

Meine vier Wände

Vom Betongold allein kann man sich nichts kaufen. Diese Erkenntnis trifft viele, oft auch ältere Menschen, die früher oder später in die Lebensphase eintreten, in der man beginnt sich Gedanken zu machen, ob man so, wie und wo man momentan wohnt und lebt, auch im hohen Alter noch wohnen und leben kann und will; wenn man bspw. selber gesundheitlich beeinträchtigt ist oder der Partner gar pflegebedürftig wird. Diese Erkenntnis trifft aber auch diejenigen, die sich grundsätzlich überlegen, ob die Immobilie, die eigene, oder die geerbte, überhaupt (noch) zur geplanten Lebenssituation und dem persönlichen Anforderungsprofil passt. Dasselbe gilt für gewerbliche Immobilien, wenn die Frage des Betriebsnachfolgers ungeklärt, oder sich grundsätzlich betriebliche Abläufe und Prozesse so verändert haben, dass das aktuell genutzte Betriebsgelände den Anforderungen nicht mehr genügt.

Roland Kessel geht auf diese Situationen ein und der Frage nach, ob es neben der in dieser Situation oftmals getroffenen Entscheidung des einfachen Verkaufs der Immobilie evtl. noch andere Alternativen gibt.

Nicht selten ist das abbezahlte Eigenheim und/oder die geerbte Immobilie, oder das Betriebsgelände der größte Vermögensbestandteil; speziell im Alter. Wer dann plötzlich, aufgrund sich ergebender, persönlicher Veränderungen seine Wohnsituation verändern muss, der muss unter Zeitdruck handeln. Unter Zeitdruck handeln zu müssen, das weiß jeder, bedeutet aber, dass man mit ziemlicher Sicherheit nicht den besten Verkaufspreis erzielen wird.

Was also tun? Am besten ist es sich rechtzeitig beraten zu lassen! Nicht unbedingt nur von den besten Freunden und nächsten Verwandten. Sicher, die meinen es gut. Es soll aber schon vorgekommen sein, dass deren Ratschlag von persönlichen Befindlichkeiten beeinflusst und deshalb nicht immer ganz objektiv ist. Ein Schelm, wer dabei Böses denkt.

Grundsätzlich gilt: nur wer weiß, welches Potential in der eigenen Immobilie steckt, kann alle sich bietenden Alternativen abwägen und sich die beste auswählen.

Wenn die Rahmendaten stimmen, muss es also nicht zwangsläufig bedeuten, das nicht mehr zu einem passende Haus verkaufen zu müssen um sich irgendwo bspw. eine seniorengerechte Wohnung kaufen zu können (beim Beispiel Wohnen im Alter). Vielmehr sollte man sich von ausgewählten Spezialisten untersuchen lassen, welche Möglichkeiten sich auf dem eigenen Grundstück realisieren lassen würden. Wenn sich dann bspw. ergibt, dass es möglich wäre ein Mehrfamilienhaus zu errichten, in dem man selbst eine Wohnung beziehen könnte und über den Verkauf der anderen Einheiten, oder deren Vermietung, sich das gesamte Projekt finanzieren würde, sollte man dies ernsthaft prüfen lassen und dem Ergebnis eines Verkaufs so wie es steht und liegt gegenüberstellen.

Die entscheidenden Fragen sind: Was wäre grundsätzlich und baurechtlich möglich? Was würde es kosten? Was könnte man im Verkauf, in der Vermietung erzielen? Wer würde das finanzieren? Wie stellt sich die steuerliche Situation dar?



Roland Kessel
Geschäftsführer

Nur wer die Antworten auf diese Fragen hat, kann für sich entscheiden: realisiere ich selbst ein Bauprojekt, mit der Unterstützung professioneller Partner, oder verkaufe ich das Grundstück wie es steht und liegt?

Der Vorteil der eigenen Realisierung: man kann weiterhin in der vertrauten Umgebung leben und hat gleichzeitig die Wohnverhältnisse an die sich verändernden Wohnbedürfnisse angepasst. Auch wichtig und interessant: Sie können sogar noch Einfluss auf die Architektur und Planung nehmen. Wenn es richtig läuft, dann besteht die Chance, dass über den Verkauf der anderen Wohnungen

die eigene Wohnung bezahlt ist und unterm Strich noch ein zusätzlicher Gewinn übrig bleibt. Oder über die Mieteinnahmen eine zusätzliche Altersversorgung geschaffen werden kann.

Diese Gedanken gelten natürlich auch für das geerbte Haus, oder die nicht mehr benötigte Betriebsstätte.

Die Grundvision schafft mit Ihrem Expertennetzwerk (Architekten, Gutachter, Fachingenieure, Banken etc.) die Entscheidungsgrundlage für Sie.

Und wenn Sie sich entscheiden doch nicht selbst ein Bauprojekt zu realisieren; verkaufen können Sie die Immobilie immer noch. Nur haben Sie dann anhand der geschaffenen Entscheidungsgrundlage eine ganz andere Verhandlungsposition gegenüber den möglichen Interessenten, weil Sie das Potential Ihrer Immobilie kennen und den Preis entsprechend begründen und auch verlangen können.

Egal, für welchen Weg Sie sich entscheiden, die Grundvision begleitet und unterstützt Sie individuell und professionell beim Verkauf und bei der Projektrealisierung.

Sie haben den Grund.
Wir haben die Vision.



GRUNDVISION
Projekt GmbH

IMMOBILIENBERATUNG / -VERMITTLUNG / PROJEKTENTWICKLUNG

UNRUHESTAND?!

Wir unterstützen Sie, damit Ihre
Immobilie im Alter nicht zur Last wird.

www.grundvision.de

GRUNDVISION Projekt GmbH · Maria-Merian-Str. 9 · 70736 Fellbach
Roland Kessel · Tel: 0711-577073-30 · kessel@grundvision.de