

residence

marktbericht münster | 2024

Nachhaltig Vermögen aufbauen

Immobilien als Kapitalanlage

**Aktuelle
Marktdaten**

Seite 6



K E N S I N G T O N®

Finest Properties International

Inhalt

3	Vorwort	16	Strandhaus oder Alpenblick?
22	Aktuelles von KENSINGTON	26	Aktuelle Immobilien

Marktdaten

4	Immobilienmarkt Münster
6	Immobilienpreise 2024

Immobilien

8	Immobilienmarkt in Bewegung
10	Nachhaltig Vermögen aufbauen
13	Diskretion ist Trumpf
15	Wärme im Wandel

Lifestyle

18	Ein schlaues Zuhause
20	Klein aber oho!

Ansprechpartner

24	KENSINGTON Münster
----	--------------------

Impressum

HERAUSGEBER

Solima Immobilien-Marketing
GmbH & Co. KG
Vertreten durch:
Roland Füchtenhans
Warendorfer Strasse 7
48145 Münster

BILDNACHWEIS

© SasinParaksa / Adobe Stock
© Robert Herhold / Adobe Stock
© Drazen / Adobe Stock
© Alena Ozerova / Adobe Stock

REDAKTION v. i. S. d. P.

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

DATEN

© Statista 2024
© Bundesamt für Statistik
© OpenStreetMaps
© Stadt Münster Statistik
© Wüest Partner Deutschland

Der Immobilienmarktbericht 2024 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.



Liebe Leserinnen und Leser, wir freuen uns sehr, Ihnen in diesem Herbst 2024 erneut die residence, unseren Marktbericht mit den aktuellen Zahlen zum Immobilienmarkt in Münster an die Hand geben zu dürfen. Darüber hinaus haben wir selbstverständlich wieder informative Inhalte rund um Ihre Immobilie für Sie zusammengestellt. Im Fokus dieser Ausgabe steht diesmal die Frage: Lohnt es sich aktuell, in Immobilien zu investieren? Wir beleuchten für Sie, welche Überlegungen vor dem Kauf einer Immobilie als Kapitalanlage wichtig sind, welche Trends den Markt derzeit beeinflussen und wie sich der Markt in den kommenden Monaten entwickeln könnte. Neben den wirtschaftlichen Aspekten möchten wir Sie auch zu modernen Lifestylethemen inspirieren. Erfahren Sie mehr über die zunehmende Beliebtheit von Smart-home-Technologien und die Faszination der Tiny Houses, die cleveres Wohnen auf kleinem Raum ermöglichen. Und auch auf unsere aktuellen Immobilienangebote dürfen Sie sich freuen. Viel Spaß beim Lesen!

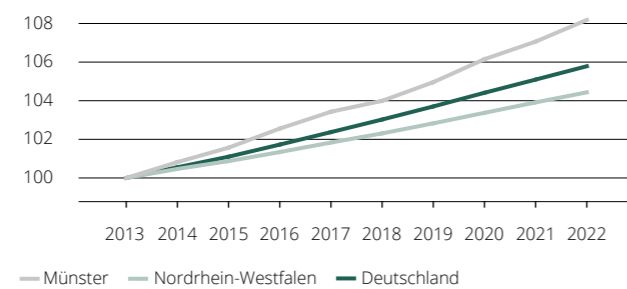
Roland Füchtenhans



Immobilienmarkt Münster

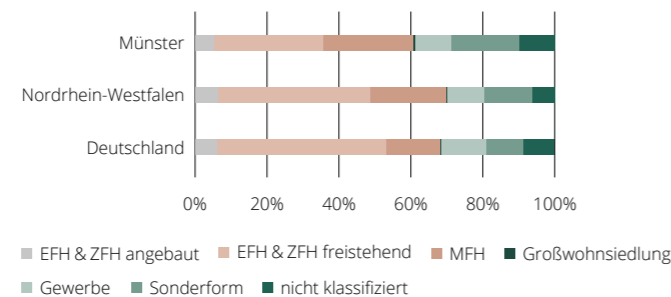
Wohnungsbestand

Entwicklung insgesamt (Index 2013 = 100)



Gebäudebestand

nach Gebäudetypen (Anteile)



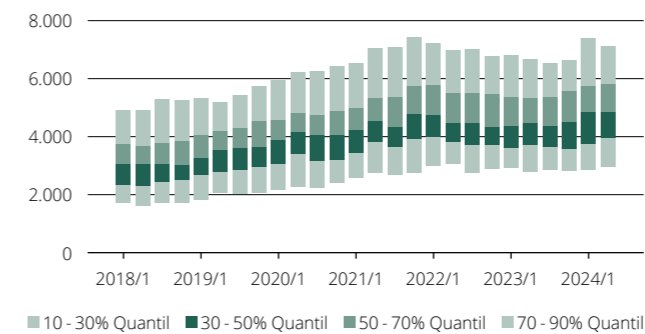
	Münster	NRW	Deutschland
EFH & ZFH angebaut	3.893	301.489	1.516.108
EFH & ZFH freistehend	21.557	1.972.521	11.202.921
MFH	17.768	988.772	3.608.175
Großwohnsiedlung	521	14.925	61.704
Gewerbe	7.159	473.487	3.008.179
Sonderform	13.447	620.240	2.466.111
nicht klassifiziert	6.975	293.424	2.057.771
Total	71.320	4.664.858	23.920.969

Definition Quantil: Ein Quantil ist ein statistischer Begriff.

Beispiel: Das 30%-Quantil für Immobilienpreise im zweiten Quartal 2024 bedeutet, dass 30 % der Immobilienpreise unter diesem Wert liegen. Wenn das 30%-Quantil in einer Region bei 300.000 € liegt, dann kosten 30 % der Immobilien in dieser Region weniger als 300.000 €, während 70 % teurer sind.

Eigentumswohnungen

Quartalsweise Entwicklung (Kaufpreis in EUR / m²)

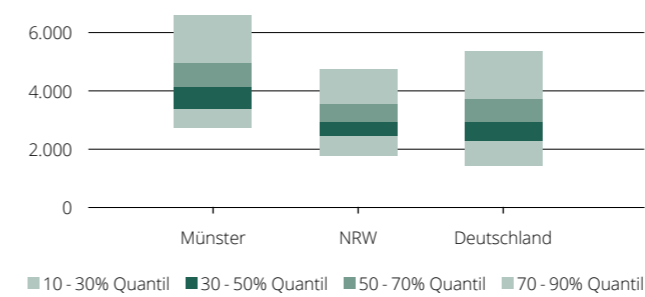


	10% Quantil	30% Quantil	50% Quantil	70% Quantil	90% Quantil
2023/2	2.793	3.711	4.481	5.342	6.684
2023/3	2.841	3.655	4.366	5.362	6.513
2023/4	2.835	3.575	4.519	5.592	6.659
2024/1	2.843	3.763	4.870	5.750	7.387
2024/2	2.972	3.976	4.878	5.823	7.115

	10% Quantil	30% Quantil	50% Quantil	70% Quantil	90% Quantil
Veränderungen zum Vorquartal (QOQ)	4,5%	5,7%	0,2%	1,3%	-3,7%
Veränderungen zum Vorjahr (YOY)	6,4%	7,1%	8,9%	9,0%	6,4%

Einfamilienhäuser

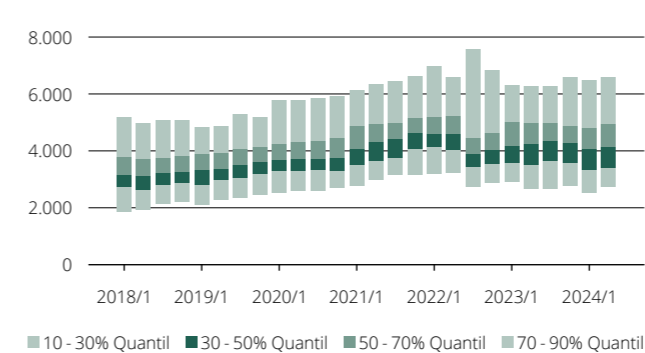
Preisspektren (Kaufpreis in EUR / m²)



Quantil	Münster	NRW	Deutschland
90%	6.604	4.733	5.369
70%	4.971	3.552	3.744
50%	4.135	2.956	2.954
30%	3.404	2.444	2.296
10%	2.736	1.771	1.442

Einfamilienhäuser

Quartalsweise Entwicklung (Kaufpreis in EUR / m²)

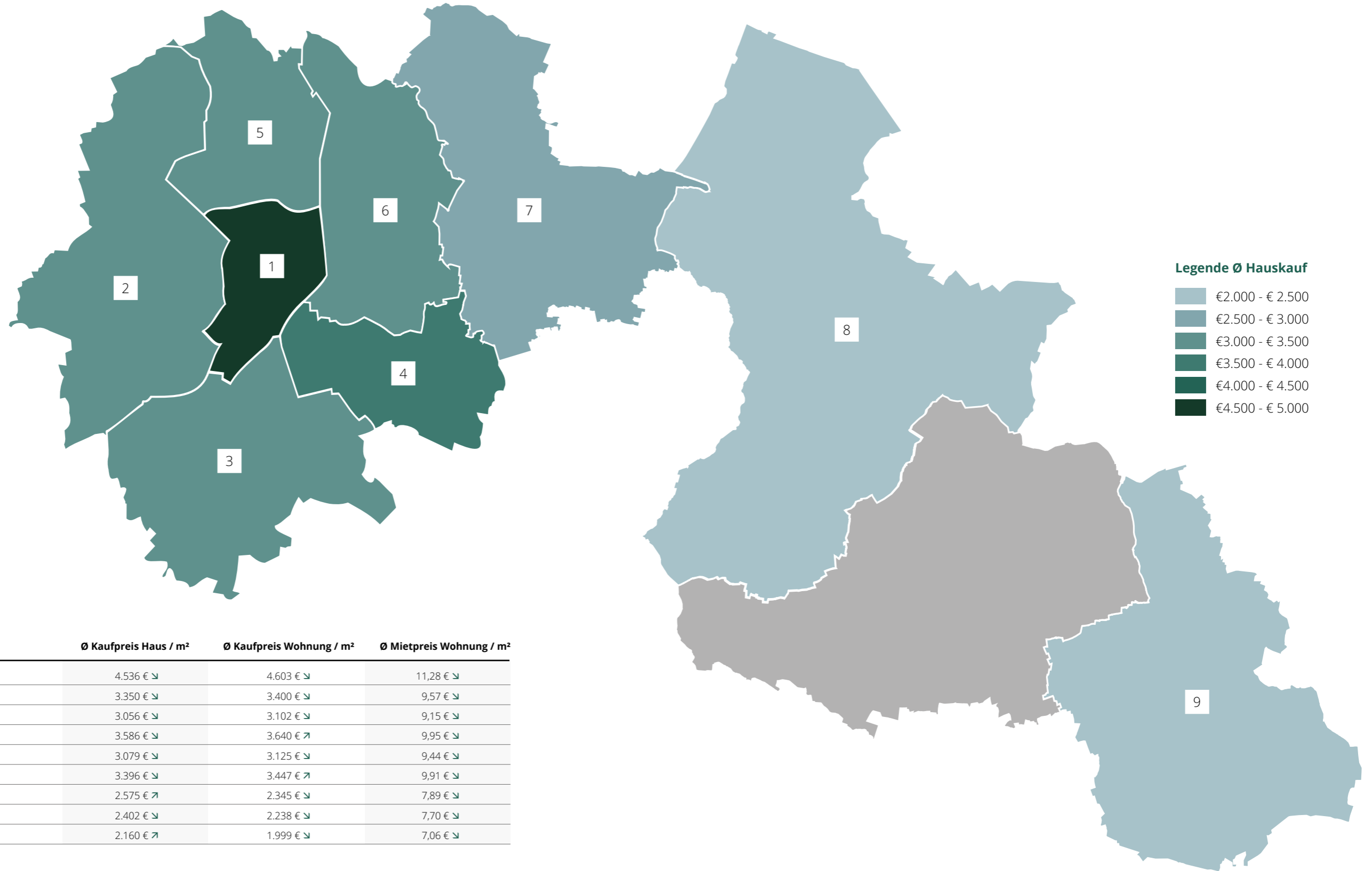


	10% Quantil	30% Quantil	50% Quantil	70% Quantil	90% Quantil
2023/2	2.679	3.500	4.250	4.988	6.284
2023/3	2.683	3.643	4.342	4.994	6.267
2023/4	2.768	3.587	4.279	4.902	6.589
2024/1	2.513	3.338	4.071	4.808	6.461
2024/2	2.736	3.404	4.135	4.971	6.604

	10% Quantil	30% Quantil	50% Quantil	70% Quantil	90% Quantil
Veränderungen zum Vorquartal (QOQ)	8,9%	2,0%	1,6%	3,4%	2,2%
Veränderungen zum Vorjahr (YOY)	2,1%	-2,7%	-2,7%	-0,3%	5,1%

Immobilienpreise 2024

Durchschnittliche Kaufpreise für Häuser & Wohnungen sowie Mietpreise



Ortsteil	Ø Kaufpreis Haus / m²	Ø Kaufpreis Wohnung / m²	Ø Mietpreis Wohnung / m²
1 Münster – Mitte	4.536 € ↘	4.603 € ↘	11,28 € ↘
2 Münster – West	3.350 € ↘	3.400 € ↘	9,57 € ↘
3 Münster – Hilstrup	3.056 € ↘	3.102 € ↘	9,15 € ↘
4 Münster – Südost	3.586 € ↘	3.640 € ↗	9,95 € ↘
5 Münster – Nord	3.079 € ↘	3.125 € ↘	9,44 € ↘
6 Münster – Ost	3.396 € ↘	3.447 € ↗	9,91 € ↘
7 Telgte	2.575 € ↗	2.345 € ↘	7,89 € ↘
8 Warendorf	2.402 € ↘	2.238 € ↘	7,70 € ↘
9 Oelde	2.160 € ↗	1.999 € ↘	7,06 € ↘

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 24 Monate, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preisspannen sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 15.10.2024.

Immobilienmarkt in Bewegung

Experten sehen Anzeichen für eine Trendwende

Die Immobilienpreise in Deutschland haben in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Zwischen 2010 und Mitte 2022 stiegen diese massiv an, doch seit dem Höchststand Mitte 2022 ist laut statistischem Bundesamt ein Rückgang zu verzeichnen: Bis Herbst 2024 sanken die Verkaufspreise im Schnitt um etwa 12 Prozent. Dieser Preisrückgang ist hauptsächlich auf die gestiegenen Bauzinsen zurückzuführen. Beispiel: Ein Anstieg der Zinsen von etwa 1 auf 4 Prozent bedeutet für Käufer, dass pro 100.000 Euro Finanzierungskosten rund 250 Euro mehr im Monat aufzubringen sind. Bei einem Eigenheim im Wert von 500.000 Euro wären das monatlich 1.250 Euro an Zinsen zusätzlich. Diese Mehrbelastung hat viele Interessenten abgeschreckt und die Nachfrage nach Immobilien verringert.

Impulse durch die EZB?

Die Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank vom Juni und September 2024 haben keinen direkten Einfluss auf die Immobilienpreise. Zum einen sind die Senkungen mit 0,5 Prozentpunkten relativ gering und liegen innerhalb der üblichen Schwankungen, zum anderen wurden diese Zinsschritte von den Marktteilnehmern erwartet und waren bereits in den Bauzinsen berücksichtigt. Dennoch gibt es Anzeichen dafür, dass die Immobilienpreise im Jahr 2024 nicht weiter sinken werden, sondern sich stabilisieren und tendenziell wieder steigen. Die Bauzinsen sind zuletzt deutlich gesunken, was Finanzierungen wieder attraktiver macht. Gleichzeitig bleibt Wohnraum in vielen Regionen knapp. Viele Menschen, die ihren Traum vom Eigenheim aufgrund der hohen Zinsen und Preise aufgeschoben haben, könnten nun erneut aktiv werden. Ein weite-

rer Faktor ist der Mangel an Neubauten. Prognosen zufolge werden in den Jahren 2024 und 2025 deutlich weniger Wohnungen fertiggestellt als benötigt. Das Bundesbauministerium hat ein Ziel von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr ausgegeben, doch Experten gehen davon aus, dass diese Zahl bei Weitem nicht erreicht wird. Ein geringeres Angebot bei steigender Nachfrage kann die Preise weiter nach oben treiben.

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass die Immobilienpreise regional stark variieren. Während in Großstädten wie München oder Frankfurt die Preise weiterhin auf hohem Niveau bleiben, könnten sie in ländlichen Gebieten oder strukturschwachen Regionen stagnieren oder sogar sinken. Faktoren wie die demografische Entwicklung spielen hier eine entscheidende Rolle. In einigen Regionen ziehen jüngere Menschen weg, und es stehen mehr Immobilien zur Ver-

fügung als nachgefragt werden. Auch der Zustand der Immobilie gewinnt an Bedeutung. Energetisch sanierte Häuser und Wohnungen sind gefragter denn je, nicht zuletzt aufgrund steigender Energiepreise und Umweltbewusstsein. Wenn eine Immobilie energetisch auf dem neuesten Stand ist, kann dies ihren Wert deutlich steigern. Umgekehrt müssen bei älteren Gebäuden die Kosten für notwendige Sanierungen in den Kaufpreis einkalkuliert werden.

Vergleichen lohnt sich

Bei der Finanzierung Ihres Eigenheims lohnt es sich, mehrere Angebote einzuholen. Neben Banken und Bausparbanken können auch Kreditvermittler attraktive Konditionen bieten. Bei KENSINGTON ist hier der Financial Service der direkte Partner, der über 400 Finanzierer miteinander vergleicht. Einige wichtige Fragen beantwortet Geschäftsführer Hilmar Ulrich im Gespräch mit residence.

Was macht KENSINGTON Financial Service anders als bspw. meine Hausbank?

Hilmar Ulrich: Wir vergleichen den gesamten Bankenmarkt deutschlandweit. Bei uns sind die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden unser Antrieb, die bestmögliche Finanzierungslösung zu finden.

Warum gibt es Anbieter, die mir bessere Konditionen machen?

Der Zinsmarkt im Bankenbereich ist starken Schwankungen unterworfen. Je nach Lage und Ausrichtung können die Konditionen im Markt um bis zu 1 Prozent abweichen. Durch unseren umfassenden Vergleich der Anbieter und die gesamtheitliche, individuelle Beratung der Käufer sind wir in der Lage, zu jeder Immobilie das passende Angebot zu erarbeiten.

Welchen Vorteil habe ich in der Zusammenarbeit mit dem KENSINGTON Makler?

Der Makler ist vor Ort und kennt die Immobilie sowie den Kunden. Durch die enge Anbindung an uns ergänzen wir dieses um ein breites Wissen des Finanzmarktes. Dadurch erhält der Kunde ein Rundum-sorglos-Paket beim Erwerb seiner Immobilie und wir öffnen eventuell Türen in der Finanzierung, die bei der Hausbank durchgefallen sind.

Finanzierung direkt online berechnen



Entwicklung der Bauzinsen



Nachhaltig Vermögen aufbauen

Immobilien als Kapitalanlage



Seit Jahrzehnten sind Immobilien in Deutschland als langfristige Kapitalanlage beliebt. Dabei gibt es Unterschiede, die bei der Geldanlage zu berücksichtigen sind. Welche Arten von Immobilien sind aus Sicht von Privatanlegern interessant und welche Liegenschaften eignen sich für Investoren und Kapitalanleger?

Wer investiert wo?

Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Wohnungen werden von Privatanlegern bei Investitionen bevorzugt. Der wichtigste Grund für den Kauf von Immobilien ist für Privatpersonen das Wohnen in den eigenen vier Wänden. Unabhängig von Mietsteigerungen zu sein und selbst alles zu bestimmen, sind bedeutsame Argumente für das eigene Haus oder die eigene Wohnung. Zusätzlich ist die selbst genutzte Immobilie eine gute Altersvorsorge und eignet sich perfekt zur Weitergabe an die nächste Generation. Wer darüber hinaus weitere finanzielle Mittel zur Verfügung hat, investiert in zusätzliche Immobilien zur Vermietung. Professionelle Investoren und Kapitalanleger verfügen meist über große Vermögen, die in Immobilien angelegt werden. Einzelne Wohnungen oder Einfamilienhäuser sind für diese Anleger selten interessant. Hier liegt der Schwerpunkt bei Immobilieninvestitionen auf großen Wohnanlagen, Gewerbeimmobilien oder ganzen In-

dustrieparks – der Fokus liegt auf dem erzielbaren Ertrag bei möglichst geringem Risiko.

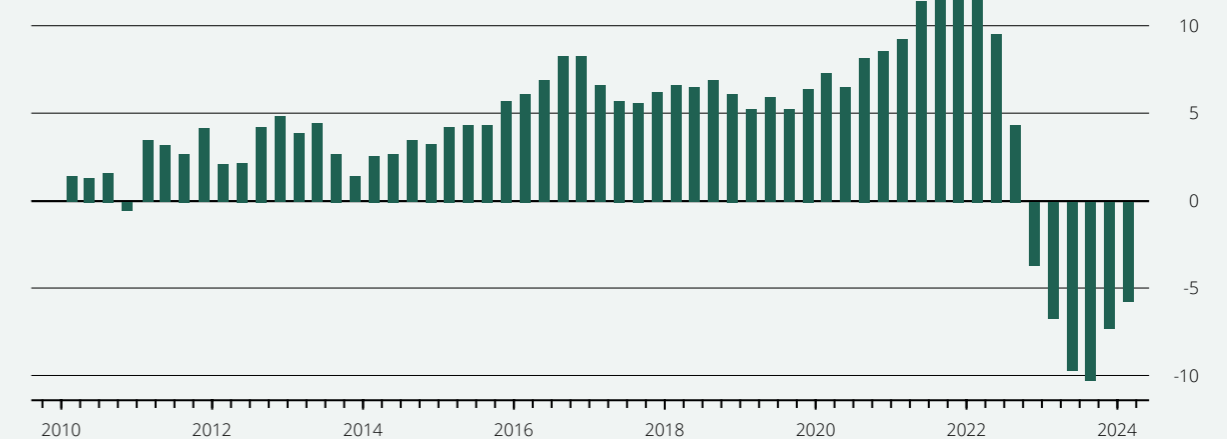
Ist jetzt der richtige Zeitpunkt Vermieter zu werden?

Die Vorstellung, durch den Kauf einer Immobilie ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen und gleichzeitig Vermögen aufzubauen, klingt verlockend. Viele Menschen haben in der Vergangenheit von steigenden Immobilienpreisen profitiert und dadurch ihre finanzielle Situation verbessert. Aber lohnt sich diese Form der Kapitalanlage heute noch? In den letzten Jahren sind die Preise für Wohnimmobilien in vielen deutschen Städten stark gestiegen. Besonders in Metropolen wie Berlin, München und Hamburg haben sich die Preise teilweise verdoppelt. Diese Entwicklung hat bei vielen Anlegern die Hoffnung geweckt, dass Immobilien auch in Zukunft eine sichere Rendite versprechen.

Doch der Markt ist in Bewegung. Die Zinsen für Immobilienkredite sind gestiegen, was die Finanzierung verteuert. Gleichzeitig bieten wieder vermehrt klassische Geldanlagen wie Festgeldkonten attraktive Zinsen. Es stellt sich die Frage, ob der Kauf einer Immobilie zur Vermietung unter diesen Bedingungen noch sinnvoll ist.

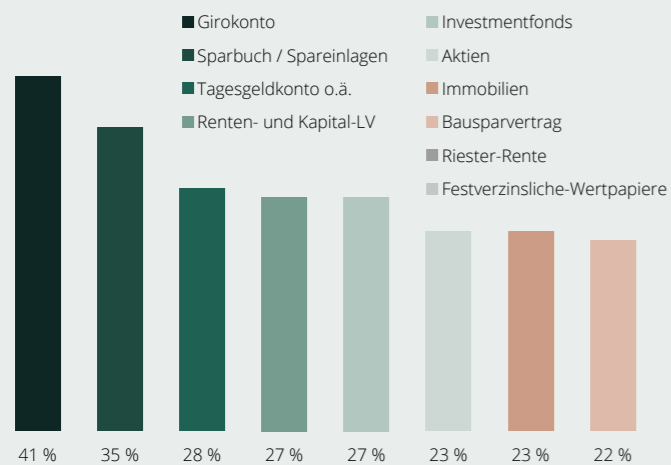
Häuserpreisindex (2015 = 100)

Veränderungsrate zum entsprechenden Vorjahresquartal, in %



Geldanlagen 2024

So investiert Deutschland (Mehrfachnennung möglich)



Wichtige Fragen

Beim Immobilienkauf als Kapitalanlage sollten verschiedene Faktoren sorgfältig geprüft werden. Ein entscheidendes Kriterium ist das Verhältnis vom Kaufpreis zur Jahreskaltmiete. Ein niedriger Faktor deutet auf eine bessere Rendite hin. Überlegen Sie, ob die erzielbare Miete in einem angemessenen Verhältnis zum Kaufpreis steht und ob dieser Faktor für die Lage und den Zustand der Immobilie üblich ist.

Die Finanzierung spielt eine zentrale Rolle. Mit steigenden Zinsen werden Hypothekendarlehen teurer, was die monatliche Belastung erhöht. Eine solide Finanzierungsplanung sollte daher auch mögliche Zinssteigerungen in der Zukunft berücksichtigen. Es kann sinnvoll sein, eine längere Zinsbindung zu wählen, um sich gegen steigende Zinsen abzusichern. Vergessen Sie nicht die Nebenkosten des Immobilienkaufs. Grunderwerbsteuer, Notarkosten und eventuelle Provisionen können schnell einen erheblichen Betrag ausmachen. Diese sollten in Ihre Kalkulation einfließen, ebenso wie laufende Kosten für Instandhaltung und Verwaltung. Rücklagen für unerwartete Reparaturen sind ebenfalls wichtig, um finanzielle Engpässe zu vermeiden.

Die Mieteinnahmen sollten realistisch eingeschätzt werden. Informieren Sie

sich über die ortsüblichen Mieten und prüfen Sie, ob Ihre Immobilie zu diesem Preis vermietbar ist. Bedenken Sie, dass es zu Mietausfällen oder Leerständen kommen kann. Sind Sie finanziell in der Lage, solche Phasen zu überbrücken? Die zukünftige Wertentwicklung der Immobilie ist ein weiterer entscheidender Punkt. Faktoren wie die Lage, die Infrastruktur und demografische Entwicklungen können den Wert Ihrer Immobilie beeinflussen. Es gibt jedoch keine Garantie dafür, dass die Immobilienpreise weiterhin steigen. Eine realistische Einschätzung der Marktentwicklung ist daher unerlässlich, auch in Hinblick auf einen möglichen Wiederverkauf.

Lohnt es sich, aktuell in Immobilien zu investieren?

Mit dem Ende der Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten im Jahr 2022 endete ein jahrelanger Boom bei der Entwicklung der Immobilienpreise. Seit dieser Zeit sind in vielen Regionen Deutschlands die Kaufpreise für Häuser und Wohnungen gesunken. Wer sich den Traum von der eigenen Wohnung erfüllen möchte, ist von Renditeentwicklungen unabhängig, da der eigene Nutzen der Immobilie im Vordergrund steht. Aktuell haben sich die Kaufpreise für Immobilien stabilisiert. Das bedeutet auch für Kapitalanleger erneut günstige Einstiegspreise bei unterbewerteten Objekten.

Fragen zum Thema?

Für weitere Fragen stehen Ihnen unsere KENSINGTON Makler gerne zur Verfügung.



Diskretion ist Trumpf

Secret Sale in der Immobilienbranche!

Nicht immer wünschen Verkäufer die sichtbare und öffentliche Vermarktung ihrer Immobilie. Ob es sich dabei um ein exklusives Haus handelt oder ob Familie, Freunde und Nachbarn nicht durch Zufall über den Verkauf stolpern sollen – die Gründe für einen Secret Sale können vielfältig sein. Was hat es mit der diskreten Vermarktung von Immobilien auf sich? Welche Hintergründe kann es dafür geben und welche Vorteile bringt diese Vorgehensweise für Verkäufer und Käufer mit sich?

Was ist ein Secret Sale?

Ein Secret Sale, auch als „Off-Market-Strategie“ bezeichnet, ist der Verkauf einer Immobilie unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Die Immobilie wird einem ausgewählten, geprüften Interessentenkreis angeboten, ohne öffentliche Inserate auf Immobilienportalen oder in Zeitungen. Bei dieser Form des Verkaufs wird die öffentliche Vermarktungsphase auf ein Minimum reduziert.

Hier kommt die Expertise von KENSINGTON Finest Properties ins Spiel. Als erfahrenes Maklerunternehmen mit ausgezeichneten Referenzen und tiefgreifender Marktkenntnis verfügt KENSINGTON über ein umfangreiches Netzwerk und direkten Zugang zu passenden Kaufinteressenten. Nach einer professionellen Immobilienbewertung bereitet der Immobilienmakler das Objekt für die Erstellung eines hochwertigen Exposés vor. Dabei wird großer Wert auf Diskretion gelegt; es werden keine Fotos veröffentlicht, die Rückschlüsse auf die Immobilie oder deren Lage zulassen. Stattdessen werden potenzielle Käufer persönlich oder per E-Mail über das neue Angebot informiert. Diese Interessenten sind bereits vom Makler geprüft, ihre Bonität ist bekannt und sie suchen aktiv nach einer Immobilie, die den angebotenen Kriterien entspricht. Besichtigungstermine und Preisverhandlungen finden in einem vertraulichen Rah-

men statt, bevor es zum Verkaufsabschluss beim Notar kommt.

Gründe für die diskrete Vermarktung einer Immobilie

Viele Eigentümer entscheiden sich für einen Secret Sale aus dem Wunsch heraus, ihre Privatsphäre zu schützen. Sie möchten nicht, dass Dritte vom Verkaufsvorhaben erfahren oder Kenntnis über den angestrebten Verkaufspreis erhalten. In einigen Fällen stehen Verkäufe in Zusammenhang mit Scheidungen, Erbschaften oder finanziellen Restrukturierungen. Die Beteiligten möchten nicht, dass diese Umstände öffentlich bekannt werden. Ein Secret Sale ermöglicht es, solche sensiblen Transaktionen ohne unnötige Aufmerksamkeit abzuwickeln. Zudem fühlen sich viele unwohl dabei, ihre Wohnräume im Internet zu präsentieren, oder damit, dass die Immobilie anhand von Außenaufnahmen erkannt werden und Interessenten unangekündigt vor der Tür stehen könnten.

Ein weiterer Grund ist die Exklusivität des Objekts. Bei individuellen Architektenhäusern, Immobilien mit exklusiver Ausstattung oder in begehrter Lage unterstreicht ein Secret Sale die Einzigartigkeit des Angebots. Die gezielte Ansprache eines ausgewählten Käuferkreises kann den Verkaufsprozess beschleunigen und führt oft zu besseren Ergebnissen. Im anderen Fall hat die hohe Nachfrage nach bestimmten Immobilien möglicherweise zur Folge, dass der Verkaufsprozess durch zahlreiche Anfragen und Besichtigungen in die Länge gezogen wird. Ein exklusiver Interessentenkreis vermeidet den eventuell aus einer langen Vermarktungszeit entstehenden Wertverlust, indem nur qualifizierte Käufer in Betracht gezogen werden.

Vorteile des Secret Sale

Von einem Secret Sale profitieren sowohl Verkäufer als auch Käufer. Verkäufer genießen ein hohes Maß an Privatsphäre, da ihre persönlichen Wohnverhältnisse



geschützt bleiben und nur ein ausgewählter Kreis Einblick in die Immobilie erhält. Durch die Exklusivität und die gezielte Ansprache kann oft ein höherer Verkaufspreis erzielt werden, da die Immobilie nicht mit zahlreichen anderen Angeboten konkurriert. Zudem verkürzt sich der Verkaufsprozess durch weniger Besichtigungstermine, was Zeit und Nerven spart. Käufer hingegen erhalten Zugang zu Immobilien, die nicht öffentlich angeboten werden und genau ihren Vorstellungen entsprechen.

Durch die Zusammenarbeit mit einem professionellen Makler wie KENSINGTON Finest Properties können Sie sich auf detaillierte und gut aufbereitete Unterlagen sowie eine persönliche Betreuung verlassen. Da die Interessentenkartei von KENSINGTON sorgfältig gepflegt wird, werden nur solche Käufer kontaktiert, die wirklich zum Profil der Immobilie passen. Dies erspart den Käufern die mühsame Suche und gibt ihnen die Sicherheit, qualitativ hochwertige Angebote zu erhalten. Die Konkurrenz ist geringer, da weniger Interessenten involviert sind, was die Chancen auf den Zuschlag erhöht.

Secret Sale im gewerblichen Bereich

Der Secret Sale ist nicht nur im privaten Immobiliensektor relevant, sondern findet auch im gewerblichen Bereich

Anwendung. Unternehmen entscheiden sich aus verschiedenen Gründen für eine diskrete Vermarktung ihrer Gewerbeimmobilien. Ein wesentlicher Aspekt ist die Vertraulichkeit bei Unternehmensverkäufen. Beim Verkauf von Geschäftsräumen, Bürogebäuden oder ganzen Unternehmensstandorten möchten Firmen oft verhindern, dass Mitarbeiter, Kunden oder Wettbewerber von den Verkaufsplänen erfahren. Letztere könnten Unsicherheit auslösen oder die Geschäftsbeziehungen beeinträchtigen. Zudem wollen Unternehmen Spekulationen am Markt vermeiden. Wenn bekannt wird, dass ein Unternehmen seine Immobilien veräußert, kann dies zu Spekulationen über die finanzielle Situation oder zukünftige Strategien führen. Ein Secret Sale schützt vor unerwünschten Marktreaktionen. Sensible Verhandlungen sind ein weiterer Grund für die diskrete Vermarktung. Große Transaktionen erfordern oft umfangreiche Verhandlungen und Due-Diligence-Prüfungen. Diskretion im Secret Sale erlaubt es, diese Prozesse ungestört und ohne äußeren Druck stattfinden zu lassen. Außerdem ermöglicht der Secret Sale die exklusive Investorenansprache. Gewerbliche Immobilienverkäufe richten sich häufig an einen kleinen Kreis von Investoren oder institutionellen Käufern. Die gezielte Ansprache dieser Gruppen erhöht die Erfolgchancen und ermöglicht maßgeschneiderte Angebote.

Wärme im Wandel

So profitieren Sie von der aktuellen Heizungsförderung

Mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) unterstützt die Bundesregierung den Wechsel zu klimafreundlichen Heizsystemen. Wärmepumpen gelten hierbei als zukunftssichere und umweltfreundliche Option, die den Vorgaben der GEG-Novelle entspricht. Um Hausbesitzern den Umstieg zu erleichtern, stehen verschiedene Förderprogramme zur Verfügung. Diese staatlichen Zuschüsse richten sich an alle, die beispielsweise ihre alte Öl- oder Gasheizung in einem selbst genutzten Wohngebäude ersetzen und mindestens 65 Prozent erneuerbare Energien nutzen möchten.

Bis zu 70 Prozent Förderung möglich

Das Fördermodell ist gestaffelt: Zunächst wird eine Grundförderung von 30 Prozent der Kosten für den Aus-

tausch alter Heizsysteme angeboten. Wer sich schnell entscheidet, kann zusätzlich den Geschwindigkeitsbonus in Höhe von 20 Prozent bis Ende 2028 nutzen – danach verringert sich der Bonus alle zwei Jahre um drei Prozent. Haushalte mit einem zu versteuernden Einkommen von bis zu 40.000 Euro erhalten zusätzlich 30 Prozent Förderung. Insgesamt können so bis zu 70 Prozent der Kosten beziehungsweise maximal 30.000 Euro für den Heizungsaustausch in einem Einfamilienhaus erstattet werden.

Nachhaltig Emissionen einsparen

Der Nutzen des Heizungswechsels wird durch Berechnungen des Energieversorgers E.ON verdeutlicht: Würden 50 Prozent aller Einfamilienhausbesitzer

ihre fossilen Heizungen gegen eine Wärmepumpe austauschen, könnten sie in einer Heizperiode 9,4 Millionen Tonnen CO₂ einsparen – das entspricht dem jährlichen CO₂-Ausstoß von Hamburg. Laut einer aktuellen Umfrage planen 29 Prozent der Hausbesitzer, die in den nächsten drei Jahren ihre Heizung erneuern wollen, den Einsatz einer Wärmepumpe. Die Hauptgründe dafür sind der Wunsch nach effizienteren Heizsystemen, der Umstieg auf umweltfreundliche Technologien und der Austausch im Rahmen einer umfassenden Gebäudesanierung. Fachpartner vor Ort bieten individuelle Beratungen an und erstellen maßgeschneiderte Angebote für die passende Wärmepumpenlösung.

Aktuelle Förderungen:

Das Förderprogramm der KfW für den Kauf und Einbau einer neuen, klimafreundlichen Heizung finden Sie hier.



Strandhaus oder Alpenblick?

Die Toplagen für Käufer von Ferienimmobilien



Ferienimmobilien haben in Deutschland in den letzten Jahren einen bemerkenswerten Boom erlebt. Selbst in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten und globaler Krisen wie der Pandemie oder der jüngsten Bauzinserhöhungen haben sich Ferienhäuser und -wohnungen als widerstandsfähige und stabile Anlageklasse erwiesen. Dabei spielen nicht nur die finanziellen Vorteile, sondern auch emotionale Motive eine zentrale Rolle: Der Traum von einem eigenen Rückzugsort fernab des Alltagsstresses ist für viele Käufer ein ausschlaggebender Grund, sich eine Ferienimmobilie zu sichern.

Wertbeständig auch in Krisen

Diese Immobilientypen bieten eine perfekte Symbiose aus emotionalem Nutzen und einer soliden Kapitalanlage, die sowohl in der Eigennutzung als auch in der Vermietung eine attraktive Rendite erwirtschaften kann. Die allgemeine Marktentwicklung zeigt, dass

Ferienimmobilien nur marginal an Wert verloren haben, und dies auch nur in bestimmten Regionen. Während die Bauzinserhöhungen in anderen Immobiliensegmenten zu deutlichen Preiskorrekturen führten, blieben die Preise für Ferienimmobilien relativ stabil. Der durchschnittliche Preis für Ferienwohnungen in Deutschland sank von 2022 auf 2023 um moderate vier Prozent, ein Rückgang, der in erster Linie auf die veränderte Zinssituation und eine gewisse Kaufzurückhaltung zurückzuführen ist. Doch selbst in dieser Phase ist die Nachfrage nach Ferienimmobilien nicht eingebrochen – im Gegenteil: In beliebten Urlaubsregionen wie Sylt, Norderney oder den Alpen blieben die Preise weitgehend stabil.

Eigenkapital statt Finanzierung

Ein wichtiger Faktor für die stabile Nachfrage ist die Tatsache, dass viele Ferienhäuser und -wohnungen mit einem hohen Eigenkapitalanteil erworben

werden. Dies bedeutet, dass die Käufer nicht in gleichem Maße von steigenden Zinsen betroffen sind wie Käufer von Erstwohnsitzen, die häufig größere Finanzierungen benötigen. Zudem spielt die Ferienvermietung eine immer wichtigere Rolle. Viele Eigentümer nutzen ihre Ferienimmobilie nicht nur für den Eigenbedarf, sondern vermieten sie zeitweise an Urlaubsgäste, was zur Finanzierung der Immobilie beiträgt oder sogar eine attraktive Rendite ermöglicht. Der Ferienhausmarkt in Deutschland umfasste im Jahr 2022 etwa 555.000 Unterkünfte mit mehr als 2,6 Millionen Betten, die zur Vermietung angeboten wurden. Dies zeigt die wachsende Bedeutung dieses Marktsegments und das Potenzial, das es für Investoren bietet. Auch in den weniger hochpreisigen Regionen zeigt sich der Ferienimmobilienmarkt stabil. An der deutschen Nord- und Ostseeküste, den bayerischen Seen und in den Alpen bleibt die Nachfrage nach Ferienhäusern und -wohnungen hoch, wobei die Vermietungsmöglichkeiten eine zunehmend wichtige Rolle spielen.

Die Top-5-Ziele in Deutschland

Sylt bleibt nach wie vor eines der teuersten Ferienziele in Deutschland. Die Immobilienpreise auf der Insel sind hoch, und die Nachfrage nach Luxusimmobilien ist ungebrochen. Trotz des allgemeinen Rückgangs im Immobiliensektor blieb der Markt für Ferienimmobilien auf Sylt stabil. Ferienwohnungen in Bestlagen können hier Quadratmeterpreise von bis zu 22.000 Euro erreichen. Diese exklusiven Objekte bieten nicht nur eine hohe Lebensqualität, sondern auch hervorragende Vermietungspotenziale. Investoren können hier (Nordfriesland) mit Renditen von 1,0 bis 3,0 Prozent rechnen. Die Restriktionen für den Bau neuer Ferienimmobilien und die starke Nachfrage sorgen dafür, dass die Preise auch in Zukunft stabil bleiben oder weiter steigen.

Norderney, eine der beliebtesten Inseln an der Nordsee, bietet ebenfalls hervorragende Investitionsmöglichkeiten. Mit

Quadratmeterpreisen von bis zu 25.000 Euro für Ferienwohnungen gehört Norderney zu den teuersten Ferienregionen in Deutschland. Die hohe Nachfrage nach Ferienunterkünften sorgt für eine konstant hohe Auslastung, insbesondere in den Sommermonaten. Investoren können auf Norderney mit Renditen zwischen 0,9 und 4,0 Prozent rechnen. Die Kombination aus touristischer Beliebtheit und einem limitierten Angebot an Ferienimmobilien macht Norderney zu einem der besten Standorte für Kapitalanleger.

Auch die Investitionsmöglichkeiten am Starnberger See in Bayern sind äußerst attraktiv. Die malerische Lage und die Nähe zu München machen die Region zu einem der begehrtesten Standorte für Zweitwohnsitze in Deutschland. Die Preise für Luxusimmobilien am Starnberger See können bis zu 15 Millionen Euro erreichen, während Ferienwohnungen Quadratmeterpreise von etwa 8.000 Euro aufweisen. Die Renditen liegen hier zwischen 1,2 und 2,0 Prozent, abhängig von Lage und Ausstattung der Immobilie. Der Starnberger See bleibt aufgrund seiner exklusiven Lage und der begrenzten Verfügbarkeit von Ferienimmobilien ein Topstandort für Investoren, die auf langfristige Wertsteigerungen setzen.

Der Tegernsee, ebenfalls in Bayern gelegen, ist ein weiteres Beispiel für eine Region mit stabiler Nachfrage nach Ferienimmobilien. Die Preise für Ferienhäuser am Tegernsee erreichen in besten Lagen bis zu 2,75 Millionen Euro, während Ferienwohnungen Quadratmeterpreise von bis zu 12.000 Euro erzielen. Mit Renditen von 1,0 bis 3,0 Prozent ist der Tegernsee ein attraktiver Standort für Investoren, die sowohl von der Eigennutzung als auch von der Vermietung profitieren möchten. Die Nähe zu München und die hervorragende touristische Infrastruktur sor-

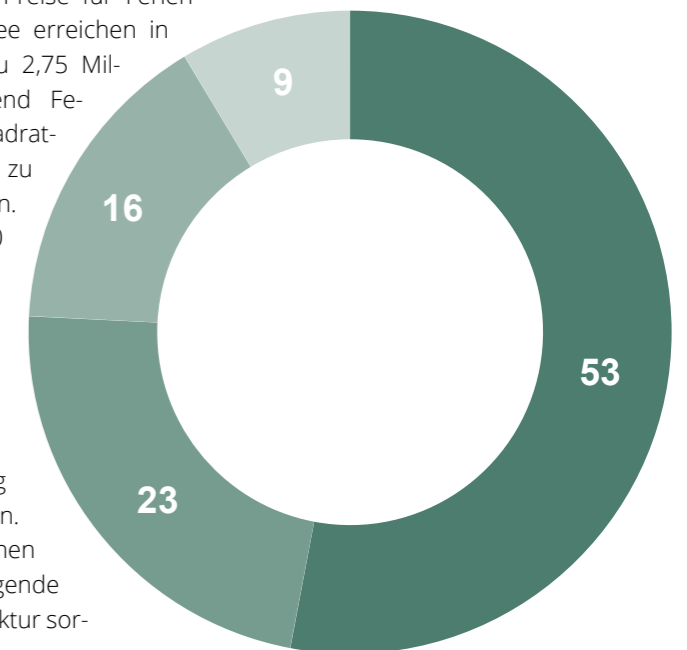
gen dafür, dass der Tegernsee zu den begehrtesten Ferienregionen Deutschlands zählt.

An der Ostseeküste, insbesondere in der Lübecker Bucht, bieten Ferienimmobilien ebenfalls attraktive Renditen. Die Region um den Timmendorfer Strand und Travemünde zieht jedes Jahr zahlreiche Urlauber an, was für eine hohe Auslastung bei Ferienvermietungen sorgt. Ferienwohnungen am Timmendorfer Strand können Quadratmeterpreise von bis zu 16.000 Euro erreichen, während Ferienhäuser in den besten Lagen bis zu 4 Millionen Euro kosten. Die Renditen liegen hier zwischen 1,2 und 6,5 Prozent, was die Lübecker Bucht zu einer der rentabelsten Ferienimmobilienregionen in Deutschland macht. Die Nähe zu Hamburg und Lübeck sowie die ausgezeichnete Infrastruktur tragen zur Attraktivität der Region bei, die weiterhin von einer stabilen Nachfrage profitieren wird.

Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben

im Juli 2024, in %

- Hotels, Gasthöfe, Pensionen
- Ferienunterkünfte & ähnliche Beherbergungsstätten
- Campingplätze
- Sonstige tourismusrelevante Unterkünfte



Ein schlaues Zuhause

Smarthome-Technologien revolutionieren den Alltag: Sie bieten Komfort, Effizienz und ein hohes Maß an Kontrolle für moderne Haushalte.

Der Alltag wird immer digitaler – auch im eigenen Zuhause. Smarthome-Technik hält in zahlreichen Eigenheimen Einzug und zählt bei Neubauten vielfach schon zur standardmäßigen Ausstattung. In intelligenten Gebäuden ist alles miteinander vernetzt: Beleuchtung, Jalousien, Heizung, Waschmaschine und vieles mehr sind verbunden und lassen sich somit zentral per Smartphone oder Tablet steuern. Die Bewohner profitieren dadurch nicht nur von mehr Komfort, sondern können ebenfalls die Sicherheit und die Energieeffizienz ihres Wohngebäudes verbessern.

Der Gewinn an Wohnkomfort fängt bereits mit vermeintlichen Kleinigkeiten an. Statt jeden Morgen und Abend durchs gesamte Haus zu gehen, um alle Jalousien per Hand zu öffnen und zu schließen, genügt ein Fingertipp auf dem Smartphone oder ein einfacher Sprachbefehl an einen der zahlreichen Sprachassistenten wie Alexa oder Siri. Mit letzteren hört ihr Haus buchstäblich aufs Wort. Noch komfortabler ist es, wenn man gar nichts mehr tun muss – und sich die Jalousien und Rollläden zur vorher eingestellten Uhrzeit automatisch in Bewegung setzen. Ebenso praktisch sind zentrale Funktionen wie ein Alles-aus-Taster an der Haustür, der alle Leuchten ausschaltet und damit

vergessenes Licht und einen unnötigen Stromverbrauch verhindert.

Sicherheit optimieren

Auch in puncto Sicherheit können Smarthome-Systeme eine wertvolle Unterstützung sein durch die Einbindung von Kameras oder Sensoren an Fenstern und Türen. Wenn sich beispielsweise jemand unbefugt an der Haustür zu schaffen macht, können automatisch Licht und Musikanlage aktiviert werden, um die Anwesenheit von Personen im Haus zu simulieren. Gleichzeitig wird eine Warnung direkt an das Smartphone gesendet, um vor einem potenziellen Einbruchversuch zu warnen. Ein Paniktaster im Schlafzimmer kann mit einem Tastendruck alle Rollläden oder Jalousien hochfahren und die gesamte Innen- und Außenbeleuchtung anschalten, um mögliche Einbrecher in die Flucht zu schlagen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, eine Zugriffskontrolle einzurichten, bei welcher Türen und Fenster per App überwacht und gesteuert werden können. Wer Energie und Geld sparen möchte, kann ebenfalls von einem Smarthome profitieren. Schon mit einfachen smarten Steckdosen können Geräte zentral an- oder ausgeschaltet werden. Die Heiztemperatur kann flexibel an die Heimkehrzeit ange-



passt werden, und auch die Vernetzung mit Fotovoltaikanlagen kann helfen, den Energieverbrauch effizient und je nach Füllstand des Speichers zu steuern.

Was gibt es zu beachten?

Die meistgenannten Kritikpunkte gegenüber Smarthome-Produkten betreffen das Thema Datensicherheit. Wie sicher sind die gesammelten Informationen und welche Schäden können potenzielle digitale Angreifer anrichten? Wer auf Nummer sicher gehen möchte, installiert eine kabelgebundene Lösung ohne Verbindung in die Außenwelt. Bei Cloud-Anbindungen oder Nachrüstsystemen, die auf Funkbasis kommunizieren, empfiehlt sich vor der Anschaffung ein Blick auf den Verschlüsselungsstandard und die Information, wo die Daten ggf. gespeichert werden. Darüber hin-

aus sollte man bedenken, dass diese Systeme auch ausfallen können – sei es durch technische Störungen oder einen Stromausfall. In solchen Fällen ist nicht immer eine vollständige Absicherung gegeben, da nicht alle Smarthome-Systeme eine umfassende Notfall- oder Back-up-Lösung bieten. Ein weiterer kritischer Aspekt sind die Kosten. Die Investition in eine hausweite Lösung kann schnell eine erhebliche Summe erreichen, da für ein funktionierendes System oft viele verschiedene Produkte benötigt werden.

Smarthome als Zukunft?

Laut einer aktuellen Umfrage nutzen bereits 79 Prozent der Befragten mindestens ein Smarthome-Gerät. Die Entwicklung in diesem Bereich schreitet stetig voran, sodass immer mehr

Menschen künftig auf ein vernetztes Zuhause setzen werden. Künstliche Intelligenz, Robotik und das Internet der Dinge werden in unserem Alltag immer stärker integriert. Diese Technologien ermöglichen eine intuitive und effiziente Steuerung von Haushaltsfunktionen. Und auch der Trend zur Nachhaltigkeit wird eine immer zentralere Rolle spielen. Energieautarke Häuser, die auf erneuerbare Energien in Kombination mit Smarthome-Technologien setzen, könnten schon bald zur Norm werden. Smarthomes werden nicht nur unsere Häuser, sondern auch unsere Lebensgewohnheiten grundlegend transformieren und uns eine flexiblere, nachhaltigere Zukunft ermöglichen.



MITMACHEN & GEWINNEN!

Machen Sie mit bei unserem Gewinnspiel und verwandeln Sie auch Ihr Zuhause in ein Smarthome! **Wir verlosen 5x einen Amazon Echo Dot.** QR-Code scannen, Umfrage ausfüllen und schon sind Sie im Lostopf.



Klein, aber oho!

Tiny Houses gewinnen zunehmend an Beliebtheit. Sie eröffnen eine neue Wohnperspektive, die zeigt, dass man selbst auf wenigen Quadratmetern alles findet.

In einer Welt, die von Konsum und Überfluss geprägt ist, setzen immer mehr Menschen auf das Wesentliche: ein minimalistisches, nachhaltiges Leben auf kleinem Raum. Das Leben in einem Tiny House scheint daher für viele die perfekte Lösung zu sein. Doch was macht diese kleinen Häuser eigentlich so besonders, und könnten sie die

Antwort auf Wohnraumknappheit und steigende Mietpreise sein?

Was sind Tiny Houses?

Als Tiny House, also als "winziges Haus", werden in den USA seit dem Jahr 2017 offiziell Häuser mit einer Grundfläche von maximal 37 Quadratmetern be-

zeichnet. Hier in Deutschland gibt es für diesen Begriff noch keine genaue Definition. Grundsätzlich kann man bei uns Häuser mit einer Wohnfläche von weniger als 50 Quadratmetern als „tiny“ bezeichnen. Es gibt verschiedene Varianten dieser Minihäuser: Mobile Tiny Houses auf Rädern, die flexibel bewegt werden können, feststehende Modelle, die auf einem Fundament errichtet werden, sowie modulare Bauten, die erweiter- und anpassbar sind.

Die Vorteile

Tiny Houses bieten zahlreiche Vorteile, die sie zu einer attraktiven Wohnoption machen. Durch ihre kompakte Bauweise und die geringe Bauzeit (Aufbau innerhalb weniger Tage möglich) sind sowohl die Bau- als auch die Unterhaltskosten deutlich niedriger als bei herkömmlichen Häusern, was sie besonders kosteneffizient macht. Darüber hinaus punkten sie in ökologischer Sicht: Ihr geringer Ressourcenverbrauch und der reduzierte ökologische Fußabdruck machen sie zu einer nachhaltigen Wohnform. Sie fördern zudem einen minimalistischen Lebensstil, der durch weniger Besitz mehr Freiheit ermöglicht. Zudem führt der begrenzte Platz dazu, dass weniger Zeit für Reparaturen oder das Aufräumen anfällt und stattdessen für Freizeitaktivitäten genutzt werden kann. Ein weiterer Pluspunkt ist die Flexibilität. Mobile Tiny Houses können problemlos an verschiedene Standorte gebracht werden, und dank ihrer Anpassungsfähigkeit werden sie unterschiedlichen Lebensphasen optimal gerecht.

Herausforderungen

Doch das Leben im Tiny House kann auch einige Nachteile mit sich bringen, über die man sich vorab Gedanken machen sollte. Durch die geringere Wohnfläche werden Gestaltungsmöglichkeiten eingeschränkt. Um dies zu umgehen, müssen innovative Raumkonzepte genutzt werden, um den Wohnkomfort zu maximieren. Zudem bringt der Bau eines Tiny House viele gesetzliche und baurechtliche Vorschriften mit sich. Die Beschaffung der notwendigen Genehmigungen kann kompliziert und

langwierig sein. Und auch die Anbindung an essenzielle Infrastrukturen wie Wasser, Strom und Abwasser kann sich durchaus schwierig gestalten. Hinzu kommt, dass ein behindertengerechter Umbau in einem so kleinen Raum oft schwierig umzusetzen ist, was die Zugänglichkeit für Personen mit körperlichen Einschränkungen limitieren kann. Darüber hinaus kommen Familien mit Kindern in einem Tiny House schnell an ihre räumlichen Grenzen, was dazu führen kann, dass man nach relativ kurzer Zeit sein gemütliches, kleines Zuhause wieder verlassen muss.

Genehmigen lassen

Tiny Houses werden häufig als Sonderbauten eingestuft, weshalb sie besonderen Anforderungen unterliegen. Bevor Sie sich für den Bau entscheiden, sollten Sie daher die rechtlichen Rahmenbedingungen sorgfältig prüfen. Allen voran stellt oft die Genehmigungspflicht eine Hürde dar. Möchten Sie das Tiny House für Wohn- oder Ferienzwecke nutzen, muss vorab eine Baugenehmigung vom örtlichen Bauamt eingeholt werden. Dabei müssen Faktoren wie die Strom- und Wasserversorgung oder auch die Müllentsorgung beachtet werden. Sollten Sie planen, das Haus auf einem Campingplatz aufzustellen, müssen die Campingverordnungen beachtet werden. Zudem haben die unterschiedlichen Länder und Regionen abweichende Regelungen. Um einen langwierigen Pro-

zess zu vermeiden, empfiehlt es sich daher, sich frühzeitig mit den zuständigen Behörden in Verbindung zu setzen und sich bei Bedarf fachkundige Beratung einzuholen – so lassen sich mögliche bürokratische Hindernisse überwinden und das Vorhaben kann reibungslos umgesetzt werden.

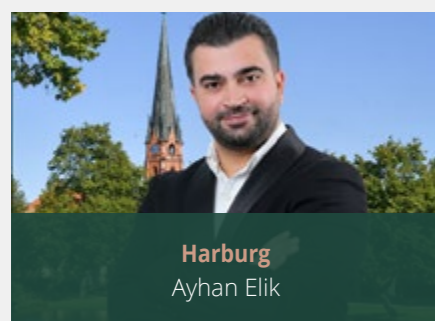
Zukunft des Wohnens?

In Deutschland gewinnt die Tiny-House-Bewegung immer mehr an Bedeutung. Mit rund 500 Tiny Houses im letzten Jahr bleibt die Zahl der Neubauten allerdings im Vergleich zu den Vorjahren relativ stabil. Dies liegt vor allem an den bürokratischen und baurechtlichen Hürden. Dennoch bietet diese Art zu leben, angesichts des steigenden Wohnraummangels, eine attraktive und erschwingliche Alternative zum klassischen Wohnbau. Besonders in Ballungsgebieten, wo die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum wächst, stellen Tiny Houses eine flexible und nachhaltige Lösung dar. Zukünftig könnten die kleinen Häuser vermehrt in innovative Wohnkonzepte wie Micro-Communities oder auch als mobile Wohnlösung integriert werden. Und auch technologische Entwicklungen, zum Beispiel im Bereich der Energieeffizienz, können die Attraktivität steigern. Tiny Houses haben also durchaus das Potenzial, einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigen und zukunftsfähigen Wohnraumgestaltung zu leisten.



Expansion in Deutschland

KENSINGTON setzt seinen bundesweiten Wachstumskurs fort und freut sich über neue Lizenzvergaben in verschiedenen Regionen Deutschlands.



Büroeröffnung Head Office

Die Entwicklung von KENSINGTON war in den letzten Jahren von Innovation und Expansion geprägt. Doch Wachstum und neue Ideen brauchen Raum. Am 16. August war es schließlich soweit: Das Head Office von KENSINGTON Deutschland durfte feierlich seine neuen Räumlichkeiten in Bremen einweihen. In entspannter Atmosphäre, begleitet von köstlichem Essen, erfrischenden Getränken und bester Stimmung, konnten KENSIS, Kooperationspartner sowie Familienangehörige diesen neu geschaffenen Ort entdecken.



Cancel Cancer: Marathon in Berlin

KENSINGTON zeigt Engagement durch die Teilnahme am 50. Berlin-Marathon am 29. September. Nils Schulze, Daniel Malek, Maleni Piyasiri und Tanju Tüfekçiler wollten mit der Teilnahme in diesem Jahr dabei nicht nur an ihre persönlichen Grenzen, sondern auch für den Kampf gegen Krebs an den Start gehen. Die gesammelten Spenden sollen dazu beitragen, dass Familien und Betroffene die Unterstützung erhalten, die sie benötigen.

Für jeden Kilometer sammeln sie Geld für zwei gemeinnützige Organisationen. Unterstützt wurden die Organisationen „AVS & Friends e.V.“ und „Cancel Cancer e.V.“, die sich der Unterstützung von Krebspatienten und der Förderung der Kinderkrebsforschung widmen. Unter dem Motto „Jeder Kilometer zählt“ setzt das Unternehmen ein starkes Zeichen für soziales Engagement. Insgesamt kamen 3.000 Kilometer zusammen, wodurch jeweils 1.500 € an die beiden Organisationen gespendet werden können.



Unser Team

Wenn es um die Vermarktung Ihrer Immobilie in Münster 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 Ihnen unser Team als ersten Schritt eine professionelle Marktwerteinschätzung Ihrer Immobilie.



KENSINGTON Münster

Showroom Münster

Warendorfer Straße 7 · 48145 Münster
Tel.: 0251 9313 0575

Showroom Kreis Warendorf

Sassenberger Straße 5 · 48231 Warendorf
Tel.: 02581 966 55

Ihr Ansprechpartner:

Roland Füchtenhans
muenster@kensington-international.com

Mehr Informationen
www.kensington-muenster.com

*Ihr Vermögensverwalter im Münsterland
für Rendite jenseits von Betongold*

Kroos Vermögensverwaltung AG Telefon 0251 / 28 90 91 0
Weseler Str. 561 · 48163 Münster www.kroos-ag.de

Miet- / WEG- / SEV- Verwaltung jetzt auch mit Niederlassung und Ansprechpartner in Münster!

Unser Versprechen für Ihre Verwaltung:

- ✓ Wir sind Spezialisten mit hohem Know-How, professioneller Fachausbildung und permanenter Weiterbildung!
- ✓ Wir bieten Eigentümern einen festen Ansprechpartner
- ✓ Leistung statt Laufzeit: Auf Wunsch bieten wir Eigentümern 1-Jahresverträge mit 3-monatiger
- ✓ Telefonische Erreichbarkeit wochentags von 9 bis 18 Uhr: Bei uns erreichen Sie Menschen und keine Anrufbeantworter
- ✓ Eigentümerversammlungen führen wir bis Mitte eines Jahres durch.
- ✓ Wirtschaftspläne und Abrechnungen sind übersichtlich, aussagekräftig und verständlich aufbereitet (Fordern Sie ein kostenloses Muster an)
- ✓ Größtmögliche Sicherheit: Wir eröffnen ausschließlich Fremdkonten auf den Namen der Gemeinschaft (mehr Sicherheit für die WEG)
- ✓ Regelmäßige Objektbegehungen übernehmen wir nach den Anforderungen der Immobilie.

www.gfi.immobilien oder 0172-53 94 994

NEU! 

Die GFI-eigene App für Sie: "Meine GFI"

Nutzen Sie "meine GFI", um mit uns schneller, einfacher und effizienter zu kommunizieren! Sowohl als Eigentümer wie auch als Mieter genießen Sie viele Vorteile, über die wir Sie hier informieren!

[Zur App](#) 

**Ihr persönlicher Ansprechpartner: David Heine
verwaltung@gfi-warendorf.de**

**Münster - Warendorfer Strasse 7
Warendorf - Sassenberger Strasse 5**



KMS_340

Ostbevern

Tolles Einfamilienhaus

589.500 EUR

zzgl. 3,57 % Provision inkl. MwSt.

Objektart:	Haus	Energieausweis:	Bedarf
Wohnfläche:	136,50 m ²	Wertklasse:	A
Grundstück:	863 m ²	Verbrauchswert:	35.10 kWh
Schlafzimmer:	4	Energieträger:	Erdwärme
Badezimmer:	2	Baujahr:	2007



KMS_348

Gütersloh

Exklusives Wohnhaus mit Schwimmteich

978.500 EUR

zzgl. 2,98 % Provision inkl. MwSt.

Objektart:	Haus	Energieausweis:	Bedarf
Wohnfläche:	221 m ²	Wertklasse:	D
Grundstück:	1.002 m ²	Verbrauchswert:	118.50 kWh
Schlafzimmer:	4	Energieträger:	Öl
Badezimmer:	2	Baujahr:	1959



KMS_349

Münster

Das perfekte Haus für Ihre Familie

517.500 EUR

zzgl. 2,98 % Provision inkl. MwSt.

Objektart:	Haus	Energieausweis:	Verbrauch
Wohnfläche:	147,48 m ²	Wertklasse:	C
Grundstück:	210 m ²	Verbrauchswert:	73.40 kWh
Schlafzimmer:	6	Energieträger:	L-Gas
Badezimmer:	3	Baujahr:	1965



KMS_351

Warendorf

Traumhafter Rückzugsort für Erholung

398.500 EUR

zzgl. 3,57 % Provision inkl. MwSt.

Objektart:	Haus	Energieausweis:	Verbrauch
Wohnfläche:	81,37 m ²	Wertklasse:	C
Grundstück:	401 m ²	Verbrauchswert:	78.80 kWh
Schlafzimmer:	2	Energieträger:	Flüssiggas
Badezimmer:	1	Baujahr:	2016



KMS_354

Telgte

Einzigartiger Resthof

574.500 EUR

zzgl. 3,57 % Provision inkl. MwSt.

Objektart:	Haus	Energieausweis:	Verbrauch
Wohnfläche:	226 m ²	Wertklasse:	D
Grundstück:	4.300 m ²	Verbrauchswert:	113.40 kWh
Schlafzimmer:	5	Energieträger:	WP / Strom
Badezimmer:	3	Baujahr:	1980



KMS_355

Münster

Attraktive Maisonette-Wohnung

224.500 EUR

zzgl. 3,57 % Provision inkl. MwSt.

Objektart:	Wohnung	Energieausweis:	Verbrauch
Wohnfläche:	65,85 m ²	Wertklasse:	D
Grundstück:	-	Verbrauchswert:	103.67 kWh
Schlafzimmer:	1	Energieträger:	L-Gas
Badezimmer:	1	Baujahr:	1995



ImmobilienService GbR



Kontakt
 TEL: 0152-9684370
 info@fl-immoservice.de | www.fl-immoservice.de

Unsere Dienstleistungen

Renovierung

Entrümpelung

Hausreinigung

Leistungsgebiete

Kreis
Warendorf



Kreis
Münster



Kreis
Gütersloh



KROMBHOLZ & HÜLSHOFF

SACHVERSTÄNDIGE FÜR IMMOBILIENBEWERTUNG PARTGMBB

Wir bewerten für Sie alle Arten von Immobilien.

Als öffentlich bestellte und vereidigte sowie zertifizierte Sachverständige in der Bewertung von Wohn-, Gewerbe- und Spezialimmobilien liegt der Schwerpunkt unserer Tätigkeit in der Erstellung von professionellen, unabhängigen sowie unparteiischen Wertgutachten von bebauten und unbebauten Grundstücken zu verschiedenen Anlässen und Zwecken.

Möchten Sie mehr über den Wert Ihrer Immobilie erfahren?

Kontaktieren Sie uns.





Ihr Ansprechpartner für Immobilienbewertungen im Münsterland

Dipl.-Ing. Alexander Kromholz M.Sc.

öffentlich bestellt und vereidigter Sachverständiger

Tel.: +49 251 379 836 20
 E-Mail: a.kromholz@khib.de
 Büro: Enschedeweg 40, 48149 Münster

KENSINGTON MÜNSTER

SHOWROOM

Warendorfer Straße 7
48145 Münster
Tel.: 0251-93130575

KENSINGTON WARENDORF

SHOWROOM

Sassenberger Straße 5
48231 Warendorf
Tel.: 02581-96655

www.kensington-muenster.com



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