

IMMOBILIEN MARKTBERICHT 2020

Alle Städte und Gemeinden des Altkreises
Leonberg mit detaillierten Lagekarten,
Kaufpreisen und Mieten*

* Stichtag 01.09.2020

iib

Immobilien-Richtwert

Der Branchenstandard der Nr.1:

- gesetzeskonform
- wohnlagenbasiert
- empirisch gesichert

www.iib-institut.de

ERBSCHAFT & IMMOBILIE

In Deutschland werden jährlich
ca. 400.000 Immobilien vererbt.
Es geht um große Vermögenswerte
und viel Verantwortung für die Erben.

WARUM DER NOTAR WICHTIG IST

Wir klären, welche Aufgaben der
Notar beim Verkauf von Immobilien
übernimmt.

BESSER VERKAUFEN MIT HOMESTAGING

Das Erfolgskonzept aus den USA:
Bis zu 15 % höhere Verkaufspreise für
Ihre Immobilie.

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

der deutsche Immobilienmarkt ist weiterhin angespannt und entwickelt sich kontinuierlich weiter. Globale Handelskonflikte, die Corona-Krise und eine schwächelnde Weltkonjunktur wirken sich auch auf unsere Wirtschaft aus.

Im Altkreis Leonberg beobachten wir jedoch seit Jahren eine positive Marktentwicklung. Die Region profitiert von stetig wachsenden Zuzugszahlen und einer hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien. Seit Ende 2019 verlängerten sich die Verkaufszeiträume und die Unsicherheit bei Immobilienkäufern, -verkäufern und den finanzierenden Banken stieg stetig. Dieser Trend kehrte sich jedoch mit Beginn des zweiten Halbjahres 2020 um: Die Vermarktungszeiträume sinken seither deutlich, die Verkaufspreise sind stabil oder steigen leicht und die Vergabe von Finanzierungen funktioniert in der Regel reibungslos.



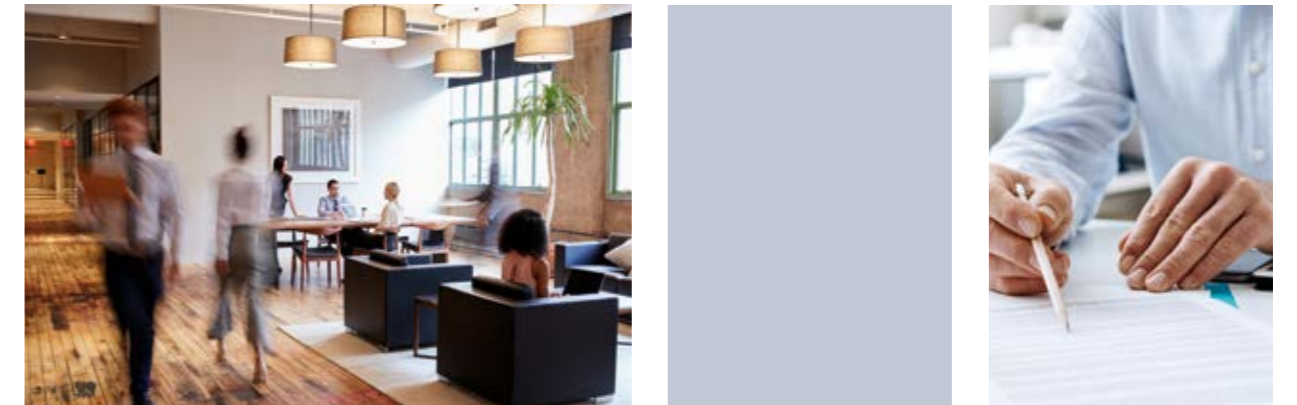
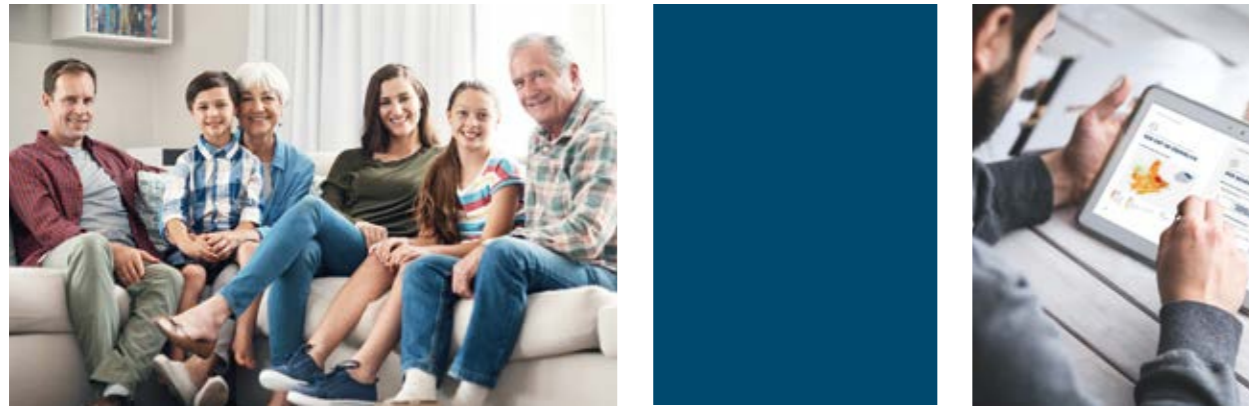
Mit der Einführung des Bestellerprinzips für den Immobilienverkauf stehen der Immobilienwirtschaft zum Jahreswechsel große Veränderungen bevor. Am 23.12.2020 tritt das neue Gesetz in Kraft. Künftig gilt: Wer den Makler beauftragt, übernimmt mindestens die Hälfte der anfallenden Maklerkosten.

Als regionaler Immobilienmakler ist es Teil unserer Aufgabe, Käufer und Verkäufer von Immobilien einfach und verständlich über den lokalen Immobilienmarkt zu informieren. Mit dem Marktbericht haben wir eine umfangreiche Informationsquelle geschaffen, in der alle notwendigen Zahlen, Daten und Fakten zu finden sind.

Für individuelle Fragen stehen mein Team und ich Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung. Viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Bernd Bannasch

Inhaber Bannasch Immobilien



1

7 EXPERTENWISSEN FÜR IMMOBILIEN-BESITZER

- 8 Erhalten Sie den Wert Ihrer Immobilie
- 9 Welche Pflichten haben Immobilienbesitzer?
- 10 Was macht ein Notar?
- 11 Diese Dokumente benötigen Sie für den Verkauf

2

15 SO FUNKTIONIERT DER IMMOBILIEN MARKTBERICHT

- 16 Der iib-Immobilienrichtwert
- 18 So lesen Sie den Wohnmarktbericht

3

21 DER IMMOBILIEN-MARKT IM ALTKREIS LEONBERG

- 22 Einleitung – was sind Teilmärkte?
- 25 Leonberg
- 31 Magstadt
- 37 Heimsheim
- 43 Renningen
- 49 Rutesheim
- 55 Weil der Stadt
- 61 Weissach
- 67 Gerlingen
- 73 Ditzingen
- 79 Korntal-Münchingen
- 85 Weilimdorf

4

91 IMMOBILIEN IM ALTER – WAS SIE WISSEN SOLLTEN

- 92 Erbschaft & Immobilie
- 94 Vom Haus zur Wohnung

5

97 WERTVOLLE TIPPS FÜR DEN IMMOBILIEN-VERKAUF

- 98 So gehen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie richtig vor
- 101 Verkaufsförderung mit Homestaging
- 103 Das Vorkaufsrecht bei Immobilien
- 104 Das Bestellerprinzip

6

107 WIR SIND IHR PARTNER IM KREIS LEONBERG

- 108 Kompetenz trifft auf Werte
- 110 Unsere Leistungen im Vergleich
- 112 Sprechen Sie uns an!
- 113 Unser Team
- 114 Wir stehen zum Altkreis Leonberg

Impressum: Herausgeber des Bannasch Immobilien Marktberichts ist Bannasch Immobilien, Bernd Bannasch, Marktplatz 6, 71229 Leonberg, Telefon: 07152 - 33 52 90, Telefax: 07125 - 33 52 918, E-Mail: info@bannasch.de, www.bannasch.de, **Analysen, Karten, Tabellen und Grafiken:** iib Dr. Hettenbach Institut, Bahnhofanlage 3, 68723 Schwetzingen, Stand 01.09.2020, **Redaktion und Gestaltung:** 361 GRAD Leonberg, **Erscheinungsjahr:** 2020, Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten.



1

EXPERTEN- WISSEN FÜR IMMOBILIEN- BESITZER

Wie können Sie den Wert Ihrer Immobilie erhalten? Welche Pflichten haben Sie als Eigentümer? Welche Aufgabe hat der Notar und welche Unterlagen benötigen Sie für den Verkauf?

Wir haben die Antworten auf diese Fragen.

Empfehlungen vom Immobilien-Experten

ERHALTEN SIE DEN WERT IHRER IMMOBILIE

Wer ein neues Auto kauft weiß: Der Wertverlust im ersten Jahr ist enorm, in manchen Fällen liegt er bei über 30 %. Bei einer Immobilie haben Sie die Möglichkeit, durch eigenes Zutun den Wert zu erhalten oder sogar langfristig zu steigern.

Bevor Sie sich für die Umsetzung von Maßnahmen entscheiden, sollten Sie sich unbedingt die Frage stellen, für wen Sie renovieren – für sich oder für potenzielle Käufer? Geht es darum, vor dem Verkauf den Wert zu steigern, renovieren Sie kosteneffizient und zeitlos. Legen Sie besonderen Wert auf ein solides, hochwertiges und modernes Erscheinungsbild. So erhöhen Sie die Chancen, den Geschmack der Interessenten zu treffen.

FRÜHZEITIGE PLANUNG MIT EXPERTEN

Bodenbeläge, Wände und Fenster entscheiden oftmals darüber, ob ein Kaufinteressent tatsächlich zum Käufer wird. Erneuern Sie alte Bodenbeläge und streichen Sie in neutralem Weiß. Energieeffiziente Maßnahmen, wie die Modernisierung der Heizung oder Fenster, erhöhen den Wert Ihrer Immobilie langfristig. Wir empfehlen im Vorfeld den Rat von Experten einzuholen und einen klaren Fahrplan für den Werterhalt Ihrer Immobilie aufzustellen. ■

 Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: bannasch.de/info/wert

Experten-Tipps zum Werterhalt



- 1 **Eine neue Küche steigert den Wert um bis zu 4,5 %**
- 2 **Bereits frühzeitig energieeffizient sanieren und renovieren**
- 3 **Bodenbeläge, Wände und Fenster sind entscheidend für den Verkaufserfolg**
- 4 **Fenster, Dach, Installation und Bäder regelmäßig prüfen und sanieren**
- 5 **Bilden Sie Rücklagen, um einen Sanierungsstau zu vermeiden**

Ihr Haus – Ihre Regeln?

WELCHE PFLICHTEN HABEN IMMOBILIENBESITZER?

In jedem Haushalt gibt es Regeln, doch auch Hauseigentümer müssen sich an einige Vorgaben halten. Zum Beispiel den Winterdienst oder die Austauschpflicht für alte Heizungen. Frei nach dem Sprichwort: Eigentum verpflichtet.

Als Hausbesitzer müssen Sie dafür Sorge tragen, dass alle an das Grundstück angrenzenden Gehwege ab sieben Uhr begehbar sind. Ein Schild „Betreten auf eigene Gefahr“ an einer von Anliegern benutzten Privatstraße befreit den Eigentümer nicht von seinen Räumpflichten. Wer verhindert ist, muss eine Vertretung organisieren. In Ihrem Garten sollten Sie regelmäßig alle Bäume auf morsche oder gebrochene Äste kontrollieren. Denn fallen Äste vom eigenen Grundstück auf das des Nachbarn oder verursachen gar Beschädigungen, können hohe Kosten entstehen.

EIN ENERGIEAUSWEIS MUSS VORHANDEN SEIN

Wer sein Haus oder seine Wohnung zum Verkauf oder zur Vermietung inseriert, muss seit dem 1. Mai 2014 Kennzahlen zum Energieverbrauch des Gebäudes darlegen. Verkäufer oder Vermieter müssen hierbei den Energieträger der Heizung, das Baujahr des Gebäudes und der Anlagentechnik sowie den Energiekennwert nennen. Ist der Energieausweis nach dem 1. Mai 2014 ausgestellt, muss zusätzlich die Energieeffizienzklasse angegeben werden.

AUSTAUSCHPFLICHT FÜR ALTE HEIZUNGEN

Seit Januar 2015 müssen alle Gas- und Öl-Heizungen, welche älter als 30 Jahre sind, ersetzt werden. Dadurch soll gewährleistet werden, dass alte und ineffiziente Heizungen aus dem Umlauf kommen. Diese Pflicht gilt jedoch nicht für Brennwert- oder Niedertemperaturkessel. Auch Hauseigentümer, die seit mindestens Februar 2002 in Häusern mit 30 Jahre alten Heizkesseln leben, sind von der Austauschpflicht ausgeschlossen.

BAU- UND ALTLASTEN

Das Baulastenverzeichnis enthält alle rechtlichen Verpflichtungen des Grundstückseigentümers gegenüber der Baubehörde. Eine Baulast kann beispielsweise ein Zufahrtsrecht oder eine Erschließung sein.

Das Altlastenverzeichnis ist ein Register, welches altlastverdächtige Flächen erfasst. Es umfasst stillgelegte Abfallbeseitigungsanlagen sowie sonstige Grundstücke, auf denen Abfälle behandelt, gelagert oder abgelagert worden sind. ■

 Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: bannasch.de/info/pflichten

Die wichtigsten Aufgaben beim Immobilienverkauf

WAS MACHT EIN NOTAR?

Wird in Deutschland eine Immobilie verkauft, verlangt der Gesetzgeber den Einsatz eines Notars. Nach § 313b BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) ist die notarielle Beurkundung von Immobilien-Kaufverträgen zwingend gesetzlich vorgeschrieben.

Als unabhängiger Träger eines öffentlichen Amtes hat er die Aufgabe, Käufer und Verkäufer unparteiisch zu beraten und sie vor voreiligen Entscheidungen zu schützen. Der Notar setzt die Beteiligten über alle Inhalte des Rechtsgeschäfts in Kenntnis und belehrt sie über die ihnen entstehenden Pflichten. Über die Beglaubigung des Kaufvertrags hinaus fallen einige weitere Aufgaben in den Bereich des Notars.

Diese Aufgaben übernimmt der Notar

- Beurkundung des Kaufvertrags
- Beratung der Vertragsparteien
- Erstellen des Vertrags
- Kontrolle der Kaufabwicklung
- Überwachung der Grundbucheinträge

Seine oberste Pflicht ist es, auf eine rechtlich ausgewogene Gestaltung des Vertrags und die Umsetzung der im Vertrag festgehaltenen Punkte zu achten. Er beschafft die dafür notwendigen Unterlagen, überwacht den Zahlungsvorgang und ist für die Eintragung ins

Grundbuch verantwortlich. Im Anschluss an den Verkauf wird das Finanzamt durch den Notar darüber unterrichtet, sodass die fällige Grunderwerbssteuer dem Käufer in Rechnung gestellt werden kann.

WELCHE KOSTEN FALLEN FÜR DEN NOTAR AN?

In der Bundesnotarordnung (BNotO) findet sich der Gebührensatz für Notarkosten beim Hauskauf. Die im Gerichts- und Notarkostengesetz (GNotKG) festgelegten Gebühren orientieren sich dabei an der Höhe des Immobilien-Kaufpreises. Grober Richtwert für die Berechnung der Notarkosten sind 1,5 bis 2 % des Kaufpreises. In der Regel wird der Notar vom Immobilienkäufer bestellt und auch von ihm bezahlt. Daher zählt das Honorar des Notars zu den sogenannten Kauf-Nebenkosten. Der Verkäufer übernimmt nur anteilige Kosten, wie z. B. bei Änderungen im Grundbuch. Die Aufteilung der Notarkosten wird meist im Kaufvertrag festgehalten.

Achtung: Sowohl der Käufer als auch der Verkäufer gelten als Kostenschuldner für die Zahlung der Notarkosten – sie sind also beide haftbar. Bezahlt ein Käufer das Honorar nicht, muss der Verkäufer die Kosten übernehmen. Als Immobilienverkäufer sollten Sie also im Vorfeld prüfen, ob Ihr ausgewählter Käufer sich den Notar auch wirklich leisten kann. ■

 Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: bannasch.de/info/notar



In Deutschland verpflichtend: Vertragsbeurkundung beim Notar

DIESE DOKUMENTE BENÖTIGEN SIE FÜR DEN VERKAUF:

BEI EINEM HAUS (REALEIGENTUM)

	Erledigt?
1	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>

BEI EINER EIGENTUMSWOHNUNG

	Erledigt?
1	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>

Erledigt?

WIR SCHAFFEN RAUM FÜR **ECHE** LEBENSTRÄUME



Wir, die iep wohnen, sind ein in der regionalen Wohnungswirtschaft aktives Unternehmen.

Unsere Haupttätigkeit liegt in der Erstellung von Reihen- und Doppelhäusern sowie Mehrfamilienhäusern in der Region Stuttgart, Leonberg, Böblingen und Heilbronn.

Wir beweisen tagtäglich mit unseren Projekten, dass Bauvorhaben effizient, termintreu und kostengünstig zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden umgesetzt werden können.

Aus diesem Grund fragen private und institutionelle Investoren bei uns alle denkbaren Dienstleistungen rund um ihre eigenen Projekte nach: Projektentwicklung, Projektoptimierung, Projektsteuerung, Wertermittlung, Grundstücksakquisition und Vertrieb – alles, was das Bauen vom Grundstückskauf bis zur schlüsselfertigen Übergabe an den Kunden anbelangt, bieten wir daher erfolgreich als externe Dienstleistung an.

Als mittelständischer Bauträger und Projektentwickler haben wir ein jährliches Bauvolumen von rund 60 bis 80 Wohneinheiten.

In den zurückliegenden 9 Jahren haben wir über 300 Reihen-/Doppelhäuser und Eigentumswohnungen entwickelt und erstellt. Anders gesagt, haben wir Wohnraum für deutlich mehr als 1000 Menschen geschaffen. Aktuell sind rund 250 Wohneinheiten in der Planung, im Verkauf oder im Bau.

UNSERE LEISTUNGEN AUF EINEN BLICK:

- Bau von preiswerten, familienfreundlichen Reihen- und Doppelhäusern
- Bau von Miet- und Eigentumswohnungen
- Projektentwicklung und Projektsteuerung
- Städtebauliche Entwicklungen

Unsere drei Produktlinien stellen kostentransparente und verlässliche Komplettpreisangebote dar:

wohnenplus heißt für unsere Eigentumswohnungen, Barrierefreiheit, vollständige Fertigstellung zum Einzug, Termintreue und vieles mehr.

allesinklusive heißt für unsere Reihen- und Doppelhäuser, dass wirklich alle Bau- und Baunebenkosten bis zum Einzug enthalten sind.

investplus ermöglicht sowohl privaten als auch institutionellen Kapitalanlegern in geförderten Wohnraum mit attraktiven Renditen zu investieren.

Auf unserer Homepage www.iep-wohnen.de halten wir Sie zu geplanten, im Verkauf und im Bau befindlichen Projekten auf dem Laufenden.

BAUEN WOHNEN LEBEN!

2

SO FUNKTIONIERT DER IMMOBILIEN MARKTBERICHT

Von der Lagekarte bis zur Preis-Entwicklung: Wir erklären die angewendeten Analysemethoden, verwendeten Berechnungsgrundlagen und die Datenerhebung des Marktberichts.

Die Methodik des iib Institut Dr. Hettenbach.

Die Schwache-Liste für Immobilien

DER IIB-IMMOBILIEN- RICHTWERT

Ein Ehepaar kaufte Ende der 80er-Jahre für 60.000 D-Mark eine einfache Einzimmerwohnung in einer Studentenstadt für die Tochter, die ein Studium begann. Inzwischen hat die Tochter die Stadt verlassen und die Eltern wollen sich nicht mehr um die Wohnung kümmern. Als sie die Wohnung neu inserierten, boten Interessenten freiwillig Preise bis zu 250.000 Euro, obwohl sich die Wohnung in der Ausstattung nicht verändert hatte. Die Stadt ist sehr begehrt bei Immobilienkäufern.

Das Beispiel macht deutlich: Preis und Wert einer Immobilie sind nicht identisch. In dynamisch wachsenden Märkten werden oft Preise weit über dem Wert bezahlt. Anders ausgedrückt: Der Preis einer Immobilie ist nicht allein von der Immobilie abhängig, sondern auch davon, auf welchem Markt sie zum Verkauf steht.

Wer ein Objekt verkaufen möchte, wird sich deshalb immer an vergleichbaren Objekten orientieren, um einen Preis festzulegen. Für Laien ist das jedoch nicht leicht: Auf der einen Seite gibt es nicht immer vergleichbare Objekte. Manche Märkte, besonders in ländlichen Regionen, haben nur wenige Wohnungen oder Häuser im Angebot, sodass die Preisfestsetzung schwerfällt. Die Kunden sind auf der anderen Seite nicht selten mit Preisen konfrontiert, die fernab der Realität scheinen.

Das iib Institut Dr. Hettenbach bietet mit dem iib-Immobilienrichtwert ein Instrument, das Immobilienmärkte taxiert und für konkrete Angebotspreisspannen entwickelt wurde, die Beratern, Verkäufern und Käufern als Orientierung dienen können (siehe auch die iib Wohnmarktanalyse).

Dabei greift das iib Institut auf die klassischen staatlich vorgegebenen Wertanalyse-Verfahren (Vergleichswert-, Ertragswert- und Sachwertverfahren) zurück, hat diese jedoch vertieft und erweitert, damit sie präzisere Ergebnisse liefern. Zudem ist das iib Institut in der Lage, mit dem Immobilienrichtwert auch Objekte oder Gebiete zu bewerten, auf denen nur wenige Kaufbewegungen stattfinden. Das ist häufig in ländlichen Regionen der Fall, sodass die preisliche Bewertung hier unter erschwerten Bedingungen stattfindet.

Der iib-Immobilienrichtwert bietet Käufern, Verkäufern und Immobilienberatern auf der Basis eines komplexen mathematisch-statistischen Systems einen Richtwert für Objekte an – ähnlich der Schwache-Liste für Kraftfahrzeuge. Diese gibt den ungefähren Restwert von gebrauchten Autos anhand des Fahrzeugtyps, des Baujahres, der Ausstattung und des Kilometerstandes auf dem deutschen Markt an.

WIE WIRD DER IIB-IMMOBILIEN- RICHTWERT ERMITTELT?

Zunächst wird der Materialwert eines Gebäudes oder einer Wohnung berechnet: Vom Backstein bis zum Fenstertyp werden hier die Bestandteile einer Immobilie ausgewertet. Das passiert auf der Basis der NHK 2010-Liste (NHK = Normalherstellungskosten), der staatlich eingeführten Standardliste. Diese wurde zwar im Jahr 2010 zum letzten Mal aktualisiert, ist jedoch weiterhin gültig.

Die Schwache Liste für Immobilien

- Einfach & verständlich
- Top-aktuell (Datenstand 01.09.2020)
- Ultralokale Immobilienwerte für Städte und Gemeinden

Gleichzeitig gab es bei den Baupreisen Steigerungen. Um diese in die Berechnungen einfließen zu lassen, wird der aktuelle Preisindex des Statistischen Bundesamts ins Kalkül integriert. So erhält man im zweiten Schritt der Berechnung eine realistische Einschätzung des Materialwerts.

Der dritte Schritt bezieht sich schließlich auf den Markt, auf dem ein Objekt angeboten wird. Schließlich sind Käufer auf manchen Märkten bereit mehr zu zahlen, als der Wert der reinen Immobilie eigentlich vorgeben würde, wie im Beispiel eingangs dargestellt. Auf einem Markt mit wenigen Interessenten wollen sie dagegen weniger zahlen als ein Haus oder eine Wohnung eigentlich wert wäre.

Hier kommt die sogenannte Marktanpassung ins Spiel. Es werden alle Vergleichsobjekte eines Markts gesammelt. Nehmen wir zum Beispiel Reihenhäuser mit

ähnlichem Baujahr, ähnlicher Größe und in ähnlichem Zustand. Sie würden gemeinsam in eine Berechnung einfließen.

Die Daten werden mathematisch ausgewertet und ergeben eine Kurve die angibt, wie sich der Materialwert und der Marktwert zueinander verhalten. Die zentrale Frage ist: Wieviel wird am Markt heute für ein Gebäude oder eine Wohnung bezahlt? Es gibt selbstverständlich immer Preisanpassungen nach unten und nach oben. Doch genau darum geht es in der Marktwirtschaft.

Interessant ist die Frage, was passiert, wenn es keine Vergleichsangebote gibt. Das iib Institut hat, wie bereits oben dargestellt, in den letzten 20 Jahren Daten aus ganz Deutschland gesammelt. Liegen für ein Gebiet keine Vergleichsangebote vor, findet sich in unserem Datenspeicher eine Gemeinde mit ähnlichen Parametern wie die Gemeinde, in der ein bestimmtes Objekt zu finden ist. Und schon lässt sich auch für dieses ein Immobilienrichtwert errechnen. Diese Recherche- und Analyse-Option ist einzigartig am Markt. ■

SO LESEN SIE DEN WOHNMARKTBERICHT

LAGE

Der Wohnmarktbericht wird vom iib Institut Dr. Hettenbach Institut erhoben – einem unabhängigen Analysehaus mit über 25 Jahren Erfahrung im Immobilienmarkt. Die Einstufung in fünf Wohnlagen erfolgt nach einem zweistufigen Verfahren.

1 Ermittlung der genauen Preislage für jedes Wohnquartier

FAKTOREN

- Die Immobilienpreise
- Die Arbeitslosenquote
- Das Einkommen der Anwohner
- Der Wohnwert (anhand von Typ- und Baujahresklassen)

Die Preislagen werden mit 30 % in die Gesamtwertung einbezogen.

2 Umfangreiche Prüfung jeder Preislage durch das iib Institut

KRITERIENKATALOG

- Städtebauliche Faktoren (Gebäudezustand, Straßenbild)
- Verkehr (Haltestellen, Parkplätze)
- Versorgung (Schulen, Geschäfte)
- Umwelt (Lärmbelastung, Grünflächen)
- Soziales (Leerstand, Straftaten)

Diese Ergebnisse werden mit 70 % in die Gesamtwertung einbezogen.

DATENANALYSE

Das iib Institut erfasst täglich die Preise von rund 350.000 Immobilienangeboten auf allen relevanten Internetportalen. Die Werte werden so bereinigt, dass sie tatsächlich gezahlten Summen entsprechen. Eine Preisspanne wird ab sechs Objekten angegeben, Ausreißer nach oben oder unten bleiben unberücksichtigt. Der gewichtete Median oder Durchschnittspreis bietet Käufern und Verkäufern, Mietern und Vermietern eine gute Orientierung: Die eine Hälfte der Immobilien

in der jeweiligen Lage beziehungsweise Kategorie ist billiger, die andere Hälfte teurer. Sämtliche Preisangaben beziehen sich auf Bestandsimmobilien, also Objekte, die älter als drei Jahre sind. Als Datenbasis dienen Inserate der vergangenen 24 Monate. Bei der Rendite handelt es sich um die Bruttomietrendite, also den Jahreszins für die Vermietung – ohne Kosten für Erwerb, Finanzierung oder Unterhalt. ■



WAS IST IHRE IMMOBILIE WIRKLICH WERT?

Die exakte Wertermittlung ist der entscheidende Faktor für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie.

IHRE IMMOBILIE IST EINZIGARTIG

Der wahre Wert Ihrer Immobilie hängt von einer Vielzahl unterschiedlicher Faktoren ab. Neben der Lage spielen auch der Zustand und die Ausstattung eine wichtige Rolle in der Bewertung. Den optimalen Verkaufswert ermitteln wir für Sie in einer kostenlosen Wertermittlung vor Ort.

Immobilienverkauf optimal vorbereiten

- Kostenlose Wertermittlung und Marktanalyse
- Analyse vergleichbarer Objekte
- Bestimmung des optimalen Verkaufszeitpunkts
- Planung der Vermarktungsstrategie
- Beratung zu Reparatur-/Sanierungsmaßnahmen



SEHR GUT



Ø 4,8 VON 5,0

Über 1.000 Kunden-Bewertungen! *

UNSER EXPERTEN-SERVICE FÜR SIE: KOSTENLOSE WERTERMITTLUNG FÜR IHRE IMMOBILIE

Vereinbaren Sie Ihren Termin mit Bernd Bannasch:

☎ 07152 - 33 52 90

@ wertermittlung@bannasch.de

🌐 www.bannasch.de/wertermittlung

* www.provenexpert.com



3

DER IMMO- BILIENMARKT IM ALTKREIS LEONBERG

Alle Informationen auf einen Blick: Wohnlagen im Überblick, ausführliche Städteportraits, Kauf- und Mietpreisentwicklung für alle Städte und Gemeinden. Einfach und verständlich aufbereitet.

Der Markt in Zahlen.

Der Markt in Zahlen

EINLEITUNG – WAS SIND TEILMÄRKTE?



Der Marktbericht bietet einen praktischen Überblick für Käufer und Verkäufer

Um eine übersichtliche Analyse der Region zu gewährleisten, wurde der Altkreis Leonberg in kleinere Teilmärkte aufgeschlüsselt.

So entsteht ein lokaler Marktüberblick, der die Unterschiede der einzelnen Städte und Gemeinden tatsächlich darstellen kann. Anders als in Großstädten oder Ballungsgebieten unterscheiden sich die Märkte um Leonberg herum zum Teil erheblich in ihrer Struktur, Einwohnerzahl und Verkehrsanbindung.

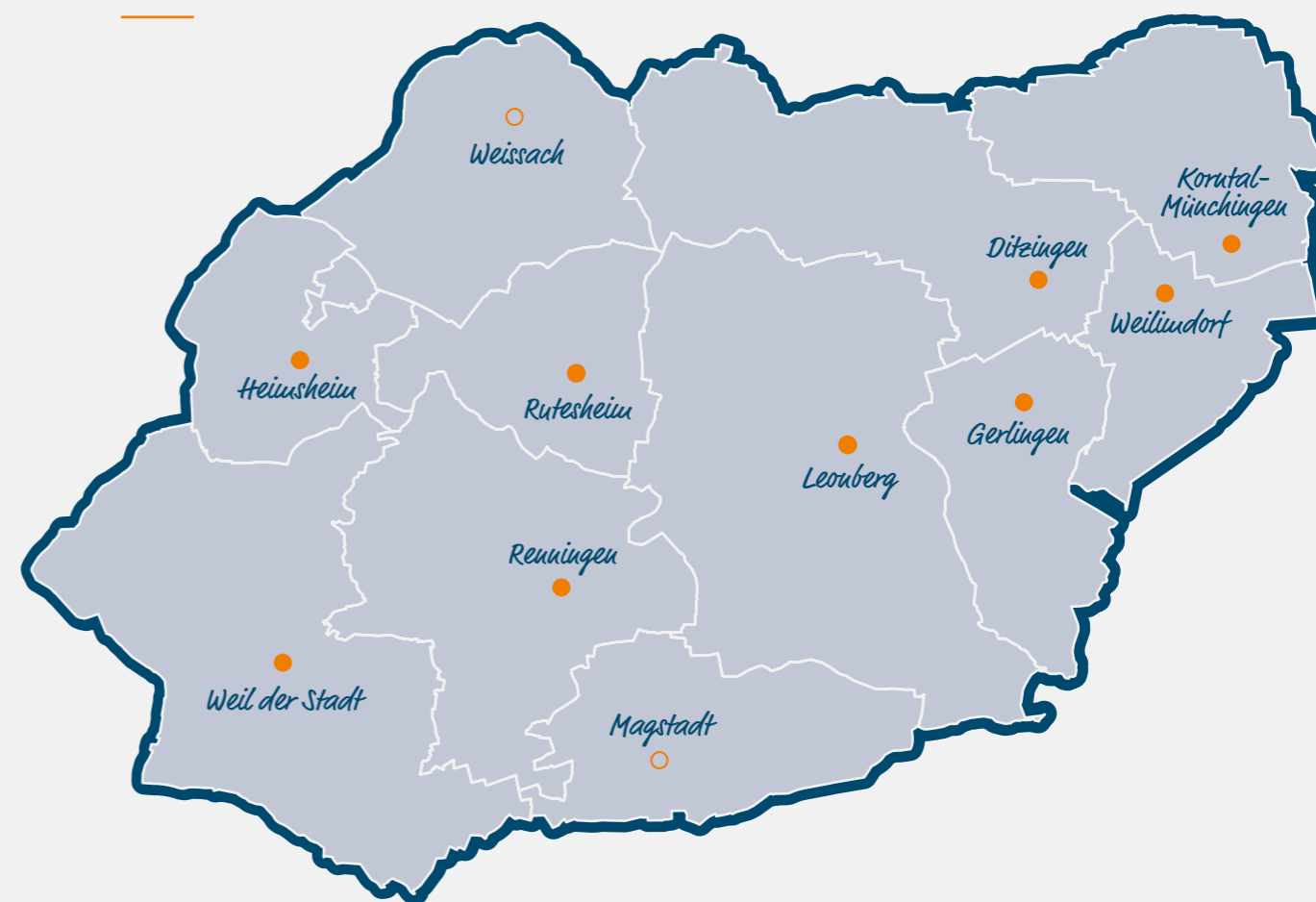
ERST VERGLEICHEN, DANN ENTSCHIEDEN

Unser Ziel ist es, den Immobilienmarkt transparenter zu machen. Der Marktbericht dient als Vergleichs- und Entscheidungsgrundlage für Käufer und Verkäufer. ■

Professionelle, schnelle und reibungslose Vermittlung – sehr zu empfehlen!

Thomas K., Renningen

ÜBERBLICK DER TEILMÄRKTE IM ALTKREIS




DER ALTKREIS LEONBERG

In den folgenden Abschnitten erhalten Sie alle wichtigen Informationen zu den einzelnen Teilmärkten.

Neben den reinen Zahlen, Daten und Fakten finden Sie auch ausführliche Beschreibungen zur Struktur, Lage und Verkehrsanbindung der Städte und Gemeinden. ■

Legende

-  Altkreis Leonberg
-  Teilmarkt
-  Stadt
-  Ort



LEONBERG

DIE LAGE

Über dem rechten Hang des wunderschönen Glems-tals liegt die drittgrößte Stadt des Landkreises Böblingen. Trotz der Nähe zu den Autobahnen A8 und A81 ist Leonberg umgeben von Wiesen und Wäldern. Die Stadt grenzt mit Ditzingen und Gerlingen an den Landkreis Ludwigsburg sowie an die schwäbische Hauptstadt Stuttgart. Sindelfingen, Magstadt, Renningen und Rutesheim grenzen ebenfalls an Leonberg.

DIE STADT

Der Reiz Leonbergs liegt an der Kombination aus historisch gewachsenem Altstadtkern mit hübschen Fachwerk-häusern und moderner Stadtstruktur. Der Marktplatz mit seiner ursprünglichen, charaktervollen Architektur ist einer der schönsten in Deutschland und wird auch heute noch als solcher genutzt. Die Carl-Schminke-Straße gilt als schönste Dorfstraße Württembergs. Zwischen diesen beiden altstadtgeprägten Teilen der Stadt liegt der moderne Abschnitt der Stadt, dessen Zentrum das Leo-Center bildet. Neben dem Einkaufszentrum liegt der Stadtpark, eine grüne Oase im Herzen Leonbergs. Leonberg besteht aus den Stadtteilen: Silberberg, Ramtel, Eltingen, Warmbronn, Gebersheim und Höfingen.

FAMILIE & KINDER

Leonberg verfügt über ein großes Angebot an Bildungseinrichtungen. Darunter findet man drei Grundschulen,

zwei Realschulen, zwei Grund- und Werkrealschulen, zwei Gymnasien, eine Förderschule sowie je ein berufliches Schulzentrum und eine Schule für geistig Behinderte. Betreuung für die kleinen Leonberger findet man in einem der 25 Kindergärten und Tageseinrichtungen.

FREIZEITGESTALTUNG

Neben der vielfältigen Auswahl an Vereinen und Sportarten und dem beliebten Freibad wurde 2016 das moderne Kino „Traumpalast“ eröffnet. Ende 2020 kommt das neue I-Max Kino hinzu, welches mit der größten Leinwand der Welt und 18 Bowlingbahnen noch mehr Freizeitgestaltungsmöglichkeiten bieten wird. Der Engelbergturn, der Pomeranzengarten, der alte Golfplatz oder auch die Gerlinger Heide bilden schöne Ausflugsziele. Die Natur um Leonberg lädt Radler, Jogger und Spaziergänger ein. Ein besonderes Highlight ist der jährlich stattfindende Pferdemarkt.

VERKEHR

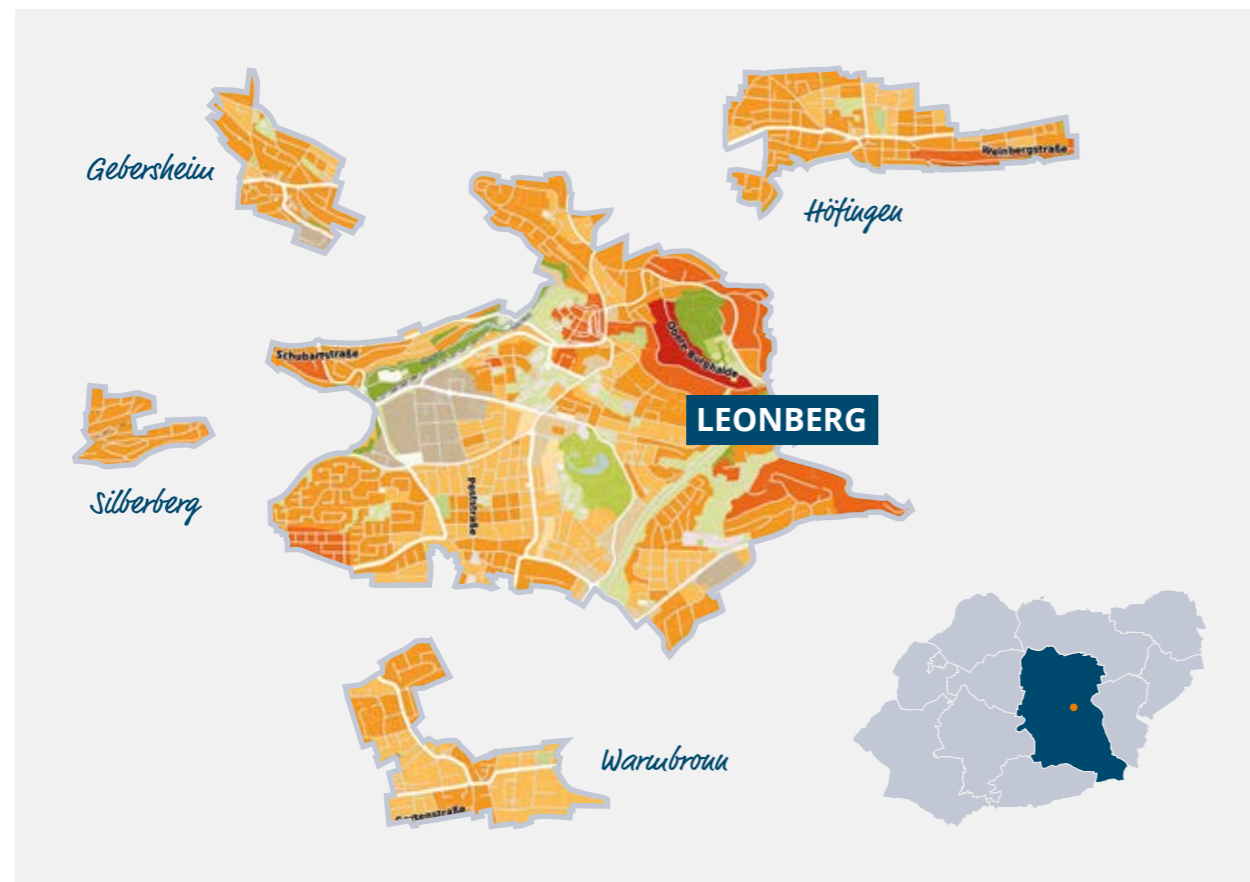
Durch seine Lage an den Autobahnen A81 und A8 hat Leonberg eine hervorragende Verkehrsanbindung. Die B295 führt durch Leonberg von Stuttgart nach Calw. Auch der Anschluss an das Stuttgarter S-Bahnnetz mit der S6 Stuttgart – Weil der Stadt bietet dem Pendelverkehr gute Möglichkeiten. Ein Stadtbus sorgt für den innerörtlichen Verkehr und die Verbindung in die Teilorte.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN LEONBERG



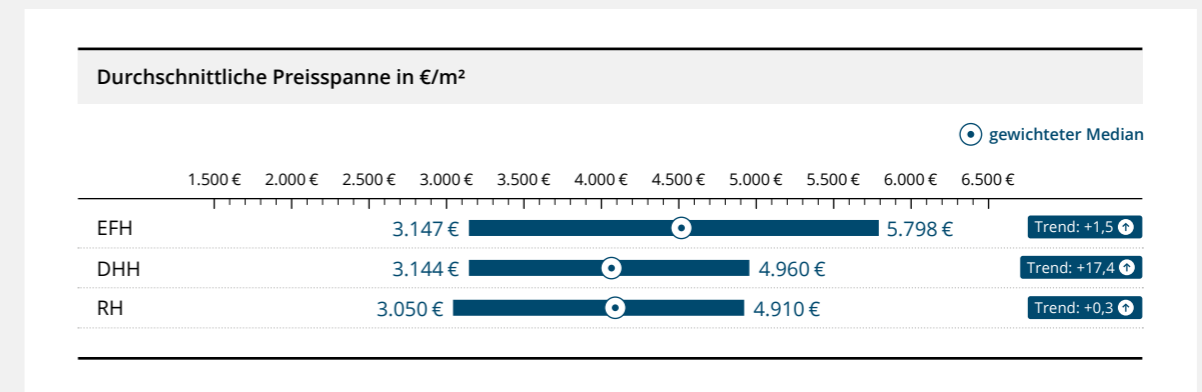
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



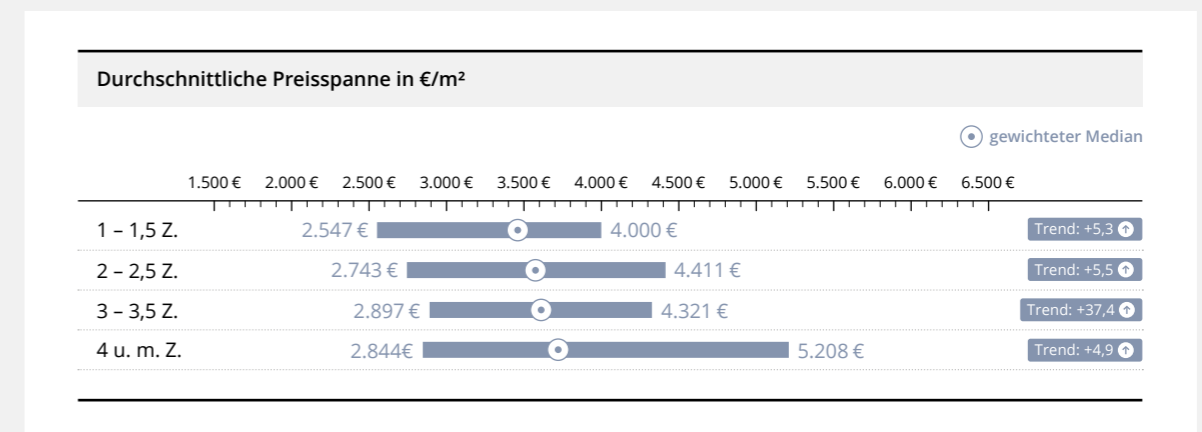
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN

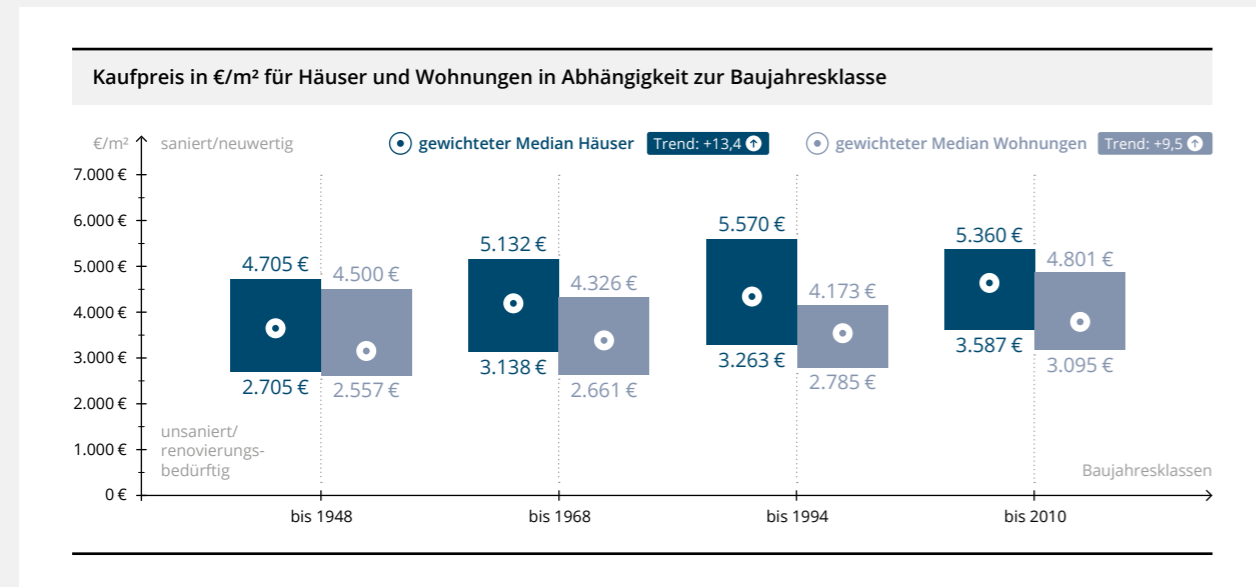


ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE

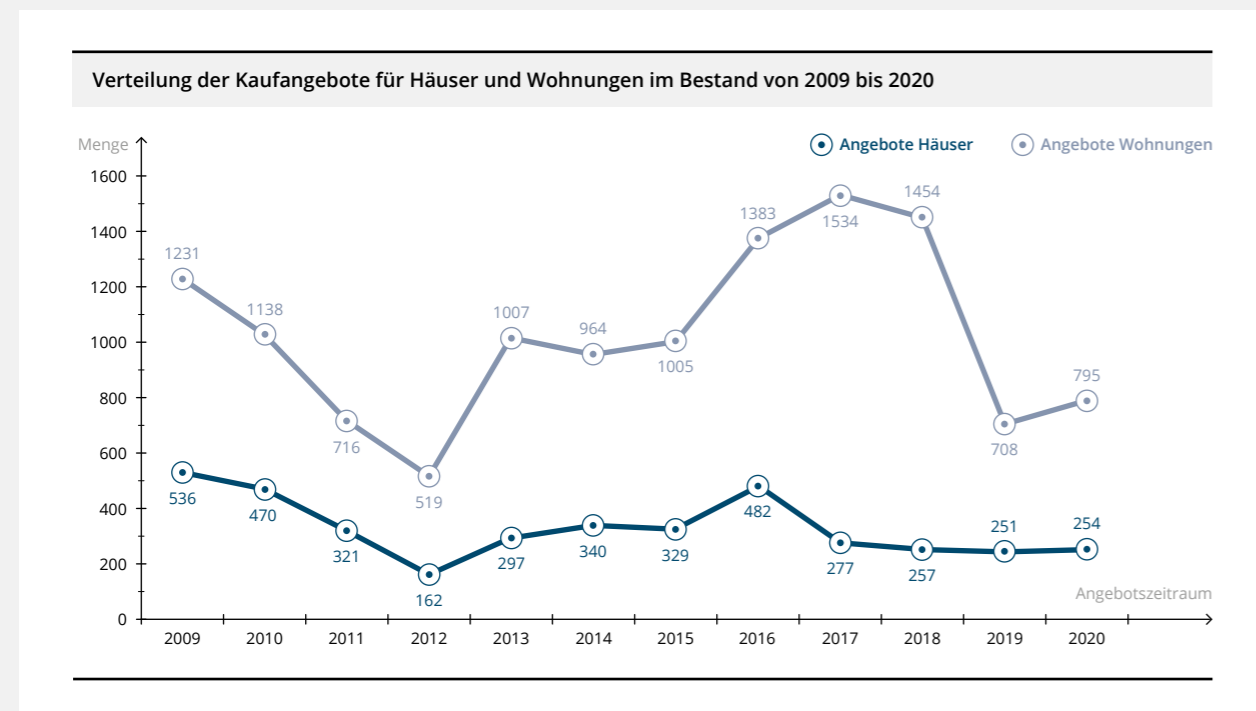


Leonberg
Magstadt
Heimsheim
Renningen
Rutesheim
Weil der Stadt
Weissach
Gerlingen
Ditzingen
Kornthal-Münchingen
Weilmördorf

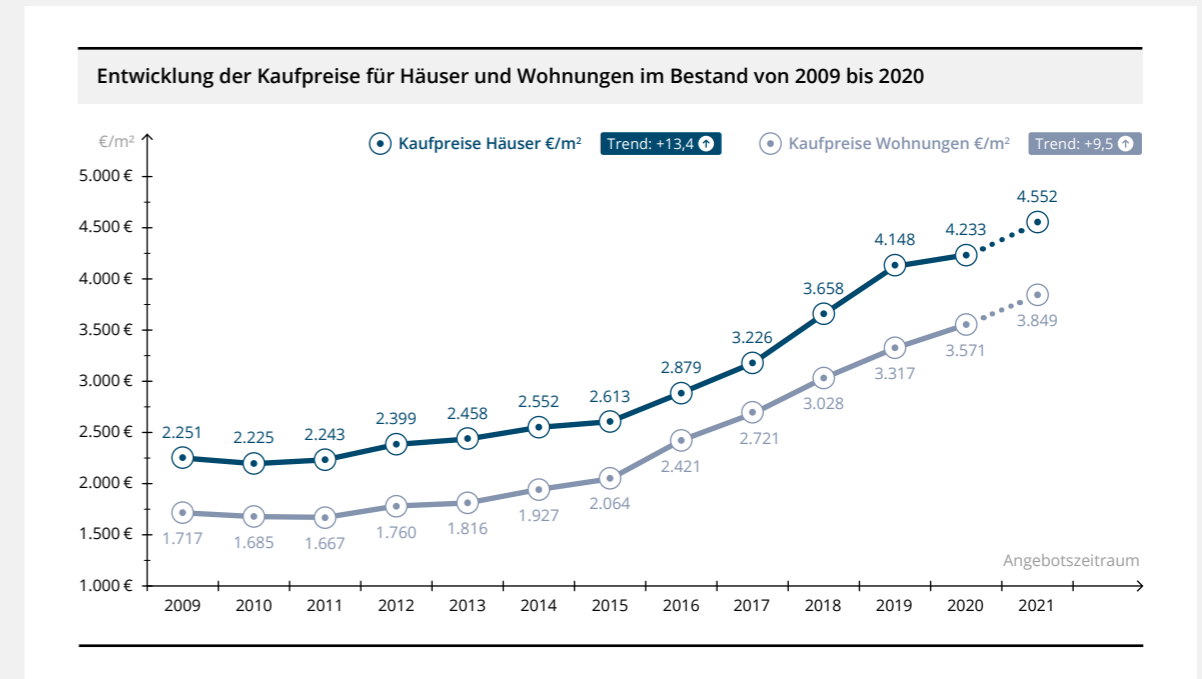
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



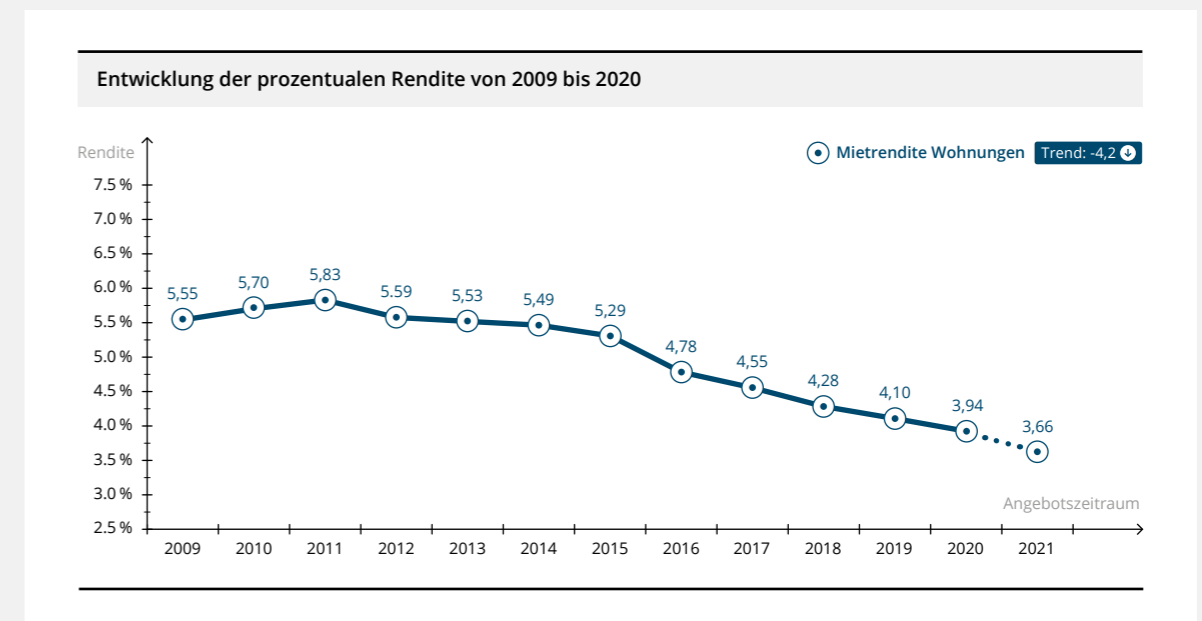
ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





MAGSTADT

DIE LAGE

Zwischen Sindelfingen und Renningen liegt die über 900 Jahre alte Gemeinde Magstadt, umgeben von Wäldern und Naturdenkmälern. Direkte Nachbargemeinden sind Renningen, Warmbronn, Maichingen und Schafhausen.

DER ORT

Den Mittelpunkt des Ortes bildet der obere Marktplatz mit Brunnen, der Johannes-Täufer-Kirche und dem Rathaus. Hier ist auch eines der Merkmale des Ortes, der Magstadter Trichter, eine sehr enge Kurve, die nur von einem Auto passiert werden kann. Der Ortskern wurde saniert, dennoch möchte die Gemeinde ihren dörflichen Charakter beibehalten.

FAMILIE & KINDER

Für die kleinen Magstädter bietet die Gemeinde vier Kindertagesstätten. Im fortgeschrittenen Alter können sie dann in die Johannes-Kepler-Gemeinschaftsschule mit Grundschule gehen.

FREIZEITGESTALTUNG

Magstadt ist eine Radlerstadt durch und durch. Hier wird Kunstradfahren, Radcross, Radmarathon und Rennsport angeboten. Magstadt hat mit Simon Altvater und Nico Kunert zwei Kunstradlegenden hervorgebracht. Die beiden waren sechsmal in Folge Weltmeister im Zweier-Kunstradfahren. Außer dem Radfahren bietet Magstadt noch viele weitere Sportarten und Vereine an. Die schönen Wälder und Grünflächen um Magstadt herum laden zu tollen Wanderungen und Spaziergängen ein.

VERKEHR

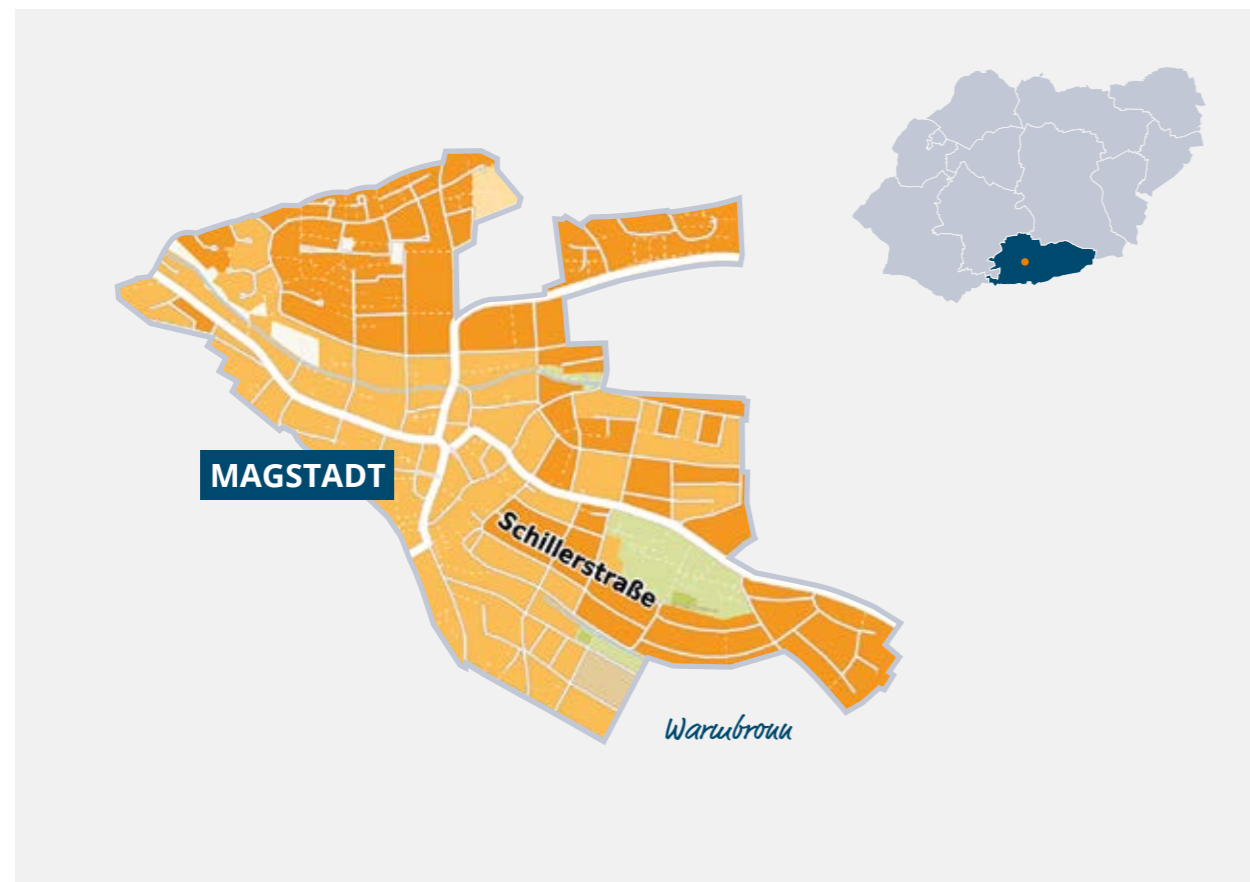
Magstadt ist über die B 464 und die B 295 mit der A 81 und der A 8 verbunden. Magstadt ist über Buslinien mit Renningen, Maichingen, Sindelfingen verbunden und über Büsnau mit Stuttgart. Die S-Bahnlinie S60 verbindet die Gemeinde mit Renningen und Böblingen.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN MAGSTADT



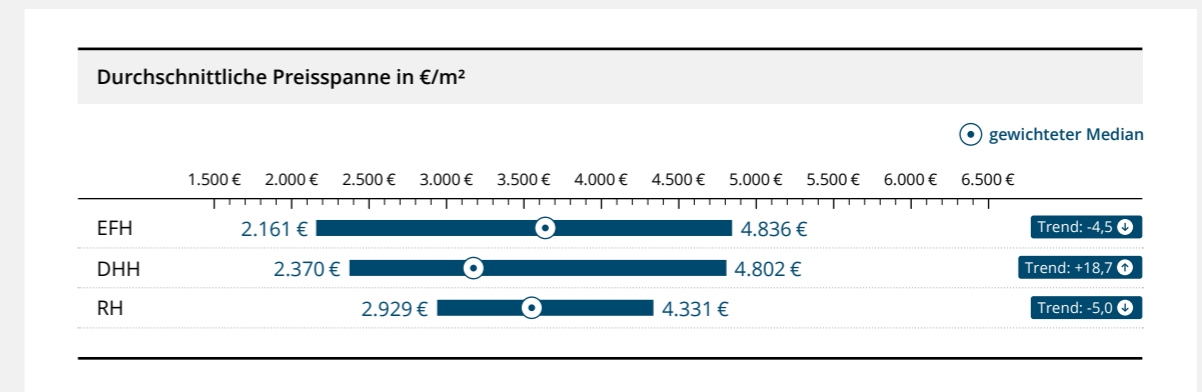
Wohnlagen	Flächen	Linien
■ Top Wohnlage	■ Wald	 Ortsteilgrenzen
■ Sehr gute Wohnlage	■ Park-/Grünanlagen	 Bahnlinien
■ Gute Wohnlage	■ Gewerbe/Einzelhandel	
■ Mittlere Wohnlage	■ Landwirtschaft	
■ Einfache Wohnlage	■ Gewässer	



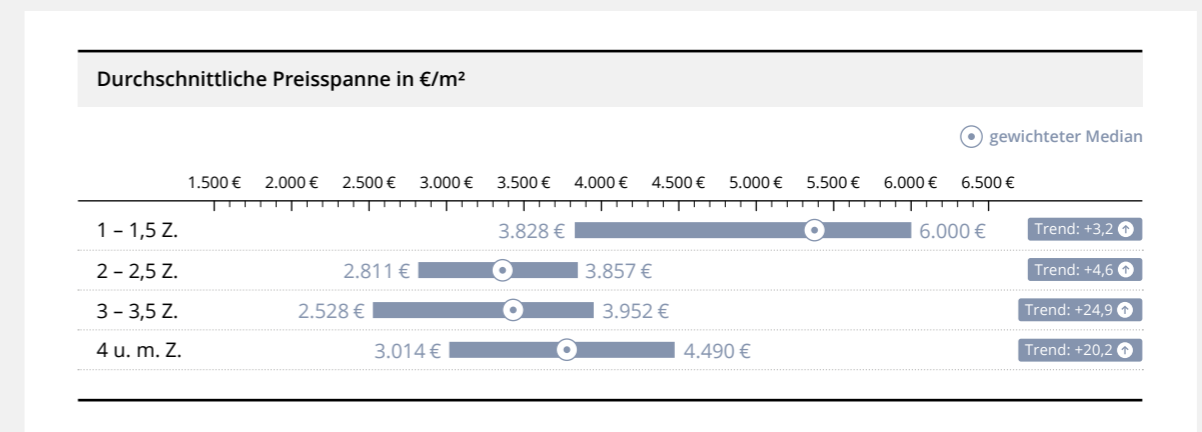
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

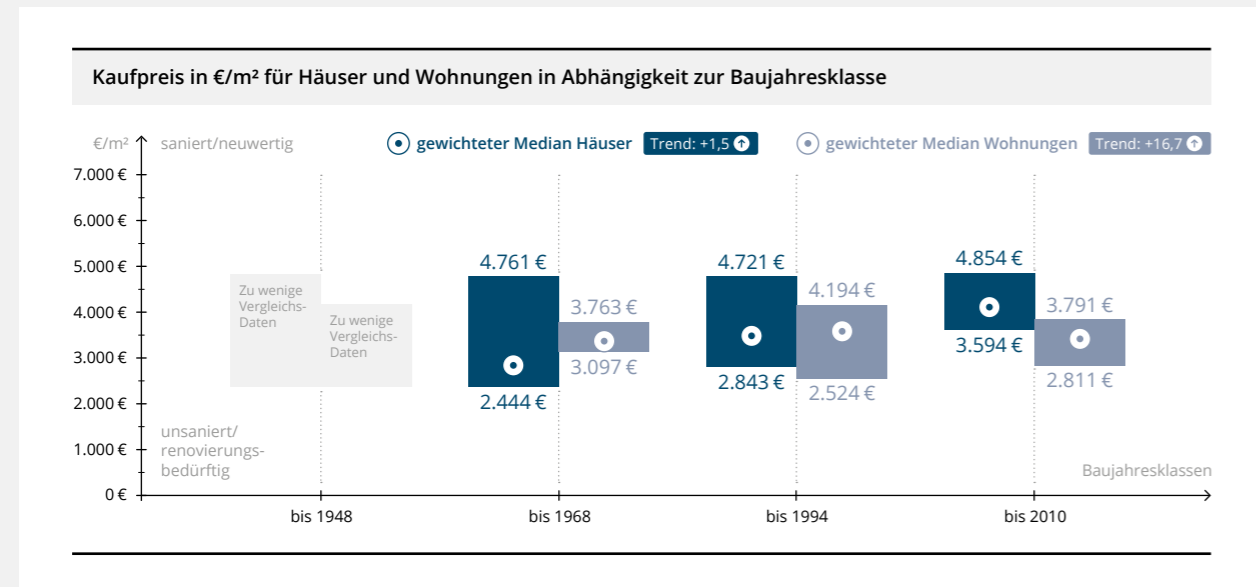
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



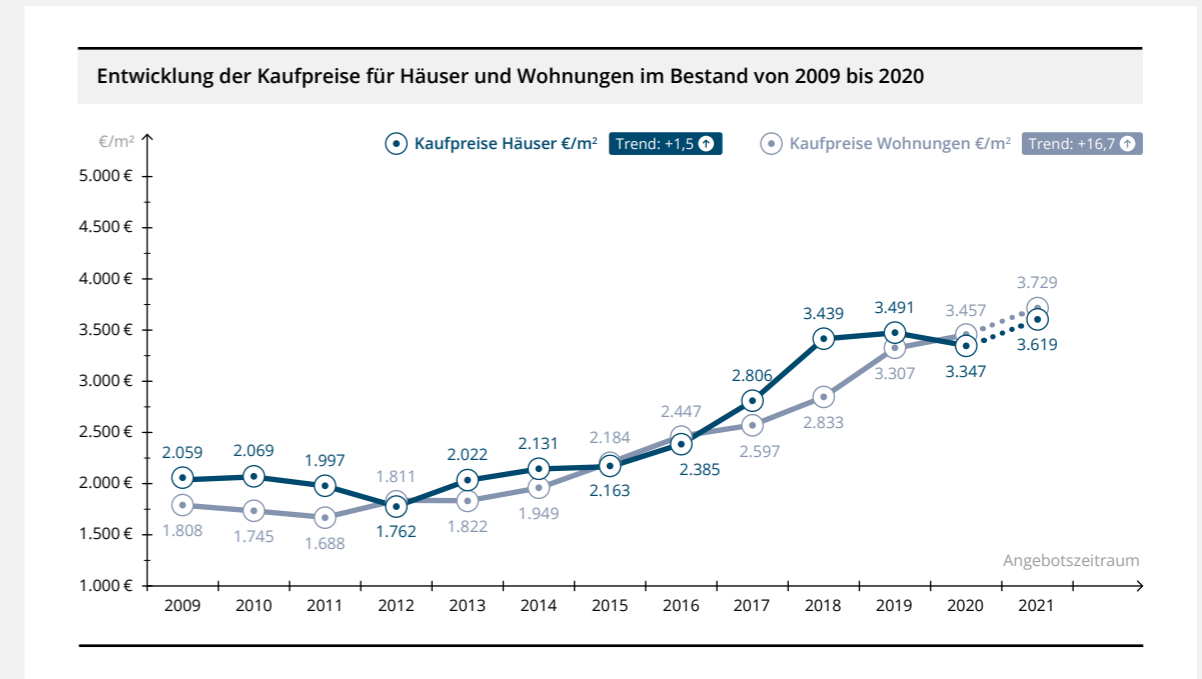
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



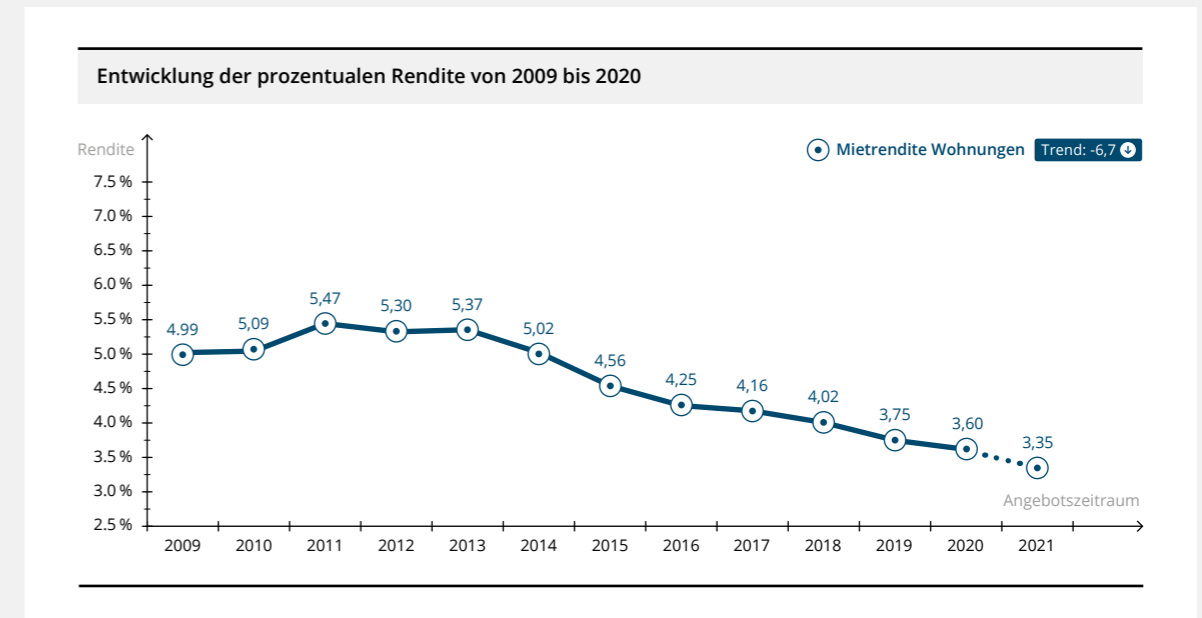
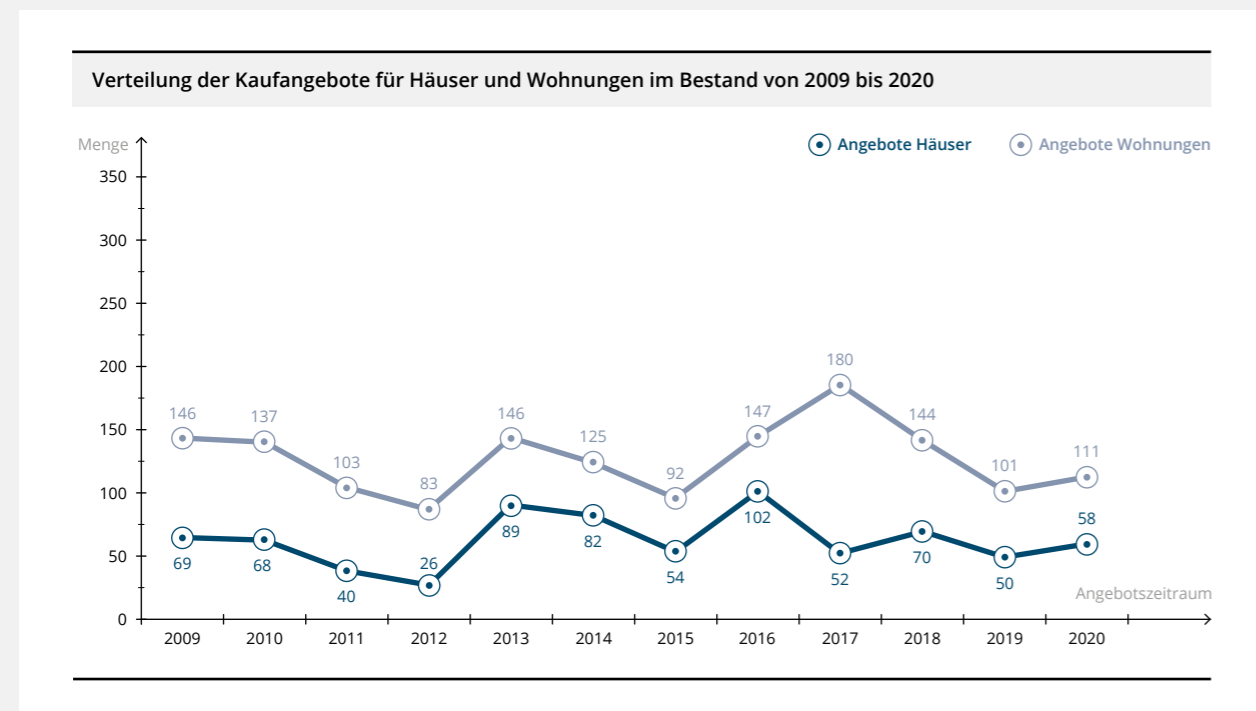
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT





HEIMSHEIM

DIE LAGE

Die Stadt Heimsheim liegt in einer reizvollen Natur- und Erholungslandschaft zwischen Nordschwarzwald und Stuttgart, Karlsruhe und Pforzheim. Die Landschaft wird von Weißdorn- und Schlehenhecken, Wacholderheiden und Streuobstwiesen geprägt. Die Nachbargemeinden sind Rutesheim, Renningen, Tiefenbronn, Mönsheim, Friolzheim, Weil der Stadt und Weissach.

DER ORT

Die herausragenden Merkmale der Stadt Heimsheim sind das Schleglerschloss, das Grävenitzische Schloss, die Zehntscheuer und die Stadtkirche. Heimsheim ist sehr belebt, gerade an der Hauptstraße, an der sich mehrere Geschäfte befinden und um den Schlosshof herum. Der Ort zieht sich durch das Gewerbegebiet bis zur Autobahn entlang des Kotzenbachs. Der Kotzenbach ist ein kleiner Zufluss der Würm, der sich durch Heimsheim schlängelt.

FAMILIE & KINDER

Neben den vier Kindertageseinrichtungen bietet Heimsheim mit der Ludwig-Uhland-Schule eine Grund-, Haupt- und Realschule an.

FREIZEITGESTALTUNG

Ein beliebter Treffpunkt für die Jugend in Heimsheim und Umgebung ist das Jugendhaus. Hier kann Billard, Darts, Air-Hockey, Tischtennis und Tischfußball gespielt werden. Westlich von Heimsheim liegen die wunderschönen Naturschutzgebiete Betzenbuckel und die Tiefenbronner Seewiesen. Beide Gebiete laden durch ihre interessante, sehr abwechslungsreiche Landschaft zum Wandern und Verweilen ein. Musikalisch, kulturell und in Sachen Sport wird in Heimsheim einiges geboten.

VERKEHR

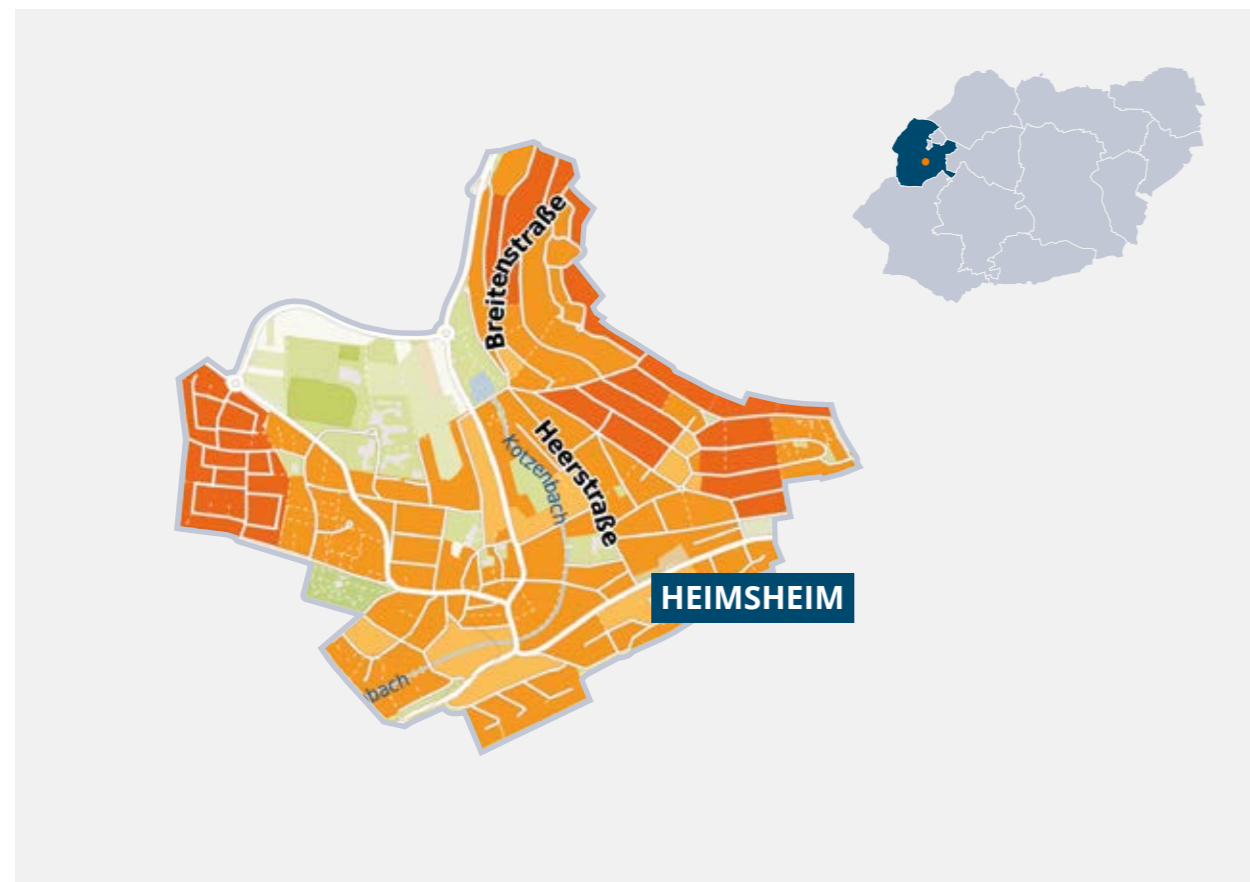
Durch die Anschlussstelle 46 Heimsheim ist die Stadt an die Bundesautobahn A8 und damit an das überregionale Straßennetz angeschlossen. Die L1180 verbindet Heimsheim über Rutesheim und Leonberg mit der Landeshauptstadt Stuttgart. Über die Buslinien 652/653 nach Leonberg ist Heimsheim an den VVS angebunden. Im Gebiet des VPE verbinden die Linien 652 und 653 die Stadt mit Friolzheim, Wimsheim und Mönsheim. Zudem führt die Linie 761 über Wurmberg nach Pforzheim.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN HEIMSHEIM



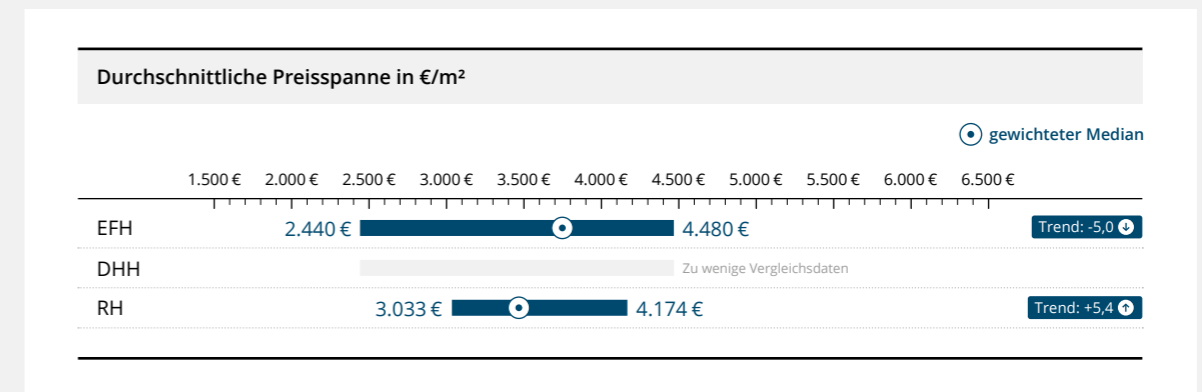
- | | | |
|---|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | □ Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | — Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



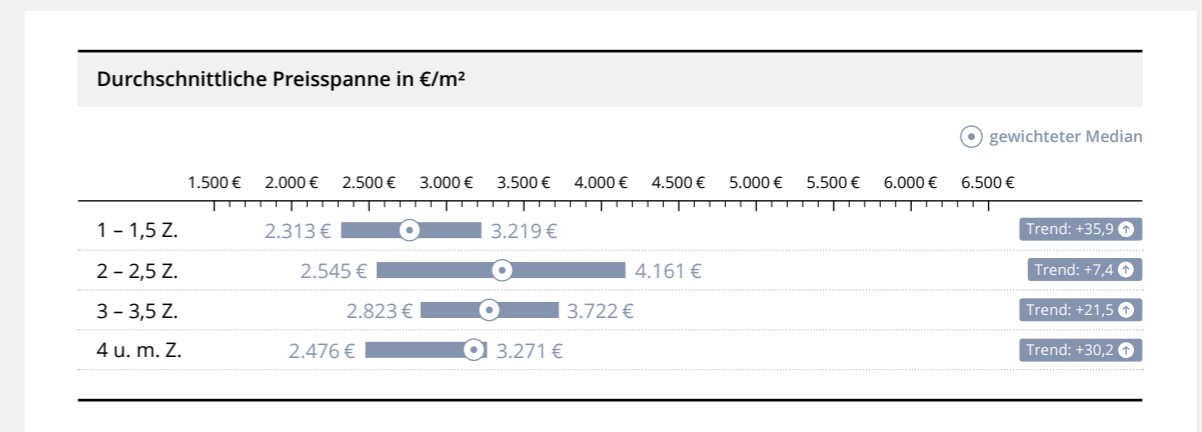
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

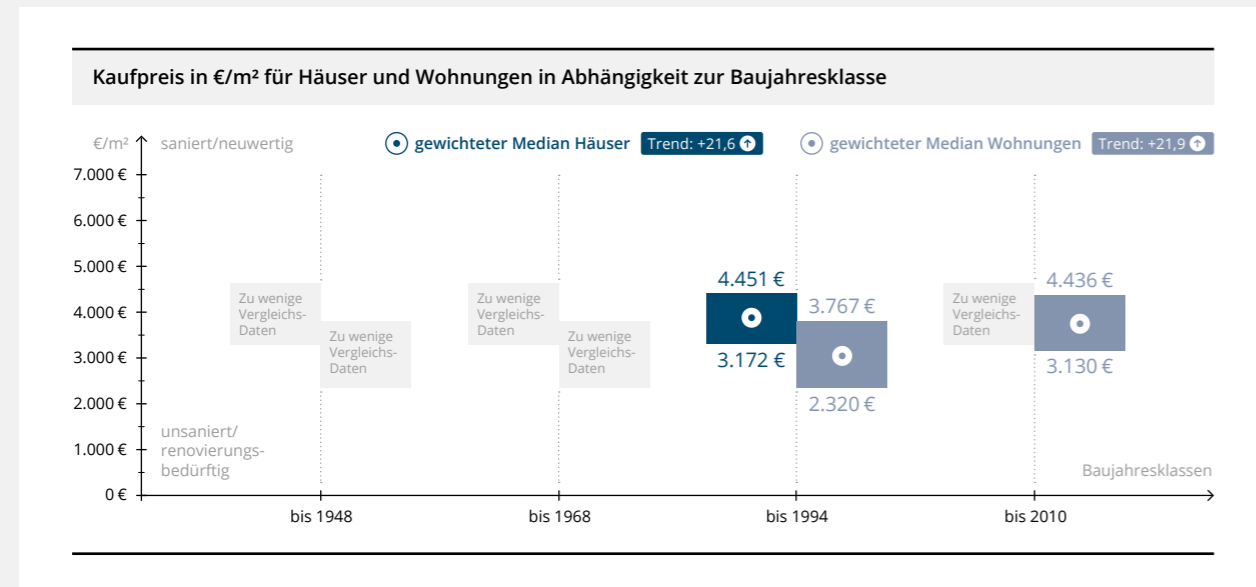
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



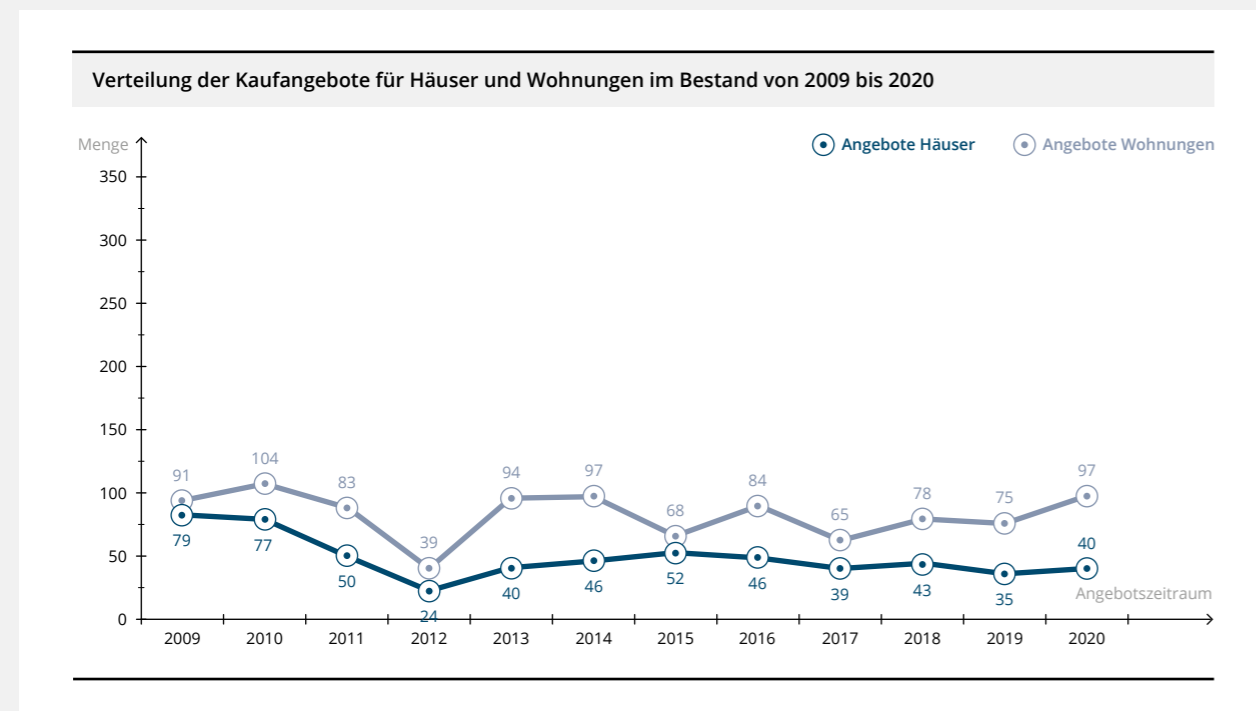
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



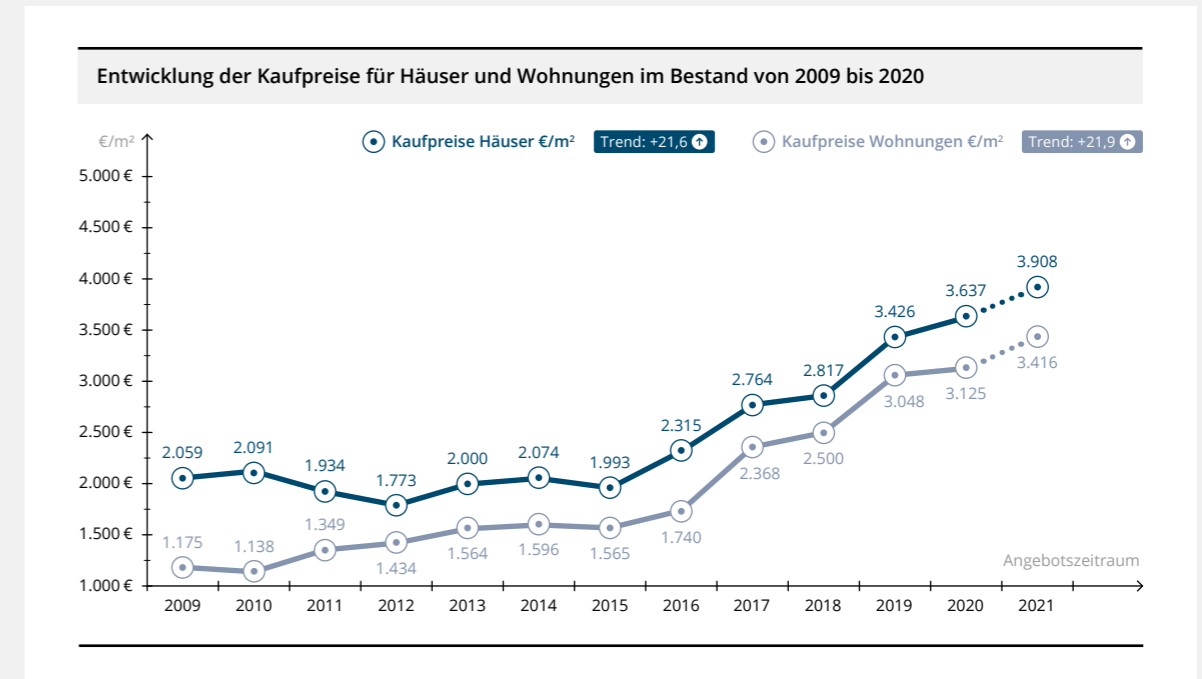
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



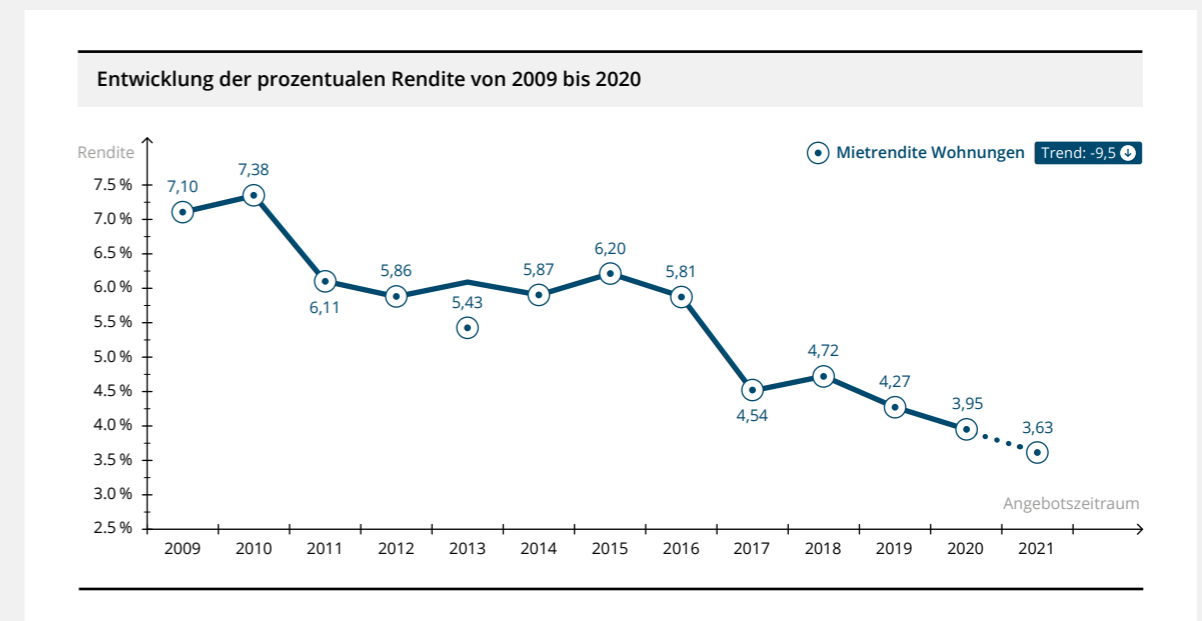
ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





RENNINGEN

DIE LAGE

Westlich von Stuttgart, im Tal des Rankbachs, liegt im fruchtbaren Heckengäu die Stadt Renningen. Umgeben von Feldern und Wiesen in ländlichem Raum, befindet sich Renningen dennoch recht zentral an der B295 und der B464. Die benachbarten Städte sind Leonberg, Rutesheim und Weil der Stadt, außerdem gehört der Stadtteil Malsheim zu Renningen.

DER ORT

Das langsame Wachstum hat Renningen sehr gut getan. Die Neubaugebiete fügen sich schön an den alten Stadtkern an und geben der Stadt ein perfekt modern und historisch gemischtes Stadtbild. 2015 wurde die neue, schicke Stadtmitte mit Einzelhandelsgeschäften und einem Café fertiggestellt.

FAMILIE & KINDER

Damit sich Kinder und Jugendliche in ihrer Persönlichkeit entwickeln und entfalten können, hat Renningen einiges zu bieten. Sieben Kindergärten und je eine Grund- und Hauptschule, Realschule und Gymnasium. Außerdem hat die Renninger Musikschule einen hervorragenden Ruf.

FREIZEITGESTALTUNG

Die Umgebung von Renningen mit dem Schwarzwald lädt Spaziergänger, Radler und Jogger zum Verweilen ein. Der nahe und wunderschön gelegene Renninger See sowie die Cafés und Restaurants in Renningen sind gern angenommene Treffpunkte. Sport hat in Renningen einen hohen Stellenwert, das Prunkstück ist der Sportpark mit zahlreichen Sportanlagen. Neben den Sportvereinen bietet Renningen auch jede Menge Gesangs- und Musikvereine.

VERKEHR

Renningen ist über die Bundesstraße 295 an das überregionale Verkehrsnetz angeschlossen. Die B464 verbindet Renningen über Sindelfingen mit Holzgerlingen. Die S-Bahn Linie 6 stellt die Verbindung über Leonberg und Ditzingen nach Stuttgart – oder in die andere Richtung nach Weil der Stadt – her. Die Rankbachbahn mit der Linie S60 verbindet Renningen über Magstadt mit Sindelfingen.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN RENNINGEN



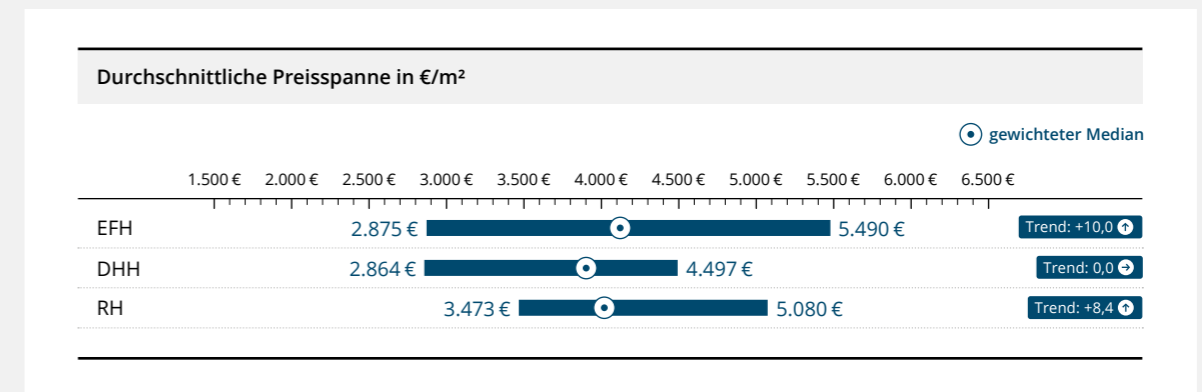
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | □ Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | — Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



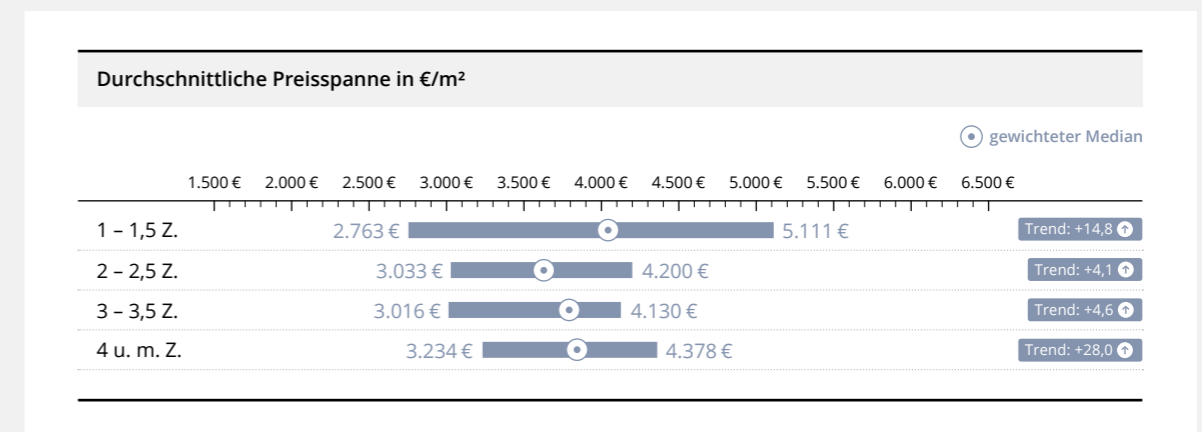
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

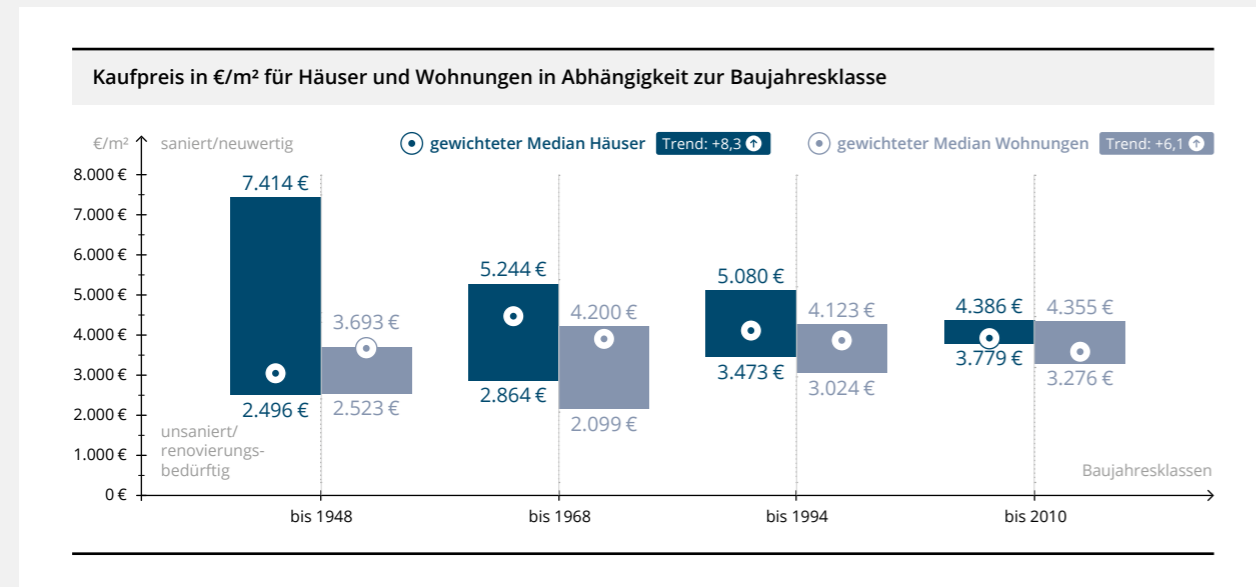
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



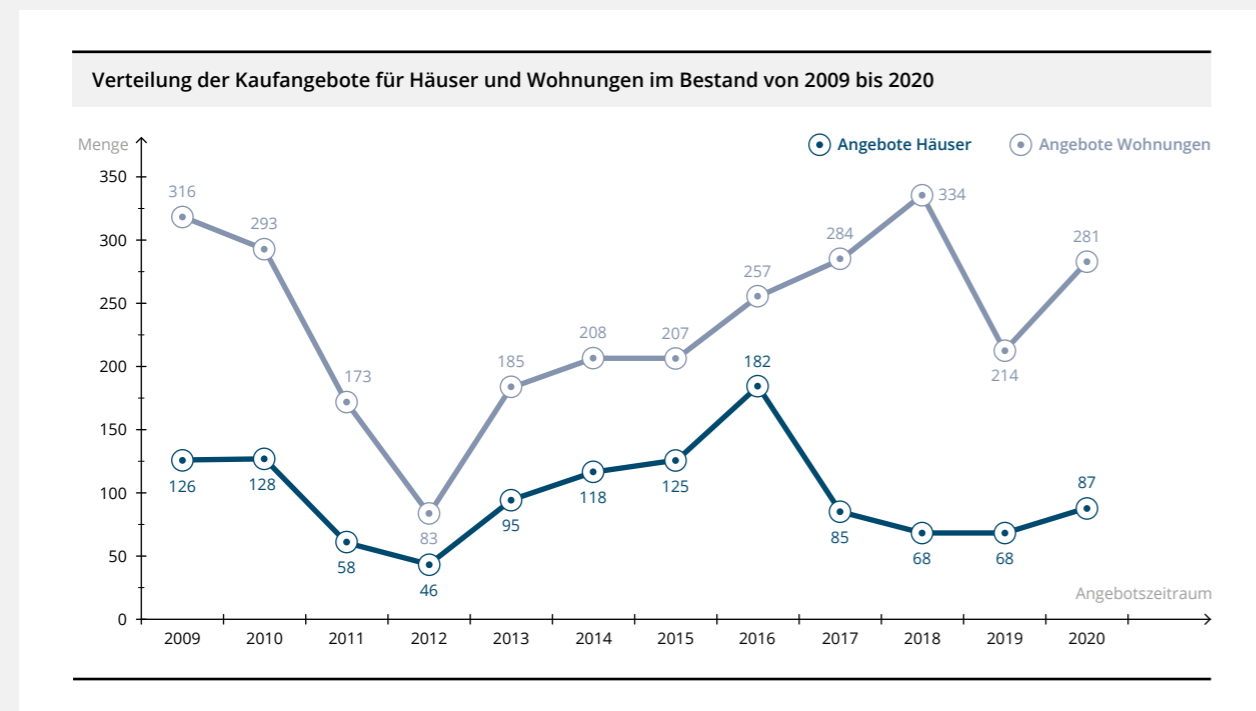
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



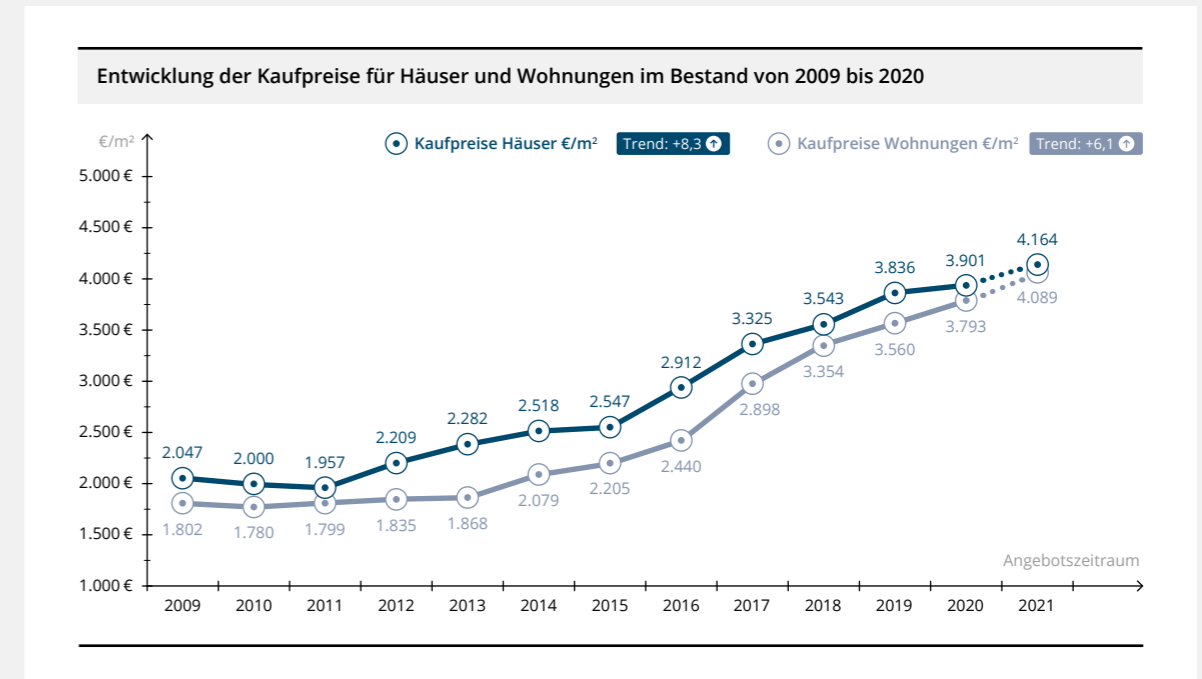
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



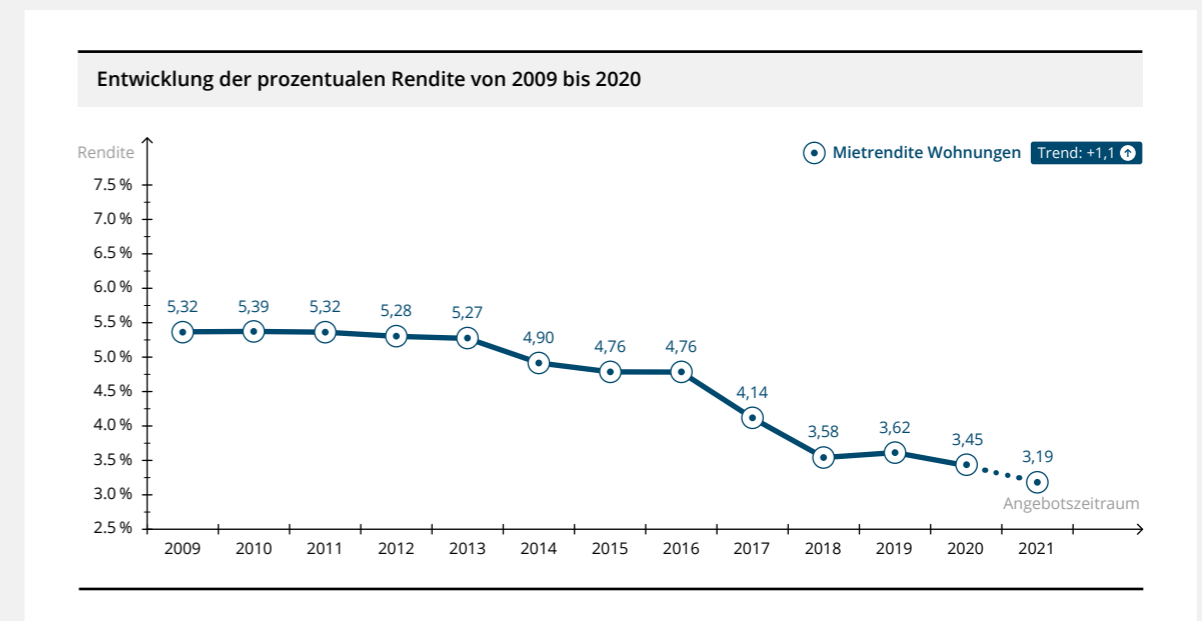
ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





RUTESHEIM

DIE LAGE

Im Süd-Westen des Strohgäus liegt Rutesheim im Herzen der Region Stuttgart. Umgeben wird Rutesheim von den Ortschaften Heimerdingen, Gebersheim, Leonberg, Renningen, Malmsheim und Heimsheim.

DIE STADT

Ruhige Wohngebiete mit modernen Mehrfamilienhäusern neben historischen Wohngebäuden, ein vollständiges Schulsystem, ein großes Angebot an Einzelhandelsgeschäften, Arbeitsplätzen in der Stadt und in der Umgebung und dies alles umgeben von Wald und Wiesen – das zeichnet Rutesheim aus. Am Wasserturm, dem Wahrzeichen der Stadt, liegt das Neubaugebiet „Auf der Steige“. Der Waldenserort Perouse ist ein Stadtteil Rutesheims, der sehr ruhig und von Wäldern umgeben ist. Durch die Nähe zu Rutesheim bietet Perouse die gleichen Vorzüge einer Stadt, aber mit etwas mehr Ruhe und Natur. Ein Stadtbus sorgt für eine gute Verbindung nach Rutesheim.

FAMILIE & KINDER

Neben neun Kindergärten, zwei Kernzeitbetreuungen und einem Hort bietet Rutesheim eine Grund- und Werkrealschule sowie eine Realschule und ein Gymnasium. Für die ganz Kleinen hat Rutesheim drei Kinderkrippen.

FREIZEITGESTALTUNG

Für die jüngsten Bewohner bietet Rutesheim eine Vielzahl an Spielplätzen in allen Dimensionen. Eine besondere und beliebte Attraktion ist der Freizeitpark – Highlights sind der Hochseilgarten, die Kraxl Alm und der große Biergarten. Allgemein lässt sich sagen, dass in Rutesheim das Vereinsleben großgeschrieben wird. Der nahegelegene Schwarzwald bietet eine Vielzahl an Ausflugszielen für Wanderer, Walker, Jogger und Biker oder Menschen, die einfach nur Erholung suchen.

VERKEHR

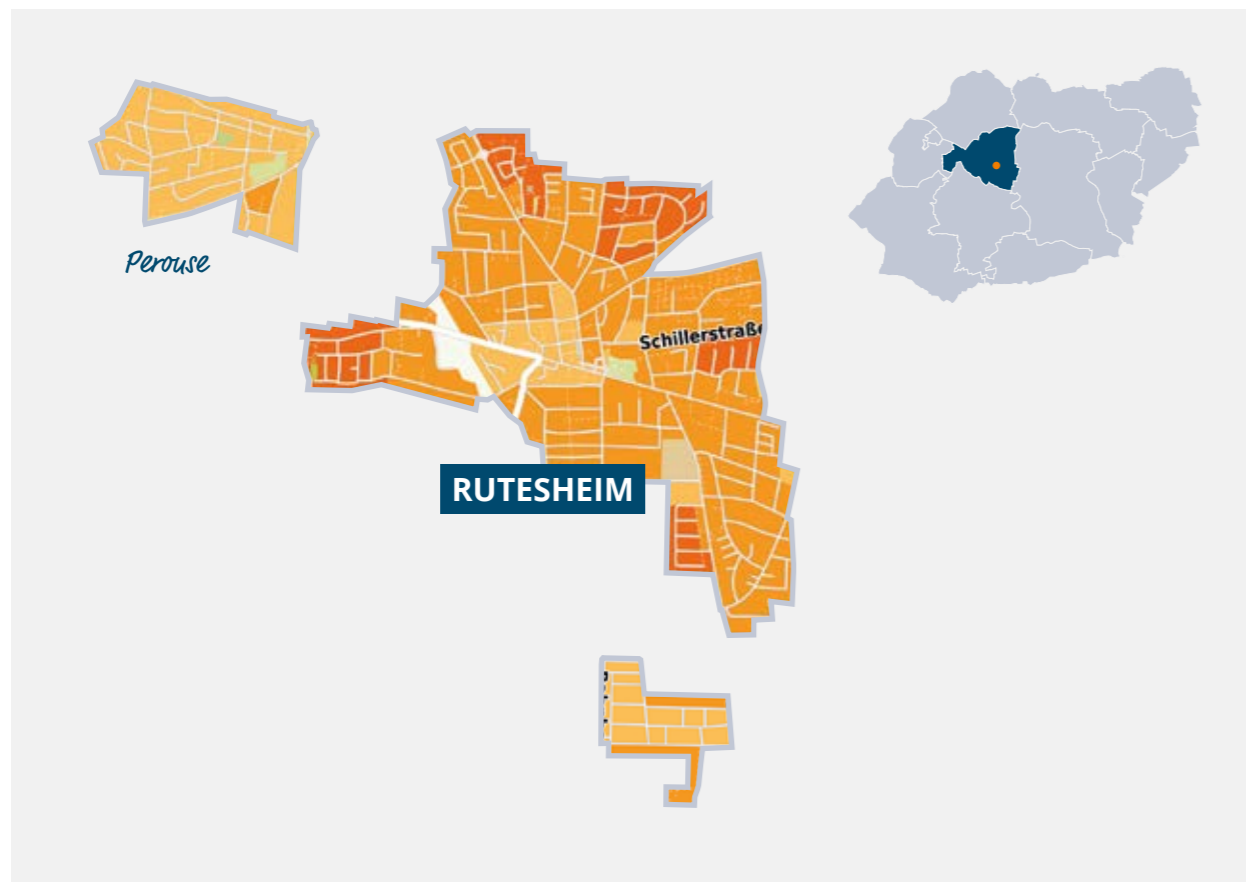
Die unmittelbare Lage an der Bundesautobahn A8 macht Rutesheim auch durch die Verkehrsanbindung zu einem interessanten Wohn- und Standort. Fünf Kilometer von Leonberg entfernt, 18 Kilometer bis in Stuttgarts Stadtmitte. Über die Schwarzwaldbahn ist Rutesheim durch die Linie S6 (Weil der Stadt - Leonberg - Stuttgart) und die Linie S60 (Böblingen - Renningen - Stuttgart) auch an das Schienennetz angeschlossen. Ein Busunternehmen und der Stadtbus sorgen für eine gute Verbindung in die umliegenden Städte und Gemeinden.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN RUTESHEIM



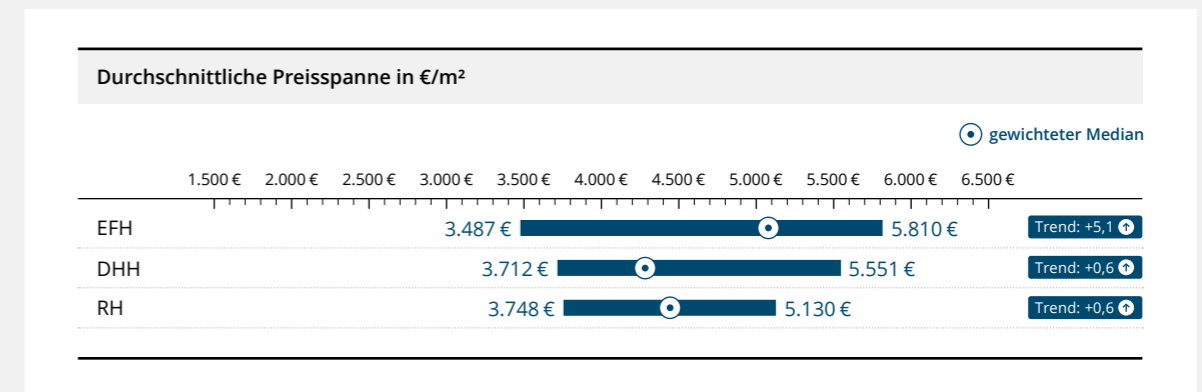
Wohnlagen	Flächen	Linien
■ Top Wohnlage	■ Wald	 Ortsteilgrenzen
■ Sehr gute Wohnlage	■ Park-/Grünanlagen	 Bahnlinien
■ Gute Wohnlage	■ Gewerbe/Einzelhandel	
■ Mittlere Wohnlage	■ Landwirtschaft	
■ Einfache Wohnlage	■ Gewässer	



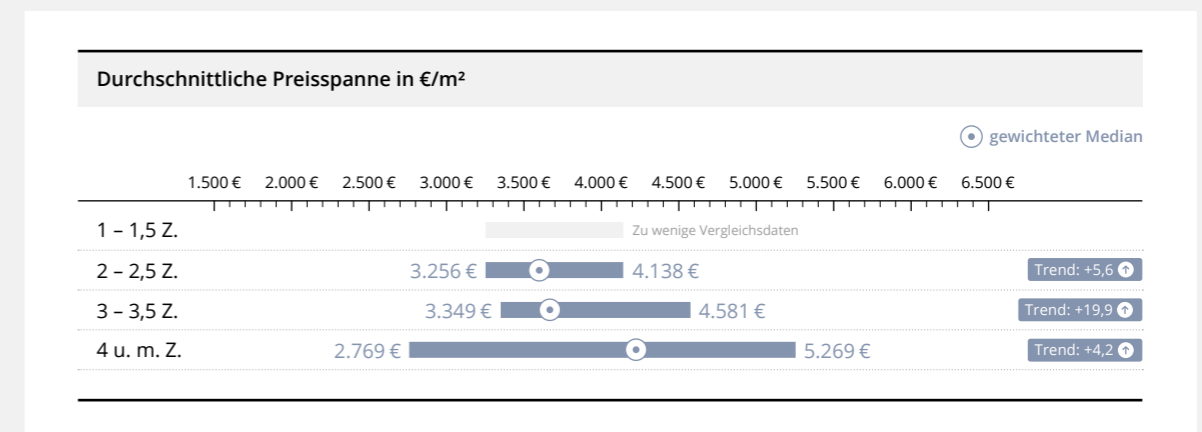
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

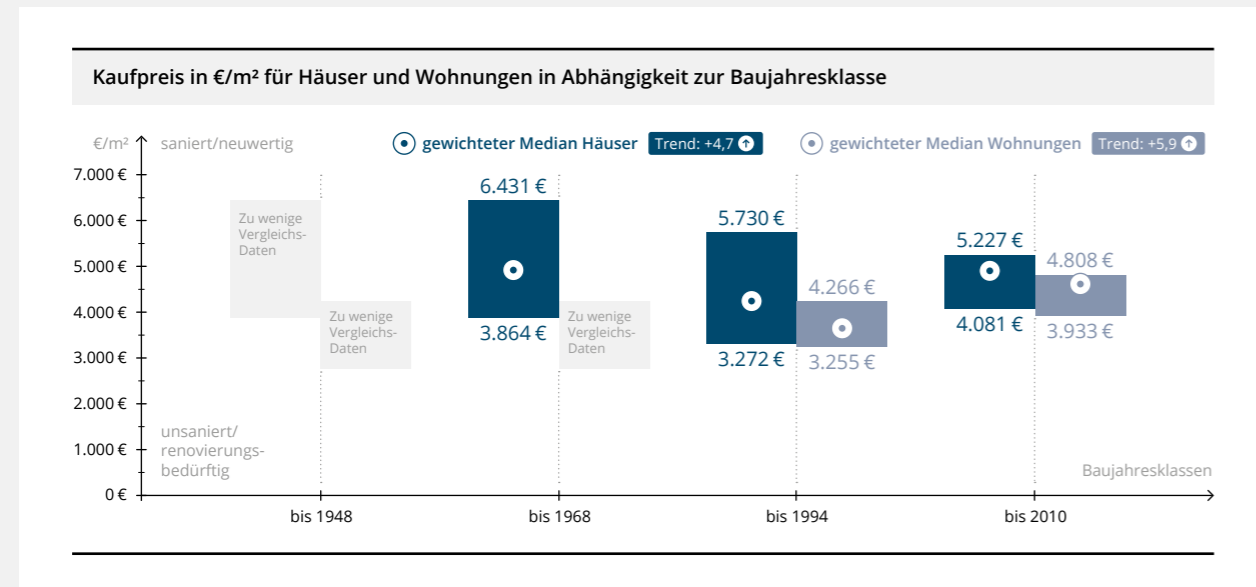
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



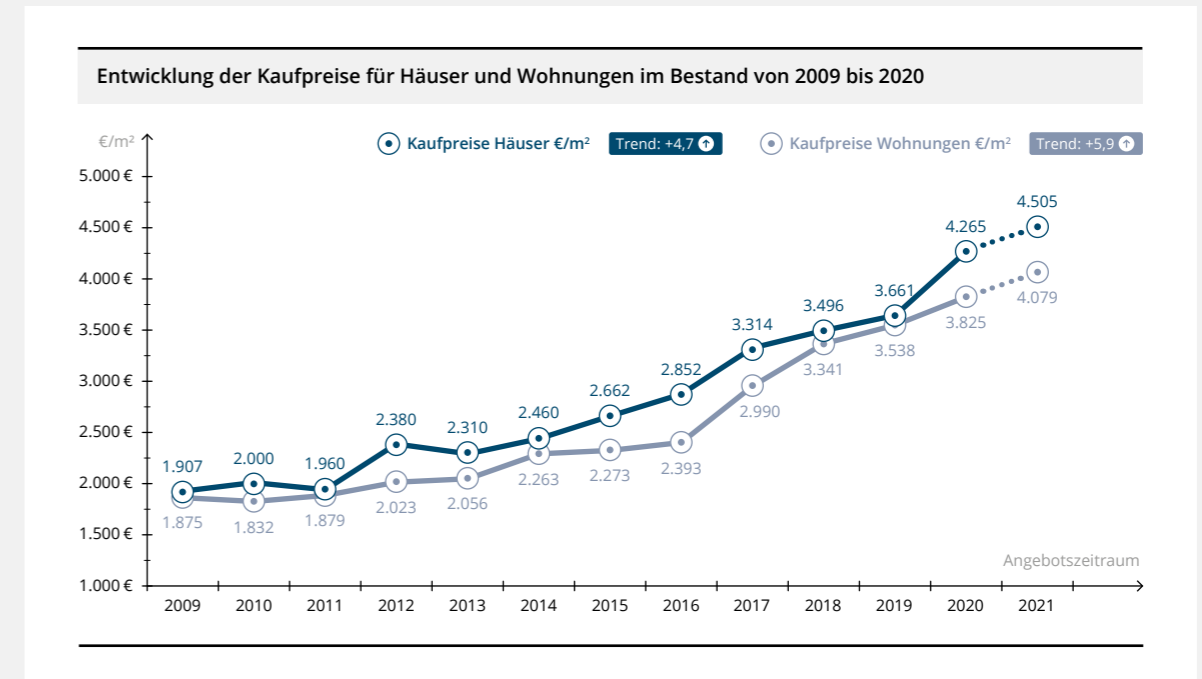
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



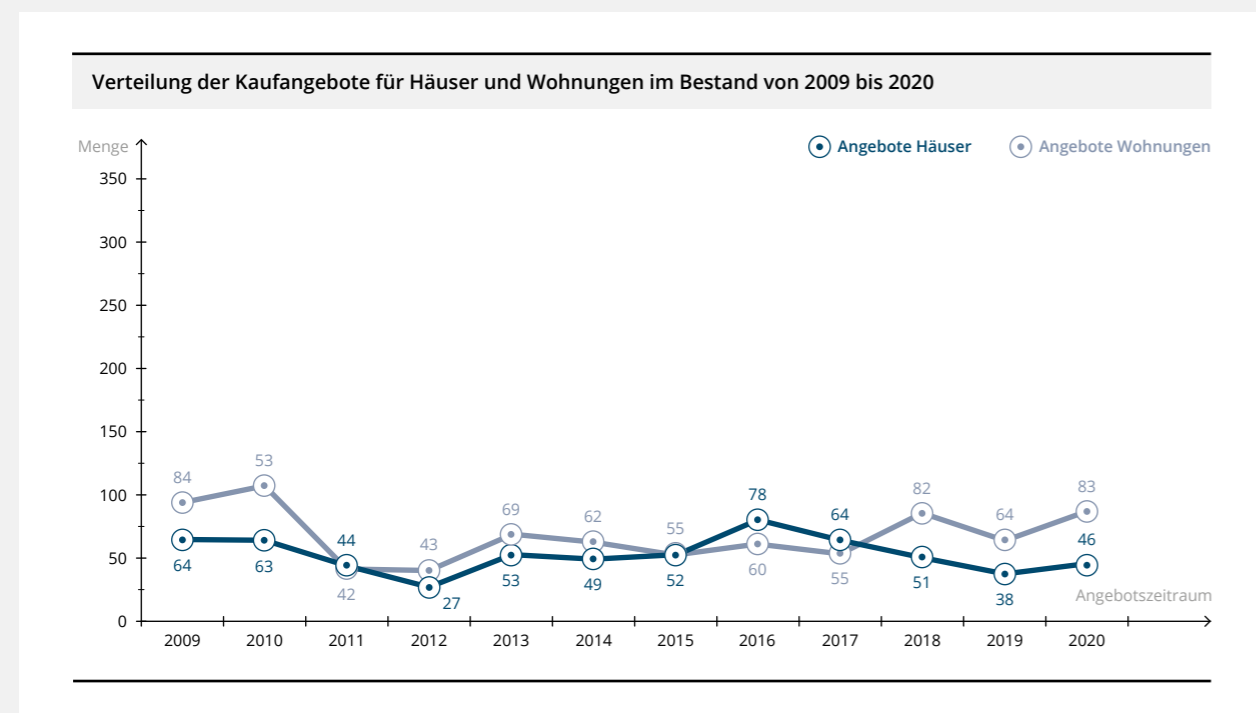
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



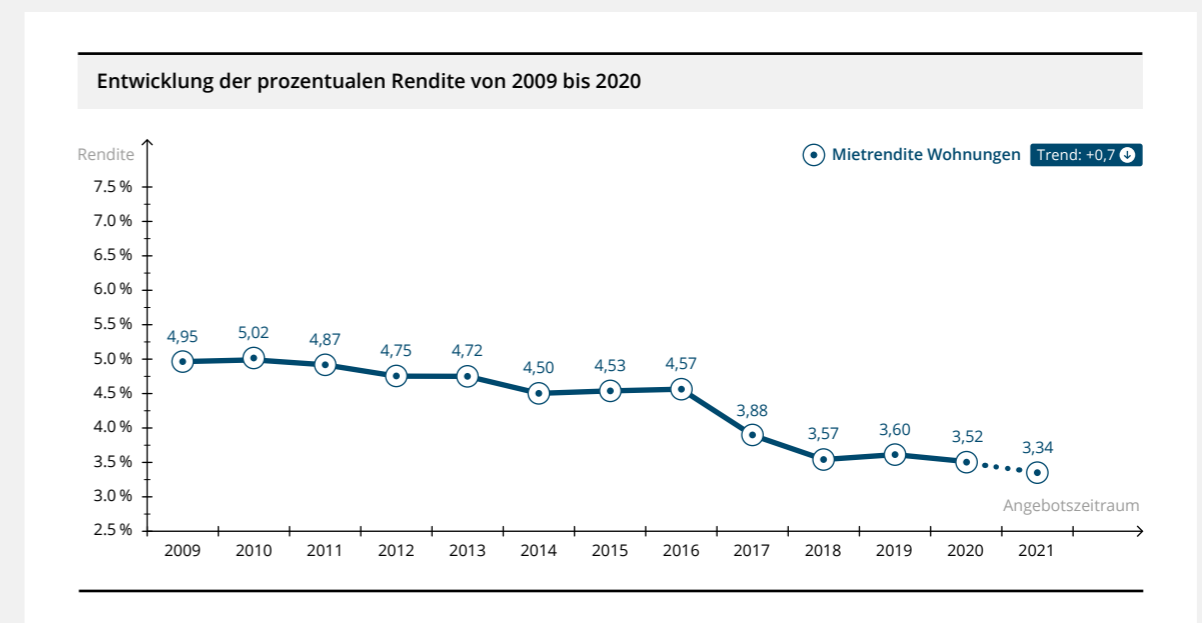
PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





WEIL DER STADT

DIE LAGE

Weil der Stadt liegt mitten im Grünen, idyllisch im Würmtal, direkt am Übergang der Landschaft des Heckengäus in den herrlichen Schwarzwald. Die ehemalige freie Reichsstadt Weil der Stadt mit ihren Stadtteilen Merklingen, Schafhausen, Münklingen und Hausen ist heute die fünftgrößte Stadt im Landkreis Böblingen. Außer dem Landkreis Böblingen grenzen die Landkreise Calw und Enz an.

DIE STADT

Schon der erste Blick von Weitem ist überaus reizvoll – das mittelalterliche Stadtbild beeindruckt mit historischer Stadtmauer, dem Alten Rathaus, einem historischen Marktplatz mit Kellerdenkmal sowie den liebevoll gestalteten Fachwerkhäusern. Besondere Bekanntheit genießt die Stadt als Geburtsstadt des berühmten Astronomen, Astrologen und Mathematikers Johannes Kepler (1571 – 1630).

FAMILIE & KINDER

In zahlreichen Kindergärten und Kita-Einrichtungen, der Grund-, Haupt- und Werkrealschule, der Förderschule, der Realschule sowie des Johannes-Kepler-Gymnasiums wird Bildung in Weil der Stadt groß geschrieben.

Verstärkt wird das Ganze durch eine Kinderuni, die städtische Musikschule, der Schülerhilfe sowie einer Außenstelle der Volkshochschule Leonberg.

FREIZEITGESTALTUNG

Die unterschiedlichsten Vereine sorgen für ein sehr abwechslungsreiches Programm im idyllischen Weil der Stadt. Ob Musik-, Sport- oder Kunstveranstaltungen – für jeden ist etwas dabei. Sehenswert sind in Weil der Stadt unter anderem das Stadtmuseum, das Narrenmuseum der Narrenzunft „AHA Weil der Stadt“, das Handpuppenmuseum und die Johannes-Kepler-Sternwarte, wo man eine Sternführung mitmachen kann. Der Fasnetsumzug in Weil der Stadt ist jedes Jahr ein Riesenspaß für Groß und Klein. Außerdem gibt es in Weil der Stadt auch ein Kino.

VERKEHR

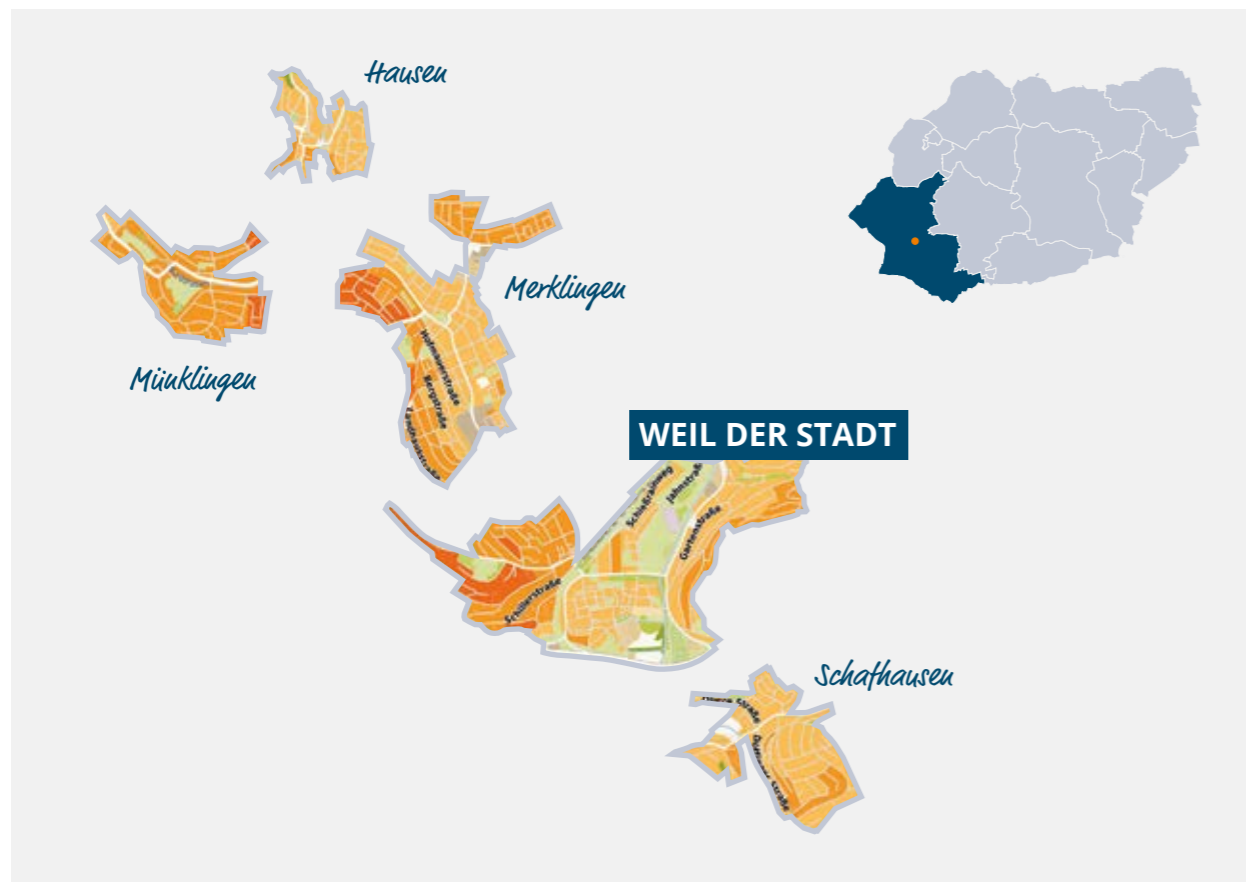
Weil der Stadt hat eine ausgezeichnete Verkehrsanbindung mit Anschluss an das S-Bahnnetz (S6 von und nach Stuttgart und Böblingen). Busverbindungen erweitern das Verkehrsnetz zwischen den Ortsteilen und auch in Richtung Calw, Böblingen und Pforzheim. Über die Bundesstraße 295 (Stuttgart – Calw) ist Weil der Stadt an das überregionale Straßen- und Autobahnnetz angeschlossen.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN WEIL DER STADT



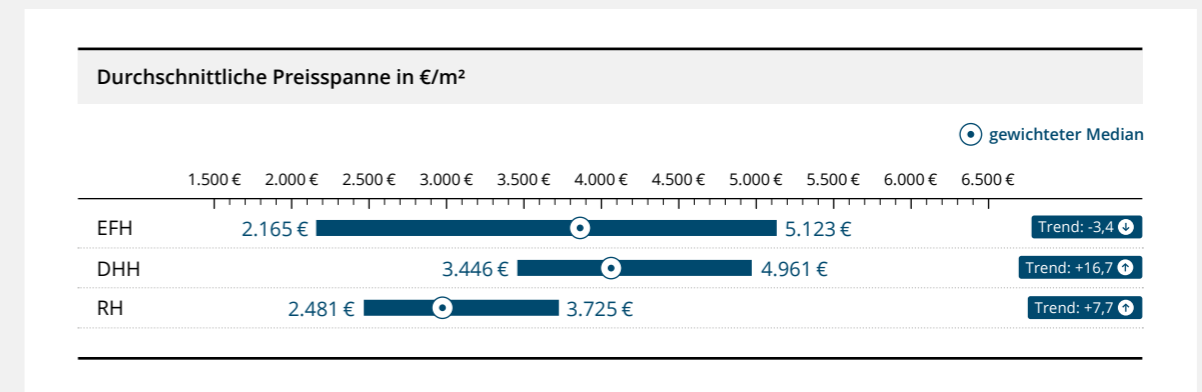
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



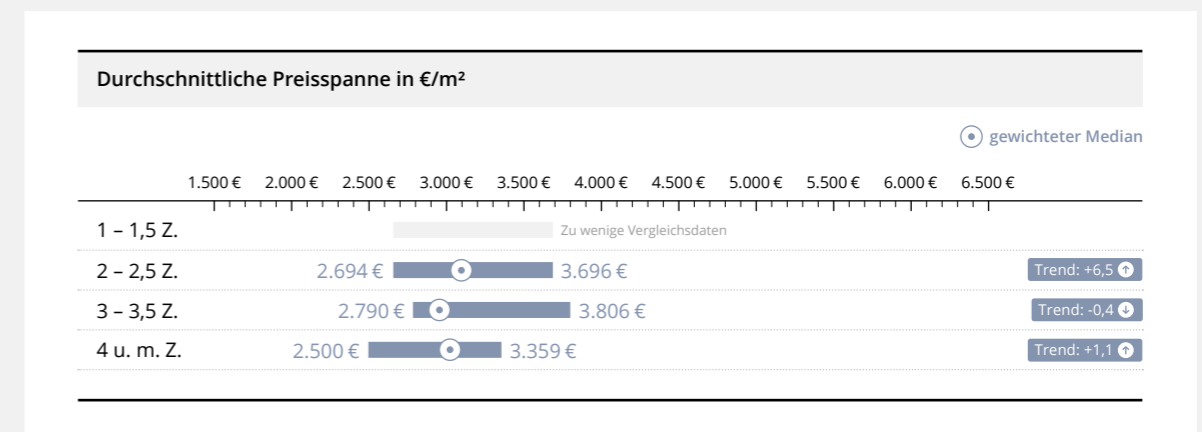
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

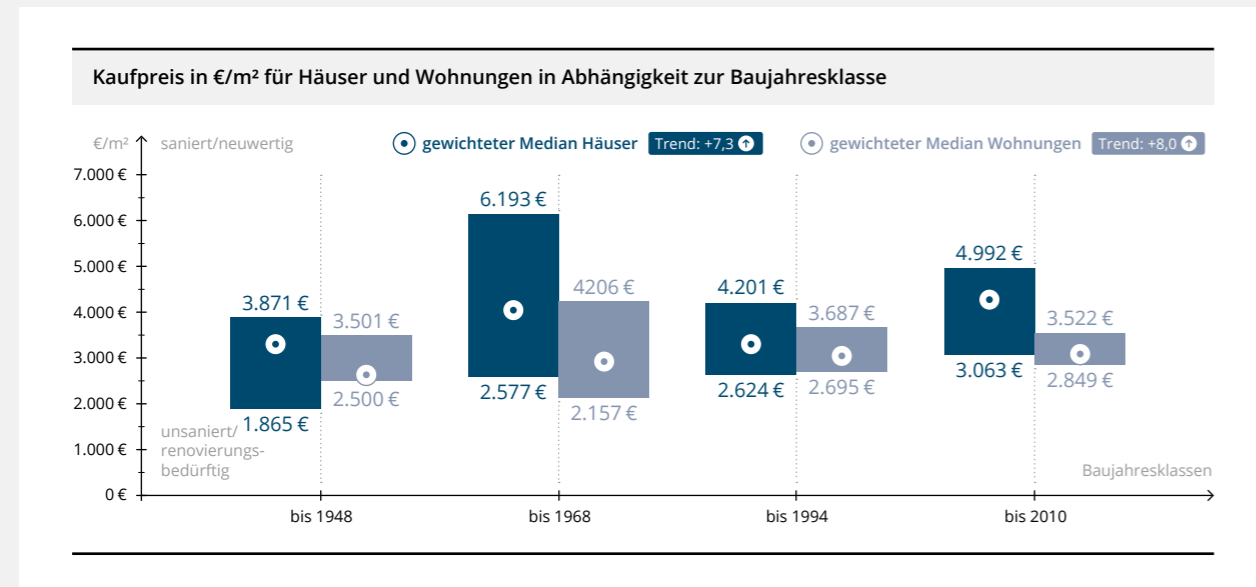
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



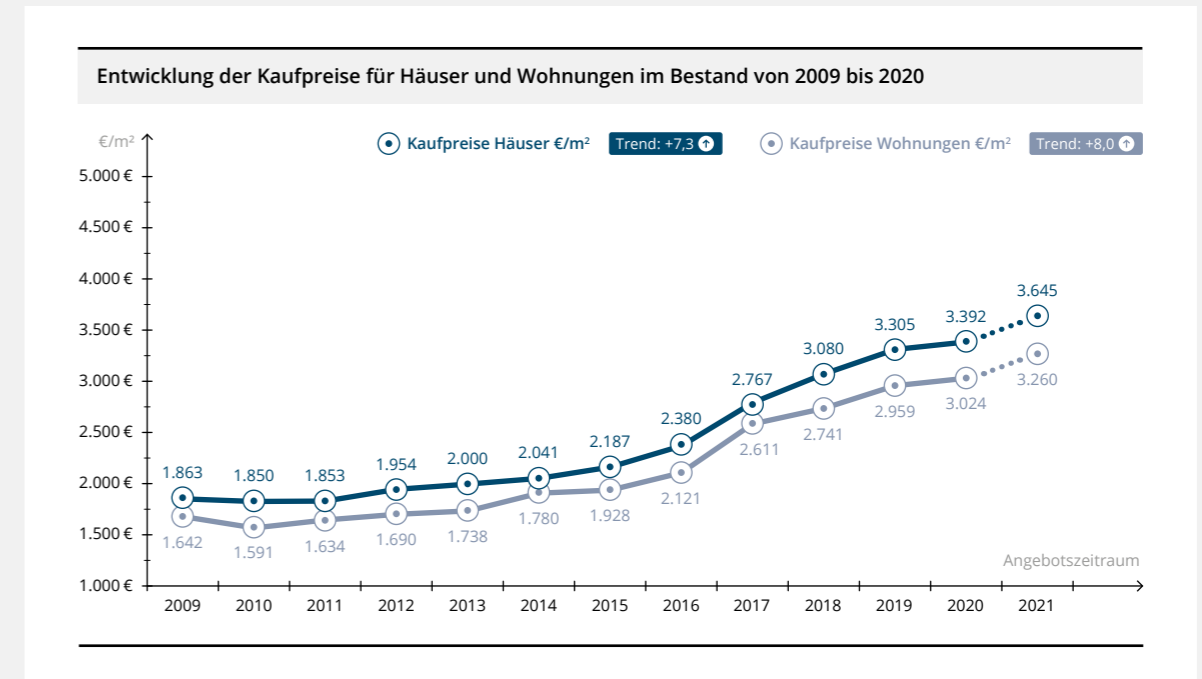
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



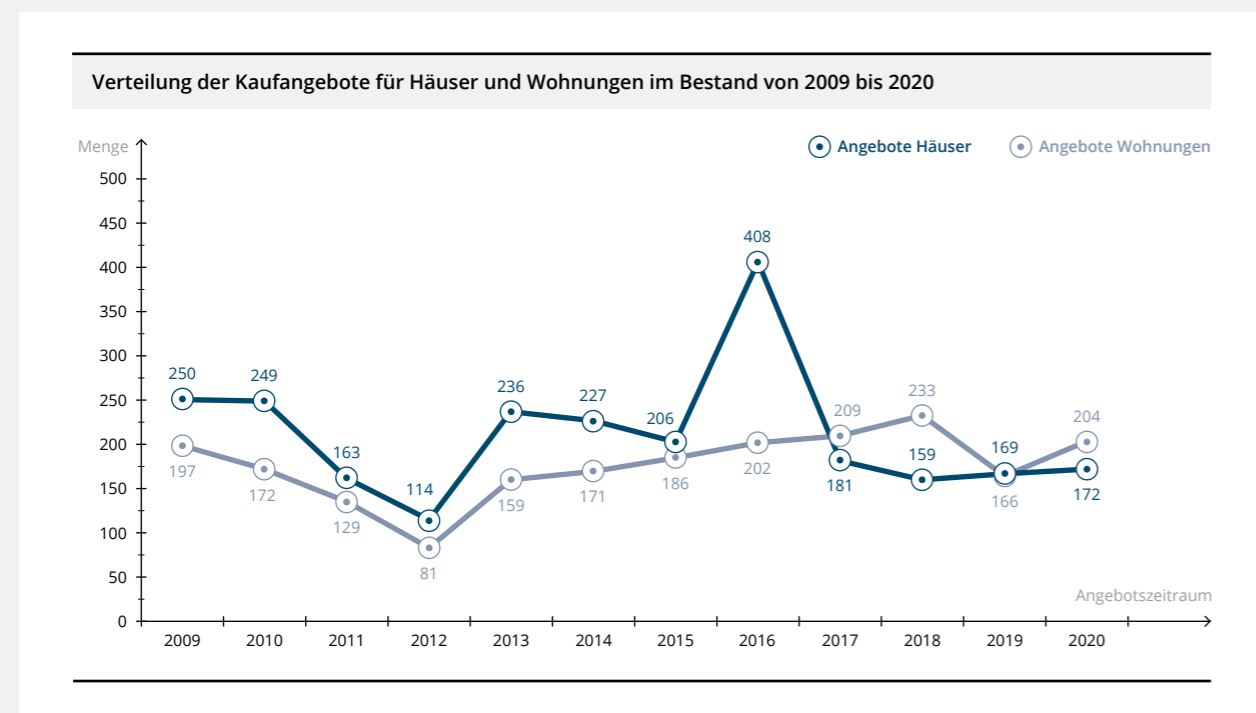
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



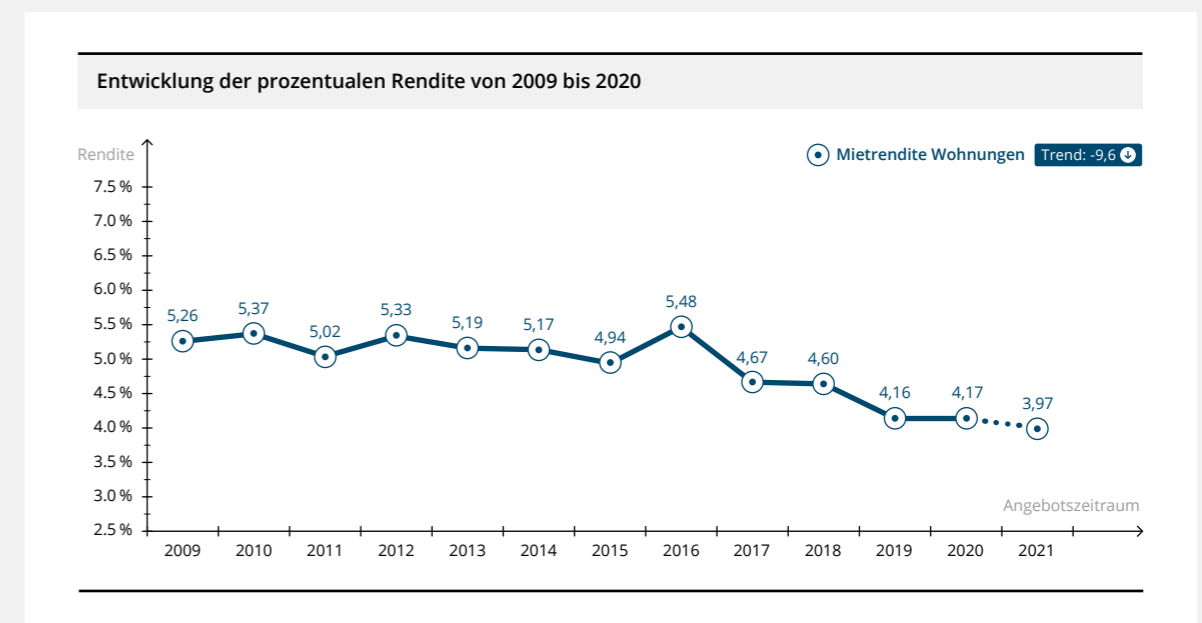
PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





WEISSACH

DIE LAGE

Die Gemeinde Weissach liegt 6 km von Heimsheim, 10 km von Leonberg und ca. 27 km von Stuttgart entfernt im Norden des Heckengäus. Eingerahmt von Wäldern, Wiesen mit Wacholderhecken und Feldern liegt der Ort in einem Tal entlang des Strudelbachs.

DER ORT

Nach einem großen Brand im Jahre 1791 musste der Ort fast vollständig neu aufgebaut werden, die meisten alten Gebäude sind nach dieser Zeit entstanden. Die imposante alte Wehrkirche sowie die danebenliegenden rustikalen Vorratskammern haben den Brand überstanden. Der Ort war Jahrhunderte lang stark von der Landwirtschaft beeinflusst und hat sich erst im letzten Jahrhundert durch die Ansiedlung der Firma Porsche und dem damit einhergehenden Strukturwandel in Wirtschaft und Gesellschaft weiter entwickelt.

FAMILIE & KINDER

Die Gemeinde ist Träger von 6 Kindertageseinrichtungen. Eine Besonderheit ist die Spielstube, in der Kleinkinder ab 18 Monaten bis 3 Jahren betreut werden. Für Schüler stehen eine Gemeinschaftsschule und im Nachbardorf Flacht eine Grundschule zur Verfügung.

FREIZEITGESTALTUNG

Insgesamt 13 Spielplätze lassen Kinderherzen höher schlagen – vom Trampolin über eine Dunkelrutsche, Nestschaukeln, Kleinkindklettergerüste bis hin zum Bolzplatz. Der einheimische Wald kann auf dem Wandererlebnispfad mit allen Sinnen erkundet werden. Erlebnisstationen und Quiztafeln vermitteln anschaulich und abwechslungsreich Wissen über den Wald und seine Bewohner.

VERKEHR

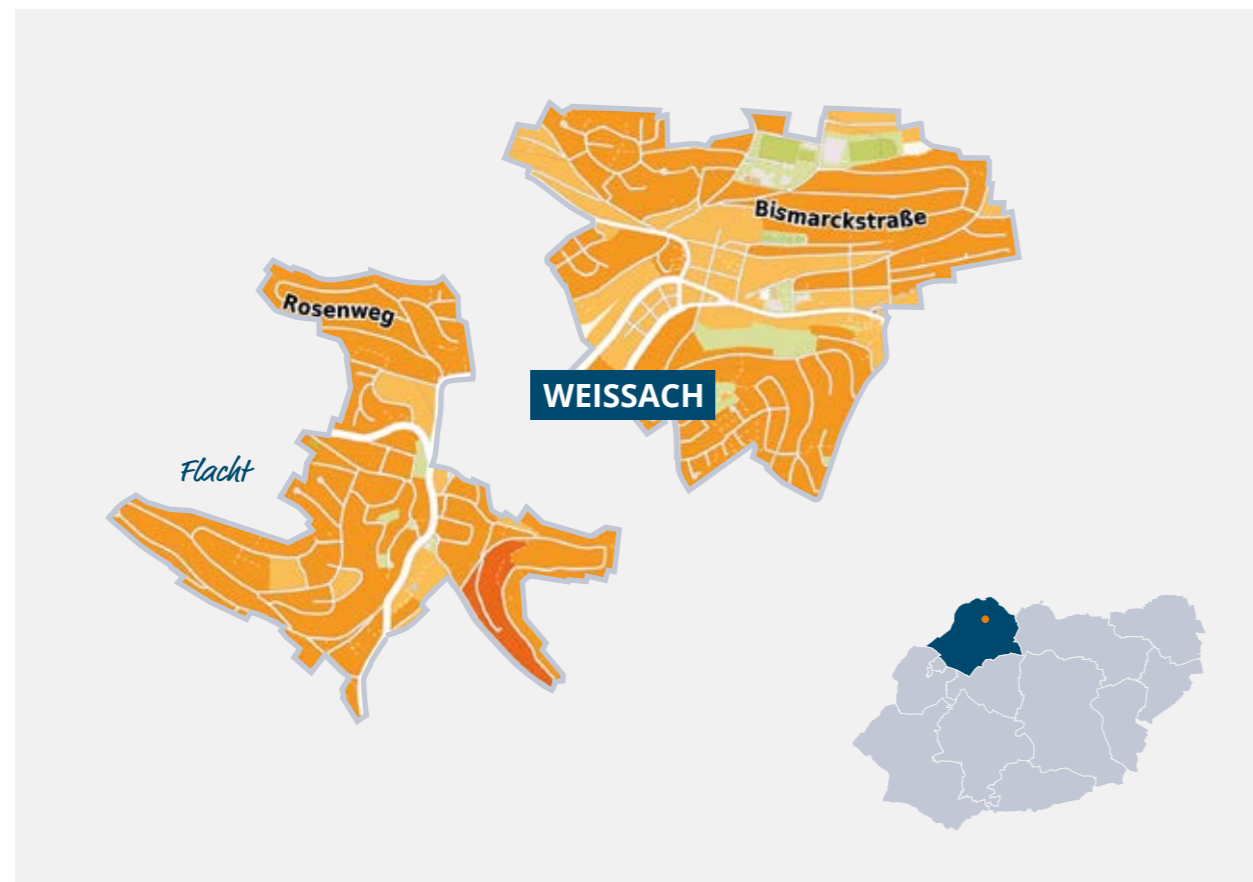
Den regionalen Busverkehr hat die Firma Wöhr-Tours übernommen. Sie verbindet per Linienverkehr die Orte Weissach, Flacht, Perouse, Rutesheim und Leonberg. Ab Leonberg besteht dann über die S6 eine Anbindung an die S-Bahn Stuttgart. Durch den Ort führt die L1177. Die nahe gelegene A8 ist erreichbar über die Anschlussstellen Rutesheim und Heimsheim.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN WEISSACH



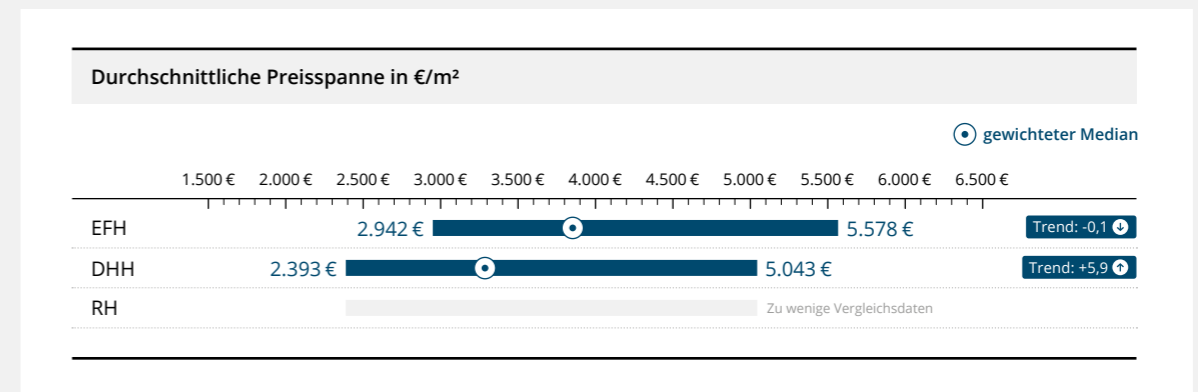
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



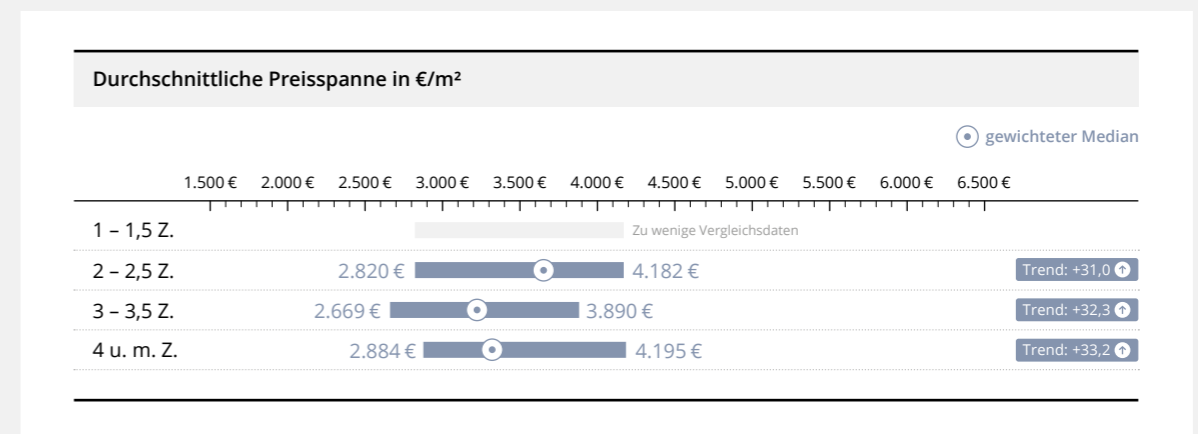
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

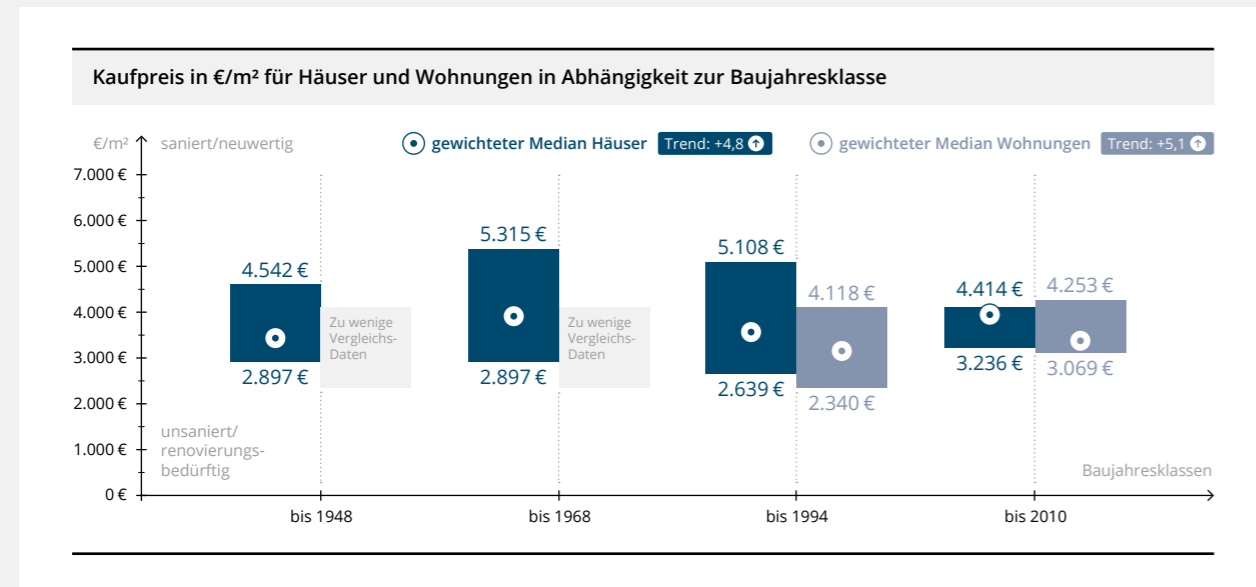
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



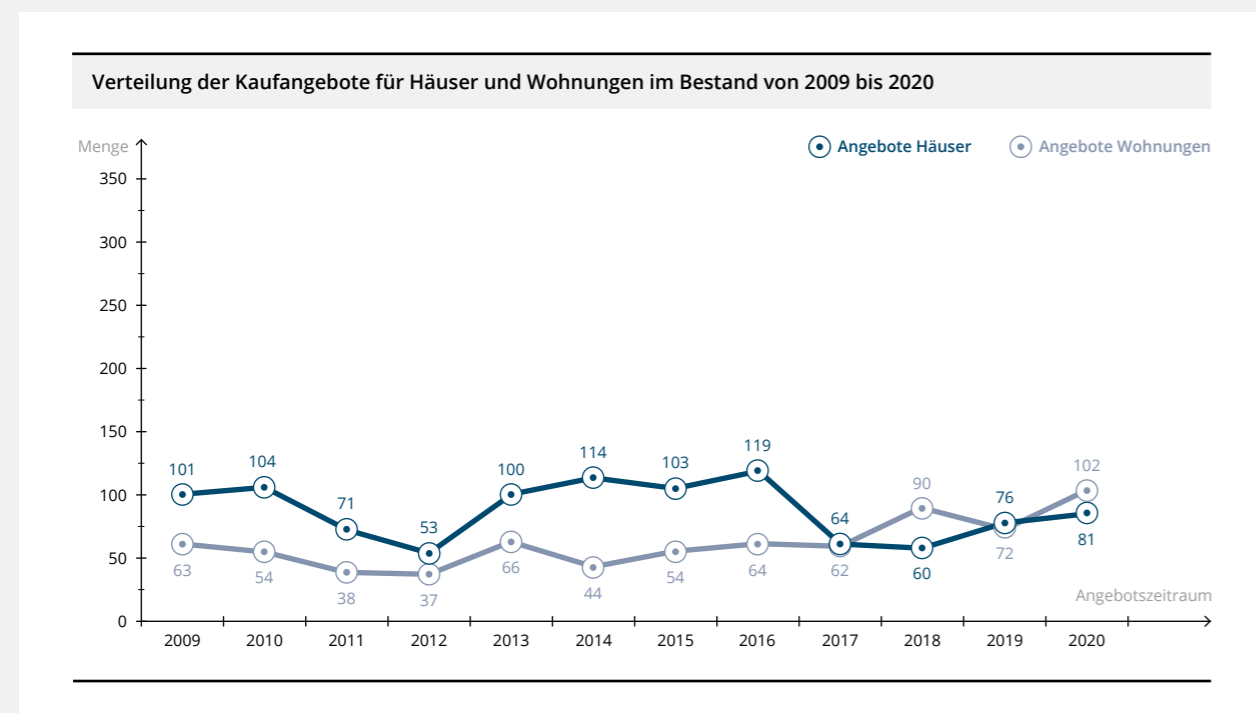
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



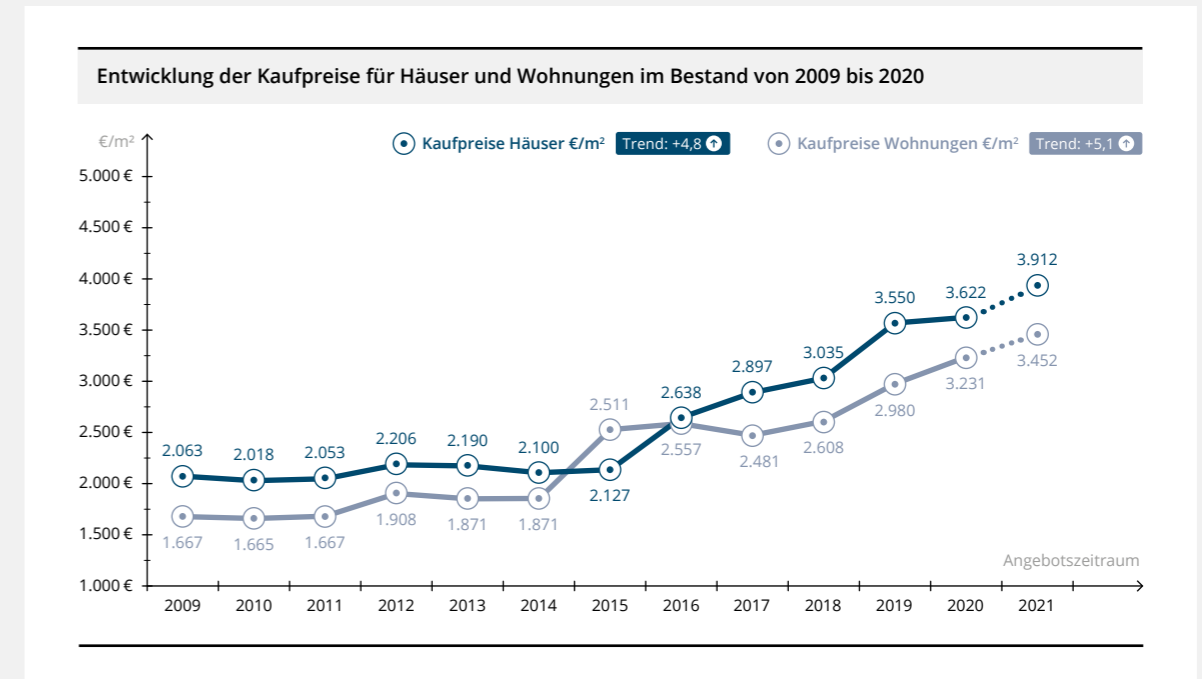
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



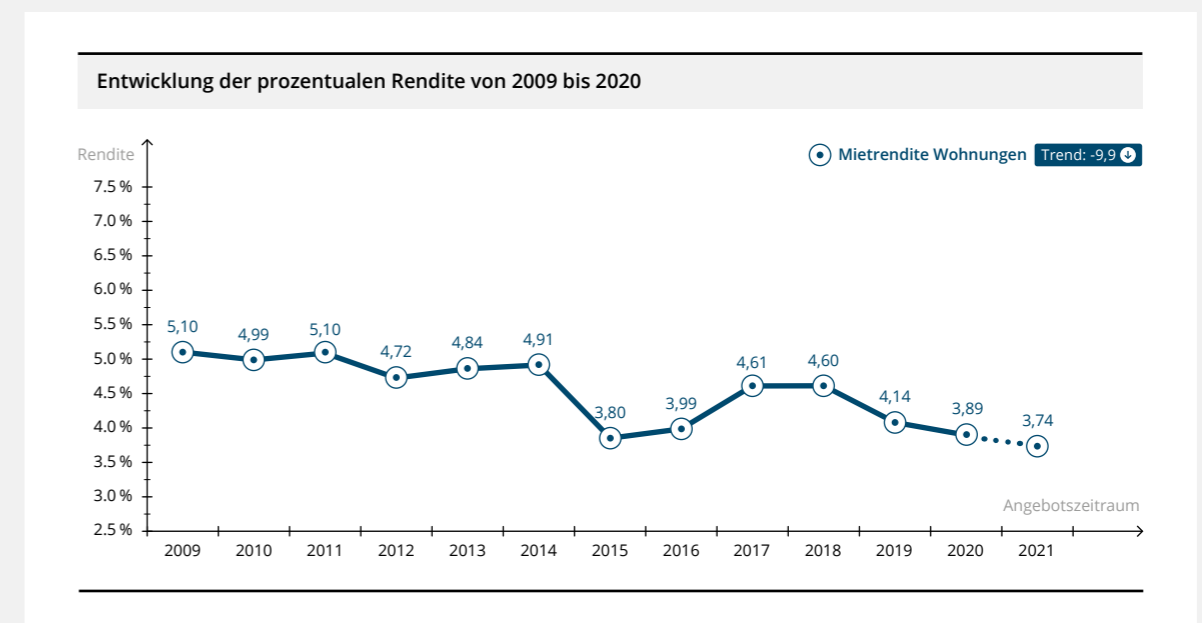
ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT



Leonberg
Magstadt
Heimsheim
Renningen
Rutesheim
Weil der Stadt
Weissach
Gerlingen
Ditzingen
Kornthal-Münchingen
Weilmündorf



GERLINGEN

DIE LAGE

In der südlichsten Ecke des Landkreises Ludwigsburg schmiegt sich Gerlingen an den Bopser, umgeben von Weinbergen, dem Bopserwald, Streuobstwiesen und Feldern. Die Stadtteile Gehenbühl und Schillerhöhe gehören ebenso zu Gerlingen, wie die Häuser am Bopser, Forchenrain, Gerlinger Heide, Glemstal, Krumbachtal und Stöckach.

DIE STADT

Seit 1953 thront ein brüllender Löwe über Gerlingen auf dem Schlossberg. Von hier aus hat man einen fantastischen Ausblick bis in die Löwensteiner Berge und zum Heuchelberg. Etwa 19.000 Menschen leben in dieser lebenswerten Stadt mit einer mehr als 1200 Jahre alten Tradition. In den letzten Jahren wurde die historische Bausubstanz Gerlingens behutsam mit moderner Architektur aufgefrischt und strahlt nun in gepflegtem Ambiente. Historische Winkel und Gebäude laden zum Verweilen ein. Traditionelle Besenwirtschaften, zahlreiche Restaurants und Hotels bieten für jeden Geschmack etwas an.

FAMILIE & KINDER

In Gerlingen sind alle Schulformen vertreten, außerdem gibt es auch eine Musikschule und eine Volkshochschule.

Für die Kleinen bietet die Stadt fünf Kindergärten und eine Kinderkrippe an. Zusätzlich gibt es drei kirchliche Kindergärten und einen Montessori-Kindergarten.

FREIZEITGESTALTUNG

Ein Mekka für Naturliebhaber: Gerlingen hat einen Rad- und Freizeitplan, der kostenlos im Rathaus erhältlich ist. Ausflüge zum nahe gelegenen Schloss Solitude und zum Bärenschlösschen bieten sich an, dort finden auch Jogger und Walker sehr schöne Strecken. Den Wasserfreunden bietet Gerlingen ein schönes Hallenbad mit Sauna und Dampfbad, zudem werden viele verschiedene Kurse angeboten. Für die kleinen Gerlinger hat die Stadt 20 Spielplätze errichtet, die Jugend findet Kontakt und Beschäftigung in den Jugendeinrichtungen „B15“ und „Jugendcafé Konfus“. Zudem finden in der Stadthalle regelmäßige kulturelle Veranstaltungen für Jung und Alt statt.

VERKEHR

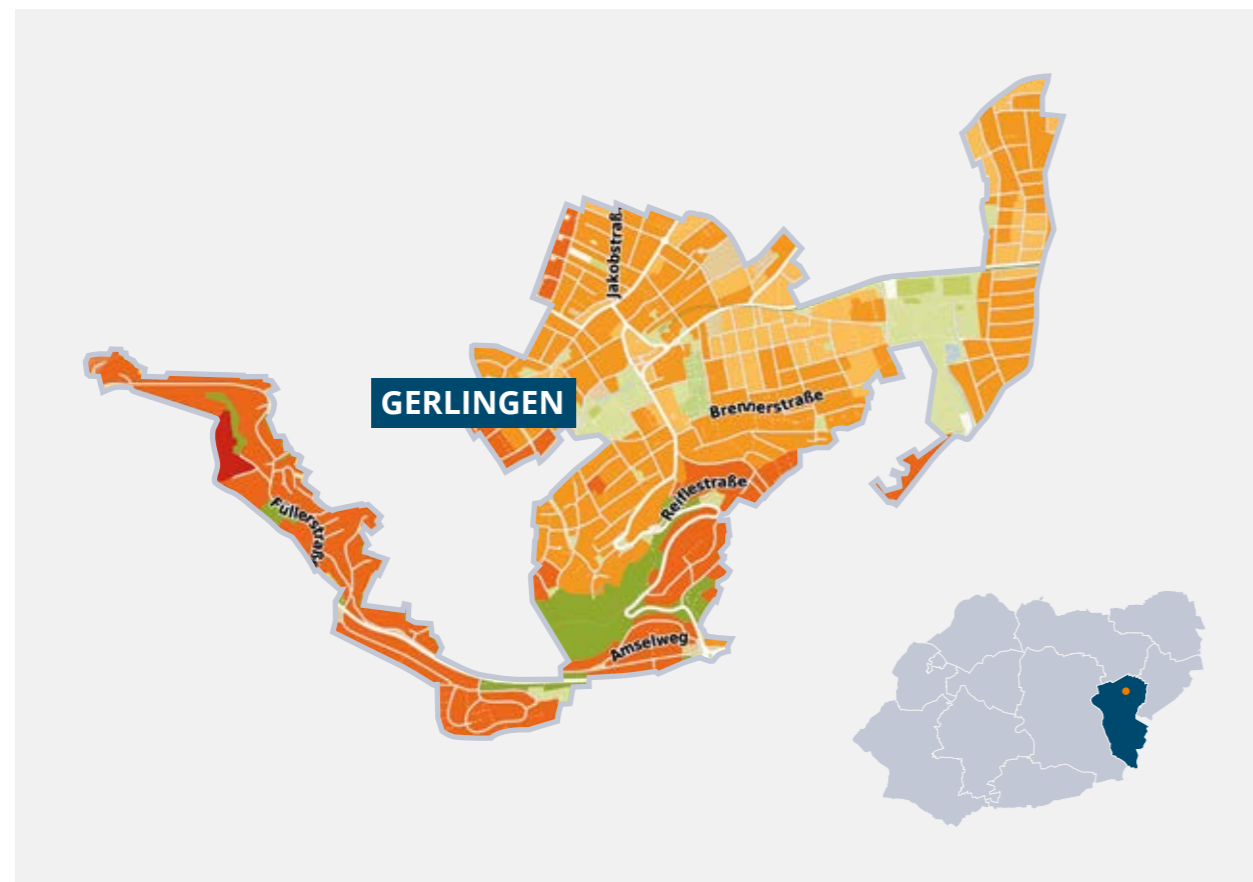
Stadtbusse verbinden den Gehenbühl mit dem Waldfriedhof (Linie 635) und den Bopser mit der Innenstadt (Linie 98). Die Stadtbahnlinie U6 verbindet Gerlingen mit dem Stuttgarter Hauptbahnhof. Durch die Bundesautobahn A81 ist Gerlingen über die Ausfahrt Stuttgart-Feuerbach an das überregionale Straßennetz angebunden.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN GERLINGEN



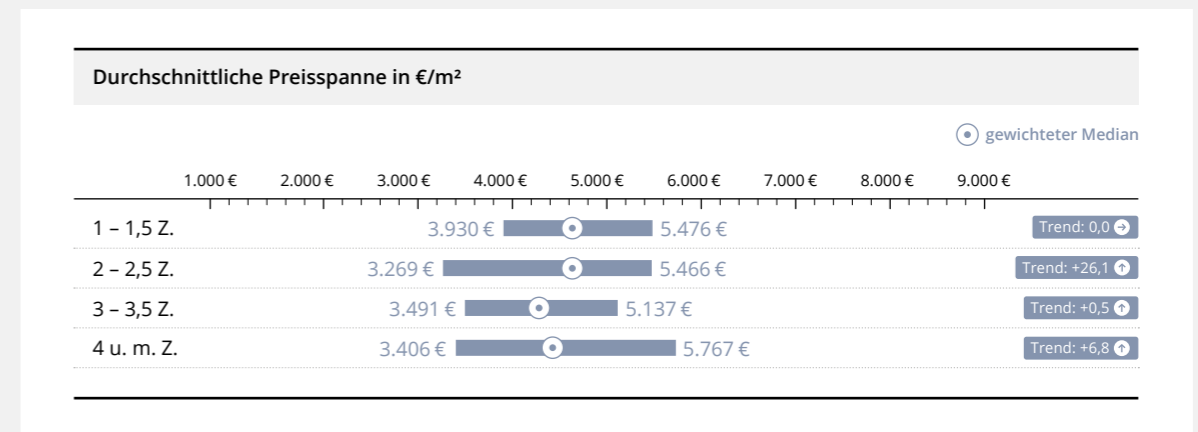
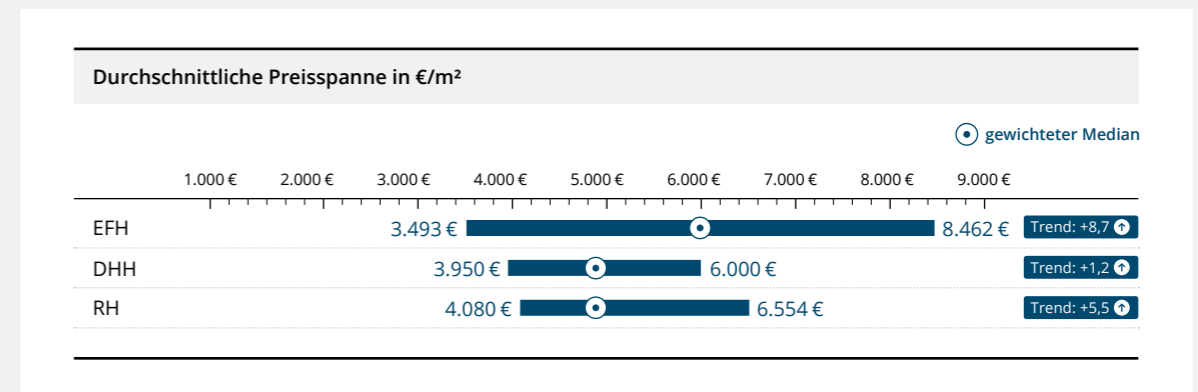
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

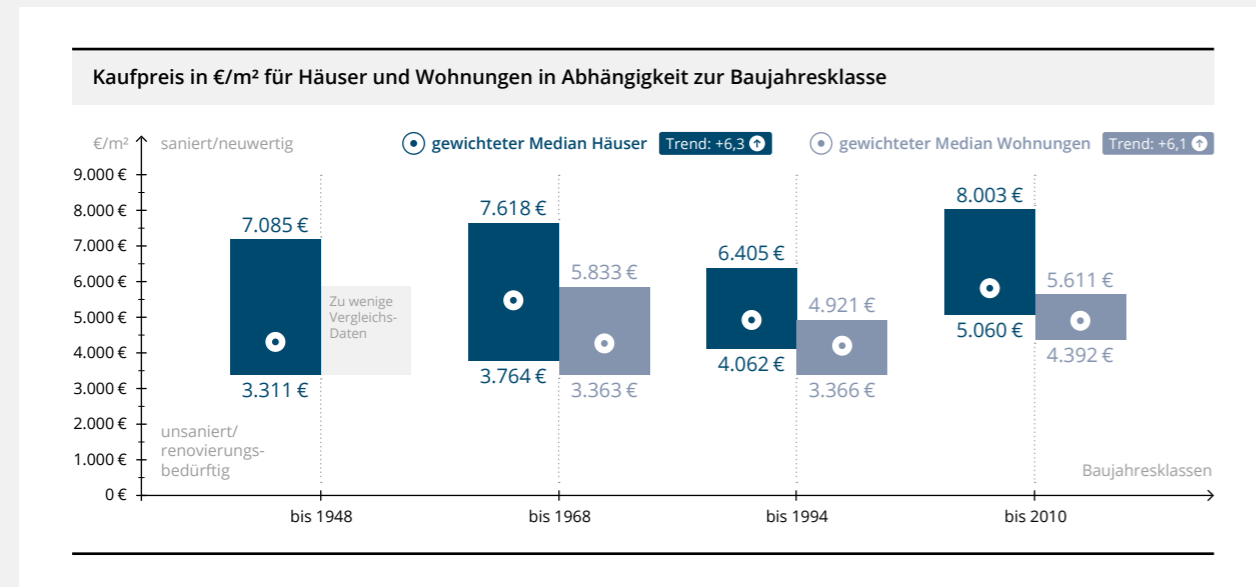
DER MARKT IN ZAHLEN

ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN

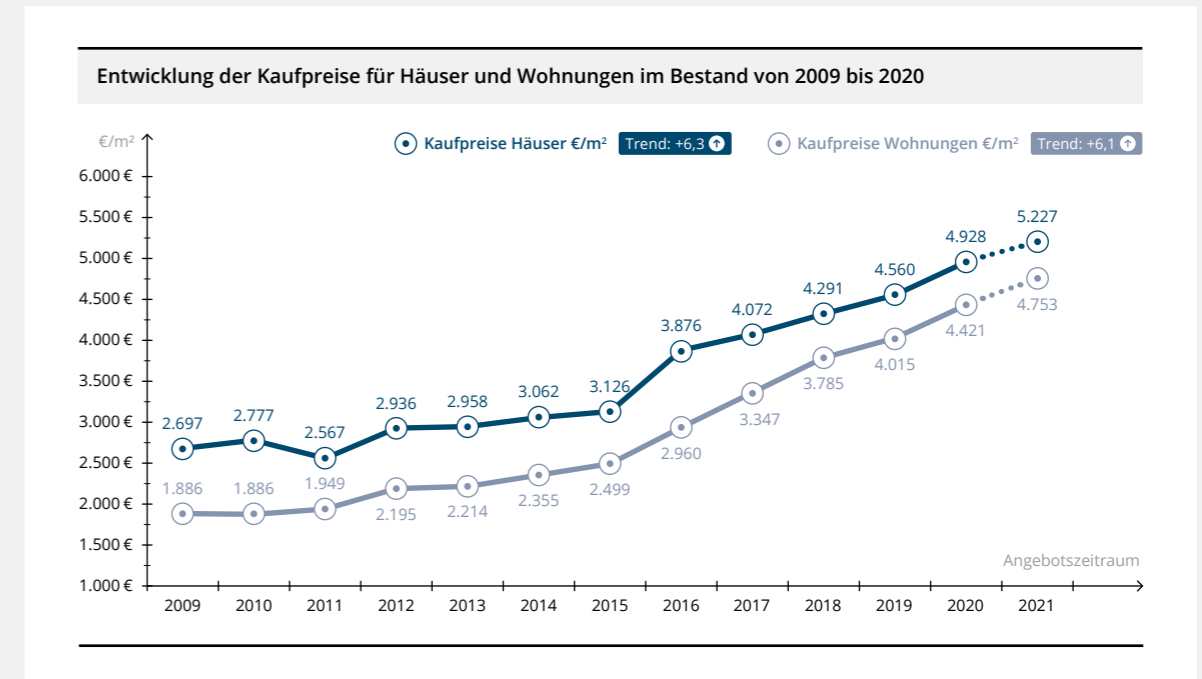


Leonberg
Magstadt
Heimsheim
Renningen
Rutesheim
Weil der Stadt
Weissach
Gerlingen
Ditzingen
Kornthal-Münchingen
Weilm Dorf

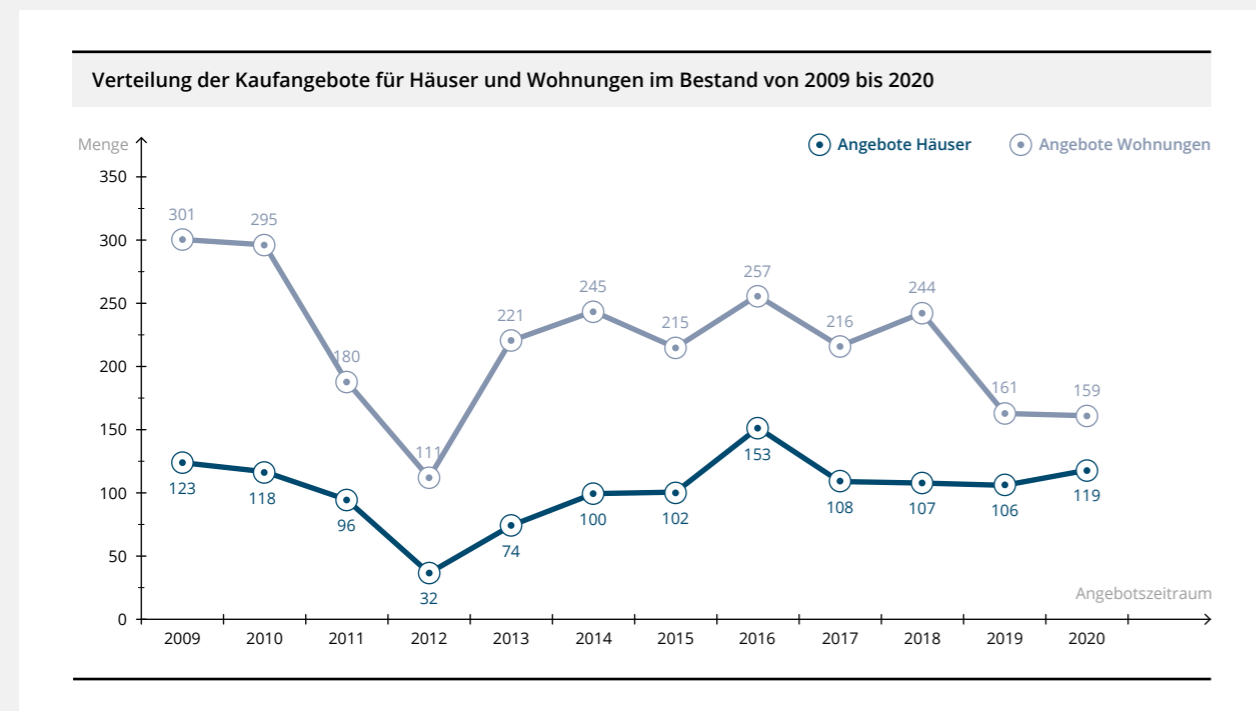
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



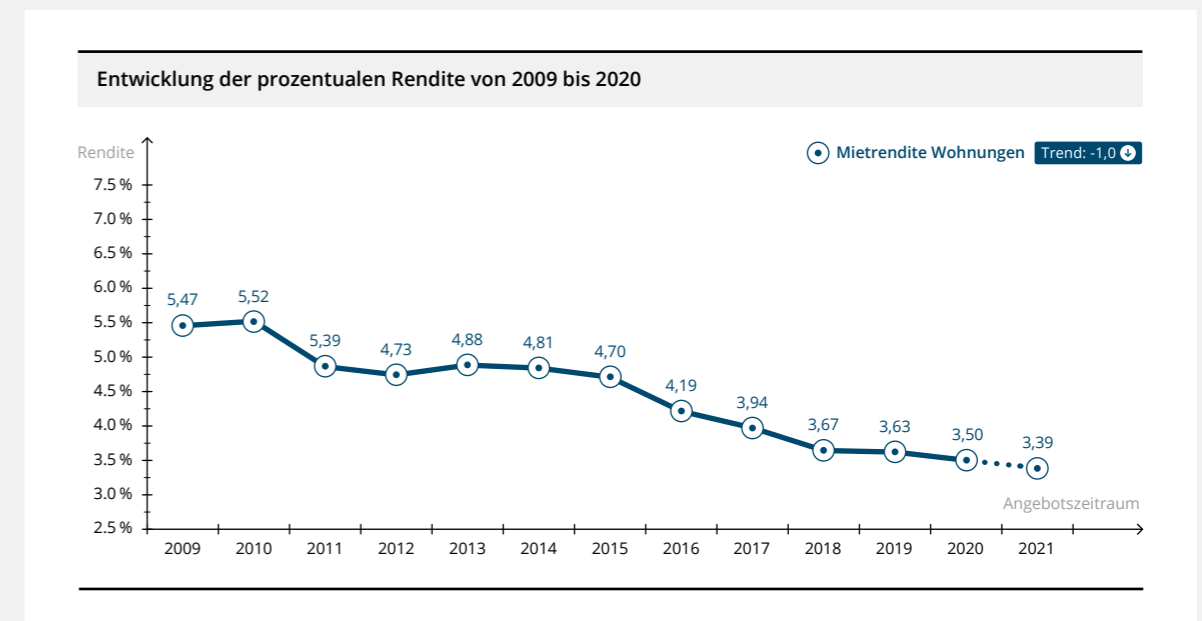
PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





DITZINGEN

DIE LAGE

Im Westen der Region liegt zwischen der Gloms und dem Strudelbach Ditzingen, die fünftgrößte Stadt des Landkreises Ludwigsburg. Im südwestlichen Neckarbecken gelegen grenzt Ditzingen an Stuttgart Weilimdorf, Gerlingen, Leonberg, Weissach, Eberdingen, Hemmingen und Kornthal-Münchingen.

DIE STADT

Die Marktstraße, mit ihren vielen Einzelhandelsgeschäften und Restaurants, bildet das Zentrum von Ditzingen. Geschmückt wird die Straße zudem durch einen Mix aus alten Fachwerkhäusern und modernen Gebäuden. Durch die hervorragende Verkehrsanbindung sowie das ausgebaute Bildungs- und Betreuungsangebot hat sich Ditzingen zum bevorzugten Wohn-, Arbeits- und Wirtschaftsstandort entwickelt.

FAMILIE & KINDER

In Ditzingen findet man alle Schulformen, zudem auch eine Jugendmusikschule und eine Außenstelle der Volkshochschule Ludwigsburg. Neben dem „Kinderhaus Schloss“, einem Regelkindergarten mit Ganztagsbetreuung für die Kleinen und dem „Schloss Naseweis“, einer Kinderkrippe für die Aller kleinsten, bietet Ditzingen sieben weitere Kindertagesstätten.

FREIZEITGESTALTUNG

Neben zahlreichen Spiel- und Freizeitanlagen sowie bestens ausgebauten Wegen entlang der Gloms und um die Stadt herum, verfügt Ditzingen über ein vielfältiges Sportangebot. So gibt es beispielsweise ein Hallenbad mit Sauna- und Wellnesslandschaft. Das Jugendhaus bietet regelmäßige Konzerte für Heranwachsende an. In der Stadthalle finden Theaterprogramme für jedes Alter statt.

VERKEHR

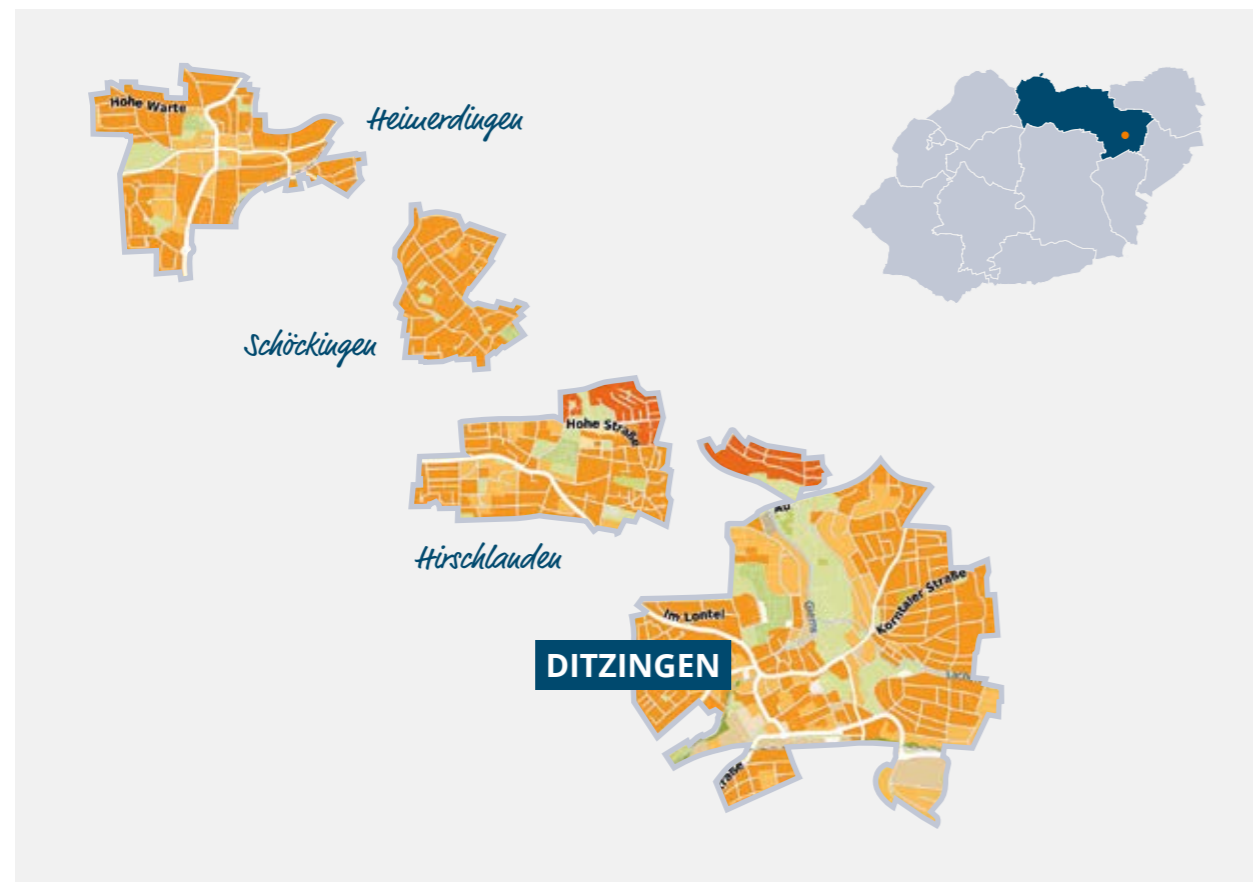
Durch die Lage zwischen den Autobahnen A81 und A8 hat Ditzingen eine hervorragende Verkehrsanbindung. Die B295 führt durch Ditzingen von Stuttgart nach Calw. Auch der Anschluss an das Stuttgarter S-Bahnnetz mit der S6 (Stuttgart – Weil der Stadt) bietet dem Pendelverkehr gute Möglichkeiten. Ein Stadtbus sorgt für den innerörtlichen Verkehr und die Verbindung in die Teilorte.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN DITZINGEN

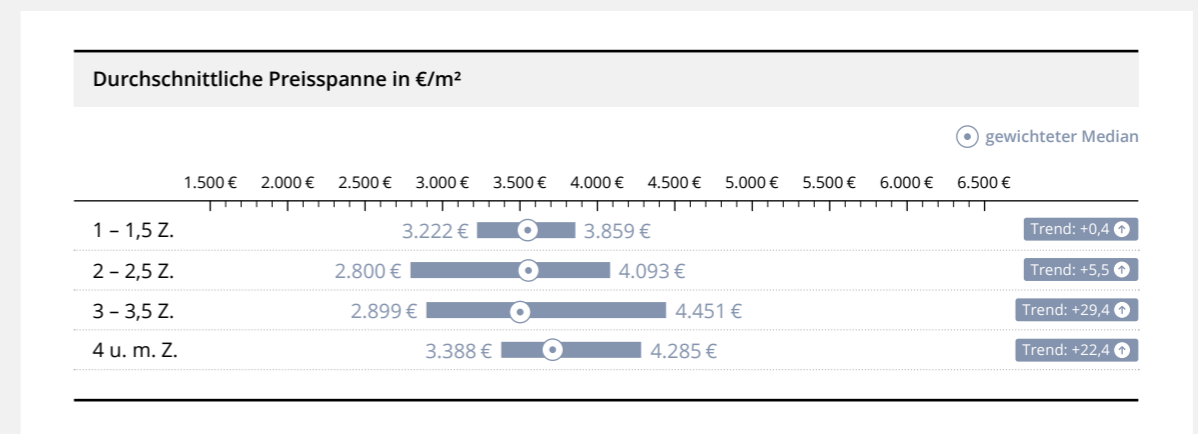
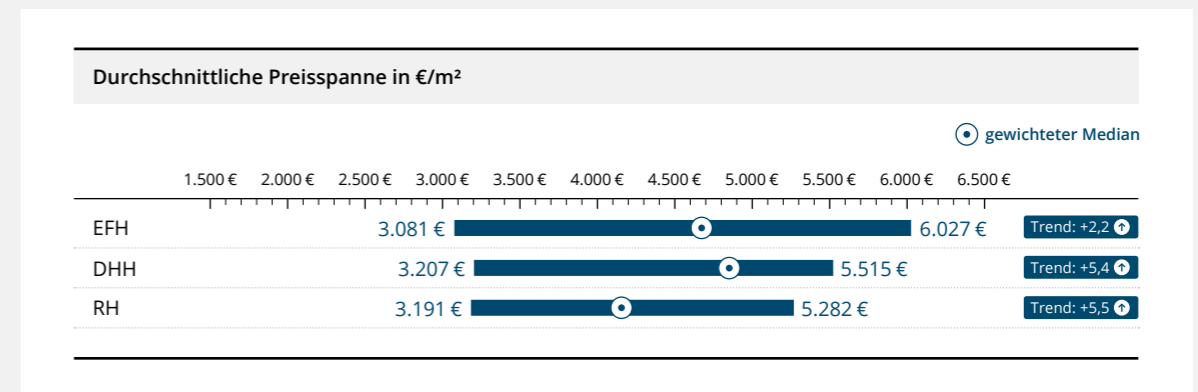


- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |

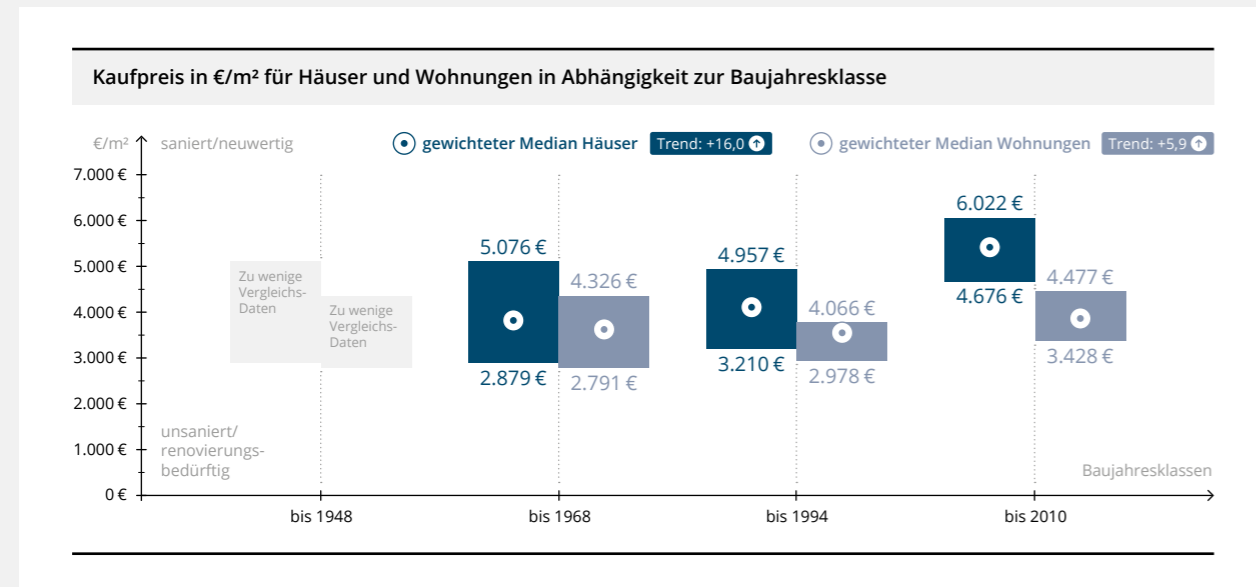


Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

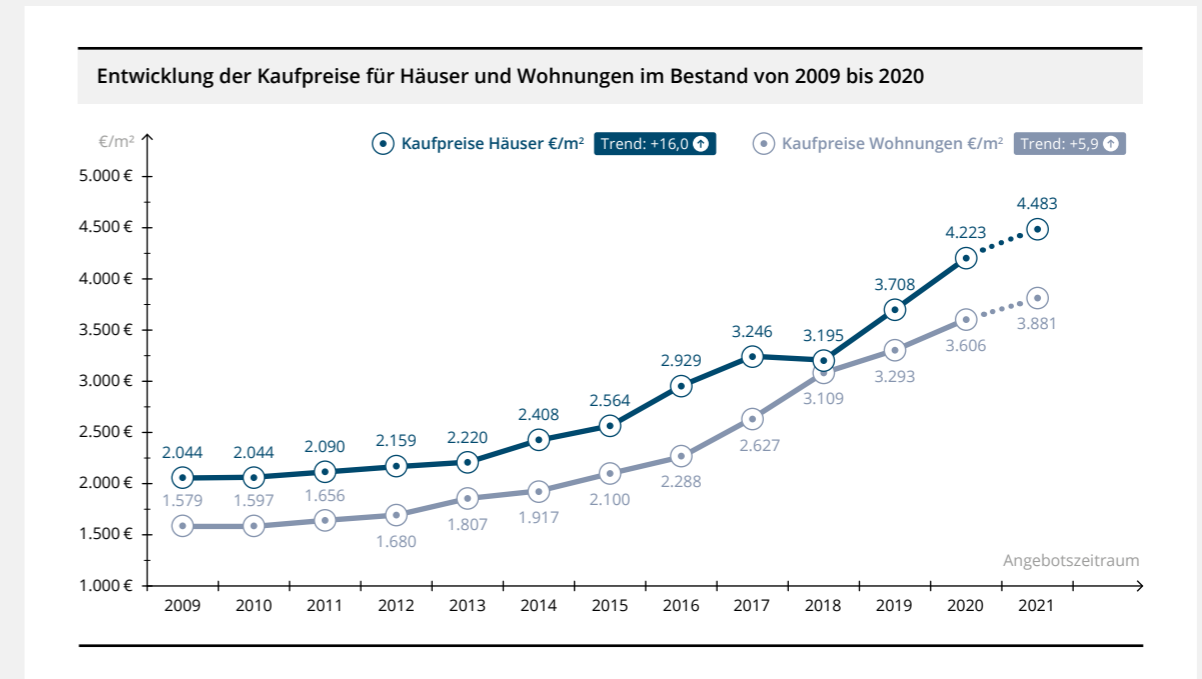
DER MARKT IN ZAHLEN



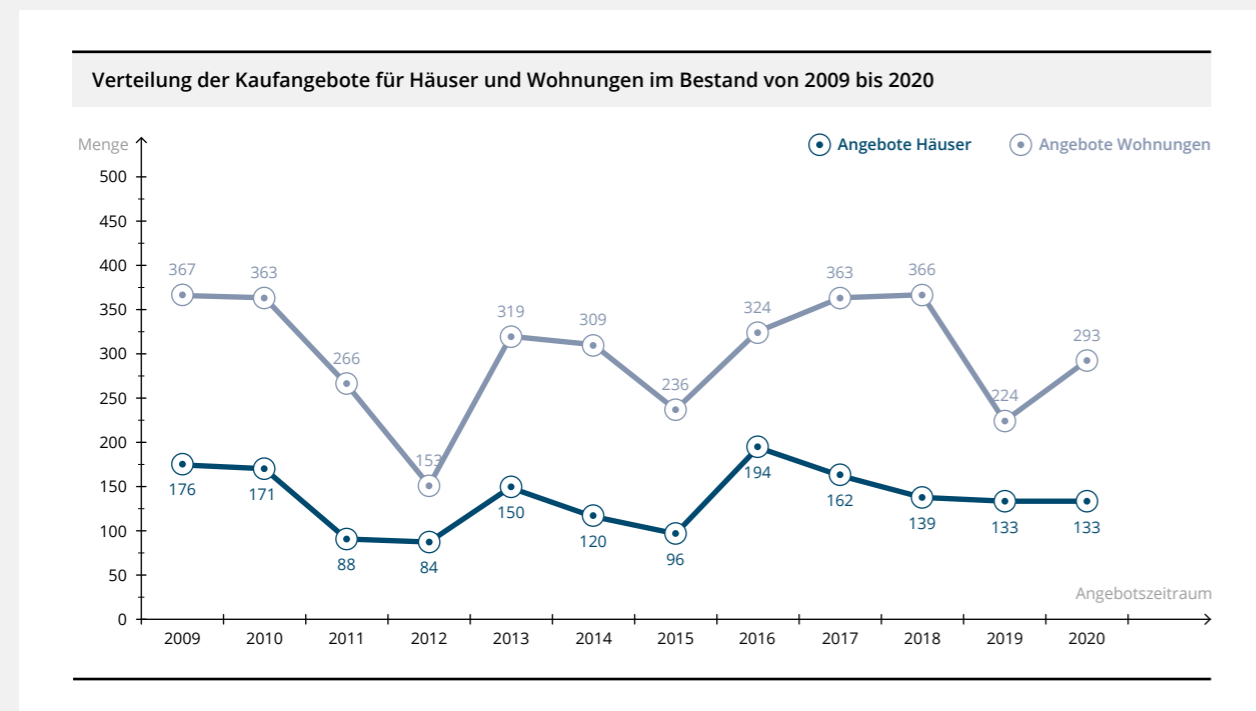
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



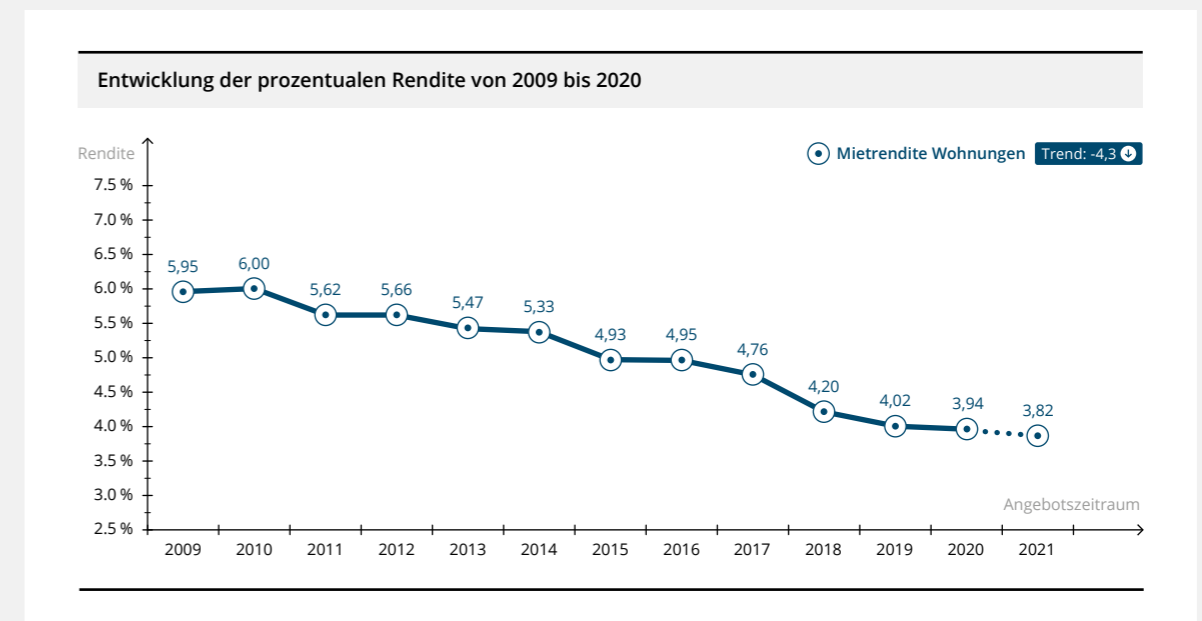
PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





KORNTAL-MÜNCHINGEN

DIE LAGE

Der Stadtteil Korntal grenzt an den Stuttgarter Bezirk Weilimdorf. Verbunden sind die beiden Orte u. a. durch die Solitudestraße. Eingebettet von Wiesen, Wäldern und Feldern ist Korntal umgeben von Zuffenhausen, Kornwestheim, Möglingen, Schwieberdingen, Münchingen, Ditzingen und Stuttgart-Weilimdorf. Im klimatisch begünstigten „Südwestlichen Neckarbecken“, umgeben von Feldern und Wiesen, liegt das ehemalige Bauerndorf Münchingen.

DER ORT

Die Mitte Korntals bildet die Einkaufsstraße, geschmückt durch die unterschiedlichsten Geschäfte und Cafés. Durch die harmonische Ergänzung attraktiver Neubauten hat sich Korntal seinen ursprünglichen Charakter bewahrt. Insbesondere am Saalplatz mit dem „Großen Saal“, den Stadtwerken Korntal-Münchingen und dem Landschloss ist das noch zu bewundern. Münchingen strahlt mit eigener Lebensqualität und ist aufgrund seiner Lage zu einem sehr beliebten Standort für Betriebe und Unternehmen geworden.

FAMILIE & KINDER

Um die Betreuung und Bildung des eigenen Nachwuchses braucht man sich in Korntal-Münchingen

keine Sorgen zu machen. Mit zwei städtischen, drei kirchlichen und einem freien Kindergarten sowie einem Gymnasium, einer Realschule und der Grund- und Hauptschule Teichwiesenschule ist Korntal bestens ausgestattet.

FREIZEITGESTALTUNG

In Korntal-Münchingen gibt es eine Vielzahl von Vereinen, die das Leben in der Stadt bereichern. Von Sportvereinen über den Musikverein, bis hin zu den unterschiedlichsten VHS-Kursen. Zahlreiche öffentliche Sportanlagen, das Jugendhaus mit stets wechselndem Programm und die Stadthalle mit Veranstaltungen wie Theater und Ballett bieten abwechslungsreiche Unterhaltung.

VERKEHR

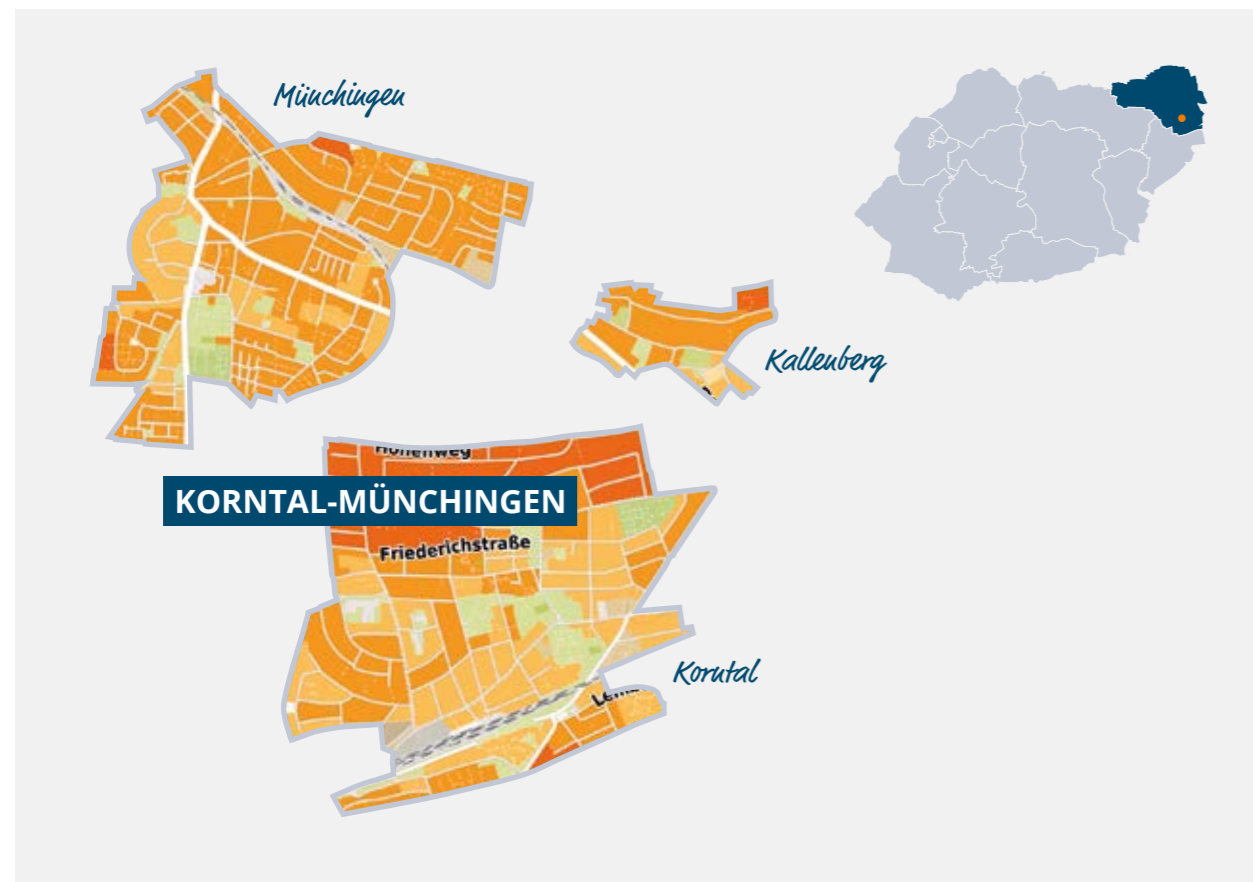
Korntal ist an das Stuttgarter S-Bahnnetz angeschlossen, die Linie S6 fährt von Weil der Stadt über Korntal nach Stuttgart. Darüber hinaus fährt hier die Strohgäubahn. An das überregionale Straßennetz ist der Ort über die B10 und die A81 mit der Anschlussstelle Stuttgart-Zuffenhausen verbunden.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN KORNTAL-MÜNCHINGEN



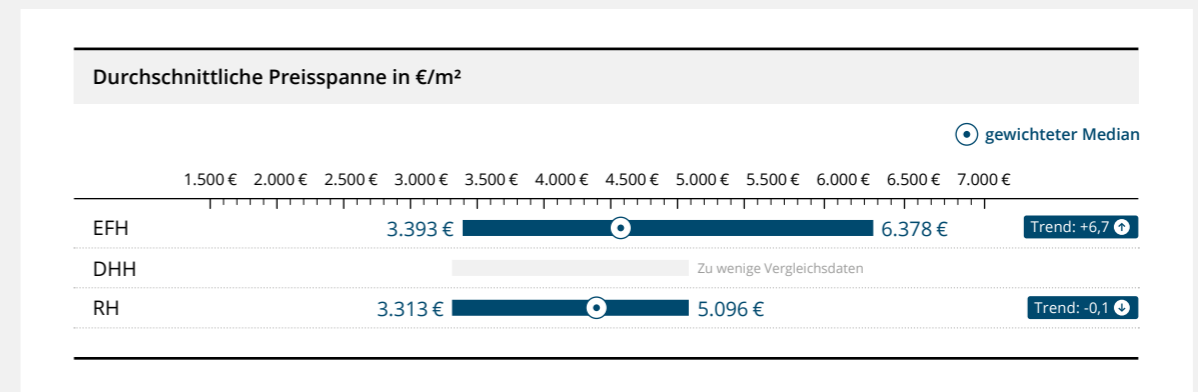
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | □ Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | — Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



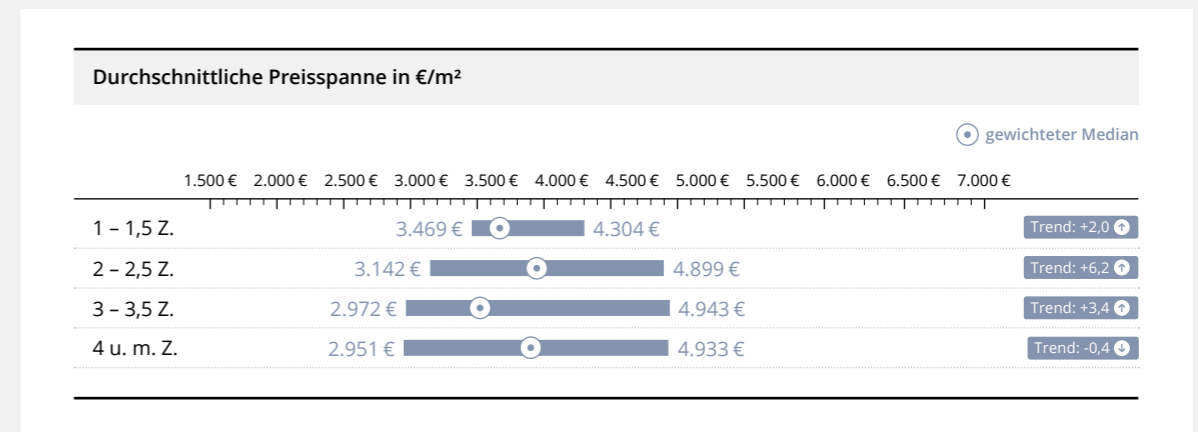
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

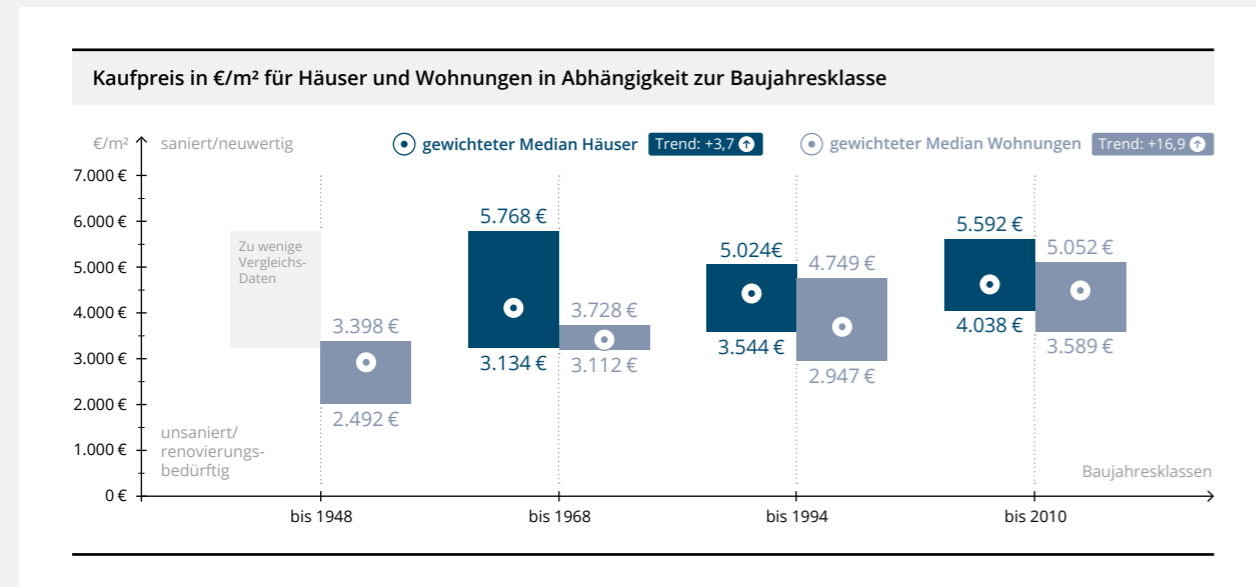
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



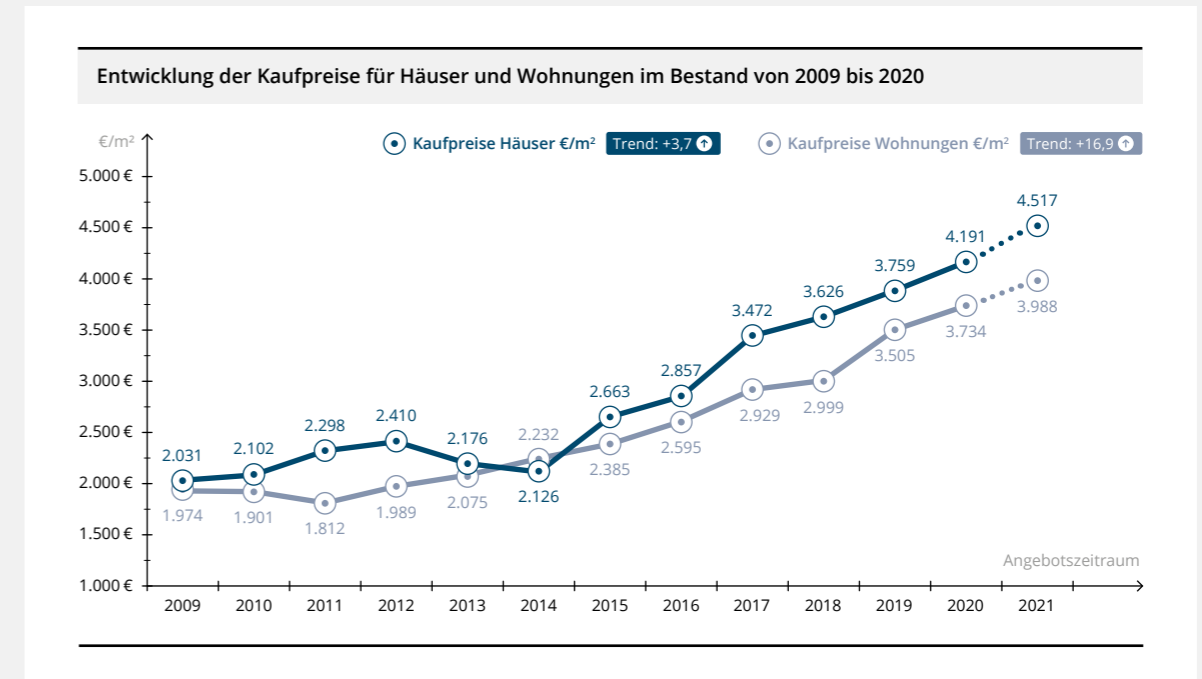
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



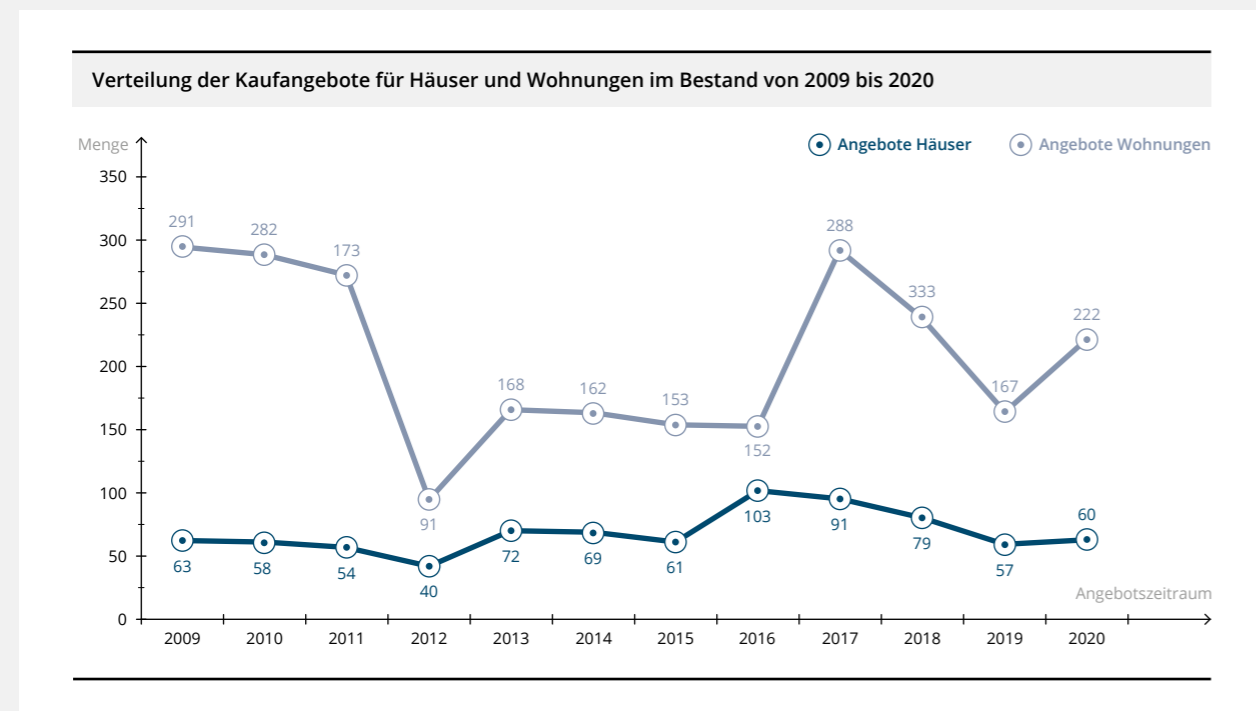
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



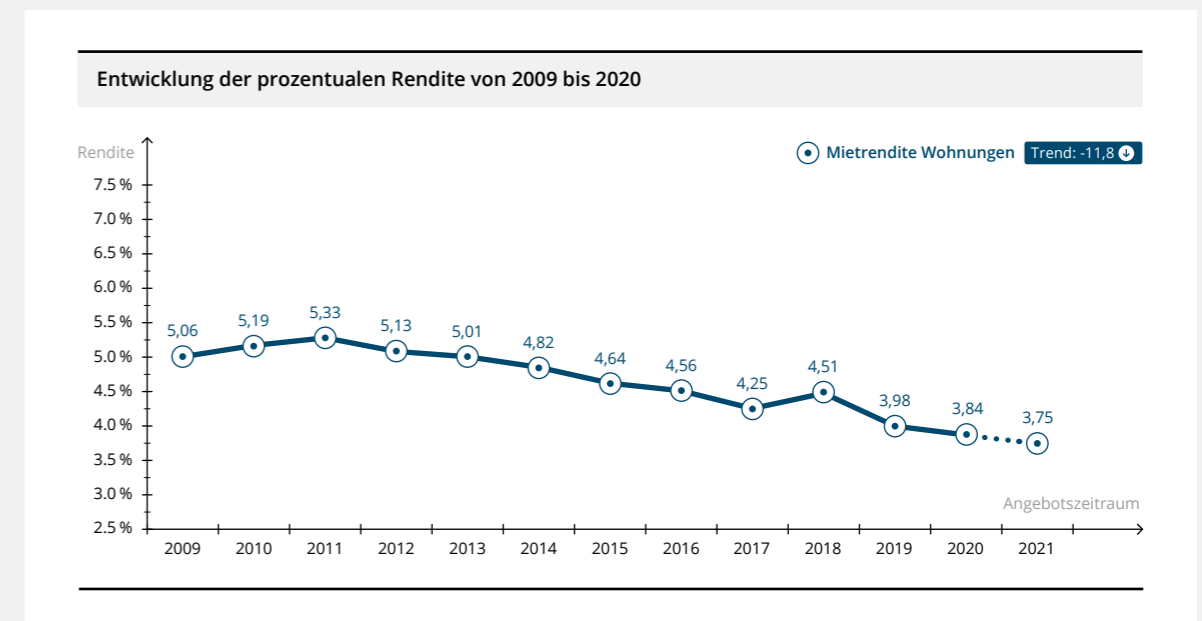
PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





WEILIMDORF

DIE LAGE

Am südöstlichen Ende des Strohgäus und nordwestlich der Stuttgarter Innenstadt, liegt am Fuße der Solitude der Stadtbezirk Weilimdorf. Trotz der Nähe zu Stuttgart ist Weilimdorf von viel Grün umgeben. Angrenzend sind die Bezirke Zuffenhausen, Feuerbach, Stuttgart-West und die Städte Gerlingen, Ditzingen sowie Kornthal-Münchingen. Weilimdorf wird in folgende Stadtteile unterteilt: Weilimdorf-Nord, Bergheim, Giebel, Hausen und Wolfbusch.

DIE STADT

Den Mittelpunkt Weilimdorfs bildet der Löwenmarkt. Umgeben von Cafés, Restaurants und vielen Einzelhandelsgeschäften ist hier für jeden etwas dabei. Wer durch die Straßen Weilimdorfs schlendert, stellt fest, dass es dort sehr ruhig, fast ländlich zugeht. Mit seinem großen Industriegebiet ist Weilimdorf der zweitgrößte Wirtschaftsstandort der Landeshauptstadt Stuttgart.

FAMILIE & KINDER

Weilimdorf ist in Sachen Bildung und Betreuung sehr gut aufgestellt. Es gibt mehrere städtische und kirchliche Kindergärten und Tagesstätten. Außerdem gibt es fünf Grund- und Hauptschulen, eine Realschule und ein Gymnasium.

FREIZEITGESTALTUNG

„Grüner Heiner“, die Solitude oder der Fasanengarten – trotz der Nähe zur Großstadt bietet Weilimdorf viele schöne und grüne Plätze zum Verweilen und Genießen. Für alle Sportbegeisterten bietet Weilimdorf mit seinen fünf Sportvereinen eine große Auswahl.

VERKEHR

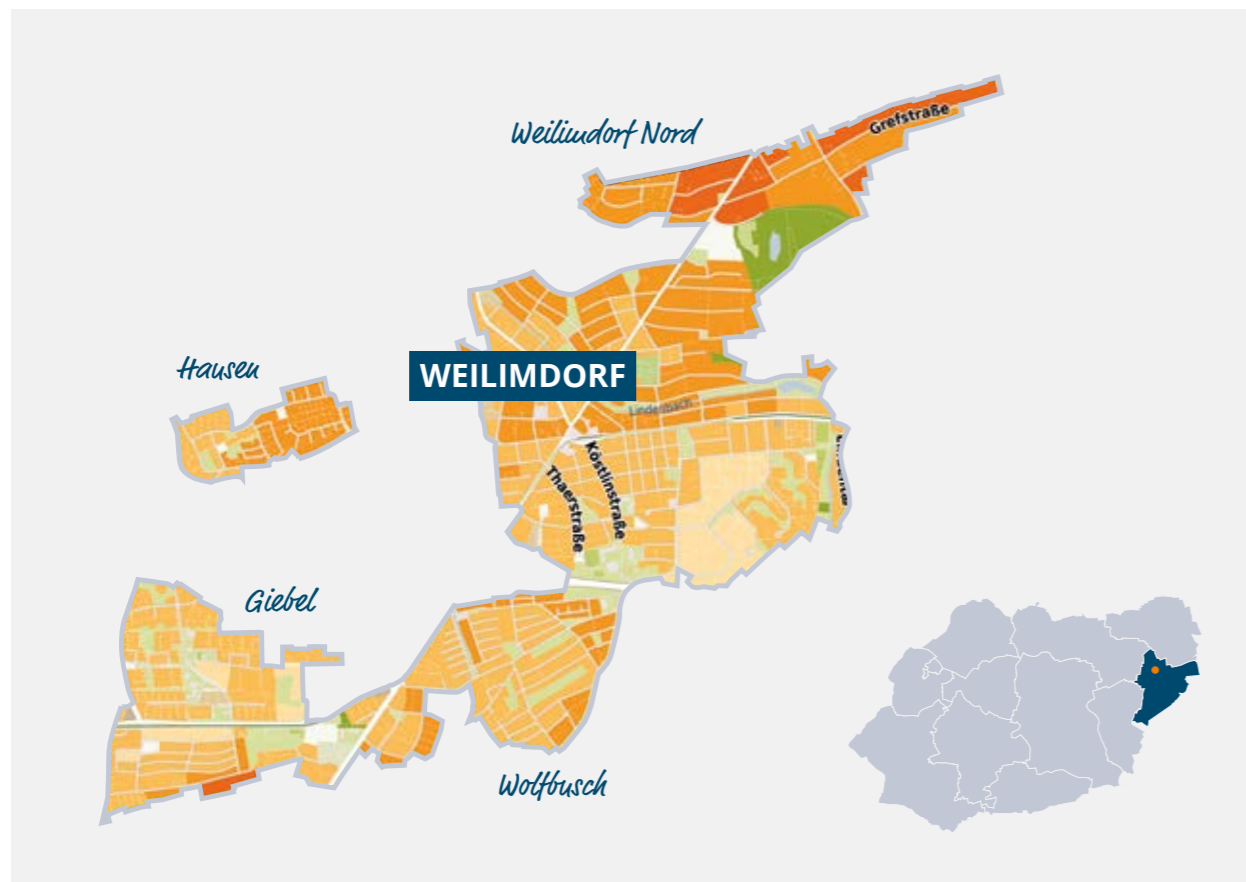
Die Stadtmitte Stuttgarts erreicht man ganz entspannt mit der Stadtbahn in 20 Minuten. Weilimdorf liegt sehr verkehrsgünstig an der A81 und in der Nähe des Leonberger Autobahndreiecks mit der A8. Die B295 führt um den Ort herum. Im Gewerbegebiet befindet sich die S-Bahn-Haltestelle, an der die S6 von der Schwabstraße Richtung Weil der Stadt und die S60 von der Schwabstraße nach Böblingen fährt. Am Löwenmarkt fahren die U13 vom Giebel über Bad Cannstatt nach Hedelfingen und die U6 von Gerlingen über den Stuttgarter Hauptbahnhof zum Fasanenhof.



Dynamische Wohnlagen basierend auf sozioökonomischen Daten

DER ORT IM ÜBERBLICK

DIE BESTEN WOHLNLAGEN IN WEILIMDORF



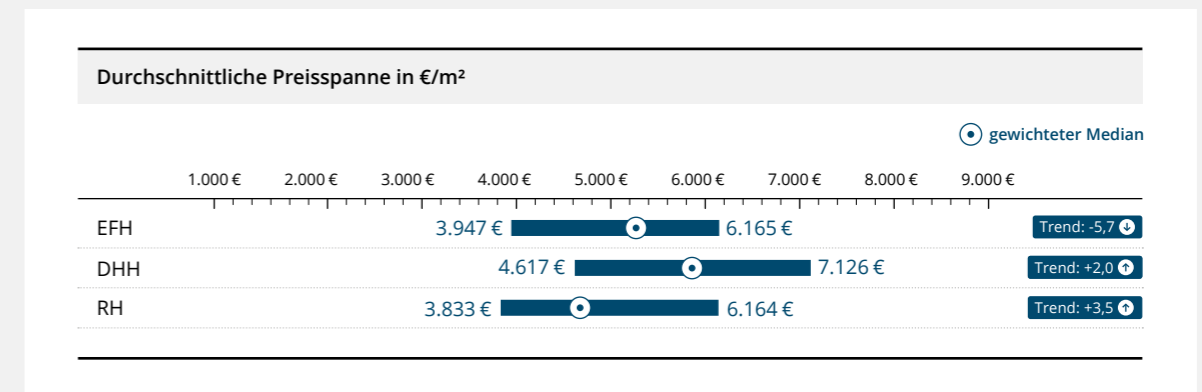
- | | | |
|--|---|--|
| Wohnlagen | Flächen | Linien |
| ■ Top Wohnlage | ■ Wald | Ortsteilgrenzen |
| ■ Sehr gute Wohnlage | ■ Park-/Grünanlagen | Bahnlinien |
| ■ Gute Wohnlage | ■ Gewerbe/Einzelhandel | |
| ■ Mittlere Wohnlage | ■ Landwirtschaft | |
| ■ Einfache Wohnlage | ■ Gewässer | |



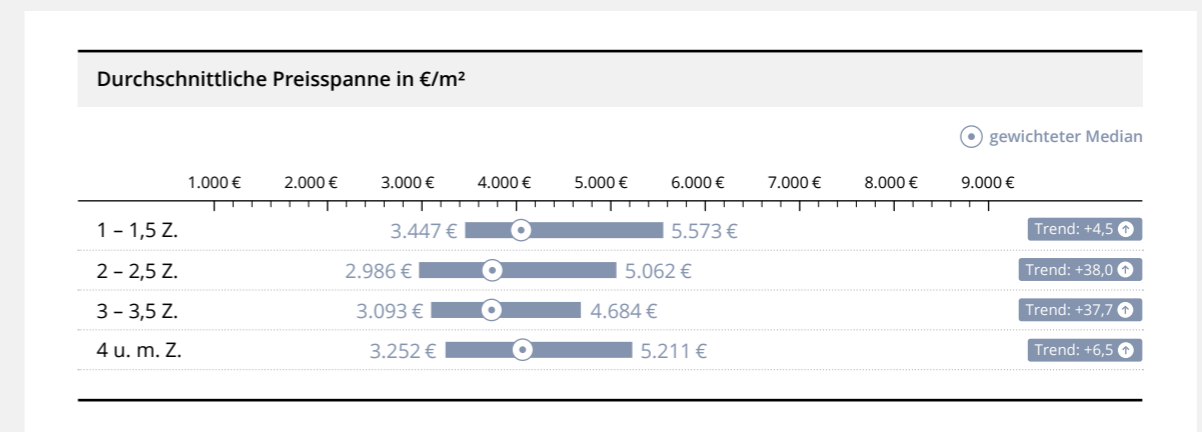
Empirisch gesicherte Fakten durch unabhängige Analyse

DER MARKT IN ZAHLEN

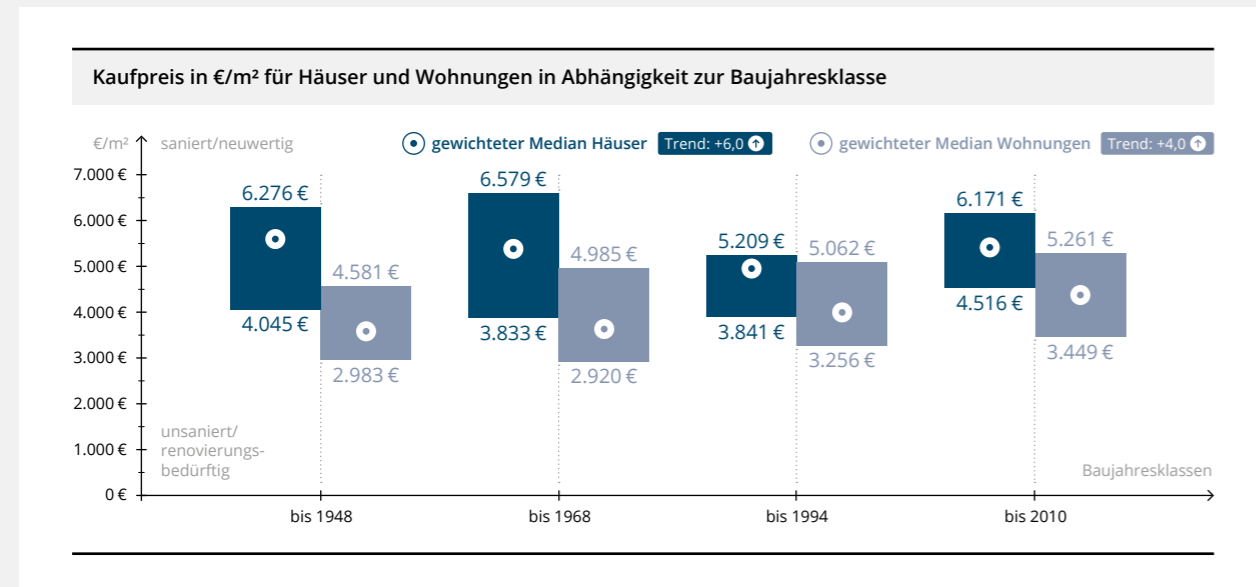
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH HAUSTYPENKLASSEN



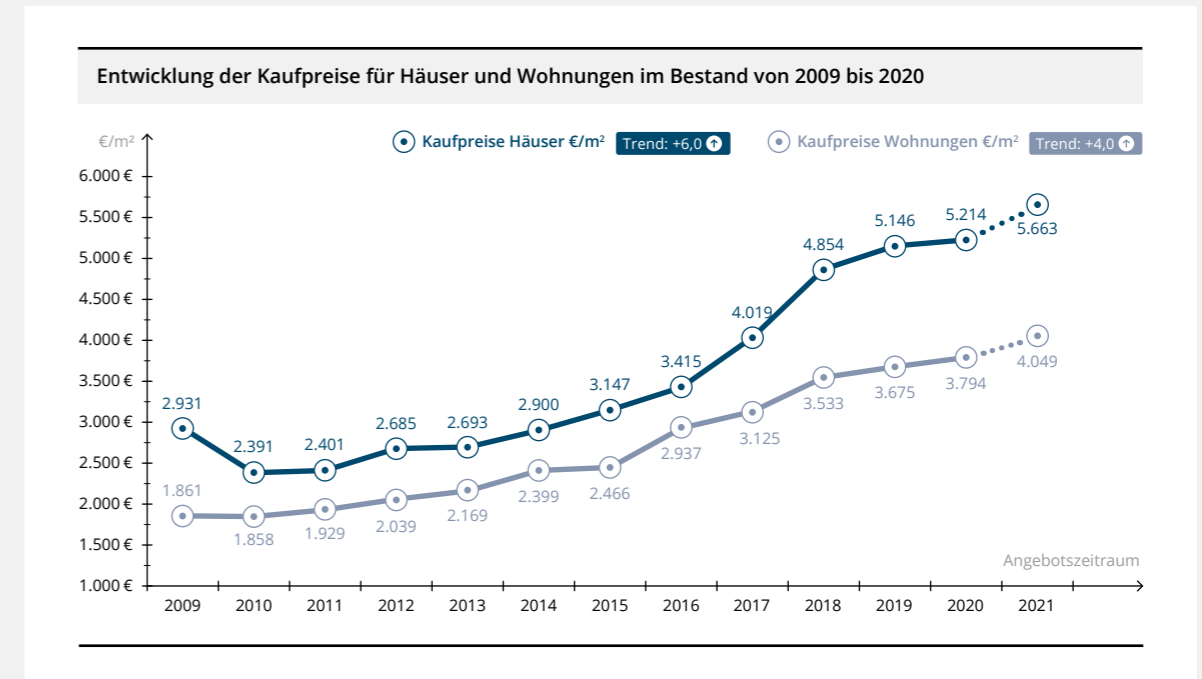
ANGEBOTS-PREISSPANNEN NACH ZIMMERKLASSE



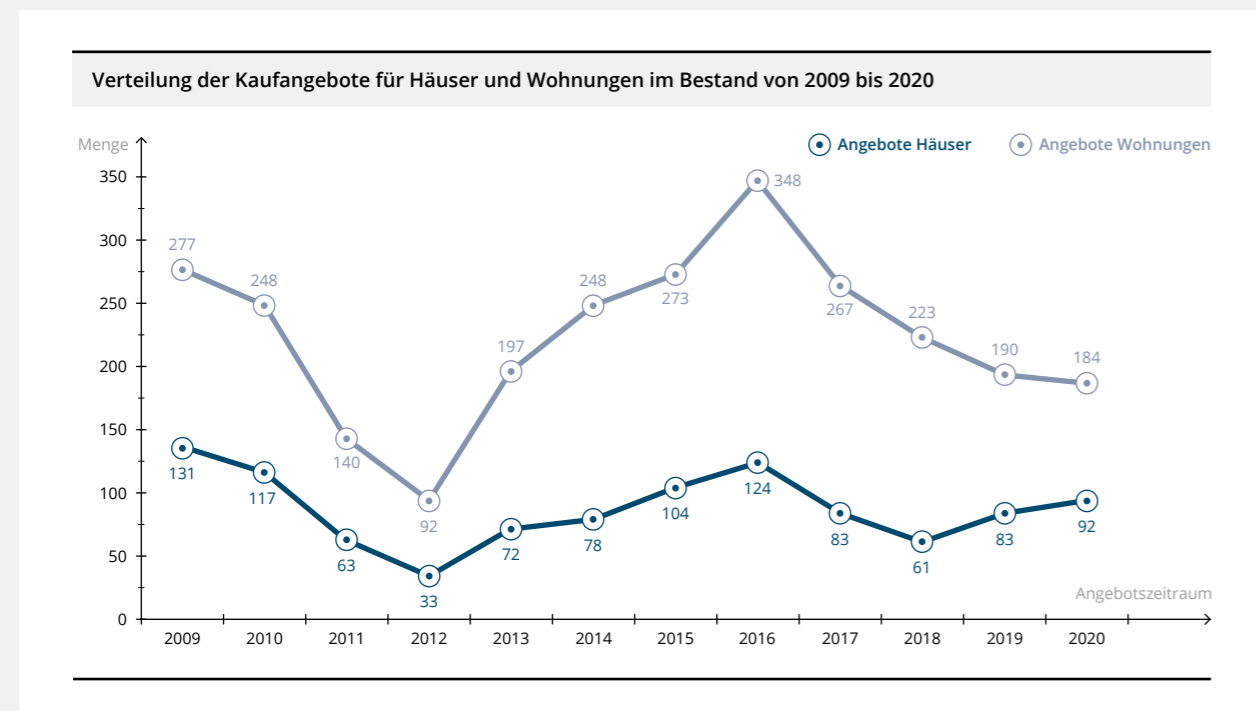
MARKTÜBERSICHT NACH BAUJAHRESKLASSEN



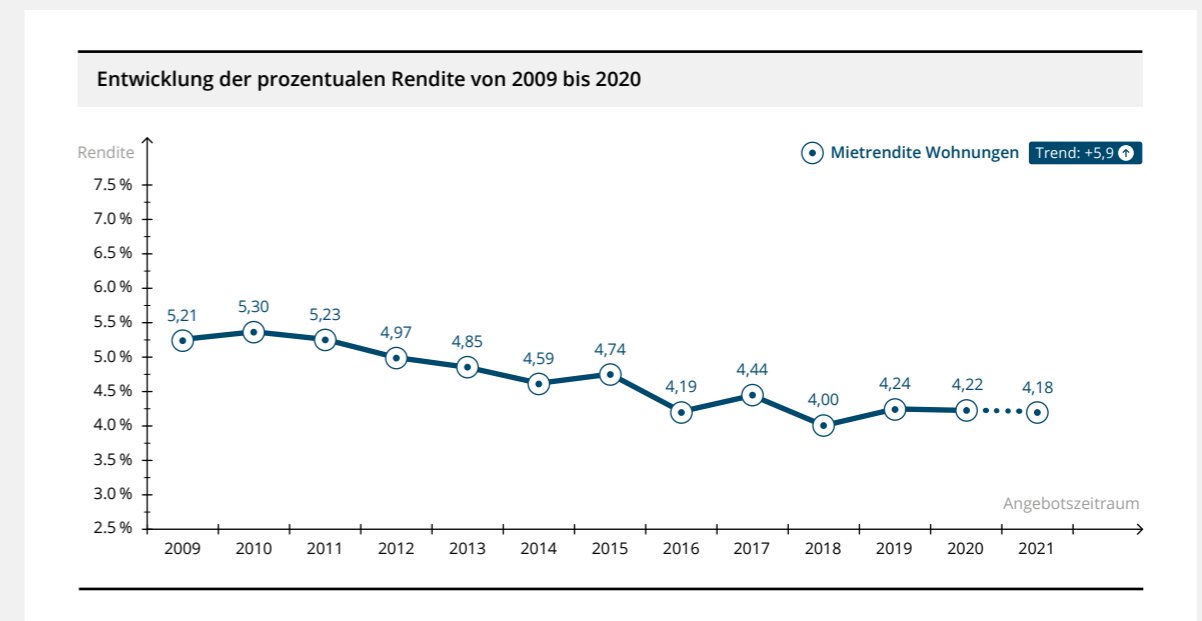
PREIS-ENTWICKLUNGEN HAUS- & WOHNUNGSKAUF



ANGEBOTSVERTEILUNG IM MARKT



RENDITE-ENTWICKLUNGEN FÜR WOHNUNGSMIETEN IM TEILMARKT





4

IMMOBILIEN IM ALTER – WAS SIE WISSEN SOLLTEN

Viele Immobilienbesitzer fragen sich, was mit ihrem Haus oder ihrer Wohnung im Alter geschieht. Vererben, verkaufen oder vermieten – was ist die richtige Entscheidung?

Wir zeigen Ihnen, worauf es wirklich ankommt.

Richtig erben und vererben hat seine Tücken

ERBSCHAFT & IMMOBILIE

In Deutschland werden jährlich ca. 400.000 Immobilien vererbt – Tendenz steigend: Markt-Experten prognostizieren im Zeitraum von 2015 bis 2024 generationenübergreifende Immobilienerbschaften im Wert von 664 Milliarden Euro. Es geht um große Vermögenswerte, aber auch um viel Verantwortung für die Erben.

Über ein Testament oder einen Erbvertrag kann der Nachlass nach eigenem Willen geregelt werden. Sollte der Erblasser für seinen Nachlass eine von der gesetzlichen Erbfolge abweichende Regelung treffen wollen, kann er das auf diesem Wege individuell entscheiden. Bei einem Testament reicht die handschriftliche Form in Verbindung mit einer Unterschrift aus. Der Erbvertrag muss von einem Notar beurkundet werden, um rechtskräftig zu sein. Liegt keine letztwillige Verfügung vor, gilt die gesetzliche Erbfolge.

VOLLMACHT STATT BETREUER

Immer wieder geraten Menschen in Situationen, die den Verkauf der eigenen Immobilie notwendig machen. Z. B. kann der Aufenthalt in Alten- oder Pflegeheimen kostspielig sein und die wirtschaftliche Fähigkeit der Betroffenen überschreiten. In solchen Fällen führt oft kein Weg am Immobilienverkauf vorbei. Die Krankheit oder Pflegebedürftigkeit führen häufig dazu, dass die Eigentümer diesen nicht selbst abwickeln können. Liegt keine unbeschränkte Vollmacht vor, muss ein Betreuer bestellt werden, der den Verkauf der Immobilie für die Eigentümer abwickelt.

Das führt zu weiteren Kosten und kann mehrere Monate dauern. Der Betreuer regelt ab diesem Zeitpunkt alle Vermögensangelegenheiten. Die Betreuten können nicht mehr über ihre eigenen Konten verfügen – das gilt auch für Kinder bzw. rechtmäßige Erben!

Vermeiden Sie diese langwierige Prozedur und sorgen Sie bereits frühzeitig vor. Bestellen Sie einen Bevollmächtigten, der auf Grundlage einer Generalvollmacht handelt.

Worauf Sie als Eigentümer achten müssen

- Setzen Sie frühzeitig ein schriftliches Testament oder einen Erbvertrag auf
- Bestellen Sie einen vertrauensvollen Bevollmächtigten
- Überprüfen Sie Möglichkeiten zur vorzeitigen Erbverteilung
- Informieren Sie sich über anfallende Erbschaftssteuern und Freibeträge

Achtung: Mit einer Vollmacht kann die- oder derjenige frei über Ihr Vermögen verfügen – auch ohne vorherige Abstimmung. Sowohl bei einer Generalvollmacht als auch einer Vollmacht, die explizit für die Veräußerung einer Immobilie bestimmt ist, sollten Sie diese nur an Personen erteilen, denen Sie blind vertrauen können.

WENN SIE EINE IMMOBILIE ERBEN

Informieren Sie sich zunächst über das Vermögen und existierende Schulden des Verstorbenen. Neben einigen Unterlagen benötigen Sie hierfür auch Einblick in die bestehenden Konten. Mit einer Erbschaft übernehmen Sie auch mögliche Schulden und haften dafür mit Ihrem Privatvermögen.

Fragen als Entscheidungsgrundlage

- Wie ist der Zustand der Immobilie?
- Sind Investitionen für Instandhaltung oder Modernisierung notwendig?
- Was geschieht zukünftig mit Ihrer Immobilie?
- Nutzen Sie sie selbst, wollen Sie lieber vermieten oder sogar verkaufen?

Etwa 400.000 Immobilien werden pro Jahr in Deutschland vererbt.

Von 2015 bis 2024 werden Immobilien im Wert von insgesamt 664 Mrd. Euro vererbt.

DIE ERBENGEMEINSCHAFT

Wenn mehrere Hinterbliebene erben, entsteht automatisch eine Erbengemeinschaft. Jeder Erbe ist Mitglied und kann nur durch Aufhebung oder Teilung entlassen werden. Die Mitglieder handeln wirksam immer nur gemeinsam, solange sie nicht einen oder mehrere Erben gesondert bevollmächtigen. Insbesondere dann, wenn einzelne Erben schwer erreichbar, krank, geschäftsunfähig oder unwillig sind, wird die Verwaltung des Erbes oft schwierig. ■



Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: bannasch.de/info/erbschaft





Wohnen im Alter

VOM HAUS ZUR WOHNUNG

Viele Menschen investieren im Laufe ihres Lebens viel Geld, Zeit und Emotionen in Ihr Haus, um es in ein Zuhause zu verwandeln. Im Alter wird das Eigenheim allerdings oft zur Last.

Viele Stufen, schmale Türen, ein großer Garten, steigende Unterhalts- und Nebenkosten – bereitet die eigene Immobilie eines Tages mehr Arbeit als sie Vergnügen verschafft, denken viele Leute über die Zukunft nach. Lohnt sich ein Umbau oder soll die Immobilie lieber vermietet oder sogar verkauft werden?

Absolut professionell & zuverlässig, dazu immer sehr gut vorbereitet – einfach sympathisch!

Sabine K., Gerlingen

EINE WICHTIGE ENTSCHEIDUNG – VERMIETEN ODER VERKAUFEN?

Die Entscheidung zwischen Vermieten und Verkaufen der lieb gewonnenen Immobilie fällt vielen Eigentümern schwer.

Die wichtigste Frage ist: Können Sie sich um Ihre Mieter und die Immobilie langfristig und ausreichend kümmern? Oder wollen Sie unbeschwert und altersgerecht Wohnen können – ohne weitere Verpflichtungen? Ein großer Vorteil, den der Verkauf einer Immobilie mit sich bringt, besteht darin, dass die notwendigen Investitionen deutlich geringer ausfallen als bei der Vermietung.

Nach dem Verkauf der Immobilie fallen keine weiteren Verpflichtungen an. Darüber hinaus müssen Sie sich um mögliche Risiken, wie Mietausfälle oder Beschädigung Ihres Eigentums, keine Gedanken machen.

Das Geld aus dem Verkauf Ihrer Immobilie kann in eine barrierefreie Eigentumswohnung investiert werden. Natürlich bietet auch die Vermietung einer Immobilie einige Vorteile. Die Immobilie bleibt Ihnen und Ihrer Familie erhalten und verschafft Ihnen einen regelmäßigen Geldfluss.

ALTERSGERECHTER UMBAU

Soll Ihre Immobilie nicht verkauft oder vermietet werden, kann auch ein Umbau in Betracht gezogen werden. Dabei sollte das Augenmerk auf einer barrierefreien Gestaltung liegen, die Ihnen den Alltag tatsächlich erleichtert. Lassen Sie sich im Vorfeld ausführlich von einem Architekten zu Kosten und Dauer der Umbaumaßnahmen beraten.

Der Umbau kann gleichzeitig auch genutzt werden, um die Immobilie insgesamt zu modernisieren und dadurch den Wert zu steigern.

RÜCKLAGEN BILDEN

Jede Immobilie zeigt im Laufe der Jahre gewisse Verschleißerscheinungen, da alles rund ums Haus nur ein bestimmtes „Haltbarkeitsdatum“ hat. Bilden Sie rechtzeitig Rücklagen und vermeiden Sie einen kostspieligen Sanierungsstau. ■

Wir suchen Wohnungen für Hausbesitzer



Täglich erreichen uns Anfragen von Hauseigentümern, die dringend nach einer passenden Wohnung suchen. Oder wollen Sie Ihre Wohnung verkaufen und suchen nach einem Haus?

Dann wenden Sie sich vertrauensvoll an uns, Ihre Immobilienexperten.



Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: bannasch.de/info/haus



5

WERTVOLLE TIPPS FÜR DEN IMMOBILIEN- KAUF

Der Verkauf einer Immobilie ist eine komplexe Aufgabe. Von der zeitlichen Planung bis hin zur Vermarktung – die Details sind entscheidend. Wir stellen Ihnen wichtige Informationen für den Verkaufserfolg zur Verfügung.

So steigern Sie Ihre Verkaufschancen.

Zeitplan für den Immobilienverkauf

SO GEHEN SIE BEIM VERKAUF IHRER IMMOBILIE RICHTIG VOR

Sie planen Ihre Immobilie zu verkaufen? Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich optimal darauf vorbereiten und welche Dinge es unbedingt zu beachten gilt.

Der Immobilienmarkt entwickelt sich im Altkreis Leonberg seit Jahren positiv. Dieser Trend setzt sich auch in diesem Jahr fort. Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihre Immobilie zu verkaufen, bietet die aktuelle Marktlage optimale Bedingungen: Die starke wirtschaftliche Lage der Region sorgt für hohe Zuzugszahlen, die Nachfrage nach Immobilien ist ungebrochen hoch.

GUTE PLANUNG IST ERFOLGSENTSCHEIDEND

Egal aus welchem Grund Sie Ihre Immobilie verkaufen, der Prozess kann für Sie überwältigend wirken: Welchen Wert hat Ihre Immobilie tatsächlich? Was ist vor dem Verkauf alles zu erledigen? Diese Entscheidungen sind wichtig und spielen eine große Rolle für den Erfolg Ihres Vorhabens. Abhängig von den gegebenen Rahmenbedingungen kann der Verkauf einer Immobilie nur wenige Wochen bis hin zu Monaten dauern. Planen Sie frühzeitig und bereiten Sie den Verkauf optimal vor. ■

 Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: www.bannasch.de/info/zeitplan

Ziehen Sie einen Experten hinzu



Ein außenstehender Experte kann Sie bei Ihrem Vorhaben zielgerichtet unterstützen.

Mit unserem Zeitplan für den Verkauf Ihrer Immobilie erhalten Sie einen ausführlichen Überblick zu allen Schritten, die Sie vor dem Verkaufsbeginn angehen sollten.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Planung und stehen mit Rat und Tat zur Seite

WIR EMPFEHLEN IHNEN FOLGENDEN ZEITPLAN:

1 6 MONATE VOR VERKAUFSBEGINN

- Zeitpunkt festlegen
- Wertsteigerung beachten
- Wertermittlung durchführen

2 3 MONATE VOR VERKAUFSBEGINN

- Reparaturen durchführen
- Vergleichbare Objekte recherchieren
- Experten hinzuziehen

4 1 MONAT VOR VERKAUFSBEGINN

- Experten beauftragen
- Mindestpreis festlegen
- Fototermin vorbereiten

3 2 MONATE VOR VERKAUFSBEGINN

- Technik intensiv prüfen
- Grundreinigung durchführen
- Aussenanlagen vorbereiten

5 2 WOCHEN VOR VERKAUFSBEGINN

- Optimale Präsentation
- Bestmöglichen Zustand erhalten
- Besichtigung vorbereiten
- Vermarktung planen
- Unterlagen vorbereiten
- Freunde & Familie informieren

Ab dem Beginn der Verkaufsphase

BESTENS VORBEREITET!

- Auf dem Laufenden bleiben
- Umzug vorbereiten
- Angebote prüfen

ALENA SCHÄFER

EXKLUSIVE DAMENMODE LEONBERG



EXKLUSIVE DAMENMODE MIT LIEBE ZUM DETAIL

AUSSERGEWÖHNLICHE KOLLEKTIONEN
UND EXTRAVAGANTE ACCESSOIRES FÜR
ANSPRUCHSVOLLE DAMEN IN LEONBERG.

LASSEN SIE SICH INSPIRIEREN!

In meiner Boutique erwartet Sie ausgewählte und elegante Mode. Erleben Sie hochwertige Markenkleidung, die Ihren persönlichen Look unterstreicht.

Entdecken Sie eine vielfältige Auswahl an Damenmode hochkarätiger internationaler Designer. Hier finden Sie Kleidung, die zuvor auf den Laufstegen in Paris, Mailand, Madrid oder anderen angesagten europäischen Mode-Metropolen präsentiert wurde: Trendiges, Ausgefallenes, aber auch Klassisches für jeden Anlass – immer elegant und mit passenden Accessoires in bester Qualität. Ich freue mich auf Ihren Besuch!

Alena Schäfer

BOUTIQUE

ALENA SCHÄFER –
EXKLUSIVE DAMENMODE

Marktplatz 26
71229 Leonberg

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag – Freitag
10.00 – 13.00 & 14.00 – 18.00 Uhr
Samstag
10.00 – 14.00 Uhr

KONTAKT

Telefon: 07152 / 401 645 5
E-Mail: alena-schaefer@hotmail.de

Das Erfolgskonzept aus den USA – Bis zu 15 % höhere Verkaufspreise

VERKAUFSFÖRDERUNG MIT HOMESTAGING



Ansprechende Präsentation dank Homestaging

Für den erfolgreichen Verkauf einer Immobilie spielt der erste Eindruck eine entscheidende Rolle. In einer leerstehenden Immobilie lassen sich zwar professionelle Bilder und aussagekräftige Texte erstellen, doch leider wirken die Räume oftmals kalt und leblos.

Interessierte Käufer können sich eine solche Immobilie nur schwer als neues Zuhause vorstellen. Durchdachtes Homestaging kann hier Abhilfe leisten: Für den Verkaufszeitraum wird die Immobilie mit Mietmöbeln und passenden Accessoires ausgestattet. Im Vorfeld wird eine ausführliche Grundreinigung durchgeführt, die im Bedarfsfall durch professionelle Renovierungs- und Malerarbeiten ergänzt werden kann.

MIT HOMESTAGING SCHNELLER ZUM ZIEL

Homestaging kann als zusätzliches Vermarktungsinstrument dabei helfen, leerstehende Immobilien erfolgreich zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Das Konzept stammt ursprünglich aus den USA und wird dort bereits seit den 70er Jahren erfolgreich eingesetzt. Anfang 2000 setzten auch in Deutschland erste Immobilienmakler auf Homestaging zur professionellen Präsentation der angebotenen Immobilien. In der Praxis lassen sich durch Homestaging bei kürzeren Verkaufszeiten bis zu 15 % höhere Verkaufspreise erzielen. ■



Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter:
bannasch.de/info/homestaging

Ismet Arda ist Sommelier und Gastronom aus Leidenschaft. Arda's Grand Cru – der genussvolle Zweiklang aus Weinbar und Vinothek im Herzen von Leonberg. Ismet Ardas Motto ist: „Besuche uns als Fremder und verlasse uns als Freund“. Der Genussmensch Ismet Arda möchte den Weinliebhabern und anspruchsvollen Genießern ungezwungene Stunden ermöglichen.

- Über 600 Weine
- Champagnerbar
- Kaffeespezialitäten
- Cooking at home mit Exklusivköchen
- Maßgeschneiderte Weinproben im historischen Gewölbekeller
- Hausmessen
- Wein- und Degustationsproben mit Winzern
- Digestifproben
- Weinproben bei Ihnen zu Hause
- Ab 10 Personen individuelle Weinprobe
- Feierlichkeiten, Seminare, Weinproben in unserem historischen Gewölbekeller



Arda's Grand Cru GmbH
Weinbar Vinothek

Marktplatz 30
71229 Leonberg
Fon 07152-7641052

info@ardas-grand-cru.de

Montag bis Freitag von 14.00 bis 18.00 Uhr

Samstag von 10.00 Uhr bis 14.00 Uhr

Gerne sind wir für Feierlichkeiten und geschlossene Veranstaltungen auch am Abend und Sonntag für Sie da.

Was Sie als Käufer oder Verkäufer wissen sollten

DAS VORKAUFRECHT BEI IMMOBILIEN

Wer sich mit dem Kauf oder Verkauf einer Immobilie auseinandersetzt, stößt immer wieder auf den Begriff des Vorkaufsrechts. Was genau sich dahinter verbirgt, bleibt jedoch oftmals unklar.

Im Ernstfall sind beide Parteien überfordert, wenn nach Abschluss des unterzeichneten Kaufvertrags plötzlich ein neuer Käufer auf den Plan tritt. Umso wichtiger ist es, sich über die Konsequenzen und Arten des Vorkaufsrechts im Klaren zu sein.

Es gibt drei Arten von Vorkaufsrecht

- Schuldrechtliches Vorkaufsrecht
- Dingliches Vorkaufsrecht
- Öffentlich-rechtliches Vorkaufsrecht

VORAUSSETZUNGEN FÜR DAS VORKAUFRECHT

Damit laut § 463 BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) das Vorkaufsrecht ausgeübt werden kann, muss der sogenannte Vorkaufsfall bereits eingetreten sein. Das bedeutet: Ein rechtswirksamer Kaufvertrag über die betreffende Immobilie wurde geschlossen. Unter Wahrung der gesetzlichen Fristen, erklärt nun der Vorkaufsberechtigte dem Vorkaufsverpflichteten seine Inanspruchnahme. ■

Ein beispielhafter Verkaufs-Ablauf

- 1 Verkäufer und Käufer einigen sich über die Verkaufsmodalitäten und handeln einen Kaufvertrag aus
- 2 Unmittelbar nach Vertragsabschluss muss der Vorkaufsberechtigte über den ausgehandelten Immobilien-Kaufvertrag informiert werden. Die Mitteilungspflicht liegt auf der Käuferseite. Liegt ein dingliches Vorkaufsrecht vor, erfolgt die Mitteilung durch den vollstreckenden Notar.
- 3 Erklärt der Vorkaufsberechtigte, von seinem Recht Gebrauch zu machen muss ein neuer Kaufvertrag aufgesetzt werden. Die Konditionen entsprechen dabei denen des Ersterwerbers.



Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter:
bannasch.de/info/vorkaufsrecht

Ab Dezember 2020: Neuregelung beim Immobilienkauf

DAS BESTELLERPRINZIP

Seit 2015 gilt das Bestellerprinzip bereits für die Vermietung von Wohnimmobilien. Am 23.06.2020 hat der Bundesrat dem Gesetzesentwurf „über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ zugestimmt. Nach einer Übergangsfrist von 6 Monaten wird das Gesetz am 23.12.2020 in Kraft treten. Künftig gilt auch beim Verkauf von Wohnimmobilien an Verbraucher: Wer den Makler beauftragt, übernimmt mindestens die Hälfte der anfallenden Maklerkosten.

Ziel der neuen Gesetzgebung ist es, private Immobilienkäufer beim Kauf von Wohnimmobilien von entstehenden Kaufnebenkosten zu entlasten und die Maklerkosten fair auf beide Seiten zu verteilen. So kann nun dem Käufer nicht mehr die gesamte Maklerprovision aufgebürdet werden. In vielen Bundesländern führt dies zu erheblichen Veränderungen.

WAS BEDEUTET DAS FÜR KÄUFER UND VERKÄUFER IN BADEN-WÜRTTEMBERG?

Als Immobilienkäufer und -verkäufer in Baden-Württemberg ändert sich für Sie durch die neue Gesetzgebung nicht viel. Eine gesetzlich bindende Regelung für die Aufteilung der Provision bestand bisher zwar nicht, dennoch wurde die Provision in der Regel hälftig zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt, anders als beispielsweise in Berlin, Hamburg oder Hessen: Hier kam bisher nur der Käufer für die Gesamtprovision auf.

Immobilienexperte Bernd Bannasch

Die einheitliche Regelung für die Maklerprovision ist ein wichtiger und entscheidender Schritt auf dem Weg zu einem fairen Immobilienmarkt.

In Baden-Württemberg gehen wir hier seit Jahren mit positivem Beispiel voran. Die Provision wird bei uns auch seither zu gleichen Teilen zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt.

Vereinbart der Makler für eine Partei unentgeltlich tätig zu sein, kann auch von der anderen Partei keine Provision eingefordert werden. Die Möglichkeit einer Seite kostenlose Maklerdienste anzubieten, entfällt somit und eine faire Kostenverteilung wird sichergestellt.

TEXTFORM FÜR MAKLERVERTRAG ZWINGEND ERFORDERLICH

Als Immobilienmakler sind wir künftig beim Verkauf von Wohnimmobilien dazu verpflichtet mit beiden Parteien den Maklervertrag jedenfalls in Textform abzuschließen. Mündliche oder auch nur schlüssige (konkludente) Abreden und Vereinbarungen sind nicht mehr ausreichend. Insbesondere für die Käufer ist das neu, bringt aber auch für sie ein bislang ungekanntes Maß an Sicherheit.

UMSETZUNG IN DER PRAXIS

Die neue Gesetzgebung ermöglicht verschiedene Varianten zur vertraglichen Gestaltung für Immobilienmakler. Dabei gibt es faire Ansätze und sehr einseitige Optionen. Wir schätzen die Variante „Doppelmakler“ als die langfristig beste ein – auf diesem Weg bleiben wir als Immobilienmakler weiterhin in einer neutralen Position und können die Interessen beider Seiten wahren.

VARIANTE „DOPPELMAKLER“ – DIE FAIRSTE LÖSUNG

Der Immobilienmakler handelt im Interesse beider Parteien (Verkäufer und Käufer) zu gleichen Teilen. Er übernimmt eine neutrale, vermittelnde Position zwischen Eigentümer und Kauf-Interessenten. Kommt ein Kaufvertrag zustande, erhält der Makler von beiden Seiten jeweils eine Provision in identischer Höhe.

Beispiel: Ein Eigentümer beauftragt Bannasch Immobilien für den Verkauf eines 3,5-Zimmer-Wohnung. Dazu wird ein schriftlicher Maklervertrag geschlossen. Im Fall eines erfolgreichen Verkaufs wird eine Provision von 3,57 % einschließlich Umsatzsteuer vorgesehen. Außerdem gestattet der Verkäufer Bannasch Immobilien, auch für den potentiellen Käufer der Immobilie tätig zu werden. Die Höhe der Käufer-Provision muss nach § 656c BGB identisch mit der des Verkäufers sein. In dieser Variante wird die Gesamtprovision von 7,14 % einschließlich Umsatzsteuer fair zwischen beiden Parteien aufgeteilt.

VARIANTE „EINSEITIGE INTERESSENSVERTRETUNG ZUGUNSTEN DES VERKÄUFERS“

Der Immobilienmakler handelt ausschließlich im Interesse des Verkäufers. Er nimmt dabei eine einseitige, beratende Position für den Verkäufer ein. Bei Zustandekommen eines Kaufvertrags erhält der Makler nur vom Verkäufer eine Provision.

Beispiel: Bannasch Immobilien wird mit dem Verkauf einer 3,5-Zimmer-Wohnung beauftragt. Mit dem Eigentümer wird ein schriftlicher Maklervertrag geschlossen, der die alleinige Vertretung der Interessen des Verkäufers regelt. Für den Käufer der Immobilie entsteht weder eine Verpflichtung zur Provisionszahlung noch zur Beteiligung an der Verkäuferprovision.

VARIANTE „EINSEITIGE INTERESSENSVERTRETUNG ZUGUNSTEN DES KÄUFERS“

Der Immobilienmakler handelt im Interesse des Käufers. Er nimmt dabei eine einseitige, beratende Position für den Käufer ein. Bei Zustandekommen des Kaufvertrags erhält der Makler nur vom Käufer eine Provision.

Beispiel: Bannasch Immobilien wird mit der Suche nach einer 3,5-Zimmer-Wohnung zum Kauf beauftragt. Gelingt es dem Immobilienmakler, ein passendes Objekt zu finden und resultiert daraus ein Kaufvertrag, verpflichtet sich der Käufer zur Provisionszahlung (vgl. § 652 BGB). Voraussetzung ist, dass dem Makler das Objekt nicht bereits im Vorfeld zum Verkauf an die Hand gegeben wurde (vgl. § 656c Abs. 1 Satz 2 BGB n.F.). ■

Zusammenfassung der Gesetzesänderungen

- Die neue Regelung gilt bundesweit.
- Sie gilt für Wohnimmobilien zur Eigennutzung und zur privaten Vermietung.
- Maklerverträge für Wohnimmobilien unterliegen zukünftig der Textform.
- Die Gesamtprovision wird, wenn der Käufer ein Verbraucher ist, 50/50 aufgeteilt.



Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: bannasch.de/info/bestellerprinzip



6

WIR SIND IHR PARTNER IM KREIS LEONBERG

Mit uns entscheiden Sie sich für den mehrfach ausgezeichneten Marktführer in der Region. Unser höchster eigener Anspruch ist es, Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie von der Einwertung bis zur Übergabe als zuverlässiger Experte zu begleiten.

Erfahren Sie mehr über unser Unternehmen.



SEHR GUT



Ø 4,8 VON 5,0*

* Über 1.000 Top-Bewertungen! (www.provenexpert.com)

Über Bannasch Immobilien

KOMPETENZ TRIFFT AUF WERTE

Eine Immobilie ist für uns nicht nur ein Haus oder eine Wohnung – wir verstehen, welchen emotionalen Wert Ihr Zuhause für Sie hat. Aus diesem Grund stehen wir Ihnen als vertrauenswürdige Berater zur Seite.

Bei einer lebensverändernden Entscheidung wie dem Verkauf Ihrer Immobilie ist es wichtig, einen zuverlässigen Partner zur Seite zu haben. Verlassen Sie sich auf unsere jahrelange Erfahrung und Expertise. Dank erstklassigem Know-how und aktueller Marktkennntnis unterstützen wir Sie bestmöglich bei der Vermittlung Ihrer Immobilie. ■

Seit 1988 im Altkreis Leonberg

30 Jahre

Heute besteht das Team aus über 10 Mitarbeitern, die Ihnen mit Leidenschaft und Kompetenz zur Seite stehen.

UNSERE WERTE

Die Vermittlung von Immobilien ist vor allem eine Frage des Vertrauens. Schließlich legen Sie die Verantwortung für einen großen Teil Ihres Privatvermögens in die Hände eines Außenstehenden. Daher handeln wir jederzeit entsprechend unserer Unternehmenswerte.



Unser Team: Kompetent und motiviert

RESPEKT

Respekt beginnt beim Zuhören, denn Zuhören ermöglicht Verständnis und Verständnis ermöglicht Respekt. Für uns ist Respekt die Wertschätzung unserer Kunden, ihrer Wünsche und ihrer Immobilien.

INITIATIVE

Unsere Kunden überlassen uns die Initiative. **Denn wir setzen uns von Anfang an mit allem, was wir haben, für Sie ein.**

VERANTWORTUNG

Bei Immobilien geht es um Vermögenswerte und Lebensqualität unserer Kunden. Wir sind uns dieser Verantwortung jederzeit bewusst.

MARKE

Bannasch Immobilien gibt Ihnen ein Versprechen und wir lösen es ein: **Unsere Vermittlungsquote beträgt über 95 % in den ersten drei Monaten.**

KREATIVITÄT

Jeder Kunde und jede Immobilie ist etwas ganz Besonderes. Daher werden Ihnen ausschließlich besondere Lösungen gerecht, die wir in kreativen Teams entwickeln.

IHR PARTNER IN SACHEN IMMOBILIEN

Wir übernehmen alle anfallenden Aufgaben und klären Ihre Fragen. Von der Wertermittlung, über die Präsentation und Vermarktung Ihrer Immobilie, bis hin zum Notar- und Übergabetermin stehen wir Ihnen zuverlässig zur Seite. Unser persönlicher Service zeichnet sich besonders durch Engagement, Kundennähe und Sorgfalt aus. ■

BEGEISTERUNG

Wir sind voller Begeisterung bei allem, was wir für unsere Kunden tun. So erreichen wir immer das beste Ergebnis.



Mehr Infos über uns finden Sie unter: www.bannasch.de/unternehmen

UNSERE LEISTUNGEN IM VERGLEICH

Wollen Sie einen Immobilienmakler beauftragen, prüfen Sie die angebotenen Leistungen im Vorfeld genau. Nicht immer erhalten Sie einen ausführlichen, schriftlichen Überblick zu allen Maßnahmen.

Um Ihnen den Vergleich einfach zu ermöglichen, haben wir den Makler Leistungsvergleich entwickelt. Darin finden Sie alle Leistungen, die für die erfolgreiche Vermittlung

einer Immobilie erbracht werden sollten. So können Sie auch die Fachkompetenz des Maklers besser einordnen. Spielen Sie mit dem Gedanken, den Verkauf Ihrer Immobilie selbst in die Hand zu nehmen, können Sie die Checkliste ebenfalls verwenden. Gehen Sie die einzelnen Punkte Schritt für Schritt durch und beantworten Sie ehrlich, ob Sie die Maßnahmen auch selbst umsetzen können. ■

MAKLERLEISTUNGSVERGLEICH

		Sie selbst	Anderer Makler	Bannasch Immobilien
1	Hat Ihr Makler eine fachlich einwandfreie Verkaufsanalyse durchgeführt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
2	Wurde eine Marktpreis-Ermittlung durchgeführt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
3	Hat Ihr Makler eine Markt- und Wettbewerbanalyse durchgeführt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
4	Hat Ihr Makler nach allen, für den Verkauf wichtigen, Dokumenten gefragt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
5	Hat Ihr Makler Sie aufgeklärt über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebotsbedingungen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
6	Hat Ihr Makler Ihre Immobilie gründlich angeschaut ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
7	Hat Ihr Makler alle bedeutenden Daten Ihrer Immobilie genau aufgenommen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
8	Hat Ihr Makler Sie über eventuelle Mängel Ihrer Immobilie informiert?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
9	Hat Ihr Makler mit Ihnen über Mängelbeseitigung gesprochen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
10	Hat Ihr Makler optische Maßnahmen zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie vorgeschlagen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
11	Hat Ihr Makler eine Immobilien-Fachausbildung ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
12	Nimmt Ihr Makler an beruflichen Weiterbildungen teil?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
13	Kann Ihr Makler Ihnen Kostenvoranschläge für Sanierung und Modernisierungen unterbreiten?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

MAKLERLEISTUNGSVERGLEICH

		Sie selbst	Anderer Makler	Bannasch Immobilien
14	Ist Ihr Makler in der Lage, Ihnen einen Energiepass anzubieten bzw. zu erstellen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
15	Informiert Sie Ihr Makler über alle Verkaufsaktivitäten ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
16	Bietet Ihr Makler einen vorbildlichen Besichtigungsservice ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
17	Ist Ihr Makler in der Lage, konkrete Zielgruppen für Ihre Immobilie anzusprechen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
18	Hat Ihr Makler Kontakte zu Finanzierungsspezialisten ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
19	Bietet Ihr Makler Ihren potenziellen Käufern eine Finanzierungsberatung an?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
20	Ist Ihr Makler in der Lage, die Immobilien Ihren potenziellen Käufer marktgerecht zu verkaufen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
21	Macht Ihr Makler mit anderen Maklern Gemeinschaftsgeschäfte ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
22	Gehört Ihr Makler einer größeren Maklergemeinschaft an?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
23	Hat Ihr Makler einen kundenfreundlichen Verkaufsauftrag ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
24	Ist der Verkaufsauftrag auch mit einer Ausstiegsklausel versehen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
25	Führt Ihr Makler spezielle Marketingveranstaltungen durch, z. B. einen Tag der offenen Tür?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
26	Beherrscht Ihr Makler das sogenannte „Bieterverfahren“ ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
27	Hat Ihr Makler vorgeschlagen Verkaufsschilder aufzuhängen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
28	Hat Ihr Makler ein emotional ansprechendes Exposé angefertigt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
29	Hat Ihr Makler emotional ansprechende Fotos angefertigt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
30	Ist Ihr Makler in der Lage, Ihre Immobilie in über 20 Internetportalen darzustellen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
31	Hat Ihr Makler Ihre Immobilie Ihren Nachbarn angeboten ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
32	Hat Ihnen Ihr Makler eine Flyer-Aktion angeboten?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
33	Ist Ihr Makler ständig erreichbar – auch am Wochenende ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
34	Ist Ihr Makler ständig mit Ihnen in Kontakt ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
35	Verhandelt Ihr Makler mit Gläubigern und Banken kompetent – auch in kritischen Situationen ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>




Bauen Sie auf unsere langjährige Erfahrung und Expertise

SPRECHEN SIE UNS AN!

Ganz gleich um welches Thema es sich handelt, unser Team unterstützt Sie gern mit unserer Erfahrung und unserem erstklassigen Know-how.

Wir sehen Ihre Immobilie nicht nur als ein Haus oder eine Wohnung – wir verstehen, welchen emotionalen Wert Ihre Immobilie für Sie hat. Aus diesem Grund sind wir mehr als nur Ihre Makler: Wir stehen Ihnen zur Seite und beantworten jederzeit all Ihre Fragen.

Unser Ziel ist es, die Vermittlung Ihrer Immobilie so reibungslos und entspannt wie nur möglich zu gestalten. Um dies zu erreichen, übernehmen wir alle anfallenden Aufgaben und klären all Ihre Fragen. Auch nach der Abwicklung stehen wir gerne weiterhin als Ihre Berater in Sachen Immobilien für Sie zur Verfügung. ■

 Besuchen Sie uns im Internet unter:
bannasch.de/kontakt

Persönliche Immobiliensprechstunde



Von der Sanierung über Erbschaftsfragen bis zur Finanzierung: Stellen Sie Ihre persönlichen Fragen in einem vertrauensvollen Gespräch mit Immobilienexperte Bernd Bannasch.

Vereinbaren Sie einen kostenfreien Termin unter: 07152 - 33 52 90.

UNSER TEAM

Büro Leonberg

BANNASCH IMMOBILIEN

Marktplatz 6 • 71229 Leonberg

☎ 07152 - 33 52 90 @ info@bannasch.de
 🌐 07152 - 33 52 918 🌐 www.bannasch.de

BERND BANNASCH

Inhaber

☎ 0171 - 33 92 845
 @ bernd.bannasch@bannasch.de

ARMIN KROSS

Immobilienberatung & Wertermittlung
 Immobilienfachwirt (IHK)

@ armin.kross@bannasch.de

NICOLE SCHAEFER

Verkauf & Vermietung

@ nicole.schaefer@bannasch.de

ILDIKÓ KOCH

Vermietung

@ ildiko.koch@bannasch.de

UTE BREKOW

Kaufvertragsabwicklung, Finanzierungsberatung

@ ute.brekow@bannasch.de

NADJA GROHT

Personal & Rechnungswesen

@ nadja.groht@bannasch.de

BEATE BRACKE

Vertriebsassistentin

@ beate.bracke@bannasch.de

ANNALENA MÜLLER

Vertriebsassistentin

@ annalena.mueller@bannasch.de

Büro Gerlingen

BANNASCH IMMOBILIEN

Hauptstraße 21 • 70839 Gerlingen

☎ 07156 - 16 57 200 @ info@bannasch.de
 🌐 07156 - 16 57 299

ISKA BANNASCH

Geschäftsführung Gerlingen,
 Verkauf & Vermietung

☎ 0171 - 26 73 635
 @ iska.bannasch@bannasch.de

BENJAMIN MEYER

Verkauf & Vermietung

@ benjamin.meyer@bannasch.de

PEGGY IZZO

Vertriebsassistentin

@ peggy.izzo@bannasch.de

Kulturelles und soziales Engagement in der Region

WIR STEHEN ZUM ALTKREIS LEONBERG

Das Unternehmen Bannasch Immobilien unterstützt seit Jahren eine Vielzahl von Sportvereinen und kulturellen Veranstaltungen im Altkreis Leonberg.

Als ehemaliger Leistungssportler sieht Inhaber Bernd Bannasch es als seine Passion, den regionalen Jugendsport zu fördern. In den Jahren seiner aktiven Zeit im Rudersport konnte er einige große Erfolge feiern. Von diesen Erfahrungen profitiert er als Unternehmer bis heute. Für ihn ist klar: Sportförderung ist Ehrensache!

Aber auch die Unterstützung und Förderung kultureller Veranstaltungen, wie dem Strohländle oder der Langen Kunstnacht, stehen außer Frage.

Ohne die Initiative und Leidenschaft der Organisatoren würde im Altkreis Leonberg etwas wichtiges fehlen.

Bernd Bannasch, Bannasch Immobilien

Als regionales Unternehmen ist es Bannasch Immobilien sehr wichtig, einen Teil zum Gelingen besonderer Veranstaltungen und Events beizutragen. ■



Wir unterstützen den SKV Rutesheim und andere Sportvereine



Auch kulturell und sozial engagieren wir uns, z. B. beim Strohländle



IHR IMMOBILIENMAKLER FÜR DEN ALTKREIS LEONBERG

Der Name Bannasch Immobilien steht im Altkreis Leonberg für außergewöhnliche Kompetenz und Zuverlässigkeit in allen Fragen rund um Ihre Immobilie.

Immobilienbesitzer schätzen uns seit über 30 Jahren als außergewöhnlich motivierte Experten im Immobilienmarkt. Das beweisen zahlreiche Auszeichnungen, Kundenmeinungen und unsere Vermittlungsquote von 95 % in den ersten drei Monaten. ■

LEONBERG

Marktplatz 6
71229 Leonberg
☎ 07152 - 33 52 90
☎ 07152 - 33 52 918
✉ info@bannasch.de
🌐 www.bannasch.de

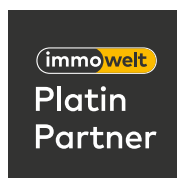
GERLINGEN

Hauptstraße 21
70839 Gerlingen
☎ 07156 - 16 57 200
☎ 07156 - 16 57 299



Besuchen Sie uns auf Facebook:

facebook.com/bannasch.immobilien



MITGLIED

