenten haben wir persönlich telefoniert, mit 40 von ihnen Besichtigungen an einem Wochenende vereinbart.“ Das war Anfang Juni.

„Am Ende gab es elf Interessenten, die unbedingt kaufen wollten“, erzählt Verkäufer Franz Pietruschka, der es als Rentner inzwischen ruhiger angehen lassen kann. „Ich war schon überrascht, damit hatte ich nicht gerechnet. Aber ich freute mich, zumal Frau Kiefer für das Haus einen Kaufpreis angesetzt hatte, der gut 80.000 Euro über der

Summe lag, die ich mir selbst ausgerechnet hatte. Sie ist eine sehr zuvorkommende und höfliche Person. Sehr gut erzogen. Sie ist unbedingt ehrlich, spricht klare Worte. Aber sie ist auch sehr klar im Geschäft, versteht ihr Handwerk und beim Thema Preis war sie sicher, welchen Wert mein Haus hat. ‚Unter Wert verkaufen können Sie auch selbst‘, sagte sie mir, „mein Job ist es, einen fairen Deal für Sie auszuhandeln. Dafür bezahlen Sie mich!“

Bei IMMOBILIEN KIEFER arbeiteten die Maklerinnen mit dem sogenannten Bieterverfahren-light-Prinzip. „Wir wollen die Interessenten nicht ewig hinhalten und ein langes Preisfeilschen veranstalten. Damit fühlt sich kein Käufer wohl!“ Die Kiefer'sche Lösung: Man bittet die elf ernsthaft Interessierten um ein definitives Kaufpreisangebot: „Jeder soll bei uns nur einmal bieten. Als Stichtag setzte ich den Mittwoch drei Tage nach der Besichtigung an. Bis dahin hatte jeder Zeit, in sich zu gehen und nochmal mit der Bank zu sprechen. Das höchste Angebot bekommt den Zuschlag!“

Doch dann erhält sie einen Anruf ihres Verkäufers. Der hat eine ungewöhnliche Bitte: „Meine Schwester und ihr Mann waren sehr gläubige Menschen und haben unten im Garten eine kleine Kapelle gebaut. Deshalb soll auch der Käufer mit einem niedrigeren Gebot den Zuschlag bekommen, wenn er verspricht, die Kapelle zu pflegen und nicht abzureißen“, bestimmt Pietruschka.

„Kein ganz ungewöhnliches Ansinnen, aber eher selten“, sagt Selina Kiefer, die viel Verständnis für das Gefühlsleben ihrer Klientel mitbringt.

Den Zuschlag bekommt am Ende der Käufer mit dem höchsten Gebot und dem gewünschten Versprechen. Sein Preis liegt sagenhafte 100.000 Euro über dem Angebotspreis. Franz Pietruschka ist zufrieden: „Die Kapelle bleibt erhalten und mit dem Preis bin ich allemal zufrieden. Ich zolle Selina Kiefer großen Respekt für ihre Arbeit!“



Ein Haus im Grünen, kürzere Wege zu den Verwandten oder mehr Platz für Kinder und Familie für weniger Geld: Jeder fünfte Berufstätige (21 %) würde umziehen, wenn er in Zukunft größtenteils im Homeoffice arbeiten könnte. Diesen Trend belegt die Befragung des Hightech-Branchenverbands „Bitkom“ im Januar.



zum Kauf angeboten, davon zwölf gebrauchte und fünf Neubauten. Sie verteilen sich auf 13 Häuser mit 5–7 Zimmern, drei haben 8 und mehr Zimmer, ein kleines hat 4 Zimmer.

Wohnungen: Von den 18 Wohnungsangeboten sind nur drei Bestandswohnungen, alle anderen 15 Wohnungen sind Neubauprojekte. Elf Wohnungen haben 3–4 Zimmer und sieben haben 1–2 Zimmer.

Grundstück: Derzeit gibt es ein Grundstück in Wellen.

Der Mietmarkt: Wir sehen zwei Häuser zur Miete, beide mit 5–7 Zimmern. **Wohnungen:** Zur Auswahl stehen aktuell neun Angebote, davon sechs kleine 1–2 Zimmer-Wohnungen und drei Wohnungen mit 3–4 Zimmern.

DER IMMOBILIEN-MARKTBERICHT

Ist das das Ende der Fahnenstange?

Wer im Wörterbuch das Wort Idylle nachschlägt, findet ein Foto von Wincheringen. Finden Sie nicht? Nun, was Sie jedenfalls wirklich nicht finden momentan, ist ein großes Immobilienangebot. Dabei ist die Nachfrage groß, trotz steigender Preise

Eine aktuelle Studie aus dem Mai vom digitalen Immobilienmanager „objego“ zeigt den Trend zum Wohnen im Grünen, davon werden auch wir im Landkreis profitieren. Fast jeder zweite Befragte (43 %) hat laut dieser Umfrage wahrgenommen, dass mehr Menschen aufs Land ziehen möchten.

Der Wohnimmobilienindex IMX von ImmoScout24 beobachtet, dass die Angebotspreise 2020 deutschlandweit weiter angestiegen sind, „unbeeindruckt von der anhaltenden Corona-Pandemie“. Aber: In Metropolenmärkten wie Frankfurt am Main, Köln, München und Hamburg zeichnet sich eine Tendenz zu stagnierenden Preisen und leichten Preiskorrekturen ab. In Hamburg sind sie im vierten Quartal sogar leicht gesunken.

Und das sind unsere aktuellen Immobilien-Trends: Weiter ganz hoch im Kurs bleibt die Nachfrage nach Platz fürs Homeoffice. Das hat sich seit Corona sehr stark entwickelt.

Junge Familien suchen nach wie vor Häuser für den einfachen Einzug: War noch vor fünf, sechs

Jahren die Bereitschaft groß, ein sog. Handwerkerhaus mit Freunden und Bekannten selbst zu sanieren, wollen sie heute vor allem Kostensicherheit.

Das Haus im Grünen, es muss „grün sein“. Auch auf dem Immobilienmarkt ist die „Fridays for Future“-Initiative nicht spurlos vorbegegungen. Gute Energiewerte beim Haus oder der Wohnung sind stark gefragt, auch vielleicht deswegen, weil man mehr Zeit zuhause verbringt. Deshalb wird das junge Haus bevorzugt.

DER MARKT IN WINCHERINGEN

Angebote in Wincheringen im Umkreis von 10 km.

Häuser: Aktuell werden insgesamt 17 Häuser

DER MARKT IN PERL

Angebote in Perl im Umkreis von 10 km.

Häuser: Aktuell werden insgesamt 27 Häuser zum Kauf angeboten, davon 22 gebrauchte und fünf Neubauten. Die meisten haben 5–7 Zimmer (15), von Häusern ab 8 Zimmern gibt es nur vier Kaufangebote. Die anderen acht Häuser haben 3-4 Zimmer.

Wohnungen: Von den 27 Wohnungsangeboten zum Kaufen finden wir 18 Bestandswohnungen und 9 Neubau-Angebote. Den größten Anteil bilden hier mit 14 Angeboten die Wohnungen mit 3–4 Zimmern, aktuell gibt es außerdem zwei 5-Zimmer-Wohnungen im Angebot, 11 weitere



bilden sog. Single-Wohnungen mit 1–2 Zimmern, die sich eher als Kapitalanlage anbieten.

Grundstücke sind, wie schon erwähnt, momentan überaus rar. Aktuell wird in Perl nur ein Baugrundstück angeboten.

Der Mietmarkt: Nur ein Haus wartet momentan auf neue Mieter, es hat 4 Zimmer und einen kleinen Garten. Wohnungen: Auch hier sieht es nicht viel besser aus, Sie können gerade einmal aus vier Angeboten wählen. Hier finden Sie drei Wohnungen mit 3–4 Zimmern, die andere ist ein kleines 1,5-Zimmer-Apartment. Größere Wohnungen gibt es momentan keine.

Mein Tipp für Kapitalanleger: Die Nachfrage nach 1–2-Zimmer-Wohnungen zur Miete ist hoch, das Angebot derzeit extrem begrenzt.

PREISNIVEAU

In Wincheringen zahlte man laut aktuellem Landesgrundstücksmarktbericht des Gutachterausschusses Rheinland-Pfalz*, der die Kaufpreise 2019 sammelte, für ein Haus im Bestand 2.420 Euro/m² und einen Neubau 4.020 Euro/m². Verglichen mit den Zahlen von 2015 verzeichnen wir hier einen Wertzuwachs von immerhin 28 %.

Für „gebrauchte“ Wohnungen liegen die Preise bei durchschnittlich 3.250 Euro/m² und 3.760 Euro/m² für Wohnungen im Neubausegment.

Für Grundstücke zahlen Sie je nach Lage zwischen 140 und 250 Euro/m².

Die Mietpreise haben in den letzten fünf Jahren um 20 % zugelegt. Für ein Haus zahlen Sie zwischen 8 und 10 Euro/m², für eine Wohnung zwischen 9 und 10,50 Euro/m².

In Perl liegen die Kaufpreise noch ein klein wenig höher. 2.515 Euro/m² ist der Preis für ein Haus im Bestand, für den Neubau müssen Sie mit 4.080 Euro/m² rechnen.

Für Wohnungen wurden laut Gutachterausschuss 3.830 Euro/m² für „gebrauchte“ und 3.970 Euro/m² für Neubauwohnungen verlangt.

Auch hier in Perl legten die Preise im Vergleich vor fünf Jahren um mehr als ein Viertel zu.

Grundstücke liegen laut aktuellem Bodenrichtwert in Perl bei 100 bis 210 Euro/m². Der tatsächliche Preis am Markt liegt jedoch durchschnittlich eher bei 220 Euro/m².

Die Mietpreise haben in den letzten vier Jahren um 22 % zugelegt. Für ein Haus zahlen Sie zwischen 8 und 10 Euro/m², für eine Wohnung zwischen 10 und 12 Euro/m².

NACHFRAGE

Häuser: Nach den Statistiken der Suchportale werden in Wincheringen vor allem Wohngrößen von 125–149 m² und 150–174 m² gesucht, hier liegt die Quote jeweils bei 19–20 %, gemessen an allen Suchanfragen, wenn es um Häuser geht. Jeder Fünfte sucht nach einem Haus mit bis zu 200 m², fast ein Viertel (22,8 %) will noch mehr Wohnraum. Für Perl mag man es geringfügig kleiner: 19,7 % wollen Häuser mit 100–124 m²; 24,3 % wollen 125–140 m² Wohnfläche und jeder Dritte mag es groß zwischen 150–174 m².

Wohnungen: Kleine Wohnungen mit 1–2 Zimmern sind besonders bei jungen Kapitalanlegern beliebt, die gerne sogar zwei oder (über die Jahre) drei kaufen. Ein Sparschwein aus Beton. Ansonsten will man zum Selbstbezug in Wincheringen und Umkreis 2-Zimmer-Wohnungen (22,8 %) und mehr als die Hälfte der Interessenten suchen nach Eigentumswohnungen mit 3–4 Zimmern. Beliebt bei Familien sind freistehende Einfamilienhäuser bis 470.000 Euro möglichst ohne Renovierungstau und einem großen Garten für die Kinder.

In Perl werden vor allem 3 bis 3 1/2-Zimmer gesucht (35 %), fast ein Viertel wollen 4-Zimmer-Wohnungen kaufen, kleine 2-Zimmer-Wohnungen suchen 16,5 %. Meiner Erfahrung nach sind bei Familien freistehende Einfamilienhäuser mit drei Schlafzimmern bis 550.000 Euro besonders gefragt. Kaufrelevant sind hier ein pflegeleichter Garten, Garage, und die Nähe zum Schengen Lyzeum. ■

DAS ERZÄHLEN UNSERE KUNDEN

„Die Kinder bedrängten uns schon lange. Verkauft doch euer Haus und zieht in eine Wohnung! Aber das sagt sich so einfach. Unsere drei Jungs sind hier aufgewachsen, da hängen doch auch so viele Erinnerungen mit drin. Nun haben die Kinder selbst Kinder ... mein Garten machte immer mehr Arbeit ... dazu das Rückenleiden meines Mannes: Also schaute ich schweren Herzens ins Internet, suchte nach einem Makler und fand IMMOBILIEN KIEFER.

Zwei Tage später besuchte uns die Inhaberin. Eigentlich sollte noch ein anderer Makler kommen, aber als wir Selina Kiefer kennen lernten, wussten wir: Bei ihr fühlen wir uns gut aufgehoben! Sie überredet einen nicht und hört sehr gut zu. Wir finden, sie ist überaus freundlich und dabei höchst professionell. Und eine Energie haben die beiden Damen! Um den Druck des Ausziehens zu vermeiden, startete ihre Kollegin zeitgleich die Suche nach einer neuen Wohnung. Frau Desevic fand schnell eine Eigentumswohnung, die uns sofort gefiel. Nicht weit von unserem Haus entfernt, also nah bei Freunden und Bekannten. Ein Erstbezug nach Sanierung und Frau Desevic schaffte es sogar, dass man uns eine Ladestation für unser Elektroauto in der Tiefgarage nachrüstete.

Für unser eigenes Haus stellte uns Frau Kiefer drei Interessenten vor, und die junge Familie, die letztendlich kaufte, erinnert uns in ihrem Wesen und ihrem Elan sehr an uns selbst. Für den Umzug ließ man uns noch ein Dreivierteljahr Zeit, das war auch so ein Kunststück unserer Maklerin!“

*Gertrud und Rudolf Wüstmann,
Verkäufer aus Konz-Könen*

IMPRESSUM LEBENS(T)RÄUME AN MOSEL UND SAAR erscheint 2x im Jahr und wird kostenlos verteilt. V. i. S. d. P.: Selina Kiefer | Herausgeber: IMMOBILIEN KIEFER | Friedens Aue 15, 54439 Palzem | Telefon 06583.994 97 08 info@immobilien-kiefer.de | Titelfoto: Felix Tutzauer/Tutzauer Media | Fotos: Adobe Stock, colourbox.com, 123rf.com | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen bei DAS WEISSE BUERO. Veröffentlichungen, auch auszugsweise, in anderen Print-, Offline- und Onlinemedien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Saarburg.



WIR BRAUCHEN
IHRE UNTERSTÜTZUNG

Helfen Sie unseren Schumanns?

Bei einer Besichtigung im März haben wir die Familie Schumann das erste Mal gesehen. Das war vor neun Wochen. Sie hatten sich sofort in das Haus verliebt, aber dann musste ich ihnen die traurige Nachricht überbringen: Eine andere Familie bekam den Zuschlag. Eine Immobilie kann nun mal immer nur einmal verkauft werden und wenn zwei Parteien mit gleich guten Finanzierungsbedingungen am Ende im Rennen liegen, kann doch nur

eine gewinnen! Ich habe die Schumanns dann noch zweimal getroffen. Manchmal ist da einfach eine besondere Verbindung und die Chemie stimmt. Ein Grund, warum wir uns heute an Sie wenden.

Sie sind zu dritt oder besser: bald zu viert. Herr Schumann arbeitet als leitender Angestellter in Saarburg, seine Frau bis zum Mutterschutz als Praxismanagerin eines Zahnarztes. Sie möchten so gerne

ein schönes Haus hier in unserem schönen Wincheringen kaufen. Drei Schlafzimmer, vier wären besser, dann könnte man eines auch als Homeoffice nutzen, und ein schönes Wohnzimmer mit Platz zum Familienessen. Die Küche nicht zu klein, der Garten schön grün, eine Doppelgarage wäre perfekt, sonst reicht ein Carport: Bis 700.000 Euro hat die Bank ja bereits zugesagt. Haben Sie dieses Haus? **Dann rufen Sie uns bitte an: Tel. 06583.994 97 08**

Gute Fotos verkaufen Ihre Immobilie

Ein lustiges Suchspiel: Gehen Sie auf eine der Immobilienplattformen und klicken auf „Wohnung suchen“. Schauen Sie sich jetzt die Bilder der ersten 50 Immobilien an und zählen Sie die Strümpfe, Unterhosen und anderen Dinge, die beim Fotografieren im Bild vergessen worden sind! Dieser kleine Test zeigt, mit welcher Schlampigkeit eine Immobilie, die mehrere 100.000 Euro kostet, präsentiert wird. Wir meinen: Eine nachlässige Fotografie sagt dem Interessenten: „Ich bin nicht an dir interessiert!“ Wer denkt, ein paar Knipsbilder reichen aus, der verwechselt den Verkauf einer Immobilie mit einem gebrauchten Möbelstück, das er bei eBay-Kleinanzeigen ins Netz stellt.

Vorbereitung: Zuerst werden die Zimmer sorgfältig aufgeräumt. Persönliche Gegenstände, Wäsche, Bücher und Zeitschriften – das alles verschwindet in Schränken. Ein besonderes Augenmerk sollten Sie auch auf die Küche und das Badezimmer legen.

Dekorieren: Die Küche garnieren Sie mit Obst und frischem Gemüse, das Sie auf dekorative Teller oder in Schalen legen. Auf

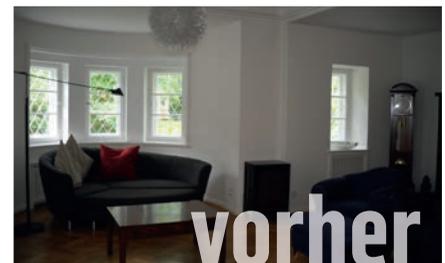
Bilder sagen mehr als 1.000 Worte und so ist es auch bei den Bildern Ihrer Immobilie. Die Fotos Ihrer Internetanzeige auf den Portalen sollen Lust auf mehr machen, den Kaufinteressenten animieren, mehr über Ihr Haus oder Ihre Wohnung zu erfahren und auf Ihr Angebot zu reagieren. Bei IMMOBILIEN KIEFER arbeiten wir mit dem Fotografen Felix Tutzauer aus Perl zusammen, der für uns das Innenleben perfekt ins rechte Licht rückt. Hier ein paar Tipps, worauf Sie beim Selberfotografieren achten sollten.

es sich, ein kleines Stativ zu verwenden. Tipp: Der digitale Zoom der Immobilienportale verkleinert die Datenmenge, macht Bilder oft unscharf. Machen Sie erforderliche Ausschnitte besser am Rechner.

Perspektiven: Mischen Sie Gesamtansichten mit Detailbildern. Wechseln Sie

die Perspektive: Bei Innenaufnahmen eines Raumes kommt das Bild aus Hüfthöhe gut. Tipp: Räume immer aus mehreren Ecken heraus aufnehmen und später in Ruhe entscheiden.

Licht: Das Wichtigste beim Fotografieren ist viel Licht. Ein No-Go sind dunkle, schlecht beleuchtete Räume und halboffene Roll-



den Schreibtisch gehört ein Blumenstrauß, auf den Wohnzimmertisch eine Pflanze oder schöne Gräser. Ins Bad legen Sie einfarbige Handtücher ans Waschbecken und über die Badewanne. Tipp: Im Schlafzimmer verstauen Sie Federbetten im Schrank, auf Fotos sehen einfarbige Bettbezüge ohne Inhalt besser aus und machen den Raum größer.

Fotografieren: Sofern Sie selbst kein Berufsfotograf sind, empfehle ich Ihnen, die Bilder vom Profi machen zu lassen. Das kann Ihr Makler sein oder Sie fragen im Fotostudio nach (rechnen Sie dort mit 280 bis 600 Euro). Weniger Fotos sind mehr: Verschenden Sie keine Zeit, das Gäste-WC zu fotografieren, das geht eh daneben, und konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Räume und nehmen sich hierbei wirklich Zeit.

Kamera: Heute machen viele Smartphones wirklich erstklassige Fotos. Trotzdem lohnt

läden. Möchten Sie dort einziehen? Also besser auf einen schönen Tag warten. Innen sollten Sie auf den Frontalblitz verzichten, er wird kaum den Raum komplett ausleuchten.

Retusche: Es lohnt sich auf jeden Fall, die Bilder später zu bearbeiten. Googeln Sie im Netz nach Anbietern, oft macht es auch ein lokaler Grafiker. Eine kostenlose App, mit der man auch als Nichtprofi die Bilder einfach schnell bearbeiten kann, ist das Tool „Adobe Lightroom – Foto Editor“.

TOP-OBJEKT

Villa in ruhiger Panoramalage in Roth an der
Our. Kombination aus Wohn-, Büro- und Event-
immobilie. Mit beheiztem Outdoorpool, Whirl-
pool, Fitnessraum & Sauna. 2 Küchen,
2 Bars. 786 m² - 6 Zimmer -
3 Bäder auf 3.167 m² Grund.
Alle Infos Seite 6



Immobilien **KIEFER**

Inhaberin Selina Kiefer
Am Markt 16
54457 Wincheringen
Telefon 06583 / 994 97 08
info@immobilien-kiefer.de
www.immobilien-kiefer.de