

residence

marktbericht lübecker bucht | frühjahr 2024

Top-Thema:

Verkaufspreisentwicklung – Statistik & Realität



KENSINGTON[®]

Finest Properties International



SEHR GEEHRTE LESERINNEN UND LESER,

wir freuen uns sehr, Ihnen in diesem Frühjahr 2024 erneut die residence, unseren Marktbericht mit den aktuellen Zahlen zum Immobilienmarkt der Lübecker Bucht an die Hand geben zu dürfen. Darüber hinaus haben wir selbstverständlich wieder informative Themen rund um Ihre Immobilie für Sie zusammengestellt.



Das Top Thema dieser Ausgabe führt Sie durch die aktuellen Entwicklungen im Immobilienmarkt und verdeutlicht die Unterschiede zwischen Statistik und Realität. Wie wird sich der Markt in Zukunft verändern und hat der lang ersehnte Traum von den eigenen vier Wänden weiterhin Bestand? Wir gewähren Ihnen einen Einblick in die neuen Strukturen der KENSINGTON Geschäftsführung und liefern Ihnen die wichtigsten Fakten zum Thema Energieausweis. Außerdem dürfen Sie sich auf Lifestylethemen rund um die dänische Gemütlichkeit und nachhaltiges Wohnen, sowie auf unsere aktuellen Immobilienangebote freuen.

Viel Spaß beim Lesen!

Florian Karow

Timo Klöfkorn

INHALT

- 4 Marktdaten Lübecker Bucht
- 5 Marktdaten deutschlandweit
- 6 Marktbericht Lübecker Bucht
- 10 Statistik und Realität
- 12 Über Landesgrenzen hinweg
- 14 Energieeffizienz im Fokus
- 16 Einladend und Ansprechend
- 18 Hygge Wohnen
- 20 Grünes Wohnen
- 22 Vererben oder Verkaufen?
- 24 Auszug aktueller Angebote
- 26 111 Bäume für das Klima
- 30 Ihre Immobilienprofis vor Ort

MARKTDATEN LÜBECKER BUCHT

MIETEN 2023



10,10 €/m²*

WOHNUNGEN 2023



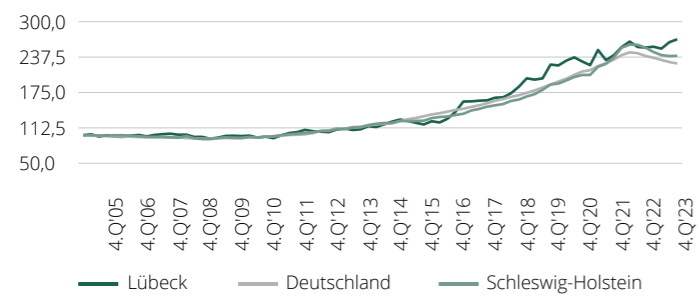
3.500 €/m²*

HÄUSER 2023



468.000 €*
*gegenüber dem Vorjahresquartal

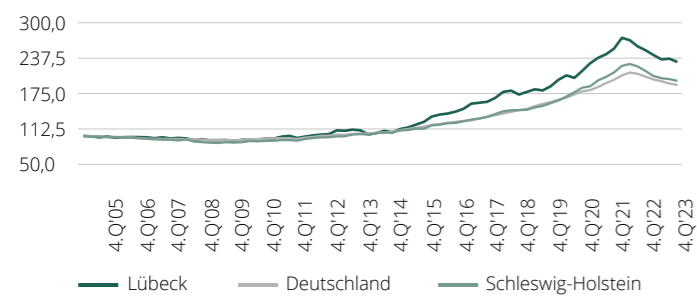
KAUFPREISINDEX FÜR ETW (ALLE BAUJAHRE)**



Das Kaufpreisniveau für Eigentumswohnungen (alle Baujahre) liegt im 4.Q'23 bei 3.600 €/m². Gegenüber dem Vorjahresquartal (4.Q'22) sind die Kaufpreise um 5,7% gestiegen. In den letzten fünf Jahren lag der Anstieg bei 45,2%.

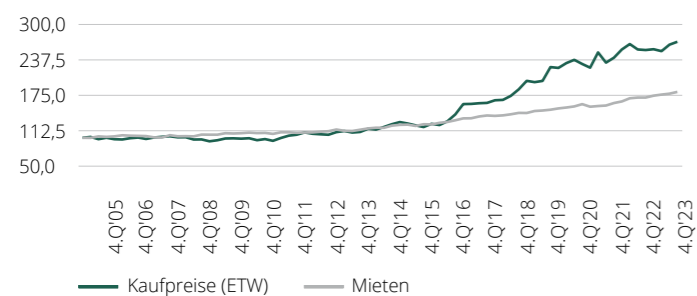
Im Bundesvergleich kommt die kreisfreie Stadt Lübeck aktuell auf einen Wert von 113,9 (Deutschland = 100), das Kaufpreisniveau für ETW aller Baujahre ist also vergleichsweise hoch.

KAUFPREISINDEX FÜR EZFH (ALLE BAUJAHRE)**



Das Kaufpreisniveau für Ein- und Zweifamilienhäuser mit einer Wohnfläche von 125 m² (alle Baujahre) in der kreisfreien Stadt Lübeck liegt im 4.Q'23 bei 456.000 €/Objekt. Gegenüber dem Vorjahresquartal (4.Q'22) sind die Kaufpreise um 8,2% gesunken. In den letzten fünf Jahren lag der Anstieg bei 33,2%.

RELATIVE ENTWICKLUNG KAUFPREISE ** (INDEX)



Langfristig sollten Miet- und Kaufpreise auf Wohnungsmärkten den selben Trend aufweisen. Abweichungen hiervon entstehen beispielsweise dadurch, dass Mietpreise politisch kontrolliert werden (Mietpreisbremse) oder die Nachfrage nach Eigentumswohnungen wegen Niedrigzinsen bzw. aus Mangel an alternativen Anlagen in die Höhe schnell.

MARKTDATEN DEUTSCHLANDWEIT

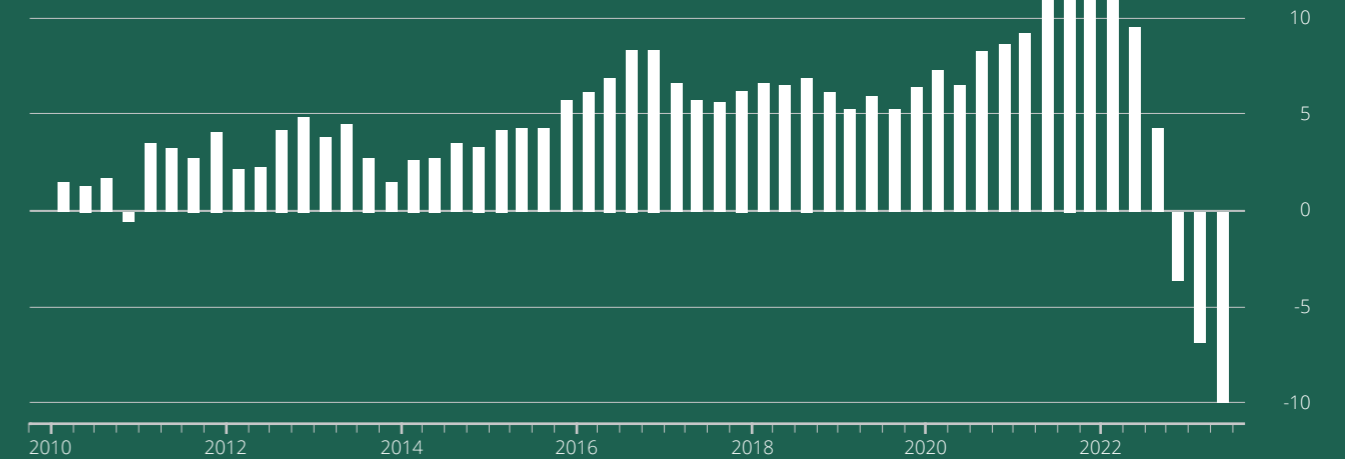
HÄUSERPREISINDEX FÜR WOHNIMMOBILIEN

(2015=100) – Veränderungsrate zum entsprechenden Vorjahresquartal, in %

Preise für Wohnimmobilien, 2. Quartal 2023:

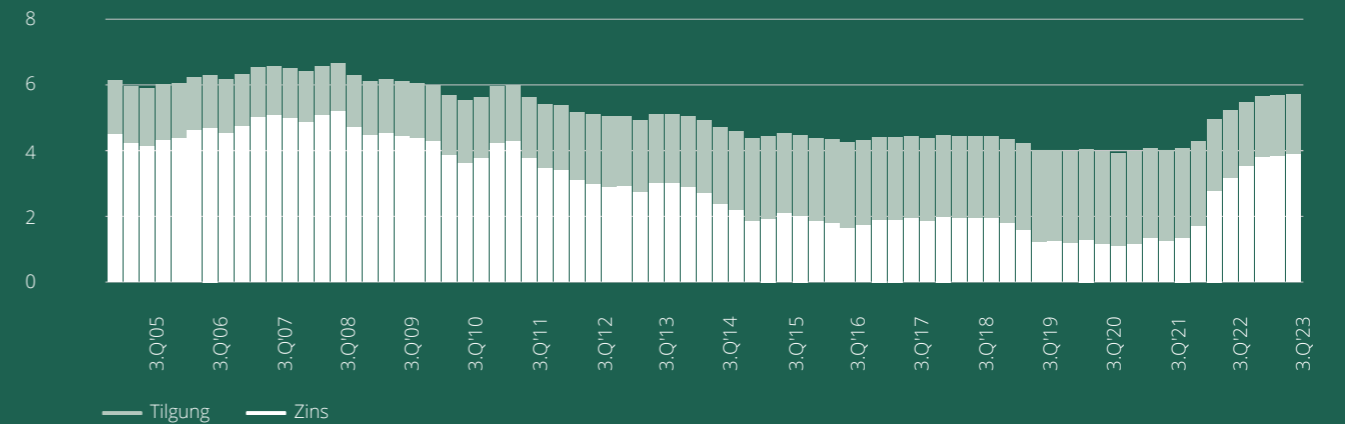
-9,9 % zum Vorjahresquartal,

-1,5 % zum Vorquartal



ZINS UND TILGUNG

bei einer Kreditlaufzeit von 30 Jahren, in %

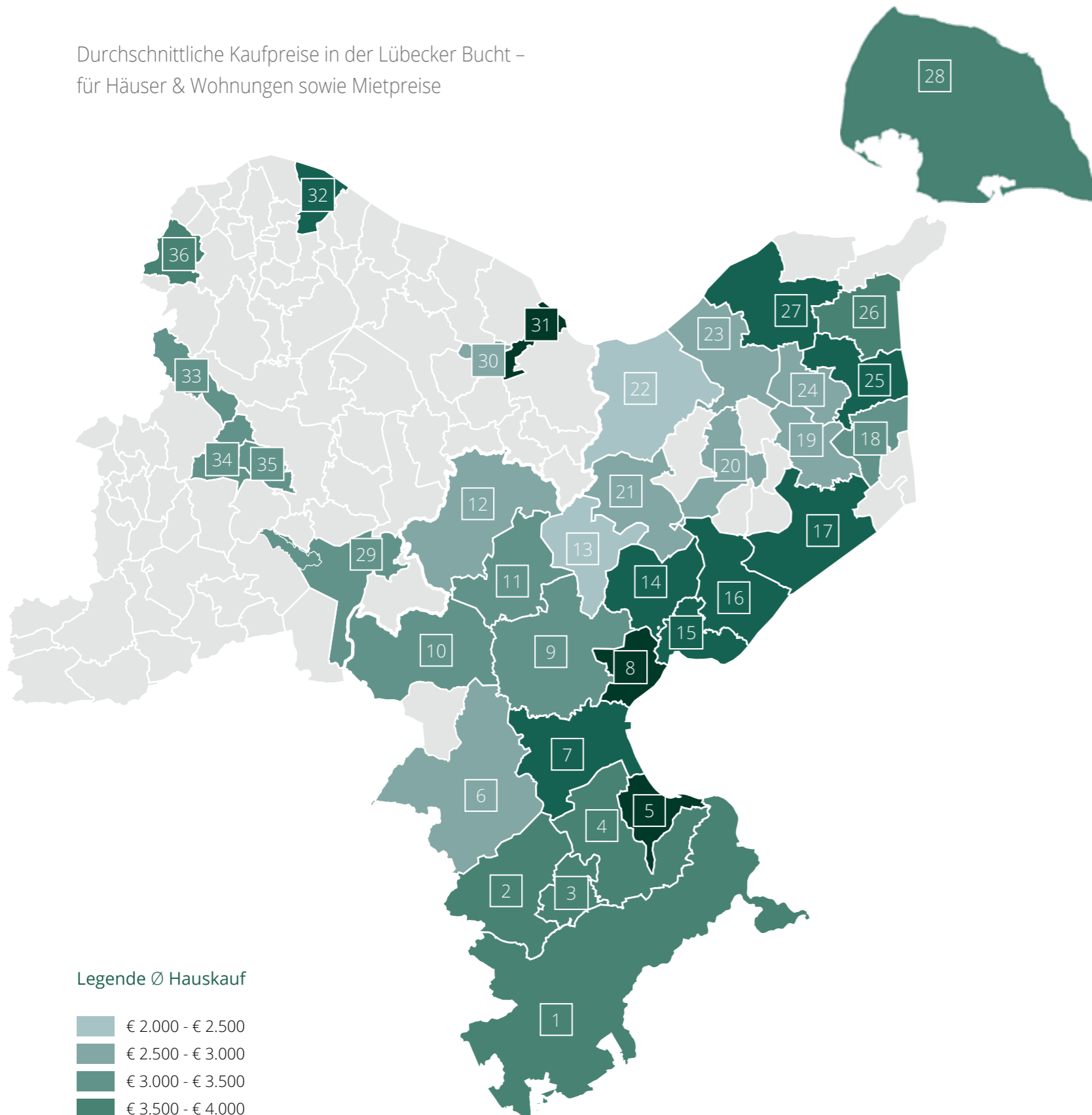


Tatsächlich sind die Zinsen für Wohnungsbaukredite in den letzten Jahren stark gesunken und auch aufgrund mangelnder lukrativer Anlagemöglichkeiten setzte eine Flucht ins Betongold ein. In der Folge sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen vielerorts deutlich stärker gestiegen als die Mietpreise. Seit 2022 ist jedoch ein starker Zinsanstieg zu beobachten, wodurch sich Kredite verteuern und die Immobilienfinanzierung auf dem derzeit hohen Preisniveau schwieriger wird. Damit sinkt die Nachfrage nach Wohneigentum und in einigen Segmenten und Regionen sind Preisabschläge bei den inserierten Kaufpreisen zu beobachten.

*Durchschnittliche statistische Werte | ** Index (1. Quartal 2005 = 100) | ETW = Eigentumswohnung | EZFH = Ein- oder Zweifamilienhaus

MARKTÜBERSICHT 2024

Durchschnittliche Kaufpreise in der Lübecker Bucht – für Häuser & Wohnungen sowie Mietpreise



Legende Ø Hauskauf

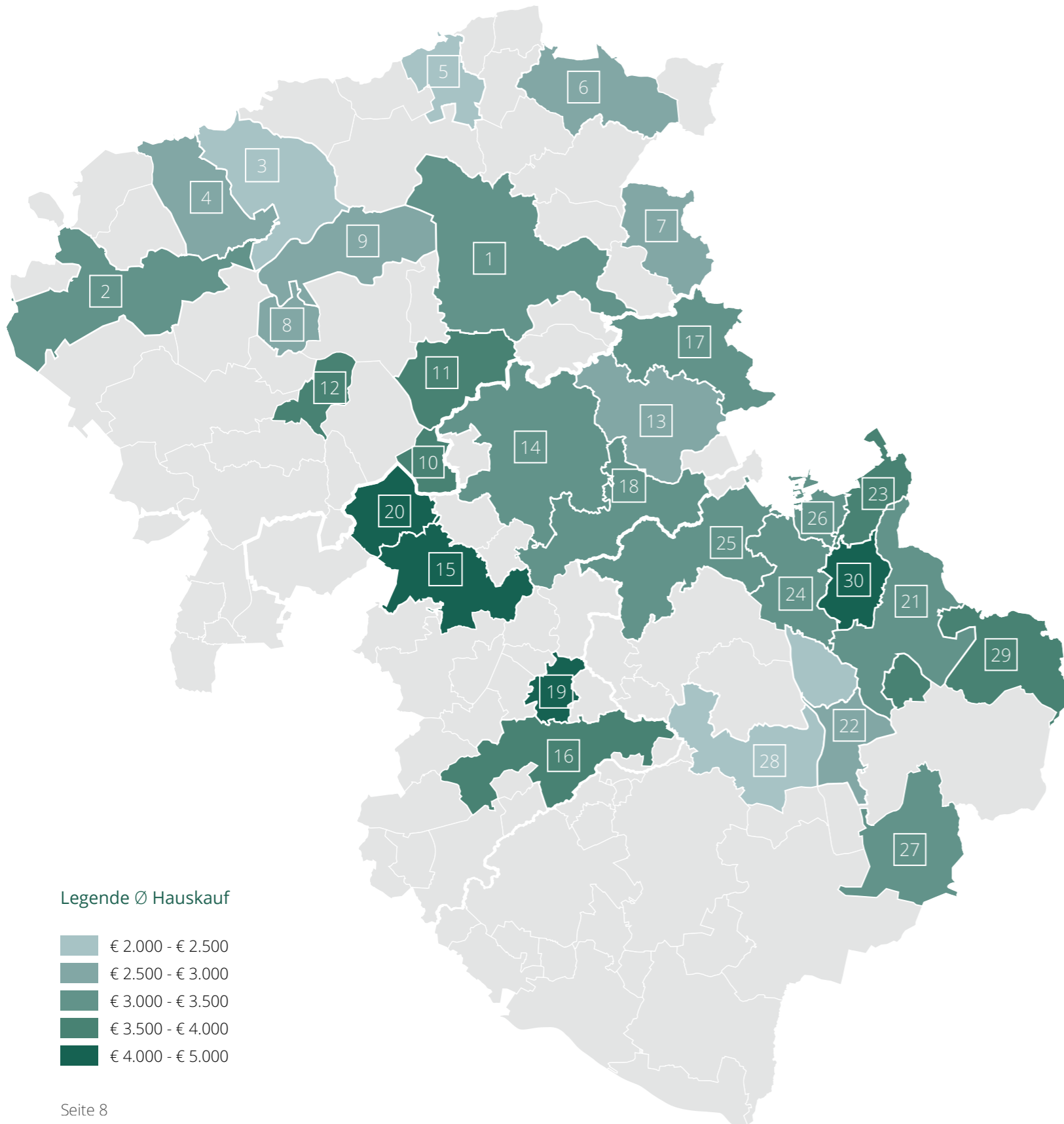
- € 2.000 - € 2.500
- € 2.500 - € 3.000
- € 3.000 - € 3.500
- € 3.500 - € 4.000
- € 4.000 - € 5.000
- € 5.000 - € 6.500

Ortschaft	Ø Kaufpreis Haus / m²	Ø Kaufpreis Wohnung / m²	Ø Mietpreis Wohnung / m²
1 Lübeck	3.700 € ↘	3.600 € ↘	11,40 € ↗
2 Stockelsdorf	3.600 € ↘	3.200 € ↗	10,20 € ↗
3 Bad Schwartau	3.550 € ↘	3.200 € ↘	10,70 € ↗
4 Ratekau	3.550 € ↘	3.450 € ↘	14,00 € ↗
5 Timmendorfer Strand	6.100 € ↘	7.600 € ↗	16,00 € ↗
6 Ahrensböök	2.800 € →	2.500 € →	8,60 € ↗
7 Scharbeutz	4.450 € ↘	7.600 € ↗	15,10 € ↗
8 Sierksdorf	5.050 € ↘	4.100 € ↘	12,40 € ↘
9 Süsel	3.450 € ↗	3.200 € ↗	12,10 € ↗
10 Bosau	3.350 € →	2.050 € ↘	9,00 € ↗
11 Eutin	3.200 € ↗	2.950 € ↗	9,40 € ↗
12 Malente	2.700 € ↘	4.500 € ↗	11,50 € ↗
13 Kasseedorf	2.350 € ↘	2.850 € →	9,00 € ↘
14 Altenkrempe	4.850 € ↗	5.650 € →	18,10 € ↗
15 Neustadt in Holstein	4.750 € ↗	5.950 € ↗	14,40 € ↗
16 Schashagen	4.000 € ↗	3.950 € ↘	10,10 € ↘
17 Grömitz	4.500 € ↗	6.350 € ↘	14,50 € ↗
18 Grube	3.000 € ↗	2.500 € ↘	9,00 € ↘
19 Riepsdorf	2.800 € →	2.000 € ↘	8,40 € ↘
20 Lensahn	2.750 € ↗	2.800 € ↘	9,30 € →
21 Schönwalde am Bungsberg	2.650 € ↘	2.450 € ↘	8,70 € ↗
22 Wangels	2.450 € ↘	2.600 € ↘	9,20 € →
23 Oldenburg in Holstein	2.700 € ↘	2.450 € →	8,90 € →
24 Göhl	2.700 € ↘	2.150 € ↘	8,70 € →
25 Heringsdorf	4.000 € ↘	4.700 € ↗	13,50 € ↗
26 Neukirchen	3.550 € ↘	2.450 € ↘	8,00 € ↘
27 Gremersdorf	4.250 € ↘	2.850 € →	9,10 € ↗
28 Fehmarn	3.900 € ↗	5.100 € ↘	10,30 € ↗
29 Stadt Plön	3.450 € ↗	3.200 € ↗	10,10 € ↗
30 Lütjenburg	2.750 € →	5.100 € ↗	11,10 € ↗
31 Hohwacht	5.100 € →	7.700 € ↗	14,50 € ↘
32 Schönberg	4.100 € →	3.700 € ↘	11,70 € ↗
33 Schwentinal	3.250 € ↘	2.800 € ↘	9,90 € ↗
34 Preetz	3.050 € ↘	2.550 € ↘	9,20 € ↗
35 Schellhorn	3.250 € ↗	2.500 € ↘	10,90 € ↗
36 Heikendorf	3.700 € ↘	5.350 € ↗	14,10 € ↗

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichswertverfahren, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preise sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 06.03.2024.

MARKTÜBERSICHT 2024

Durchschnittliche Kaufpreise in der Lübecker Bucht – für Häuser & Wohnungen sowie Mietpreise



Legende Ø Hauskauf

- € 2.000 - € 2.500
- € 2.500 - € 3.000
- € 3.000 - € 3.500
- € 3.500 - € 4.000
- € 4.000 - € 5.000

Ortschaft	Ø Kaufpreis Haus / m ²	Ø Kaufpreis Wohnung / m ²	Ø Mietpreis Wohnung / m ²	
1	Bad Segeberg, Klein Rönkau	3.050 € ↘	2.750 € ↘	10,80 € ↗
2	Bad Bramstedt	3.250 € →	3.400 € ↘	10,10 € ↗
3	Boostedt	2.350 € ↘	2.550 € ↘	9,10 € ↗
4	Großenaspe	3.050 € ↗	3.450 € ↗	10,80 € ↗
5	Bornhöved	2.200 € ↘	2.250 € ↘	8,30 € ↘
6	Seedorf	2.750 € ↘	2.200 € ↘	8,30 € ↘
7	Pronstorf	2.800 € ↘	2.400 € ↘	8,10 € ↗
8	Hartenholm	2.850 € ↘	2.350 € →	8,30 € ↗
9	Wahlstedt	2.500 € ↘	2.250 € ↘	9,70 € ↗
10	Sülfeld	3.750 € ↗	2.750 € ↘	9,20 € ↗
11	Leezen	3.550 € ↘	2.300 € ↘	8,30 € ↘
12	Sievershütten	3.600 € ↗	2.500 € ↗	8,20 € →
13	Reinfeld	2.750 € →	2.700 € ↘	11,20 € ↗
14	Bad Oldesloe, Travenbrück	3.150 € ↘	3.700 € ↗	11,30 € ↗
15	Bargteheide	4.600 € ↘	3.750 € ↘	11,40 € ↗
16	Trittau	3.750 € ↘	3.500 € ↘	10,90 € ↗
17	Zarpen, Badendorf, Hamberge	3.050 € ↘	3.700 € ↗	14,90 € ↗
18	Rethwisch	3.350 € ↘	3.050 € ↗	9,20 € ↗
19	Lütjensee	4.650 € ↘	3.100 € ↘	10,30 € ↗
20	Bargfeld-Stegen	4.000 € ↘	2.600 € ↘	9,40 € ↗
21	Ratzeburg	3.250 € ↘	2.650 € ↘	9,70 € ↗
22	Mölln	2.750 € ↘	2.850 € →	10,20 € ↗
23	Groß Grönau	3.500 € →	3.450 € ↗	9,80 € →
24	Berkenthin	3.300 € ↘	3.100 € ↘	8,50 € ↘
25	Kastorf	3.250 € ↘	2.950 € ↗	8,80 € ↗
26	Krummesse	3.200 € ↘	4.500 € ↗	11,60 € ↗
27	Gudow	3.000 € ↗	2.000 € ↘	7,60 € ↗
28	Breitenfelde	2.150 € ↗	2.350 € ↘	8,00 € →
29	Ziethen, Mustin	3.600 € ↗	3.100 € ↗	11,30 € ↗
30	Groß Sarau	4.450 € ↗	3.000 € ↗	9,80 € ↗

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichswertverfahren, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preise sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 06.03.2024.



VERKAUFSPREISENTWICKLUNG – STATISTIK & REALITÄT

Nach den Zeiten der Pandemie, der Zinswende und den allgemeinen Teuerungsraten befindet sich der Immobilienmarkt noch immer in einer Findungsphase. Dennoch sind erste Anzeichen für eine Besserung im Jahr 2024 in Sicht.

Wer sich aktuell mit dem Kauf oder Verkauf einer Immobilie befasst, kommt am Markt zu ganz unterschiedlichen Erkenntnissen. Ein wichtiger Faktor ist nach wie vor das Thema Finanzierung. Sowohl Käufer als auch Eigenheimbesitzer, die beispielsweise auslaufende Zinsbindungen im Rahmen ihrer Kredite verlängern wollen, sehen sich mit einem Zins von 3,5–4 % konfrontiert. Nach Jahren der Niedrigzinspolitik ist dies eine große Hürde bei der Planung der eigenen Finanzen. Im Gegenzug sinken die Kosten für Baumaterialien nur langsam, was einen massiven Einbruch im Neubaubereich zur Folge hat. Im August 2023 setzte sich der Rückgang bei den Baugenehmigungen somit rasant fort, die Zahl der bewilligten Wohnungen ging nach jüngsten Zahlen des Statistischen Bundesamts binnen Jahresfrist um

knapp ein Drittel zurück. Auch der politisch angestrebte Wohnungsbau von 400.000 Wohnungen ist in weite Ferne gerückt.

CHANCE UND REALITÄT FÜR VERKÄUFER

Das hohe Defizit an Wohnraum lenkt den Fokus zunächst auf den vorhandenen Immobilienbestand. Gut für Verkäufer? Ja und nein. Der Mangel an Neubau beflügelt derzeit Umsätze bei den Bestandsimmobilien, hier aber vorrangig bei Investoren im Bereich der Mehrfamilienhäuser. Im privaten Bereich muss der Verkaufende oftmals einen längeren Atem haben. Bedingt durch die Kaufzurückhaltung haben sich die Vermarktungszeiten deutlich verlängert, potenzielle Interessenten nutzen dies nun auch für Preisverhandlungen, die in Zeiten der Niedrigzinsen undenkbar waren. Mit ein Grund hierfür sind zu positive Marktdaten. Diese spiegeln einen langfristigen Schnitt aus Bestand und Neubau auf Basis von Angebotsdaten wider und bereinigen sich erst im Laufe der zeitlichen Erfassung. Derzeit liegen die Verkaufspreise der Bestandsimmobilien deutlich unter den gewünschten Werten der Eigentümer, der deutschland-

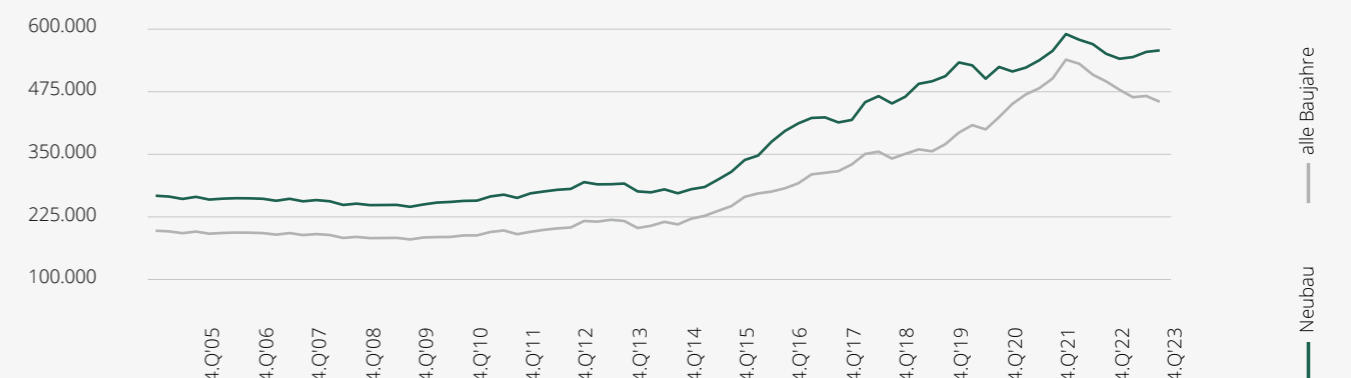
weite Index zeigt diese Trendwende aber bereits recht deutlich. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Energieeffizienz. Seit Einführung des neuen Gebäudeenergiegesetzes (GEG) herrscht allgemeine Verunsicherung über Sanierungskosten bei Altbauten sowie bei den Fördermöglichkeiten im sogenannten Heizungsgesetz. Mieter, die sich vorstellen können, eine Immobilie zu kaufen, schließen zu 64 % unsanierte Bestandsimmobilien mit einem eindeutigen „Nein“ aus den Überlegungen aus. Zum Vergleich: Sanierte Bestandsimmobilien werden nur von 6 % ausgeschlossen, energieeffiziente Neubauten von 12 %. Zu den Topgründen für den Ausschluss unsanierter Immobilien gehören zu viel Aufwand für Modernisierung und Dämmung sowie unkalkulierbare, zu hohe Energiekosten. Daher ist eine eingehende und

individuelle Immobilienbewertung eines Immobilienprofis vor Ort immer hilfreich, um die Werte der Liegenschaft im Verkauf hervorzuheben.

WOHNTRÄUME ÄNDERN SICH

Das Eigenheim ist der wohl größte Wunsch der meisten Deutschen – doch das klassische Einfamilienhaus hat an Beliebtheit eingebüßt. Im Rahmen der jährlichen Wohnraumumfrage des Kreditvermittlers Interhyp kam heraus, dass nur noch 53 % auf das klassische Modell des Wohnens setzen, somit 11 % weniger als in den Vorjahren. Auch Größe und Fläche verlieren an Relevanz. So lag die durchschnittliche Wohnfläche bei Häusern im Rahmen der Untersuchung nur noch bei 153 Quadratmetern.

KAUFPREISE FÜR EZFH IN € / OBJEKT IN LÜBECK





ÜBER DIE KENSINGTON FINEST PROPERTIES INTERNATIONAL AG

Das seit 25 Jahren bestehende Immobilienunternehmen KENSINGTON hat sich auf die Vermarktung von hochwertigen Immobilien spezialisiert und wächst seit 2011 international durch ein exklusives Franchise-System und ist derzeit an über 90 Standorten in fünf Ländern vertreten. Ein internationales Franchise-Netzwerk, bestehend aus ausgebildeten Immobilienexperten bietet ein umfassendes Service- und Dienstleistungsangebot. Die Franchisenehmer und ihre Teams werden in der Kensington Academy laufend ausgebildet. Neben klassischen Wohnimmobilien, vermittelt KENSINGTON unter der Marke Kensington Commercial Properties auch Gewerbe- und Investmentimmobilien.



Mehr Informationen finden Sie unter:
www.kensington-deutschland.de

KENSINGTON WÄCHST ZUSAMMEN

Generationenwechsel bei der KENSINGTON
Finest Properties International AG.
Der Immobilien-Service soll auf die
nächste Stufe gehoben werden.

Mit Wirkung zum 19. Juli 2023 hat ein Investorenkonsortium um die KENSINGTON Deutschland GmbH die Kensington Finest Properties International AG übernommen. Die Übernahme durch die langjährigen Masterfranchisenehmer / Lizenzpartner signalisiert einen neuen Abschnitt in der Entwicklung des Immobilienunternehmens, das seit seiner Gründung im Jahr 1998 als Boutique-Agentur bekannt ist.

Die bisherigen Eigentümer und Gründer, Mehrdad und Ingrid Bonakdar, haben im Rahmen einer Nachfolge-

regelung das Unternehmen in die Hände eines Konsortiums aus erfahrenen Führungskräften und Investoren gelegt. Die neuen Eigentümer sind Sven Binnewies, Daniel Malek und Christoph Wiesenbach sowie weitere Partner.

"Unser Ziel war es, 2023 aus dem operativen Geschäft auszuscheiden. Wir freuen uns sehr, dass wir mit unseren langjährigen Geschäftspartnern Käufer gefunden haben, die über eine hohe Expertise und einen exzellenten Track Record verfügen, um die Marke KENSINGTON auf die nächste Stufe zu heben. Wir bedanken uns beim gesamten KENSINGTON Team für das, was sie geschaffen haben", so Mehrdad Bonakdar, Gründer von KENSINGTON International.

"Als Lizenzpartner der ersten Stunde und Inhaber einiger lokaler Lizenzen sowie der Masterlizenz von Deutschland

war es ein nachvollziehbarer Schritt, das Unternehmen in unsere Hände zu geben," sagt Sven Binnewies, der neue CEO von KENSINGTON International. Das neue Führungsteam plant, das Unternehmen durch Innovation, weiteres Wachstum und Qualität auf die globalen Herausforderungen vorzubereiten. "Unser bestehendes Team in Deutschland wird eine zentrale Rolle in der Gestaltung der Dienstleistungen und Steuerung der Systemzentrale spielen", fügt Binnewies hinzu. "Wir sind stolz auf unser erfolgreiches Team aus Deutschland, das in Zukunft, gemeinsam mit dem internationalen Team, viele Themen auch international steuern wird."

Die neue Führungsstruktur wird durch Daniel Malek als CFO und CEO für den DACH-Raum und Christoph Wiesenbach als COO ergänzt.

Daniel Malek wird zukünftig als CEO das Geschäft für Deutschland, Österreich und der Schweiz leiten und als CFO International verantwortlich sein. Christoph Wiesenbach steuert von zentraler AG-Seite die weitere Organisation und wichtige Lizenzpartnerentwicklung global für das bestehende und künftige Franchise-partnersystem. Gesamt-CEO der AG, Sven Binnewies, wird sich auf den weiteren Aufbau der internationalen Märkte, dortiger Strukturen und die Gesamtvertretung der neuen globalen AG nach außen konzentrieren. In

dieser erweiterten Rolle strebt Binnewies die Erschließung weiterer internationaler Märkte und die Gewinnung neuer Master-Lizenzpartner an. Zudem wird er gezielt die Gewinnung weiterer Dienstleister zum Ausbau des Service-Portfolios für Lizenzpartner und der exklusiven Services vorantreiben. Ebenso zählt die Vertretung der AG in internationalen Gremien und Verbänden zu seinen Aufgaben.

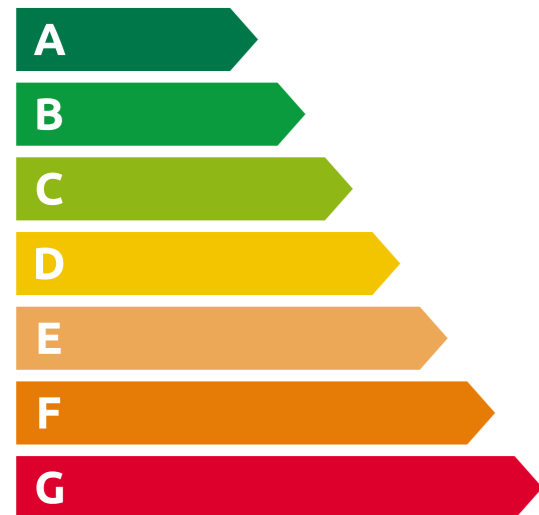
"Wir werden die Philosophie von KENSINGTON noch stärker verbinden, nutzen und leben. Unser Fokus wird sich noch stärker auf das Thema als internationales Netzwerk konzentrieren. Unser Netzwerk ist unsere Kraft", erklärt Binnewies und fügt abschließend hinzu: "An dieser Stelle gilt unser persönlicher Dank an die Gründer Ingrid und Mehrdad Bonakdar, für ihre stets von großer Menschlichkeit geprägtem Führungsstil und für das großartige Werk, das wir jetzt übernehmen und ausbauen dürfen."

ENERGIEEFFIZIENZ IM FOKUS

Der Energieausweis spielt eine wesentliche Rolle bei der Bewertung der Energieeffizienz eines Gebäudes und ist daher für die Einschätzung der zu erwartenden Energiekosten unerlässlich.

WAS IST EIN ENERGIEAUSWEIS?

Der Energieausweis ist ein offizielles Dokument, das Informationen über den Energieverbrauch und die Energieeffizienz eines Gebäudes liefert. Er wird von einem Fachmann, beispielsweise einem Energieberater, erstellt und gibt Auskunft über den Energiebedarf eines Gebäudes pro Quadratmeter. Er wird auf der Grundlage energetischer Berechnungen und Analysen erstellt, wobei viele verschiedene Faktoren berücksichtigt werden. Unter anderem bezieht sich die Analyse auf die Dämmung der Gebäudehülle, die Heizungsanlage, die Warmwasserbereitung und die Belüftung. Der Ausweis liefert nicht nur Informationen über den aktuellen energetischen Zustand des Gebäudes, sondern bietet auch Empfehlungen zu Verbesserung der Energieeffizienz. Die Grundlage für die Erstellung von Energieausweisen ist das Gebäudeenergiegesetz (GEG), welches am 1. November 2020 in Kraft getreten ist. Das GEG vereint die bisher geltenden Energiesparverordnung (EnEV), das Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG).



BEDARFS- VS. VERBRAUCHSAUSWEIS

Es gibt zwei Arten von Energieausweisen: den Bedarfs- und den Verbrauchsausweis. Beide Arten liefern ähnliche Informationen über den Energieverbrauch eines Gebäudes, jedoch basieren sie auf unterschiedlichen Berechnungsmethoden. Der Bedarfsausweis wird anhand technischer Daten und Standards erstellt. Hierbei werden Eigenschaften wie die Gebäudehülle, die Heizungsanlage, die Wohnfläche und die Belüftung berücksichtigt. Anhand dieser Berechnung wird der theoretische Energiebedarf eines Gebäudes ermittelt. Der Vorteil dieser Methode besteht darin, dass die berechneten Werte unabhängig vom Verhalten der Bewohner sind. Der Verbrauchsausweis hingegen basiert auf dem tatsächlichen Energieverbrauch des Gebäudes in den letzten drei Jahren. Hier werden die Verbrauchsdaten, z. B. aus den Heizkostenabrechnungen, herangezogen. Die Datenerhebung ist beim Verbrauchsausweis wesentlich einfacher und dadurch auch billiger. Allerdings werden Leerstände oder die Anzahl der Bewohner nicht miteinbezogen, wodurch das Ergebnis verfälscht werden kann.

WAS STEHT DRIN?

Der Energieausweis liefert eine Vielzahl von Informationen über die energetische Beschaffenheit eines Gebäudes. Zu den wichtigen Angaben gehören der Energiebedarf des Gebäudes, angegeben in Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr, sowie der Primärenergiebedarf, der den gesamten Energieverbrauch des Gebäudes, inklusive Bereitstellung und Verteilung der Energie, berücksichtigt. Darüber hinaus enthält der Energieausweis auch Informationen zur Energieeffizienzklasse des Gebäudes, die auf einer Skala von A+ (sehr effizient) bis H (sehr ineffizient) angegeben wird. Weitere relevante Daten können beispielsweise die CO₂-Emissionen des Gebäudes, die Energiequellen sowie der Energieverbrauch für Heizung und Warmwasserbereitung sein. Informationen über den Ersteller (Name, Anschrift, Berufsbezeichnung) und das Ausstellungsdatum sind jedoch ebenfalls auf dem Energieausweis zu finden. Zur



Erleichterung bei möglichen Kontrollen enthält jeder seit dem Jahr 2014 neu ausgestellte Ausweis auch eine individuelle Registriernummer.

IST DER AUSWEIS PFLICHT?

Der Ausweis ist laut § 80 des GEG grundsätzlich bei dem Verkauf, der Vermietung oder der Verpachtung einer Immobilie verpflichtend. Auch bei Neubauten oder umfassenden Sanierungen eines Gebäudes wird ein Energieausweis benötigt. Es gibt jedoch Ausnahmen von der Energieausweispflicht, z. B. für denkmalgeschützte Gebäude oder Gebäude mit einer Nutzfläche von weniger als 50 Quadratmetern. Auch Eigentümer, die ihre Immobilie selbst bewohnen, oder Immobilien, die weniger als vier Monate im Jahr genutzt werden (beispielsweise Ferienhäuser), sind von der Pflicht ausgenommen.

VERPFLICHTUNGEN BEIM VERKAUF

Beim Kauf einer Immobilie ist der Verkäufer gesetzlich verpflichtet, dem Käufer einen Energieausweis zu übergeben. Liegt dieser bei Schaltung der Immobilienanzeige bereits vor, dann ist es außerdem verpflichtend, die relevanten Angaben in der Anzeige zu nennen. Ist der Energieausweis

beantragt worden, aber noch nicht vorhanden, reicht ein Hinweis in der Anzeige aus. Spätestens bei der Besichtigung muss der Energieausweis aber zur Verfügung stehen. Des Weiteren darf der Ausweis nicht älter als 10 Jahre sein, da sich in diesem Zeitraum die energetische Qualität des Gebäudes verändern kann. Sollte ein Energieausweis fehlen oder nicht ordnungsgemäß bereitgestellt werden, kann dies zu rechtlichen Konsequenzen führen, beispielsweise zu Schadensersatzforderungen oder Vertragsrücktritt. Daher ist es für Verkäufer ratsam, frühzeitig einen gültigen Energieausweis zu erstellen und diesen den potenziellen Käufern zur Verfügung zu stellen, um etwaige rechtliche Probleme zu vermeiden.

Die Angaben im Energieausweis sollten beim Kauf genau überprüft werden, da sie einen wichtigen Einblick in die energetische Qualität des Gebäudes ermöglichen. Es ist ratsam, diese Informationen sorgfältig zu überprüfen, um eine fundierte Entscheidung zu treffen. Je besser die Energieeffizienzklasse ist und je niedriger der Energiebedarf angegeben ist, desto geringer sind in der Regel die zu erwartenden Energiekosten.

EINLADEND UND ANSPRECHEND

Die Macht des Homestagings beim Verkauf von Immobilien.

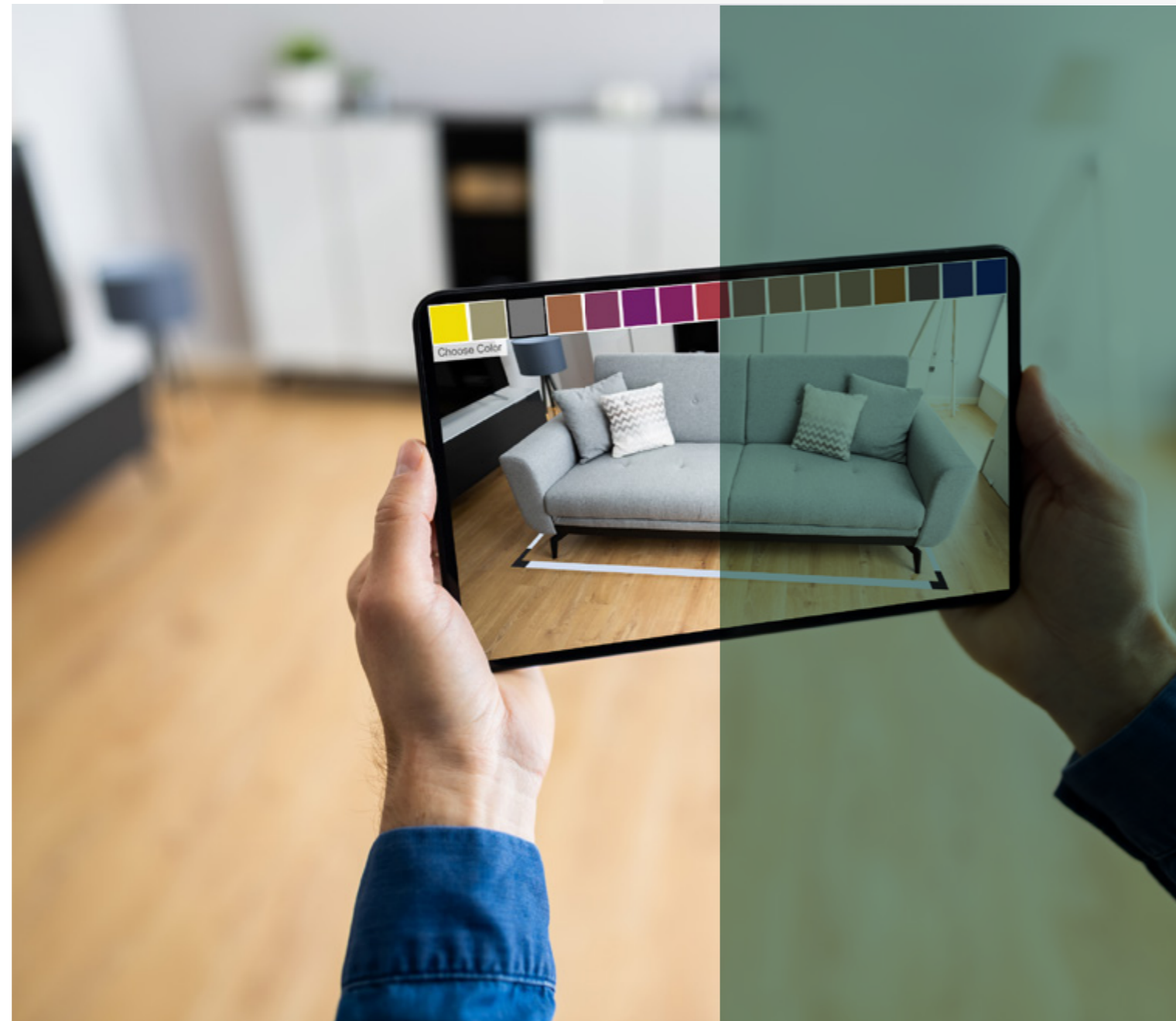
Der erste Eindruck zählt. Dies gilt auch für den Verkauf von Immobilien. Käufer möchten sich in ihrem möglichen zukünftigen Zuhause wohlfühlen und sich ein Bild davon machen, wie sie dort leben könnten. Laut Statistik können sich allerdings nur knapp 20 % der potenziellen Käufer vorstellen, wie ein Raum wohnlich und mit ihren eigenen Möbeln eingerichtet aussieht. Dies impliziert, dass 80 % der Interessenten das Potenzial leerer Zimmer nicht erkennen können. Hier kommt das Homestaging ins Spiel – eine bewährte Methode, um Immobilien optimal zu präsentieren und deren Attraktivität zu steigern.

WAS STECKT DAHINTER?

Homestaging ist eine professionelle Marketingstrategie, die darauf abzielt, Immobilien auf dem Markt optimal zu präsentieren. Es geht darum, die positiven Merkmale eines Hauses oder einer Wohnung hervorzuheben und eventuelle Mängel zu minimieren. Homestaging umfasst die Reinigung und Organisation von Räumen, das Entfernen persönlicher Gegenstände des Verkäufers, das Dekorieren und Möblieren von Räumen sowie das Hinzufügen von Accessoires, um eine ansprechende, einladende Atmosphäre zu schaffen. Dabei betrachtet ein erfahrener Homestager Architektur, Raumaufteilung und Einrichtung und entwickelt dann ein Konzept für die optimale Präsentation.

DIE VORTEILE

Homestaging bietet Verkäufern die Möglichkeit, den Verkaufsprozess zu beschleunigen und einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Durch die Inszenierung des Hauses in seiner besten Form werden potenzielle Käufer angezogen und können sich besser vorstellen, wie sie den Raum nutzen könnten. Dabei wird der Fokus weg von möglichen Mängeln und hin zu den positiven Aspekten der Immobilie gelenkt. Für Käufer schafft Homestaging eine ansprechende und einladende Atmosphäre, die es ihnen erleichtert, sich in die Immobilie zu verlieben und ihre Entscheidung zu treffen – denn vielen Interessenten fällt es schwer, sich eine verlebte Wohnung schön vorzustellen. Auch durch das Entfernen persönlicher Gegenstände können sich Käufer eine bessere Vorstellung davon machen, wie sie den Raum nach ihren eigenen Vorlieben gestalten könnten.



VIRTUELLES HOMESTAGING

Beim virtuellen Homestaging werden Wohnwelten digital inszeniert und vermitteln potenziellen Käufern somit einen realistischen Eindruck des Raumes. Leere Räume werden mithilfe einer professionellen Software mit virtuellen Möbeln, Dekorationen und Farben ausgestattet. Diese Art des Homestagings ist im Vergleich zur traditionellen Arbeitsweise kosteneffizienter, da die

Kosten für den Kauf oder die Anmietung von Möbeln und Accessoires entfallen. Somit haben Käufer die Möglichkeit, das volle Potenzial ihrer Immobilie auszuschöpfen, ohne hohe Investitionen tätigen zu müssen. Ein weiterer Vorteil des virtuellen Homestaging ist die Flexibilität. Verkäufer können verschiedene Einrichtungsstile und Farbschemata ausprobieren, um die Attraktivität der Immobilie zu steigern und eine breitere Zielgruppe anzusprechen. Zudem ist traditionelles Staging zeitaufwendig, da Möbel und Dekorationen physisch zur Immobilie gebracht und aufgebaut werden müssen. Mit der virtuellen Variante entfällt dieser Aufwand, da alles digital erledigt werden kann. Die Immobilie kann innerhalb kürzester Zeit für potenzielle Käufer attraktiv gestaltet und präsentiert werden.

IHRE VORTEILE BEI KENSINGTON

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf erfordert mehr als nur ein ansprechendes Inserat und eine gute Lage. Unsere Immobilienexperten von KENSINGTON bieten Verkäufern viele Möglichkeiten, um das volle Potenzial ihrer Immobilie auszuschöpfen und erfolgreich zu vermarkten. Neben der Erstellung ansprechender Exposés, erstklassiger Fotos und Videos, hochauflösender 360°-Rundgänge und eigener Webseiten bieten auch wir Ihnen die Möglichkeit des Homestagings an, um somit eine optimale Präsentation Ihrer Immobilie zu erreichen. Durch den Einsatz modernster Technologie können wir sowohl Innenräume als auch Balkone und Terrassen fotorealistic sanieren, möblieren und dekorieren. Aufgrund der Kombination unserer Marketingstrategien mit den Fachkenntnissen und der langjährigen Erfahrung unserer Immobilienexperten können Sie als Verkäufer sicher sein, dass Sie die bestmögliche Unterstützung erhalten, um Ihre Immobilie erfolgreich zu vermarkten und den Verkaufsprozess zu optimieren.

HYGGE WOHNEN

Die Kunst des Entspannens und Genießens in den eigenen vier Wänden – wie man mit einfachen Veränderungen und gemütlichen Details eine harmonische Wohnatmosphäre schaffen kann.

In unserer hektischen und technologisierten Welt sehnen sich immer mehr Menschen nach Ruhe, Entspannung und Gemütlichkeit. Ein Begriff, der in diesem Zusammenhang wieder auftaucht, ist „Hygge“. Das Wort beschreibt den Lebensstil der Dänen, welcher durch Behaglichkeit, Wohlbefinden und das bewusste Genießen der kleinen Freuden des Lebens geprägt ist. Aus dieser Einstellung hat sich mittlerweile ein globaler Trend entwickelt. Doch wie funktioniert Hygge?

DIE PASSENDE FARBPALETTE

Beim Hygge-Stil steht vor allem Gemütlichkeit im Vordergrund. Daher sind warme und beruhigende Farbtöne besonders beliebt. Erdige Nuancen, wie Beige, Braun und Grau, bilden die Basis für den hyggeligen Look. Diese natürlichen Farben strahlen Ruhe und Behaglichkeit aus. Ergänzt werden können sie durch sanfte Pastelltöne, wie Rosé, Mint oder Hellblau, die eine freundliche und harmonische Stimmung erzeugen. Auch dunklere Farbtöne, wie ein tiefes Dunkelblau oder ein sattes Weinrot, können Akzente setzen und dem Raum eine gewisse Tiefe verleihen. Wichtig ist, dass die Farben miteinander harmonisieren und eine warme, einladende Atmosphäre schaffen.

IN WARMES LICHT GEHÜLLT

Das richtige Licht hat einen großen Einfluss auf unsere Stimmung und kann maßgeblich zum Wohlbefinden beitragen. Im Hygge-Stil bevorzugt man eine sanfte und warme Beleuchtung, die eine behagliche und entspannte Atmosphäre schafft. Hierbei können verschiedene Lichtquellen, z. B. Steh-, Tisch- und Wandlampen, zum Einsatz kommen, um eine harmonische Ausleuchtung des Raumes zu ermöglichen. Kerzen sind ebenfalls ein unverzichtbares Element im Hygge-Stil. Das weiche und flackernde Licht der Kerzen schafft eine gemütliche, romantische Atmosphäre. Dabei spielt nicht nur die Menge an Kerzen, sondern auch ihre Platzierung eine wichtige Rolle. Kerzen sollten großzügig im Raum verteilt



werden, um einen warmen und einladenden Effekt zu erzielen. Das gedämpfte Licht sowie der Kerzenschein tragen dazu bei, Ruhe und Entspannung zu fördern und eine behagliche hyggelige Stimmung zu erzeugen.

NATÜRLICH UND GEMÜTLICH

Natürliche und hochwertige Materialien stehen im Fokus, um eine warme, gemütliche Atmosphäre zu schaffen. Holz ist eines der zentralen Elemente im Hygge-Stil. Es bringt Wärme und Natürlichkeit in den Raum und schafft eine Verbindung zur Natur. Ob rustikales Altholz oder glattes helles Holz – beide Varianten passen perfekt zum Hygge-Stil. Aber auch andere natürliche Materialien, wie Korbgeflecht, Leinen und Baumwolle, sind ideal, um eine hyggelige Atmosphäre zu erzeugen. Kuschelige Decken sowie Plaids aus weichen Stoffen, wie Wolle oder Kaschmir, laden zum Einkuscheln und Entspannen ein. Bei Teppichen sollte auf hochwertige Materialien, wie Schafsfell oder dicke Baumwolle, geachtet werden, um ein angenehmes Barfußgefühl zu vermitteln. Durch die Verwendung natür-

licher Materialien werden nicht nur ein gewisser Charme und Authentizität geschaffen, sondern es wird auch ein Gefühl von Behaglichkeit und Geborgenheit vermittelt.

WARM UND KUSCHELIG

Ein knisterndes Kaminfeuer ist der Inbegriff für Gemütlichkeit. Die wohlige Wärme, die es verbreitet, laden zum Verweilen und Entspannen ein. Dabei geht es nicht nur darum, den Raum physisch aufzuwärmen, sondern auch darum, eine behagliche Stimmung zu erzeugen. Wer keinen Kamin hat, kann hier mit warmen Getränken, wie einer Tasse Tee oder einem heißen Kakao, nachhelfen. Das Aufbrühen des Tees sowie das Genießen der heißen Tasse inmitten einer gemütlichen Umgebung vermitteln ein Gefühl von Geborgenheit und innerer Wärme.

HYGGE RICHTIG LEBEN

Hygge geht jedoch weit über die richtige Einrichtung sowie die Auswahl der passenden Accessoires hinaus – es ist ein Lebensgefühl. Es geht darum, bewusst die kleinen Freuden

des Alltags zu erkennen und zu schätzen. Es geht um Achtsamkeit und das Schaffen von Momenten, in denen man sich wohl und geborgen fühlt. Es kann bedeuten, mit lieben Menschen zusammensitzend, gute Gespräche zu führen und gemeinsame Erlebnisse zu teilen. Es kann bedeuten, sich Zeit für sich selbst zu nehmen, sich in Ruhe zu entspannen und sich selbst Gutes zu tun. Dabei spielt es keine Rolle, ob man in einem schick eingerichteten Haus oder einer kleinen Wohnung lebt – das hyggelige Gefühl kann in jedem Zuhause und in jedem Lebensumfeld geschaffen werden. Hygge ist somit ein Lebensgefühl, das uns dazu einlädt, das Leben in vollen Zügen zu genießen und uns mit kleinen Dingen und Momenten zum Strahlen zu bringen.



GRÜNES WOHNEN

Wertvolle Tipps und Tricks, wie das eigene Zuhause ökologisch und verantwortungsvoll gestaltet werden kann – von energiesparenden Maßnahmen über nachhaltige Materialien bis hin zum effizienten Ressourcenmanagement.

Ein bewusster und schonender Umgang mit unserer Umwelt ist heutzutage wichtiger denn je. Auch im eigenen Zuhause können wir unseren ökologischen Fußabdruck reduzieren und somit einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Mit energiesparenden Maßnahmen sowie nachhaltigen Materialien kann ein grünes Zuhause geschaffen werden, das sowohl Umwelt als auch Geldbeutel schont.

ENERGIESPARMASSNAHMEN

Energiesparende Maßnahmen sind ein wesentlicher Bestandteil eines ökologisch verantwortungsvollen Wohnens. Dazu gehören die Installation energieeffizienter Leuchtmittel, wie LED-Lampen, und die maximale Nutzung von Tageslicht. Auch programmierbare Thermostate können dabei helfen, Heizungs- sowie Kühlungsbedarf zu optimieren und Energie zu sparen. Eine gute Isolierung von Fenstern, Türen und Wänden minimiert den Wärmeverlust im Winter und verbessert die Kühleffizienz im Sommer. Ein weiterer wichtiger Aspekt des grünen Wohnens ist die Verwendung energieeffizienter Geräte. Statt alter, energieineffizienter Modelle sollten wir uns für neue, energieeffiziente Geräte mit einem hohen Energielabel entscheiden.

NACHHALTIGE MATERIALIEN

Bei der Auswahl der Materialien für das eigene Zuhause sollten wir auf Nachhaltigkeit achten. Es ist ratsam, ökologische Baustoffe zu verwenden, wie recycelte Materialien, natürliche Farben und Lacke mit niedrigem VOC-Gehalt. Zudem sollten Holzprodukte aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern mit FSC-Zertifizierung bevorzugt werden.

WASSERMANAGEMENT

Ein effizientes Wassermanagement ist ebenfalls von großer Bedeutung. Durch die Installation von wassersparenden Armaturen, wie wasserarmen Toilettenspülungen und Wasserhähnen mit Durchflussbegrenzern, lässt sich der



Wasserverbrauch erheblich reduzieren. Zudem kann das Sammeln von Regenwasser für die Bewässerung von Pflanzen und die Toilettenspülung genutzt werden.

ERNEUERBARE ENERGIE

Die Nutzung erneuerbarer Energien spielt eine entscheidende Rolle, um ein grünes Zuhause zu schaffen. Solar- und Windenergie sind effiziente, umweltfreundliche Optionen zur Stromerzeugung und Warmwasseraufbereitung. Die Installation von Solarpanels auf dem Dach oder der Einsatz eines kleinen Windkraftwerks ist empfehlenswert.

MÜLLTRENNUNG UND RECYCLING

Die Mülltrennung und das Recycling sind einfache, aber effektive Maßnahmen, um unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren. Indem wir Recyclingbehälter

zur Verfügung stellen und den Müll nach Papier, Glas, Plastik sowie organischen Materialien trennen, können wir einen wichtigen Beitrag leisten. Auch der Verzicht auf Einwegprodukte zugunsten wiederverwendbarer Behälter und Tragetaschen ist ein Schritt in die richtige Richtung.

Indem wir diese Tipps und Tricks für ein ökologisches und verantwortungsvolles Wohnen befolgen, haben wir die Möglichkeit, nicht nur unseren eigenen ökologischen Fußabdruck signifikant zu verringern, sondern auch aktiv an der Schaffung einer nachhaltigeren und insgesamt lebenswerteren Umwelt mitzuwirken – denn es sind gerade die scheinbar kleinen Veränderungen, die wir in unserem Zuhause umsetzen, die einen bemerkenswert großen Unterschied ausmachen können.

CHECKLISTE ZUM DOWNLOAD

Mit ressourcensparenden Maßnahmen kann jeder seinen Teil in Sachen Umweltschutz beitragen. Für ein nachhaltiges Zuhause haben wir Ihnen eine Liste mit nützlichen Tipps und Tricks zusammengestellt, die Sie **kostenlos downloaden** können.



Jetzt runterladen unter:
www.kensington-luebecker-bucht.de/residence

VERERBEN ODER VERKAUFEN?

Irgendwann kommt der Tag, an dem man sich fragt, wie es mit dem selbst bewohnten Haus oder der Wohnung über das eigene Leben hinaus weitergeht – doch die eigene Immobilie zu vererben, ist meist keine einfache Aufgabe.

Immobilienbesitzer müssen sich rechtzeitig darüber Gedanken machen, was mit ihrer Immobilie im Fall des Falles geschehen soll: vererben oder doch besser zu Lebzeiten verschenken? Wie wird das Testament geregelt und was ist der Pflichtteil für Erben?

Das Hauptanliegen eines Erblassers ist häufig, die eigene Immobilie mit möglichst geringen Kosten, wenig Zeitaufwand und natürlich ohne Streit weiterzugeben. Wird eine Immobilie vererbt, fallen für den Erben Erbschaftsteuern an, deren Höhe sich nach dem Verwandtschaftsgrad zum Erblasser richtet. Die Erbfolge selbst ist gesetzlich im BGB geregelt und sieht vor, dass zwischen dem Verwandten-erbrecht und dem Erbrecht des Ehegatten unterschieden wird. Im ungewöhnlichen Fall, dass keinerlei Erben auffindbar sind, geht das Erbe als sogenannte Fiskalerbschaft an den Staat.

IMMOBILIEN VERSCHENKEN - SINNVOLL?

Möchte man die Erbschaft- sowie die Schenkungssteuer umgehen, ist es eine weitere Option, die Immobilie im Alter zu verkaufen. Dies kann öffentlich an Dritte oder im Kreis der Familie, beispielsweise an die eigenen Kinder, geschehen. Dabei sollte aber bedacht werden, dass es nicht möglich ist, die Immobilie zu einem Freundschaftspreis oder dem obligatorischen Euro zu verkaufen – denn sollte die Immobilie stark unter ihrem Wert veräußert werden, würde dies zu einer inoffiziellen Schenkung zählen, welche wiederum entsprechende Steuern nach sich ziehen würde. Eine Schenkung ist nur dann ein guter Weg, wenn die persönlichen Freibeträge der künftigen Erben nicht reichen würden, um die Immobilie steuerfrei vom einen auf den anderen zu übertragen.

WIE VERERBE ICH RICHTIG...

Testament oder Erbvertrag – der entscheidende Unterschied: Beim Testament verfügt der Erblasser, wer was bekommt, und kann seine Entscheidung jederzeit widerrufen oder ändern. Bei einem Erbvertrag müssen beide

Parteien zustimmen: derjenige, der gibt, und derjenige, der etwas bekommt. Beim Erbvertrag ist ein Notar unverzichtbar. Im Fall eines Testaments hat auch ein eigens verfasstes Dokument seine Gültigkeit. Wichtig: Bei einem handschriftlich verfassten Nachlass muss der gesamte Text per Hand geschrieben und unterzeichnet sein, damit das Dokument auf seine Richtigkeit überprüft werden kann. Auch Ort und Datum dürfen neben der Überschrift „Testament“ nicht fehlen. Inhalt des Testaments muss mindestens ein Erbe sein.

ERBENGEMEINSCHAFT

Geht eine Immobilie an mehrere Personen, spricht man nach dem Gesetz von einer Erbengemeinschaft. Alle haben das gleiche Recht an dem Objekt und es bedarf der Absprache. In der Praxis erweist sich dies oft als Hindernis. Entstehen womöglich Streitigkeiten, kann dies sogar nachhaltige monetäre Folgen haben, z. B. durch die Forderung nach Aufhebung der Erbengemeinschaft. Im ungünstigsten Fall der Teilungsversteigerung wird so ein wertvoller Besitz vermutlich deutlich unter dem Marktwert verkauft werden. Daher ist es immer ratsamer, sich gemeinsam auf einen Verkauf zu einigen. Erbengemeinschaften sind dringend angeraten, stets einen Immobilienmakler zu konsultieren. Er kann objektiv die Werte der Immobilie beurteilen und sie im Anschluss gewinnbringend veräußern.

SONDERFALL GRUNDSTÜCK

Tritt ein Erbfall für ein Grundstück ein, ist nicht immer möglich, dieses aufgrund seiner Größe und seines Zuschnitts sinnvoll unter mehreren Parteien aufzuteilen. In diesem Fall besteht die Option, das Grundstück bereits zu Lebzeiten zu verkaufen und den Angehörigen stattdessen Geldvermögen zu vermachen. Der Vorteil dieser Lösung: Der Verkaufserlös kann problemlos aufgeteilt werden. Hier ist zu beachten, ob für dieses Szenario die Spekulationssteuer beim Verkauf anfällt. Unabhängig, ob Erbfall oder geplantes Ziel für die Familie, der erste Schritt ist immer eine Immobilienbewertung durch einen fachkundigen Makler vor Ort. Hier steht Ihnen Ihr KENSINGTON-Team mit Rat und Tat gerne zur Seite.



IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

Finest Properties Lübecker Bucht GmbH
Geschäftsführer: Florian Karow und Timo Klöfckorn
Bäderstraße 24 · 23626 Ratekau
Tel.: 04504 - 70 77 900

BILDNACHWEIS:

© Song_about_summer / Adobe Stock
© ronstik / Adobe Stock
© FrankBoston / Adobe Stock
© Thapana_Studio / Adobe Stock
© Maria Fuchs / Adobe Stock

REDAKTION:

eDesign

LAYOUT & GESTALTUNG

eDesign Werbeagentur
Montfortweg 16 · 88260 Argenbühl
www.edesign-agentur.de

DATEN:

© Statista 2023 · © Bundesamt für Statistik · © OpenStreet-Maps © Stadt Köln Statistik · © empirica regio GmbH
Der Immobilienmarktbericht 2023 ist einschließlich aller Inhalte wie Texte, Fotos und grafischer Gestaltung urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Änderung und Verbreitung von Informationen und/oder Daten, insbesondere Texten, Textteilen oder Bildern ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung der edesign Werbeagentur nicht erlaubt. Alle Infos & Preise vorbehaltlich Irrtümer und aktuellen Änderungen.

AKTUELLE IMMOBILIEN



Schwerin
**EINZIGARTIGES & SANIERTES
DENKMAL-ANWESEN**

Wohnfläche: 430,00 m²
Zimmer: 9
Ref.: KLK_437
Preis: € 1.799.000,00

Energieausweis nicht notwendig, Bj. 1757
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 6,66 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Scharbeutz
**MODERNES MEHRFAMILIENHAUS
MIT 5 PARTEIEN IN OSTSEENÄHE**

Wohnfläche: 423,00 m²
Zimmer: 13
Ref.: KLK_434
Preis auf Anfrage

Energieausweis liegt zur Besichtigung vor, Bj. 1989
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 7,14 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Lübeck / Reecke
**EXKLUSIVES ARCHITEKTENHAUS
UNTER REET IN ALLEINLAGE**

Wohnfläche: 248,47 m²
Zimmer: 6
Ref.: KLK_450
Preis: € 1.333.000,00

EA-B, 112,14 kWh, Öl, Energieeffizienzkl. D, Bj. 1984
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 3,33 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Dassow
**EXKLUSIVES EINFAMILIENHAUS
MIT UNVERBAUBAREM BLICK**

Wohnfläche: 165,15 m²
Zimmer: 6
Ref.: KLK_427
Preis: € 719.000,00

EA-B, 49,60 kWh, Gas, Energieeffizienzkl. A, Bj. 2019
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 3,33 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Kollmar
**REETGEDECKTES SANIERTES
UNIKAT MIT ELBBlick AM DEICH**

Wohnfläche: 251,00 m²
Zimmer: 9
Ref.: KLK_443
Preis: € 1.125.000,00

EA-B, 393,10 kWh, Pellet, Energieeffizienzkl. H, Bj. 1800
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 3,33 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Lübeck / Travemünde
**KAPITALANLAGE:
TOLLE GEWERBEEINHEIT**

Nutzfläche: ca. 750,00 m²
Grundstücksfläche: 1247m²
Ref.: KLK_440
Preis: € 1.999.000,00

EA-B, 49,90 kWh, Gas, Energieeffizienzkl. A, Bj. 2002
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 6,66 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Ratekau
**EINFAMILIENHAUS MIT
EINLIEGERWOHNUNG**

Wohnfläche: 160,00 m²
Zimmer: 5
Ref.: KLK_441
Preis: € 449.000,00

EA-V, Gas, Energieeffizienzkl. C, Bj. 1984
Preis zzgl. Kaufnebenkosten und 3,57 % Maklerprovision inkl. MwSt.
Showroom Lübecker-Bucht



Malente / Sieversdorf
**CHARMANTES HAUS
IN SCHLESWIG-HOLSTEIN**

Wohnfläche: 91,47 m²
Zimmer: 4
Ref.: KML_117
Preis: € 198.900,00

EA-B, 339,30 kWh, Gas, Energieeffizienzkl. H, Bj. 1960
Provisionsfrei
Showroom Malente



111 BÄUME FÜR DAS KLIMA



Nachhaltiger agieren, regional engagieren – seit mittlerweile einem Jahr hat sich auf dem Gelände des Maritim Golfpark Ostsee in Warnsdorf einiges verändert. Das Aufforstungsprojekt, das im Frühjahr 2023 gestartet wurde, hat mittlerweile 51 neue Bäume, größtenteils Obstbäume, hervorgebracht. An verschiedenen Stellen der Golfanlage finden sich die Bäume, die bereits eine Stammhöhe von ca. 2,2 Metern haben, wieder. Die nächsten Baumpflanzungen sind bereits in Planung.

Einen Teil des Zieles von KENSINGTON Lübecker Bucht, 111 neue Bäume zu pflanzen und damit einen positiven Beitrag für das Klima zu leisten, konnte bereits erreicht werden. Florian Karow und Timo Klöfkorn sind, gemeinsam mit ihrem Team, aber noch lange nicht am Ende angekommen. Weitere Bäume sollen folgen und mehr Menschen dazu motivieren, sich an diesem Projekt zu beteiligen. Zwischenzeitlich haben sich schon zwei Personen bereiterklärt, auf eigene Kosten auf dem Gelände einen Baum pflanzen zu lassen. Die Verantwortlichen und Mitglieder des Golfparks freuen sich natürlich über rege Teilnahme und Besuche auf der Anlage.

Es ist geplant, eine Hinweistafel zu errichten, die auf die Standorte der Bäume und deren Spender hinweist. Somit

bekommt jeder einzelne neu gepflanzte Baum seinen persönlichen Paten. Eine Baumpatenschaft kann – je nach Baumart – für einen Betrag von etwa 250 bis 500 Euro pro Baum übernommen werden. Bei Interesse wenden Sie sich gerne an das Team von Kensington Lübecker Bucht oder das Sekretariat des Maritim Golfpark Ostsee.

STIMMEN ZUR KOOPERATION ...

... von Sebastian Ritter (Golfmanager), Volker Fahrensohn (Head-Greenkeeper), Florian Karow und Timo Klöfkorn.

Klöfkorn: Das wir schon fast die Hälfte der geplanten Bäume, nach nicht ganz einem Jahr, auf dem Gelände des Golfparks pflanzen konnten, macht mich schon ein wenig stolz. Die Witterungsbedingungen lassen es im Sommer und Winter leider nicht zu, kontinuierlich Bäume einzupflanzen, daher erfolgt es immer sehr geballt zu den möglichen Zeiten. Das wird aber von den Fachleuten des Greenkeepings sehr gut geplant und umgesetzt. Es war die richtige Entscheidung von Florian und mir, in so ein Projekt zu investieren und einen Beitrag zu leisten.

Ritter: Wir freuen uns, dass aus der anfänglichen Werbe-Kooperation mittlerweile ein umfassendes Projekt hervorgegangen ist, das der Umwelt, unserem Platz und den

Menschen, die die Natur auf einer Golfanlage zu schätzen wissen, zu Gute kommt. Die Zusammenarbeit und der Austausch mit Herrn Karow und Herrn Klöfkorn ist hervorragend. Gemeinsam haben wir bereits weitere Ideen entwickelt, die den Nachhaltigkeitsaspekt verfolgen und den Schutz unseres Klimas sowie den Fortbestand unserer heimischen Artenvielfalt fördern sollen.

Fahrensohn: Ich hätte nicht gedacht, dass schon so schnell die ersten Bäume gepflanzt werden können. Es war schon herausfordernd, da Neuanpflanzungen einer besonderen Pflege bedürfen, gerade was die Bewässerung angeht. Neben den anderen umfangreichen Arbeiten, die unsere Golfanlage für uns bereithält, ist es nicht einfach damit getan, die Bäume in die Erde zu bekommen, sondern auch geeignete Plätze zu finden, die das Wachstum der Pflanzen fördern und dennoch die Möglichkeit für unsere Gäste auf zukünftig frisches Obst, direkt vom Baum, bieten. Wir haben aber freie Hand bei der Auswahl der Baumarten und stehen im engen Austausch mit Herrn Karow und Herrn Klöfkorn um das Projekt gemeinsam zum Erfolg zu führen.

Karow: Aus einem ersten Gedanken, vor knapp drei Jahren, ist jetzt etwas entstanden, das in unserer unmittel-

baren Nähe einen Beitrag für die Umwelt leistet. Für Timo und mich wird es nicht das letzte Projekt dieser Art sein. Mit Herrn Ritter und Herrn Fahrensohn haben wir eine tolle Gesprächsbasis gefunden um quasi „vor der Haustür“ weitere Projekte umzusetzen. Der Golfpark hat großes Potential um die Entwicklung unserer Natur zu fördern und damit einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten.

111 Bäume für das Klima – das Projekt kurz vorgestellt:

- » Für jede verkaufte Immobilie pflanzt KENSINGTON Lübecker Bucht 5 Bäume
- » Mitmachen kann aber jede*r im Rahmen einer Baumpatenschaft: Für eine Spende von 250 - 500 € (je nach Baumart) kann die Pflanzung eines Baumes finanziert werden.
- » Was muss ich tun? Interessierte können sich jederzeit an Timo Klöfkorn wenden: timo.kloefkorn@kensington-international.com



Maritim Golfpark Ostsee

Ganzjährig bespielbare 33-Loch Golfanlage für alle Spielstärken im Naturschutzgebiet Hemmeldorfer See zwischen Timmendorfer Strand und Travemünde:

- 3 abwechslungsreiche 9-Loch Kurse
- öffentlicher 6-Loch-Kurzplatz
- großer Pro-Shop
- Restaurant TeeTime
- Apartments auf dem Golfplatz

www.maritim-golfpark-ostsee.de

Öffentlicher 6-Loch-Kurzplatz

Der perfekte Einstieg in den Golfsport – einfach vorbeikommen und ausprobieren:

- ohne Clubmitgliedschaft
- ohne Platzreife
- ohne eigene Golfausrüstung
- Tages-Greenfee 15,- € / Leihschläger 5,- €
- inklusive Nutzung der Driving Range

Maritim Golfpark Ostsee · Schloßstr. 14 · 23626 Warnsdorf · Tel.: 04502 / 77 77-0



KENSINGTON GOLF CUP 2024

Wir freuen uns, Sie zum KENSINGTON Golf Cup einzuladen, der am Sonntag, den 21. April 2024, um 10 Uhr im malerischen Maritim Golfpark Ostsee stattfinden wird. Dieses exklusive Event bietet nicht nur eine herausfordernde Runde Golf in atemberaubender Umgebung, sondern auch die Möglichkeit, sich mit anderen Golfbegeisterten auszutauschen.

Die Anmeldung ist bereits geöffnet und bis zum 19. April 2024 um 15 Uhr möglich. Bitte beachten

Sie, dass die Teilnehmerzahl auf 50 Personen begrenzt ist, um ein qualitativ hochwertiges Spielerlebnis zu gewährleisten. Schnell sein lohnt sich also!

Jetzt anmelden:

Melden Sie sich jetzt über den QR-Code an und sichern Sie sich Ihren Platz beim KENSINGTON Golf Cup. Wir freuen uns darauf, Sie dort zu begrüßen!



UNSERE PARTNER

WILLKOMMEN BEI VIOLAS' LÜBECK

IHR FACHGESCHÄFT FÜR GEWÜRZE, DELIKATESSEN UND GESCHENKE IN DER LÜBECKER ALTSTADT.
MO-FR 10.00 - 18.00 UHR, SA 10.00 - 17.00 UHR

VIOLAS' LÜBECK • HÜXSTRASSE 15, 23552 LÜBECK • FON (0451) 70 98 34 90 • MAIL LUEBECK@VIOLAS.DE • FOLLOW US ON @ & f

VIOLAS'
GEWÜRZE & DELIKATESSEN

Kommen Sie in unser Team

Immobilienexperten für das Herzogtum Lauenburg, die Kreise Stormarn und Plön und Bad Segeberg gesucht!

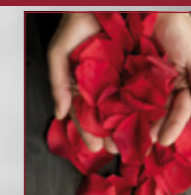
Sie haben Lust auf ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld in einem tollen Team? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen. Wir bieten Ihnen flexible Arbeitszeiten und die Unterstützung beim Erreichen Ihrer Ziele.



Jetzt bewerben unter:
[kensington-karriere.de](https://www.kensington-karriere.de)



Wir sind jederzeit für Sie erreichbar.



Seit 125 Jahren
Unser Dienst für Sie bleibt in unserer Hand.



In Memoriam
Gedenkschmuck und Symbole schöner Erinnerung.



An Ihrer Seite
Wir begleiten Sie persönlich und zugewandt.

Pansdorf
Eufiner Straße 104
Telefon: 045 04 - 18 42

Lübeck
Ostpreußenring 23
Telefon: 04 51 - 70 997 70

Bad Schwartau
Eufiner Straße 2
Telefon: 04 51 - 160 82 660

Online
info@lociks.de
www.lociks.de

KENSINGTON- TEAM LÜBECKER BUCHT

Florian Karow & Timo Klöfkorn
Franchisepartner



KENSINGTON- TEAM MALENTE

Judith Engeler & Susanne Westphal
Franchisepartnerinnen



Anna-Maria Völkers
Vertriebsassistentz



Christian Nieselke
Sbst. Immobilienexperte



Pascaline Schmidt
Sbst. Immobilienexpertin



Melanie Lukowski
Sbst. Immobilienexpertin

Besuchen Sie unseren KENSINGTON Showroom Malente in der Bahnhofstraße 8, in 23714 Malente. Telefonisch erreichen Sie das KENSINGTON Team unter 04523 98 81 81.

www.kensington-malente.de
www.kensington-malente.com

KENSINGTON LÜBECKER BUCHT

Ihre Immobilienprofis in der
Lübecker Bucht und Bad Malente

Wenn es um die Vermarktung Ihrer Immobilie in Lübeck, Ostholstein und Plön geht, ist das Team von KENSINGTON der richtige Ansprechpartner. Von der fachkundigen Objektbewertung über zielgerichtetes Marketing bis hin zum professionellen Interessenten Management und der Betreuung bei Vertragsabschluss – der Rund-um-Service von KENSINGTON erfüllt höchste Ansprüche. Der Fokus unseres Service-Konzepts liegt auf Transparenz, persönlicher Betreuung sowie der Zufriedenheit aller beteiligten Parteien. Innovative Marketing Tools im Online- und Offline-Bereich sowie Kontaktlos Lösungen für Besichtigungen präsentieren Ihre Immobilie von der schönsten



Seite und wecken das Interesse potenzieller Käufer. Lassen Sie sich unverbindlich beraten und auf Wunsch erstellt das Team von KENSINGTON als ersten Schritt eine professionelle Marktwerteinschätzung Ihrer Immobilie.

Besuchen Sie unseren KENSINGTON Showroom Lübecker Bucht in der Bäderstraße 24, in 23626 Ratekau. Telefonisch erreichen Sie das KENSINGTON Team unter 04504 70 77 900.

www.kensington-luebecker-bucht.de
www.kensington-luebecker-bucht.com

TIPPGEBER WERDEN

Gründe und Indizien für den geplanten Verkauf einer Immobilie oder eines Grundstückes gibt es zu Genüge. Im einfachsten Fall erzählen Ihnen Freunde, Bekannte oder Verwandte von einem bevorstehenden Verkauf oder Sie schnappen beiläufig in der Nachbarschaft Informationen über einen geplanten Umzug oder Ähnliches auf.

In diesem Fall lohnt es sich, diesen Tipp an uns weiterzuleiten! Und an dieser Stelle ist Ihre Arbeit auch schon getan, nun übernehmen wir. Im Idealfall werden wir nach der Kontaktaufnahme mit dem Eigentümer des Hauses oder der Wohnung mit der Vermarktung beauftragt und vermitteln die Immobilie erfolgreich an neue Eigentümer. Dann freuen wir uns Ihnen, Ihre verdiente Tippgeberprämie zu überreichen.



IHRE EMPFEHLUNG IST UNS
EINE BELOHNUNG WERT!

Werden Sie KENSINGTON Tippgeber. Besuchen Sie unsere Internetseite für weitere Infos und unser Online-Tippgeber-Formular. In einem Klick zu Ihrer Prämie.



www.kensington-luebecker-bucht.de/tippgeber

KENSINGTON LÜBECKER BUCHT

SHOWROOM RATEKAU

Bäderstraße 24
23626 Ratekau
Tel.: 04504 70 77 900

SHOWROOM MALENTE

Bahnhofstraße 8
23714 Bad Malente
Tel.: 04523 98 81 81

www.kensington-luebecker-bucht.de



K E N S I N G T O N®
Finest Properties International