GREENS IMMOBILIEN Magazin

Peter Leitzen über die Farbe „Grün“
Ein philosophischer Antwortversuch

Zukunft mitgestalten
Aus Visionen Realität machen

Erst Mülheim und dann...
Immobilienangebote in Berlin und Köln

Mein Eigentum
Sofort-Online-Bewertung

GREENS Galerie
Vernissage und Akustiksession

Ausgabe 01/2019 • www.greens-immobilien.de

Andreas Schmelzer
Geschäftsführer
GREENS GmbH

Liebe GREENS Magazin Leser und Leserinnen!

„Wenn jemand eine Reise tut, so kann er was erzählen." Über viele neue Erlebnisse und Eindrücke. Über spannende und aufregende neue Orte und natürlich inspirierende Bekanntschaften mit Menschen, die ihrerseits auch viel zu erzählen haben. Man freut sich über alles Neue und saugt es förmlich in sich auf. Ein regelrechtes Feuerwerk für die Gedanken.
Aber jeder Urlaub, jede Reise geht einmal zu Ende. Und vielleicht schon auf dem Heimweg denkt man an alle Freunde und Nachbarn zu Hause, die man nun schon lange nicht mehr gesehen hat.
Man freut sich auf neue Teesorten von Petty Theile (Bericht Seite 40) und den guten Kaffee im „pottschwarz" (Bericht Seite 38). Und man wird ganz kribbelig bei dem Gedanken an das neue Motorrad, dass von Motorrad Briel (Bericht Seite 14) nun doch schon vor der Reise ausgeliefert wurde und jungfräulich in der Garage auf den ersten Ausritt wartet. Und während man seinen Gedanken so nachhängt merkt man, wie schön es ist, mit so vielen netten und kreativen Menschen tagtäglich zusammenzuarbeiten.
Wir lassen Sie mit unserem dritten GREENS Magazin teilhaben an unserem Alltag. Wir haben viele Gespräche geführt mit Menschen, die uns in unserer täglichen Routine mit ihrer fachlichen Kompetenz und viel Charme unterstützen und so das Arbeitsleben erleichtern.

Aber auch beruflich zieht es uns fort aus Mülheim an der Ruhr. Nein, unser Standort bleibt natürlich das Dorf Saarn. Wir freuen uns aber sehr, mit interessanten Objekten in Köln und Berlin an den Markt zu gehen. Wir stellen Ihnen diese exklusiv in unserem Magazin vor. Auch haben wir wieder viele interessante Themen rund um die Immobilie zusammengestellt, damit Sie immer gut informiert sind.

Auch die Kultur findet wieder Platz in der dritten Ausgabe. Neue Ausstellungen und der gelungene Einstieg, unsere Galerie als Konzert-Raum zu nutzen, sind wunderbare Abwechslungen, welche sich wie kleine Urlaube anfühlen. Gerne nehmen wir Sie mit.

Über unsere zahlreichen Aktivitäten können Sie sich aktuell und schnell auf unserer Homepage www.greens-immobilien.de informieren.
Erhalten Sie eigentlich schon unseren Newsletter? Eine kurze E-Mail an kontakt@greens-immobilien reicht aus und wir versorgen Sie mit den neuesten Highlights und aktuellen Terminen.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit! Vielleicht steht ja auch bei Ihnen ein Urlaub an? Dann nehmen Sie doch ein Stück Heimat mit und nutzen unser GREENS Magazin Nr. 3 doch als unterhaltsame Urlaubslektüre. Viel Spaß beim Lesen.

Herzliche Grüße

Andreas Schmelzer
und das Team von Greens

INHALT

MAGAZIN NR. 3

10

22

32

40

6 Peter Leitzen über die Farbe „Grün"
Ein philosophischer Antwortversuch

8 Bautrends
Wenn die Hauswand zum Garten wird

10 Zukunft mitgestalten
Aus Visionen Realität machen

12 Die Wallbox von Mercedes-Benz
Zuhause anschließen, aufladen und abfahren

14 Motorrad Briel GmbH
Freiheit, Abenteuer und PS

16 Bevor die Zinswende kommt
2019 noch vom Zinstief profitieren

18 Großstädte der Zukunft
Was tun gegen den Wohnraummangel?

20 Erst Mülheim und dann...
...andere interessante Metropolen

22 Eine von Vieren
Eigentumswohnung in Berlin-Westend

24 Der Philippshof
Eigentumswohnung in Köln-Ehrenfeld

26 Hüttig und Rompf
Genau Ihr Baufinanzierer

28 Sechs Einrichtungstrends für den Sommer
Urlaubsatmosphäre in den eigenen vier Wänden

30 Delikatessen und Whisky-Keller Menzen
Kulinarische Spezialitäten und Whisky-Tastings

32 art of fire - Design-Forum
Analoge Küche - Das Spiel mit dem Feuer

34 Wohnträume erfüllen
Die Sauna für Zuhause

36 KLAFS - Sauna and Spa
Wenn aus Wohngefühl Wohlgefühl wird

38 pottschwarz - Rösterei
Einfach nur guten Kaffee machen

40 Theiles Theehaus
Eine exklusive Mischung für „Alexanders Court"

42 Crossmedial auf allen Kanälen unterwegs
Gutes Marketing gehört zum Tagesgeschäft

44 Auszug aus der AIZ
Allgemeine Immobilien-Zeitschrift

INHALT

MAGAZIN NR. 3

54

58

68

76

46 Größeres Haus oder doch lieber Anbau?
Wir beraten Sie bei der Entscheidung

48 Immobilientausch
Gute Idee, aber wo bleiben die Angebote?

50 Was bringt das Baukindergeld für junge Familien?
Den Traum vom Eigenheim verwirklichen

52 Wie Sie bei der Grunderwerbssteuer sparen
Tricks bei der Finanzplanung

54 „Ibing" - Eine Traditions-Brauerei
Eine Heimat-Geschichte

56 Familienunternehmen Rautenberg
Wenn Platz geschaffen werden muss

58 GREENS hat etwas Neues!
Sofort Online-Bewertung

60 Bewertungsverfahren im Überblick
Das Vergleichswertverfahren

62 Bewertungsverfahren im Überblick
Das Sachwertverfahren

64 Bewertungsverfahren im Überblick
Das Ertragswertverfahren

66 Bautrend Nachhaltigkeit
So sparen Sie Geld und Ressourcen

68 So finden und erreichen Sie Ihre Zielgruppe online
In jeder Region den passenden Käufer finden

70 Fotografie ist ihre Sprache
GREENS Art Direktorin Francesca Lo Vasco

72 Akustiksessions bei GREENS
Gitarrist Denis Schmitz und Singer-Songwriter *oh sleep*

74 Intuition der Dinge
Ausstellung der Künstlerin Martina M. Deli in der GREENS Galerie

76 Vernissage „Behausungen"
Die Fotogruppe Saarn in der GREENS-Galerie

78 Alexanders Court
Alles über das Neubauprojekt auf unserer Homepage

79 Impressum

Peter Leitzen über die Farbe **„GRÜN“**

Peter Leitzen

Die Farbe „Grün“
Von Peter Leitzen

Grau, teurer Freund, ist alle Theorie
und grün des Lebens goldner Baum.
J.W. v. Goethe (Faust)

Wir fahren ins Grüne.
Redewendung

Die Farbe „Grün“ ist für viele Menschen immer wieder eine Möglichkeit, ihren Anschauungen, Hoffnungen, Wünschen und Abneigungen einen Namen zu geben.
So lassen sich z. B. in unserer Sprache, der Psychologie, der Theologie oder auch der Philosophie Vermutungen und Interpretationsanstrengungen über ihren möglichen Bedeutungsgehalt finden.
In vielen Redensarten ist „Grün“ in durchaus widersprüchlichen Bedeutungen präsent. So verwenden wir die Redewendung „Alles im grünen Bereich?!“ als Frage oder Feststellung, um zu signalisieren, das alles unter Kontrolle ist oder sein sollte. Jemandem „grünes Licht geben“ bedeutet, eine Erlaubnis auszusprechen etwas beginnen zu dürfen. Aber umgangssprachliche Formeln wie „Grünschnabel“ oder „grün hinter den Ohren“ sein, gibt „Grün“ eher einen negativen Beigeschmack.
In der Farbpsychologie ist man der Bedeutung von „Grün“ genauer auf den Grund gegangen. Der von Max Lüscher 1947 erdachte und immer wieder weiterentwickelte Farb-Test soll z B. bei der Vorliebe eines Menschen für eine bestimmte Farbe Rückschlüsse auf die Persönlichkeit des Urteilenden zulassen. Danach steht „Grün“ für Selbstachtung, Würde, Stabilität, Konstanz, Geltungsanspruch und Autonomie.
Nach einer neuen Untersuchung der Psychologin Stephanie Lichtenfeld lässt sich ergänzend folgendes Ergebnis festhalten: Im Job macht vor allem „Grün“ kreativer. Bisher galt, dass die Farbe Blau dies leistet. Lichtenfeld vermutet, dass „Grün“ schon immer ein Symbol für Fruchtbarkeit, Wachstum und Lebendigkeit gewesen ist.

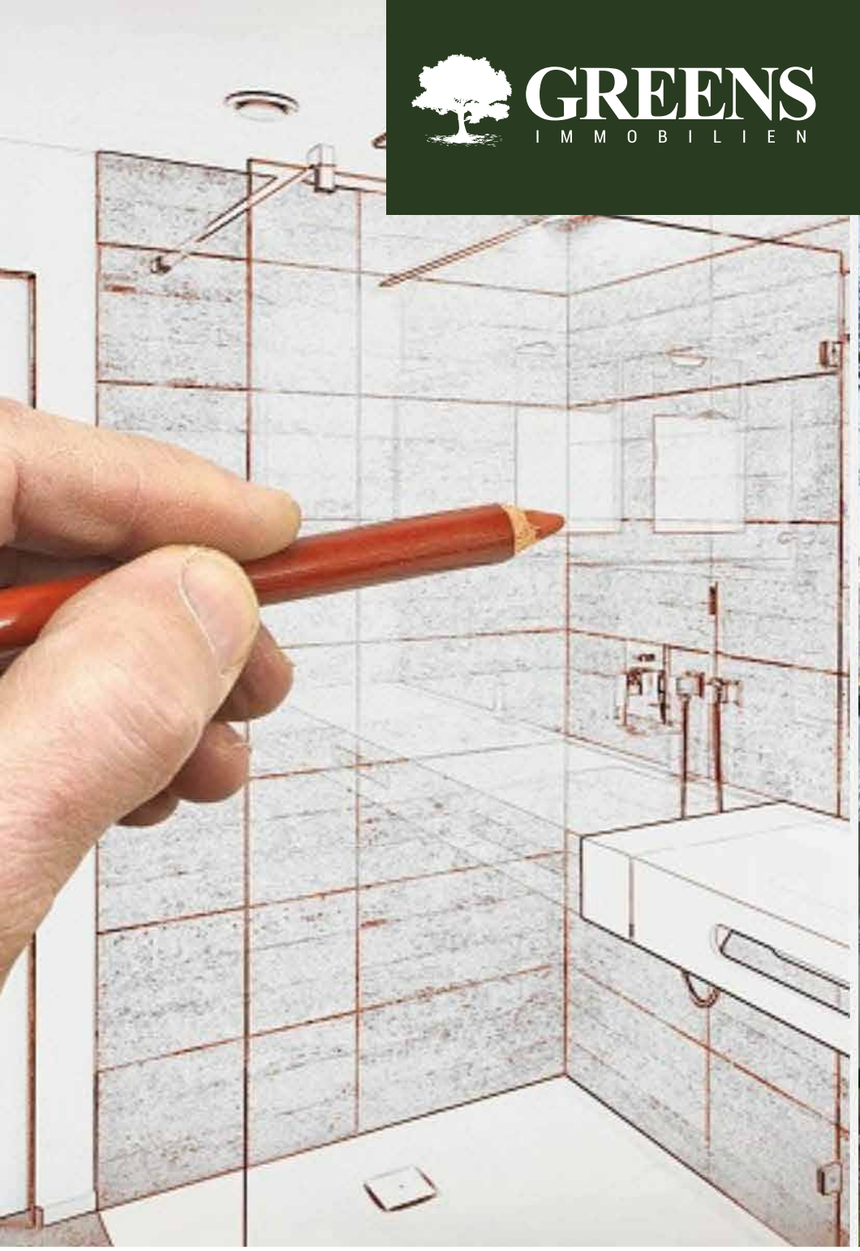
Für die (katholische) Theologie ist „Grün“ eine bedeutende liturgische Farbe, die vor allem zum Pfingstfest „zum Einsatz“ kommt, weil sie als die Farbe der Hoffnung und Erneuerung gilt. „Grün“ wird außerdem bei Gottesdiensten getragen, wenn keine besonderen Feiertage anstehen, weil die Hoffnung einen frommen Menschen auch an diesen Tagen begleiten soll. Interessant ist aus christlich-abendländischer Sicht die Tatsache, dass „Grün“ auch für andere Religionen eine zentrale Bedeutung hat. So ist sie im Islam eine heilige Farbe, nicht nur weil sie die Lieblingsfarbe des Propheten gewesen sein soll, sondern auch weil sie zu den im Morgenland vorzufindenden Wüstenregionen einen wunderbaren Kontrast bildet.
Das Paradies ist ein (grüner) Garten.

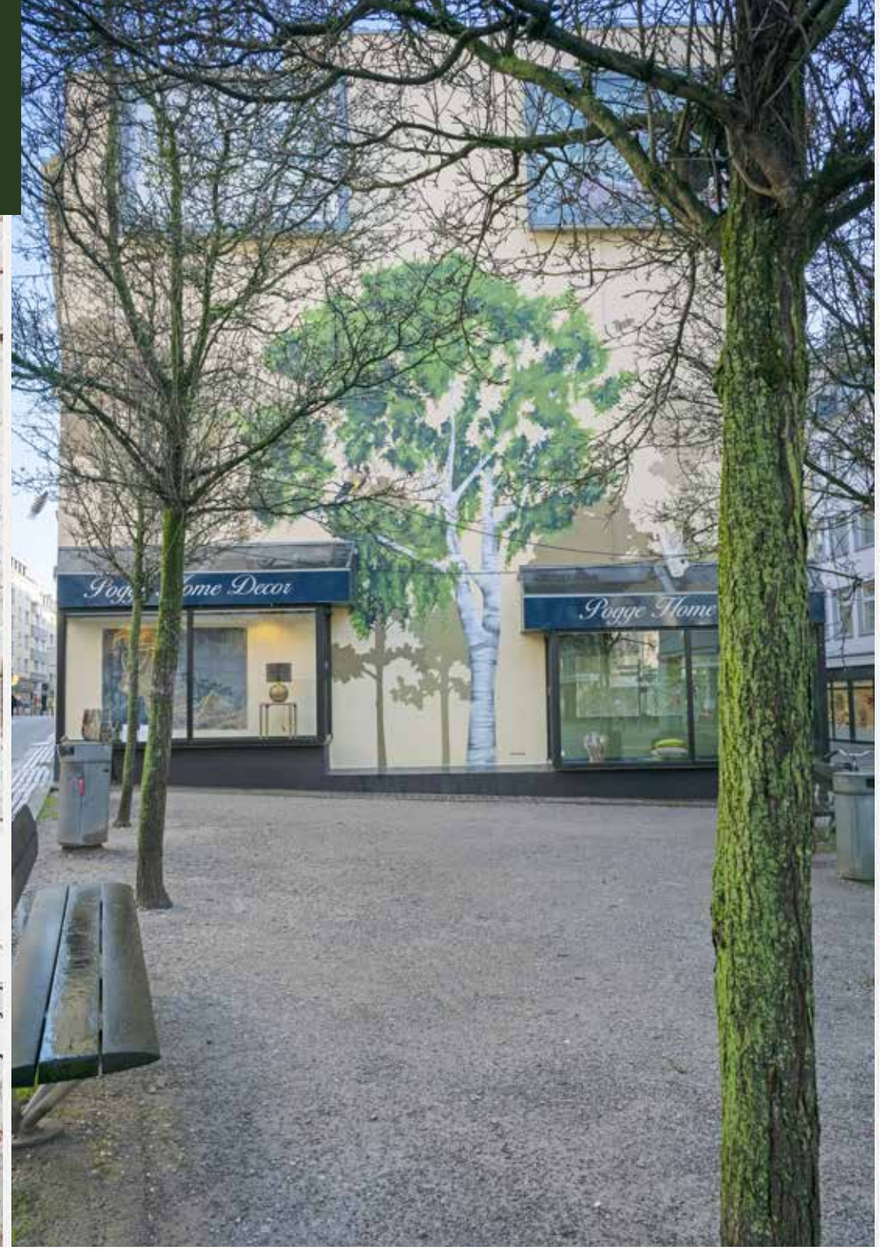
Die Philosophie kann bei der Farbe „Grün“ nicht abseits stehen. Der englische Philosoph Roger Scruton hat vor wenigen Jahren ein Buch mit dem Titel „Green Philosophy“ veröffentlicht. „Ein konservativer Denkansatz“ lautet der Untertitel. Er glaubt, dass traditionelle Prinzipien, wie z. B. lokale Bürgerverantwortung den Erhalt unseres Planeten besser sichern können als antikapitalistische Umweltbewegungen oder staatliche Eingriffe und politische Regulierungen. Möglicherweise reicht ein solcher Denkansatz doch nicht aus, um die (grüne) Natur zu erhalten. Weiterhelfen könnte in diesem Zusammenhang vielmehr die Unterscheidung von wertkonservativ und strukturkonservativ. Wer traditionelle Werte bewahren will, der wird an den von Menschen gemachten Ordnungen dieser Welt viel verändern müssen, wenn er die Natur erhalten will.

Farben (und besonderer Weise die Farbe „Grün“), so könnte resümierend festgestellt werden, stehen in einem wechselvollen Austausch mit unseren Erkenntnisbemühungen, mit unseren Gefühlen und geben unter Umständen unseren Gedanken und Urteilen einen Richtungsimpuls.

Peter Leitzen

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de





Fotos: © pexels.com

Bautrends: Wenn die Hauswand zum Garten wird

Ein Haus, das aussieht wie ein dreidimensionaler Garten, oder doch lieber ein moderner Glasbau? Die aktuellen Bautrends erinnern an die Gebäude aus Science-Fiction- und Fantasy-Filmen. Wir haben die interessantesten herausgesucht. Vielleicht ist ja auch etwas für Ihr Bauvorhaben dabei.

Vertikale Gärten und Urban Farming

Die Städte werden grüner und das nicht nur durch Bäume und Verkehrsinseln. Auch in der Architektur moderner Gebäude spielen Pflanzen eine immer wichtigere Rolle. Gärten werden nicht nur auf den Dächern angelegt, auch auf kleinen Plateaus wachsen Weinreben. Beim Trend der vertikalen Gärten wird sogar die Hauswand zur Blumenwiese. Dieser Trend ist gar nicht mal so verrückt, wie er auf den ersten Blick scheint: Denn durch vertikale Gärten lassen sich heiße Sommer gleich viel besser ertragen. Sie sind nämlich ein ideales Kühlsystem.

Beton ist out – Glas und Naturmaterialien sind in

Graue und triste Betonwände sind immer weniger gefragt. Stattdessen setzen Architekten immer häufiger auf Holz, Glas und Naturstein. Glas wird vor allem gerne in der Kombination mit Stahl verwendet. So entsteht ein industrieller Look. Aber auch zusammen mit Holz oder Stein kommt es zum Einsatz. Und das nicht mehr nur in Form von klassischen Fenstern. Gerne kann auch die komplette Fassade aus Glas bestehen. Auch in den Innenräumen erfreuen sich Glaselemente großer Beliebtheit.

Wenn schon Beton, dann Carbonbeton

Carbonbeton könnte das Bauwesen revolutionieren. Es handelt sich dabei um ein Öko-Baumaterial aus hauchdünnen Kohlenstofffasern. In naher Zukunft soll das wesentlich wirtschaftlichere und nachhaltigere Material bis zu 20 Prozent des herkömmlichen Betons ersetzen. Es ermöglicht eine filigrane und leichte Architektur und lässt Betonbauten so wesentlich ansehnlicher erscheinen.

Smart Home

Das Thema Smart Home wird für modernes Wohnen immer wichtiger. Wer sein Haus rundum mit der neusten Technik ausstatten möchte, beginnt damit am besten schon beim Bau. Intelligente Heizsysteme etwa sorgen nicht nur für die richtige Temperatur, sie helfen auch dabei, Heizkosten zu sparen. Neben Energieeffizienz ist hier auch Sicherheit ein wichtiges Stichwort.

Barrierefreiheit

Um Barrierefreiheit kommt man bei heutigen Bauprojekten kaum herum. Denn in unserer alternden Gesellschaft ist es wichtig, zukunftsorientiert zu bauen. Wenige Schwellen, breite Türdurchgänge und Aufzüge gehören bei Neubauprojekten häufig zum Standard. Eine barrierefreie Wohnung kommt dabei nicht nur Senioren zugute. Auch jüngere Generationen profitieren durch mehr Platz und ein offenes Wohngefühl.

Sie wollen Ihre aktuelle Wohnung verkaufen, um Ihre eigenen vier Wände ganz nach Ihren Vorstellungen zu bauen? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir unterstützen Sie gerne.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

RADIKALITÄT DES EINFACHEN

AUSSTELLUNG STUDENTISCHER ARBEITEN FÜR DIE WEITERNUTZUNG DER WERTSTADT-IMMOBILIE

VISUALISIERUNG SVEN A. SCHULTE

Zukunft mitgestalten

Studenten der TU Dortmund haben Konzepte für das Eckhaus Kohlenkamp 34 entworfen. GREENS sucht nun einen Käufer und Investor, der aus Visionen Realität macht.

Auf ihr wird rumgehackt und über sie wird geschimpft. Nie kann sie es allen recht machen. Die Mülheimer Innenstadt hat keinen leichten Stand. Kein Konzept, zu viel Leerstand, zu wenig Niveau. Gemeinsam mit Studenten der Technischen Universität Dortmund möchte GREENS ein Stück Zukunft mitgestalten. Die Immobilien-Spezialisten vermarkten das Haus am Kohlenkamp 34. Kreativer Input, was mit dem größtenteils leerstehenden Eckhaus geschehen und wie es sich verwandeln könnte, kam von den angehenden Architekten.

„Ich sehe die Zukunft der Innenstadt mit Ausrichtung zur Ruhr", sagt Andreas Schmelzer, Inhaber von GREENS Immobilien. Die Ruhrpromenade wurde bereits vor längerer Zeit fertig gestellt, der einstige Kaufhof wird bald zum StadtQuartier und genau hinter all diesem positiven Wandel liegt der Kohlenkamp in zweiter Reihe. „Inhabergeführte Geschäfte mit einem interessanten Mix könnten diesen Teil der Stadt wieder beleben", glaubt Schmelzer, „die Ecke rund um den Kohlenkamp wäre prädestiniert für ein junges, urbanes Leben."

Unter dem Seminar-Titel „Radikalität des Einfachen" machten sich die Bachelor- und Masterstudenten an die Arbeit. „Wir wollten herausarbeiten, wie man Mülheimer davon überzeugen könnte, in ihre Immobilien zu investieren. Dafür haben wir Impulse geschaffen", sagt Matthäus Nowak, der das Seminar an der TU Dortmund leitete. „Das Haus ist ein typischer, eher einfacher Nachkriegsbau. Es hat Potenzial, aber man hat es bisher nicht ausgeschöpft." Der Architekt kennt das Gebäude bestens: Zuvor war die „wertstadt", eine Anlaufstelle für Mülheimer mit Beratungsbedarf zur Aufwertung ihrer Immobilie, in den Räumen am Kohlenkamp untergebracht. Matthäus Nowak arbeitete dort als Quartiersarchitekt, ehe es ihn an die Universität zog.

In der „wertstadt" durften die Studenten ihre Werke der Öffentlichkeit präsentieren. „Normalerweise ist das Projekt nach dem Semester durch und man hört nie wieder etwas davon. In diesem Fall hat unsere Arbeit Wellen geschlagen", sagt Matthäus Nowak stolz. Drei ausgewählte Arbeiten wurden sogar im Mülheimer Planungsausschuss präsentiert. Während Laura Dittmar sich in den Räumen ein Kulturzentrum vorstellen könnte, welches von den Kreativen selber gestaltet werden könnte, entwarf Sven Schulte Lebensraum für Studenten. Felix Flüß dagegen setzte auf bezahlbaren, Wohnraum und eine begrünte Fassade.

Als Mitglied des Planungsausschuss hat Andreas Schmelzer begeistert die Präsentation der Studenten verfolgt. „Wir wollten schon immer mit jungen Architekten zusammen arbeiten. Deshalb nehmen wir die Entwürfe auch in unser Exposé auf." GREENS hat bereits mehrere bekannte Gebäude der Mülheimer Innenstadt erfolgreich vermittelt. Unter anderem das einstige Prüßmann-Haus, das heute das soziale Kulturzentrum Makroscope beherbergt. „Wir möchten nicht einfach nur eine Immobilie mit x Quadratmetern auf dem Markt anbieten. Wir wollen Zukunft mitgestalten und Ideen verkaufen", erläutert David Wessel, Verkäufer bei GREENS.

David Wessel • Verkauf
Immobilienkaufmann (IHK)
geprüfter Immobilienbewerter (EIA/IHK)

„Wir würden gerne mehr junges Leben in die Stadt holen", erklärt David Wessel, „deshalb suchen wir einen Investor, der bereit ist, dem Haus neues Leben einzuhauchen."

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Anschließen, aufladen, abfahren

ZU HAUSE AUFTANKEN – MIT DER WALLBOX VON MERCEDES-BENZ

Elektromobilität bedeutet nicht nur, effizient von A nach B zu gelangen, sondern auch höchsten Komfort, denn: Die Wallbox von Mercedes-Benz liefert dort Energie, wo Mensch und Automobil zu Hause sind.

Wer auf Elektromobilität setzt und mit seinem Plug-in-Hybrid- oder reinem Elektrofahrzeug genauso gerne unterwegs wie zu Hause ist, erfährt durch die Mercedes-Benz Wallbox einen besonderen Komfortgewinn: Die Heimladestation ist mit bis zu 22 kW enorm leistungsstark und ermöglicht die Steuerung verschiedener Funktionen über das Smartphone – darunter die Ladesteuerung, Nutzerverwaltung und Verbrauchsübersicht.

Auch unter optischen Aspekten kann die Wallbox punkten: Hinter dem eleganten Gehäuse-Design verbirgt sich ein Kabelmanagement, das zum Laden regelrecht einlädt.

Ladeerlebnis hoch drei

Einladend sind auch die Möglichkeiten, die Fahrer von E-Fahrzeugen haben: Ihnen stehen drei Versionen zur Auswahl: die Basisvariante Wallbox Home, die internetfähige Wallbox Advanced sowie die ebenfalls internetfähige Wallbox Twin für das gleichzeitige Laden von zwei Fahrzeugen (mit je 11 kW). Für welche Variante man sich auch entscheidet, die Ladung via Wallbox ist in allen drei Fällen nicht nur komfortabel, sondern auch erheblich schneller als an der Haushaltssteckdose. Die Plug-in-Hybridfahrzeuge der dritten Generation von Mercedes-Benz, beispielsweise, ermöglichen fahrzeugseitig eine Ladeleistung von 7,2 kW, was das Aufladen eines solchen Fahrzeugs mit einer Wallbox bis zu vier Mal schneller macht im Vergleich zum Laden an der Haushaltssteckdose.
Das Laden geht dabei nicht nur schnell, sondern ist auch sicher: Während des Ladevorgangs ist das Ladekabel verriegelt, sodass die Verbindung nicht unterbrochen werden kann. Eine LED-Leuchte an der Wallbox zeigt den Status des Ladevorgangs an.
Die Zugangsberechtigung erfolgt per Schlüsselschalter.

Intelligent vernetzt

Wer es eine Spur intelligenter mag: Die Wallboxen Advanced und Twin sind – anders als die Wallbox Home - internetfähig, mit einem integrierten Stromzähler ausgerüstet und sie ermöglichen eine Zugangskontrolle per RFID (Radio Frequency Identification – Identifizierung mit Hilfe elektromagnetischer Wellen), was die Verwaltung mehrerer Fahrzeuge verschiedener Nutzer zulässt. Interessant ist dies insbesondere für Mehrfamilienhäuser, Bürogemeinschaften und Flotten. Durch intelligentes Verteilen der Ladeleistung im lokalen Lastmanagement auf bis zu 14 weitere Wallboxen ist auch bei der Installation mehrerer Wallboxen kein aufwändiger Ausbau des bestehenden Hausanschlusses notwendig. Ein weiteres Plus: Bei den Wallboxen Advanced und Twin sind mittels Wallbox Web App Ladesteuerung, Nutzerverwaltung, Ladestatistiken sowie kostenoptimiertes Laden via Smartphone einstellbar.

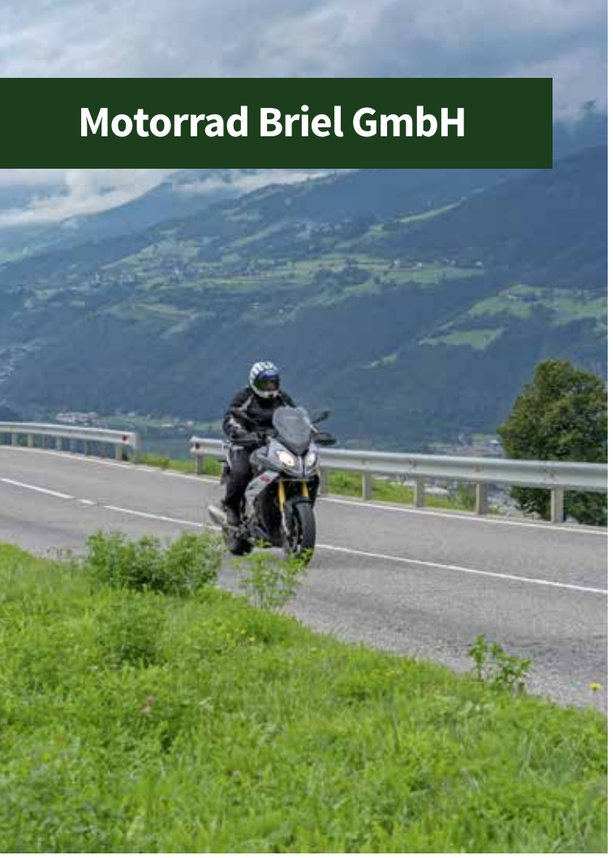
In guter Nachbarschaft

Auch die Fahrzeug-Werke LUEG AG baut auf Elektromobilität: Das Center Essen (Altendorfer Straße 44) gehört zu den ersten Standorten von LUEG, die nach der neuen Marketing- und Vertriebsstrategie von Mercedes-Benz modernisiert werden (mehr dazu auf www.lueg.de/mar2020).

Während die Bauarbeiten am und im Center noch in vollem Gange sind, wurde die Parkfläche bereits modernisiert: In Kooperation mit innogy SE wurden Ende des vergangenen Jahres insgesamt 25 Ladepunkte für Elektrofahrzeuge errichtet. Nicht nur zum Aufladen, sondern auch bei allen Fragen oder Beratungswünschen rund ums Thema Ladeinfrastruktur zählt LUEG somit zu den Top-Adressen.

www.lueg.de

Bilderquellen: Daimler AG



Freiheit, Abenteuer und PS

Roland Briel verkauft seit 34 Jahren Träume auf zwei Rädern. Er ist der Spezialist für BMW- und Kawasaki-Motorräder und bietet neben Werkstattdiensten auch das passende Zubehör an.

Mit dem Motorrad durch die Dolomiten, für viele Zweirad-Fans ist dies ein Traum. Schwindelerregende Höhen, enge Kurven und ein tolles Panorama bieten die vielen Pässe. Einmal im Jahr macht sich Roland Briel mit seinen Kunden auf die Reise nach Südtirol. Für alle Teilnehmer ist diese Woche im Spätsommer, die unter dem Motto „Tornante"- italienisch für „Kehre" oder „Serpentine" - steht, ein besonderes Erlebnis. Tagsüber schwärmen sie gemeinsam auf ihren Motorrädern aus und abends kommen sie im Hotel wieder zusammen und genießen die Gemeinschaft. Die ist zwar seit Jahren zusammengewachsen, nimmt aber immer wieder neue Leute bei sich auf. „Unsere Teilnehmer kommen über Empfehlungen zu uns. Das ist natürlich das größte Lob", sagt Roland Briel, der auch in diesem September wieder eine „Tornante" anbietet und noch freie Plätze hat.

Während seines Wehrdienstes als junger Mann bei der Bundeswehr hatte Briel die Idee, sich selbstständig zu machen. „In unserer Familie waren Motorräder immer ein Thema. Es gab Rennfahrer und Motorsport-Journalisten." Mit seinem Vater, dem eine berufliche Versetzung ins Ausland bevor stand, wagte er den Schritt und wurde Werkshändler für BMW und Kawasaki sowie für das dazu passende Zubehör. Mittlerweile sind die Verkaufsräume in Duisburg auf 1500 Quadratmeter angewachsen. Daran angeschlossen ist von Beginn an die eigene Werkstatt. Kunden können alle neuen Modelle der beiden Hersteller und Gebrauchte verschiedener Marken kaufen. „Wir haben den Job hier immer aus Leidenschaft gemacht", versichert Roland Briel, „ und das ist auch nach 34 Jahren noch so."

Der gebürtige Mülheimer ist eine ehrliche Haut. Keiner, der wahllos Motorräder aufschwatzt, um den Umsatz zu steigern. „Mir ist es wichtig, dass das Motorrad zum Fahrer passt. Und, dass der auch mit dem Gerät umgehen kann. Sonst gefährdet er nicht nur sich selber, sondern auch andere Menschen." Um die Kunden zu schulen und ihnen Sicherheit auf dem Zweirad zu geben, bieten der 60-Jährige und sein Team regelmäßig Fahrtrainings auf dem eigenen Firmengelände und speziellen Übungsplätzen an. „Wir sagen immer: Wir verkaufen den Leuten die ‚Drogen', zeigen ihnen aber auch, wie man mit ihnen umzugehen hat", formuliert Briel scherzhaft.

Und mit den Wagemutigen geht es dann auf die Rennstrecken zum Nürburgring, nach Spa oder Assen. „Nicht, weil wir rasen wollen, sondern weil es nirgends so sicher ist, wie auf den abgeschirmten Strecken, die auf Geschwindigkeit ausgelegt sind", erklärt Briel, der früher selber Rennen gefahren ist und dabei einige Pokale gewonnen hat.

Auch GREENS-Geschäftsführer Andreas Schmelzer gehört zum Kundenkreis von Roland Briel. Beim Kennenlernen waren die Rollen noch vertauscht: „Wir wollten ein Haus bauen. Nach zwei sehr anstrengenden Bauprojekten haben wir uns nach einer einfacheren Lösung gesehnt. Uns war wichtig, dass wir alles aus einer Hand bekommen. Dabei hat uns Andreas Schmelzer sehr geholfen. Aus dem erfolgreich abgeschlossenen Projekt ist eine sympathische Bekanntschaft geworden." Die die beiden auch schon gemeinsam in die Dolomiten geführt hat.

Motorrad Briel GmbH
Vinckeweg 10-14 in 47119 Duisburg
www.motorrad-briel.de

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Bevor die Zinswende kommt: 2019 noch vom Zinstief profitieren

Niedrige Zinsen sind seit 2016 beinahe zur Normalität geworden. Doch können wir wie selbstverständlich davon ausgehen, dass das Zinstief immer weiter anhält? Die Anzeichen für eine Zinswende mehren sich, und einige Experten prophezeien eine Immobilienblase, die bald platzt. Wir skizzieren für Sie die wichtigsten Veränderungen am europäischen Finanzmarkt und beleuchten die möglichen Auswirkungen auf die Immobilienmärkte.

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat ihr Kaufprogramm für Staatsanleihen eingestellt

Mit dem erklärten Ziel, die europäische Wirtschaft anzukurbeln und verschuldeten Staaten aus der Krise zu helfen, startete die EZB im Jahr 2015 ihr umstrittenes Programm zum Ankauf von Staatsanleihen. Zum Jahreswechsel lief dieses Programm nun aus. Bereits bestehende Anleihen werden erneuert, allerdings werden keine neuen Anleihen mehr gekauft. Zwar beeinflussen der Anleihenkauf und das Zinstief sich nicht direkt, das Programm stellte jedoch gewissermaßen eine Zusatzmaßnahme zum geringen Leitzins dar. Demzufolge garantierte der Ankauf von Staatsanleihen einen niedrigen Leitzins. Wie sich der Leitzins nach Beendigung des Kaufprogramms für Staatsanleihen entwickeln wird, bleibt abzuwarten.

Die Amtszeit von EZB-Präsident Mario Draghi endet

Im Herbst 2019 endet die Amtszeit von EZB-Präsident Mario Draghi – was Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben könnte, denn aus Expertensicht stehen nach Präsidentschaftswechsel Leitzinserhöhungen bevor. Zunächst könnte jedoch der Strafzins für Banken, die ihr Geld an der EZB anlegen, verringert werden.

Die Inflationsrate ist gestiegen

Eine höhere Inflation klingt erstmal nicht wünschenswert, doch EZB-Präsident Mario Draghi warnt vor sinkenden Preisen. Und das nicht ohne Grund: Viele Menschen könnten ihre Käufe hinauszögern, da sie auf niedrigere Preise in der Zukunft spekulieren würden. Weil das für die Wirtschaft aber fatal wäre, setzte sich die EZB das Ziel, die Inflationsrate auf knapp unter 2 Prozent zu erhöhen. In Deutschland lag die Inflationsrate zu Beginn der Niedrigzinspolitik 2016 bei sehr geringen 0,5 Prozent. 2017 erhöhte sie sich sprunghaft auf 1,8 Prozent, und aktuell liegt sie bei 1,9 Prozent.

Zinsen werden nur langsam steigen

Laut einer Umfrage der Nachrichtenagentur Reuters rechnen Ökonomen zwar mit einer Zinserhöhung in der zweiten Jahreshälfte. Doch auch nach Draghis Amtszeit wird es voraussichtlich nur zu einem langsamen und moderaten Anstieg kommen. Für den Immobilienmarkt sind deshalb zumindest für 2019 noch keine starken Auswirkungen zu erwarten. Wer seine Immobilie in diesem Jahr verkauft, kann also noch vom Zinstief profitieren – und hat die Wahl zwischen vielen zahlungsfähigen Interessenten.

Sie möchten noch vom Zinstief profitieren und überlegen, Ihr Haus 2019 zu verkaufen? Wir beraten Sie gerne und unverbindlich.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Großstädte der Zukunft: Was tun gegen den Wohnraummangel?

Ob Berlin, München oder Frankfurt. Bezahlbarer Wohnraum in den Metropolen wird knapp. Immer mehr Menschen zieht es in die Großstadt. Das wird sich auch in Zukunft nicht ändern. Alleine in Berlin fehlen laut aktuellem Marktbericht mindestens 96.000 Wohnungen. Damit die Preise nicht noch mehr in die Höhe schießen und jeder ein Dach über dem Kopf findet, sind kreative Ideen gefragt.

Ungenutzte Fläche

Momentan ist es für Projektentwickler schwierig, innerstädtische Baugrundstücke zu finden. Dabei befindet sich viel ungenutzte Fläche an Orten, die auf den ersten Blick vielleicht ungewöhnlich erscheinen: Zum Beispiel auf den Dächern von Supermärkten, Parkhäusern und Bürogebäuden. Auch bereits bestehende Wohngebäude lassen sich noch weiter aufstocken. Einer Studie der TU Darmstadt und des Pestel Instituts Hannover zufolge könnten 2,3 bis 2,7 Millionen neue Wohnungen in deutschen Großstädten entstehen, wenn diese Baupotenziale schlau genutzt werden. Alleine durch das Aufstocken von Wohngebäuden könnten bis zu 1,5 Millionen Wohneinheiten entstehen. In Zukunft ist es also möglich, dass unsere Großstädte immer weiter in den Himmel wachsen.

Die Architektur der Zukunft

Bei neuen Gebäuden setzen Architekten und Stadtplaner immer stärker auf nachhaltige Baustoffe, Vernetzung und eine intelligente Architektur. Die Gebäude sind möglichst energieautark und lösen Platzprobleme auf kreative Weise. Auch die Digitalisierung wird hier immer stärker mit einbezogen. Wichtig ist es dabei, nach Lösungen zu suchen, die sich schnell umsetzen lassen. Denn aktuell ist oftmals eine lange Bauzeit Grund dafür, dass viele geplante Projekte ins Stocken geraten und nicht rechtzeitig fertig werden.

Ein weiterer Wohntrend kommt aus dem asiatischen Raum: Wohngebäude werden so konstruiert, dass nur die wenigsten Räume wie Schlafzimmer oder Bäder an Einzelpersonen vermietet werden. Die restlichen Räume stehen der Hausgemeinschaft zur Verfügung, können aber für bestimmte Zeiträume einzeln gemietet werden. In Deutschland steigt die genutzte Pro-Kopf-Wohnfläche. Das liegt vor allem daran, dass es immer mehr Single-Haushalte gibt. Doch ob Singles deshalb fortan auch nach der Studienzeit in WG-Häuser ziehen wollen, ist fraglich.

Weniger Autos?

Wohngebäude sind nicht das einzige, was sich in der Großstadt der Zukunft verändern wird. Auch der Straßenverkehr wird sich in den nächsten Jahren verändern. Während viele Leute sich vielleicht keine Küche mit Fremden teilen möchten, sieht das bei Autos anders aus. Car-Sharing Modelle werden immer beliebter. Wenn es in Zukunft weniger Autos gibt, könnte in Großstädten somit auch Parkplatz-Fläche in Wohnfläche umgewandelt werden. Bis es tatsächlich dazu kommt, wird es jedoch noch eine Weile dauern. Denn aktuell steigen die Zahlen der zugelassenen Autos in Städten wie Berlin noch weiter.

Um das Wohnraumproblem in Großstädten zu lösen, gibt es langfristig nur eine Lösung: Viel bauen und dabei auf intelligente Planung setzen.

Sie sind auf der Suche nach einem Eigenheim oder wollen ihre Wohnung verkaufen? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Erst Mülheim, und dann...

...die ganze Welt. Zugegeben, das ist wohl eher ein Traum. Aber Qualität setzt sich durch. Und was mittlerweile im fünften Jahr in Mülheim an der Ruhr sehr gut funktioniert, hat nun auch Immobilienbesitzer in anderen Metropolen veranlasst, uns mit der Vermarktung ihrer Immobilien zu beauftragen. Wir freuen uns sehr über diese überraschende und positive Entwicklung, an der die hervorragende Qualität und Gestaltung unserer Exposees sicherlich einen großen Anteil hat.
Los geht´s! Berlin und Köln, wir kommen.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Ruhige Eleganz, diese Wohnung wird Ihnen sehr gefallen.

Wir freuen uns sehr auf die Vermarktung dieser ca. 197,93 m² großen, über zwei Etagen errichteten Traumwohnung in Berlin-Westend.

Diese Wohnung wird Ihnen gefallen! Weil sie das bietet, was man braucht, um den Alltag ein wenig mehr zum Leuchten zu bringen.
Modern, aber auffallend praktisch und mit viel Liebe zum Detail gestaltet. Großzügig und offen, aber mit viel Spielraum für die persönliche Entfaltung. Und das warme Holz vermittelt die Behaglichkeit einer Almhütte.

Die Anlage von 2005 verbindet nur vier äußerst großzügige Wohnungen zu einem Ensemble. Die Hanglage auf dem ca. 1436 m² großen Grundstück sowie der charmante Knick des Gebäudes lassen es vornehm zurückhaltend erscheinen.

Und die Lage! Und der Blick! Hier gibt es von allem nur das Schönste.

Lassen Sie sich von uns verführen. Wir zeigen Ihnen, wie wunderbar man leben kann.

Andreas Schmelzer
Geschäftsführer
GREENS GmbH

Eine feine Gegend.

Manche Straßen in Westend ähneln heute noch dem noblen Londoner Vorbild. Diesem Charme erliegen auch jüngere Leute. Viele Familien haben in Westend ein neues Zuhause gefunden und die einst etwas trutschige Gegend neu belebt.

Einkäufe erledigt man in Westend auf der Reichsstraße, die vom Theodor-Heuss-Platz („Theo" genannt) zum Spandauer Damm führt. Der Wochenmarkt ist in der Preußenallee.

Was eigentlich alle Westender loben, ist die Lage ihres Kiezes. Ganz in der Nähe des Grunewalds (unendlich viel Sport- und Freizeitmöglichkeiten direkt vor der Haustür) ist man innerhalb von fünf Minuten mit dem Auto am Kurfürstendamm. Außerdem führt die Buslinie 104 dorthin, und von der U-Bahn-Station Neu-Westend ist man auch in Kürze in der City.

Autobahn und Bundesstraßen sind zentral. Sowohl der Spandauer Bahnhof als auch Bahnhof Zoo sind in weniger als 20 Minuten per PKW oder mit der S-Bahn erreichbar. Der Flughafen Berlin-Tegel ist in schnellster Verbindung ebenfalls in ca. 20 Minuten zu erreichen.

Neugierig? Wir präsentieren Ihnen diese Immobilie gerne!

Sprechen Sie uns einfach an oder schauen Sie auf unsere Homepage unter www.greens-immobilien.de

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

DER PHILIPPSHOF
Köln - Ehrenfeld

Ein Schatzkästchen...
und wir haben den Schlüssel für Sie!

Wir freuen uns auf die Vermarktung dieser tollen Eigentumswohnung in Köln-Ehrenfeld.

Ehrenfeld ist im Trend. Der Stadtteil ist bunt, dynamisch und zieht gerade Agenturen, Start-Ups und innovative Dienstleister an. Das internationale Literaturfestival „LitCologne“ und die „Passagen“ sind hier fest etabliert.

Ehrenfeld wächst und überzeugt mit Vielfältigkeit.
Gerade hat auf der Venloer der zweite Biomarkt eröffnet. Typisch, denn in Ehrenfeld haben Sie immer die Wahl, manchmal auch die Qual der Wahl. Den Supermarkt, den Discounter und den Wochenmarkt für die regionalen Produkte gibt es natürlich auch noch. Lieben Sie es typisch Kölsch im „Haus Scholzen“ oder schmökern Sie lieber im „Goldmund“ beim Essen in ein Buch? Nur heute in die Sauna oder gleich die Vollmitgliedschaft im „Neptunbad“ – mit mehr Jugendstil kann man einfach kein Workout machen.

Mittendrin liegt die Philippstraße. Eine kleine, ruhige Seitenstraße mit Spielplatz, Kita und dem „meer sehen“, einem Biergarten mit guter Küche zwischen Altbauflair und Neubauchic.

Andrea Schmelzer • Verkauf
geprüfte Immobilienmaklerin (EIA/IHK)

Mit ihren ca. 63 m² hat diese Wohnung großes Potential. Helle Räume, bodentiefe Fenster, eine gute Raumaufteilung und die bis ins Detail exquisite Ausstattung lassen keine Wünsche offen!

Die Wohnung liegt in der zweiten Etage eines sehr gepflegten Mehrfamilienhauses im „Philippshof“. Über ein großzügiges und helles Treppenhaus oder mit dem geräumigen Aufzug gelangen Sie von Ihrem Tiefgaragenstellplatz direkt zu Ihrer Wohnung. Das würden wir Ihnen gerne präsentieren. Kontaktieren Sie uns.

Ein Immobilienkauf ist eine große Entscheidung.

Wir unterstützen Sie dabei.

Hüttig & Rompf

Genau Ihr Baufinanzierer

Ihr persönliches Finanzierungszertifikat!

Sie haben Ihre Traumimmobilie gefunden? Als Baufinanzierungsprofi mit 30 Jahren Erfahrung wissen wir, worauf es beim Hauskauf ankommt. Mit ihrem ganz persönlichen Hüttig & Rompf-Finanzierungszertifikat zeigen Sie dem Verkäufer, dass Sie sich Ihre Wunschimmobilie leisten können.

Lassen Sie sich von uns beraten und erfahren Sie, welche Finanzierung am besten zu Ihnen passt und wie wir Sie bis zur Schlüsselübergabe im gesamten Finanzierungsprozess unterstützen.

Ausführliche, kostenlose Beratung

In einer unserer Filialen oder bei Ihnen zuhause. Zu der Uhrzeit, die Ihnen am besten passt.

Schneller Finanzierungsprozess

Wir wählen die Bank mit den günstigsten Konditionen aus. Innerhalb von 48 Stunden haben wir eine Rückmeldung für Sie.

Schnelle Kaufzusage

Das Hüttig & Rompf- Finanzierungszertifikat zeigt dem Verkäufer, dass Sie sich Ihre Traumimmobilie leisten können. So verbessern sich Ihre Chancen auf eine schnelle Kaufzusage.

Wir sind persönlich für Sie da!

Sprechen Sie uns an, unsere Beratung richtet sich nach Ihnen.
Ihr Ansprechpartner vor Ort.

Hüttig & Rompf AG
Filiale Düsseldorf

Lasse Langer
Jägerhofstraße 19-20
40479 Düsseldorf

T: 0211 – 68 77 47 15
E: llanger@huettig-rompf.de

www.huettig-rompf.de

Sechs Einrichtungstrends für den Sommer

Nicht nur die Mode ist von aktuellen Trends betroffen, sondern auch die Inneneinrichtung. Diesen Sommer beispielsweise geht es vor allem darum, die Urlaubsatmosphäre in die eigenen vier Wände zu bringen. Joni Bruckus, Einrichtungsexperte und Inhaber des Onlinemöbelausstatters Casa Finest Living, hat sechs aktuelle Trends und Tipps für den Sommer für Sie zusammengefasst.

1. Accessoires: Edle Metalle

Bei den Accessoires lautet das Motto dieses Jahr: „Es ist sehr wohl alles Gold, was glänzt". 2019 werden nämlich insbesondere Objekte aus Messing und Gold bevorzugt eingesetzt.

Ob nun der Spiegel an der Wand, Bilderrahmen in allen Formaten, Kerzenständer, Vasen oder Figuren in Goldtönen — Accessoires aus edlen Metallen dürfen dieses Jahr nicht fehlen, werten sofort jeden Raum optisch auf und erzeugen eine warme Atmosphäre. Bringen Sie im Nu etwas mehr Leben in Ihre Räume, beispielsweise mit einer hochwertigen Pendelleuchte, einer Wandleuchte oder einer Tischleuchte aus buntem Glas. Diesen Sommer darf alles ruhig etwas mehr schimmern und leuchten.

2. Trendfarben: Rot und Violett

Im Sommer 2019 sind vor allem Erdtöne sowie Rottöne bis hin zu Violetttönen sehr beliebt. Eingesetzt werden die Farben entweder als Wandfarbe oder an modernen Sofas aus Leder und Sesseln aus Samt. **Unser Tipp:** Bei den Wänden nur eine Wand mit einer Akzentfarbe streichen, das erzeugt mehr Raumtiefe.

3. Wohnzimmertrend: Es wird rund

Neben kantigen und eckigen Möbelstücken findet man nun mehr kreisförmige Accessoires im Wohnbereich.

Die Auswahl ist auch hier groß: Runde Spiegel, Beistelltische, Couchtische, oder kurzflor Teppiche aus Viskose. Runde Formen stehen nämlich für Energie und erzeugen ein Gemeinschaftsgefühl. Auch die luxuriöse Kombination aus Marmor, Keramik, Samt und buntem Glas ist dieses Jahr hoch im Kurs.

4. Terrasse: Urlaubsfeeling Zuhause

In der Einrichtungsszene liegt der Fokus im Sommer 2019 darauf, die Urlaubsatmosphäre in das eigene Heim zu transportieren. Am besten gelingt es mit Rattanmöbeln, Schaukelkörben oder Hängematten. Gepaart mit sommerlichen Temperaturen und einem erfrischenden Drink, entsteht ein Gefühl wie auf der Karibik.

Ein tropisches Gefühl auf der Terasse erzeugen zudem große Pflanzen in auffälligen Kübeln. Auch goldene Elemente können gerne draußen eingesetzt werden und lassen sich gut mit Rattan- oder auch Holzmöbeln kombinieren.

5. Schlafzimmertrend: Tropisch

Auch im Schlafzimmer darf es in diesem Sommer ruhig etwas tropisch sein. Goldfarbende Accessoires auf naturbelassenen Holzkommoden, dezente Textilien wie dekorative Kissen und Vorhänge in Pastell, gedeckte kräftige Wandfarben setzen Akzente im Schlafzimmer.

6. Tapeten

Wer einen etwas kahl oder eintönig wirkenden Raum mit wenig Aufwand edler machen möchte, wagt sich an eine raffinierte Mustertapete. Dank frischer Materialien, wie strapazierfähigem Vlies mit Struktur, Glanz- und Metallic-Effekten oder aussagekräftigen Mustern, liegen Tapeten voll im Trend.

Wer es etwas natürlicher mag, verkleidet seine Wände mit effektvollen Tapeten in Beton-Optik, Holz oder Stein Paneelen.

Wollen Sie Ihre Immobilie vor dem Verkauf optimal in Szene setzen? gerne stehen wir Ihnen beratend zur Seite.

Joni Bruckus
Einrichtungsexperte& Store Manager
Casa Finest Living
www.casa.de

Thomas Menzen verkauft an zwei Standorten kulinarische Spezialitäten kleiner Firmen. Monatlich finden exklusive Whisky-Tastings für Privatkunden und Firmen statt. Auch bei Immobilien zählt für den Saarner das Besondere.

Gutes Essen hat für Thomas Menzen nichts mit Massenproduktion zu tun. Der Inhaber des Heimwerkerhof Menzen und von Delikatessen Menzen in Saarn verkauft nur Produkte von ausgewählten Firmen. „Wie sollen Produzenten davon leben, wenn ein Kilogramm Fleisch 3 Euro kostet und wie soll es den Tieren zu Lebzeiten ergangen sein?", fragt sich der Geschäftsmann. Er und seine Lebensgefährtin Isabellita sind deshalb immer auf der Suche nach dem Besonderen. Das soll nicht nur ausgezeichnet schmecken, sondern auch den Idealisten, die es herstellen, ausreichend Gewinn zum Leben einbringen.

„Wir legen sogar unsere Urlaube so, dass wir Manufakturen besuchen können", erzählt Thomas Menzen. In Südfrankreich entdeckten sie einen Winzer, der nur kleine Mengen von hervorragendem Wein produziert. In Portugal den Fischer, dessen in Dosen eingelegter Fisch geangelt und nicht im Schleppnetz gefangen wurde. Und dann sind da noch der Sizilianer mit dem hervorragenden Olivenöl und die Österreicherin mit dem rauchigen Schinken. „Bei all unseren Firmen wird Klasse statt Masse hergestellt. Produziert wird nachhaltig und ohne Pestizide. Wenn die Waren bei uns ausverkauft sind, müssen wir warten, bis Nachschub kommt, weil es gar nicht so große Mengen gibt."

Nach und nach hat Thomas Menzen mittlerweile gemeinsam mit seiner Lebensgefährtin (angehende Wein-Sommelier) den Delikatessen Bereich ausgebaut und erweitert. Angefangen hat es mit Ölen und Essig, welche aber schlecht zwischen den Bohrmaschinen im Heimwerkermarkt präsentiert werden konnten.

Also baute Menzen das Untergeschoss zum Delikatessen-Keller um und erweiterte diesen wenig später um seine persönliche Leidenschaft: den Whiskey. Zig Sorten aus allen Teilen Schottlands, verschiedenen Jahrzehnten und diverser Brennereien stehen in seinen Regalen. Zu allen kennt Menzen eine Geschichte und den Geschmack. Monatlich finden bei ihm Whiskey-Tastings für Privatleute oder als Firmenevent statt, die von einer Fachfrau begleitet werden. Sie erklärt, was die Teilnehmer verkosten dürfen. „Die Leute sind immer auf der Suche nach etwas Neuem", sagt Thomas Menzen. Deshalb bietet er auch ganz besondere Tastings mit Raritäten an.

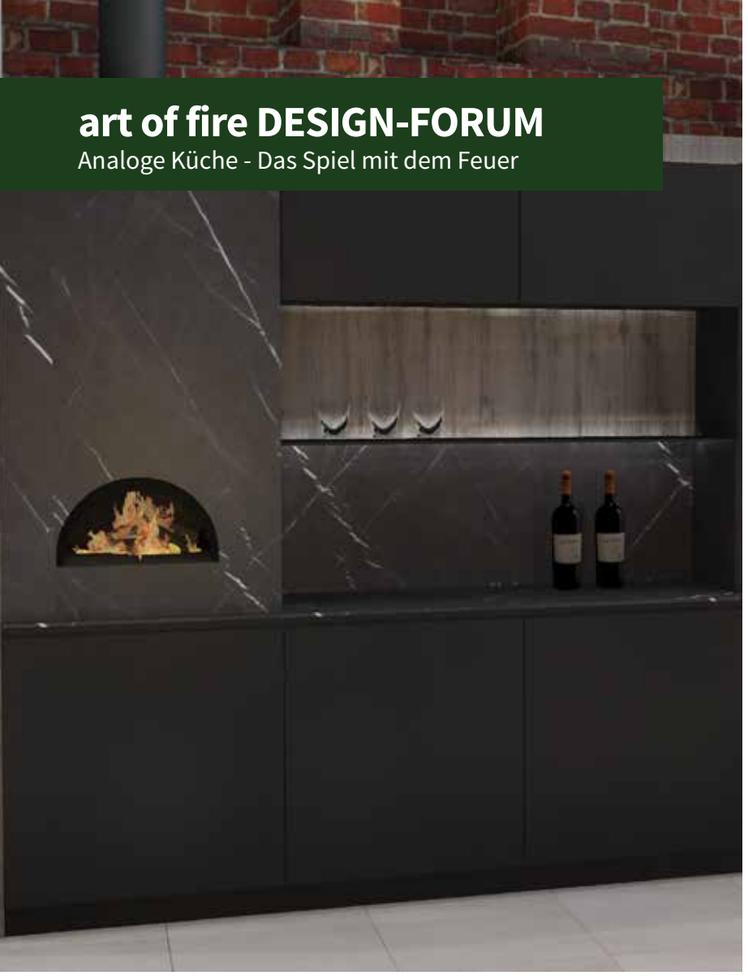
Während der Fokus im Heimwerkermarkt an der Straßburger Allee mehr auf Whisky liegt, ist das Geschäft an der Düsseldorfer Straße zum Delikatessen-Tempel geworden. Rund 50 Essige, 20 Öle, Gewürze, Tees, Pasta, Fruchtaufstriche und unendlich mehr warten hier auf Feinschmecker.

Auch bei seiner Immobilie achtet Thomas Menzen auf das Besondere. „Schon jetzt wohnen wir in einem Altbau mit schönen Details wie hohen Decken, alten Böden und Stuck. Wir waren aber auf der Suche nach einem Haus im Grünen und wollten etwas weg von der Düsseldorfer Straße, wo wir jetzt wohnen." Zufällig hörte er von einem kleinen, älteren Haus mit Scheune, das zum Verkauf stand, aber schon Aufmerksamkeit von Interessenten auf sich gezogen hatte. „Wir haben uns sofort verliebt und alle Hebel in Bewegung gesetzt, um dieses Haus kaufen zu können." So lernten die Menzens GREENS-Inhaber Andreas Schmelzer kennen. „Der Kauf unserer Immobilie war eine langwierige Geschichte, weil sie Eigentum einer Stiftung war und es schon ein Angebot gab. GREENS hat uns souverän durch den ganzen Prozess begleitet. Das Team hat die Kommunikation mit allen Beteiligten übernommen, uns im Bieterverfahren beraten und schließlich erfolgreich zum Abschluss geführt", erzählt Thomas Menzen. „Wir freuen uns schon darauf, in unser neues Häuschen einzuziehen."

Delikatessen & Whisky Keller
ÖL & ESSIG
LIKÖRE
MENZEN
MH - Straßburger Allee 51-53 . Tel. 0208 / 48 89 16

art of fire DESIGN-FORUM

Analoge Küche - Das Spiel mit dem Feuer



Vor ungefähr 500.000 Jahren begann der Mensch, Feuer zu machen. Steine dienten damals als Feuerstelle. Wärme, Sicherheit, Frieden und Gemeinschaft, all das liegt im Sitzen um ein Lagerfeuer. Ganz gleich ob in Afrika, in den Bergen oder an einem norwegischem Fjord. So überrascht es kaum, dass Kochen mit Feuer zu den ältesten Kulturtechniken der Menschheit gehört und wir bewusst Verlangen nach dem unverkennbaren Geschmack von mit Feuer gekochtem Essen haben. Es scheint, als sei in jedem Menschen dieses archaische und elementare Hantieren mit Feuer und Glut tief verwurzelt.

Was früher Notwendigkeit aus Mangel an anderen Möglichkeiten war, wird nun zu einem spannenden, kulinarischen Abenteuer. Zu finden sind die Ansätze auf der ganzen Welt. Die gemütliche Berghütte, wo der holzbefeuerte Küchenherd als ***„Alleskönner"*** nicht nur Wärme spendet, sondern zahlreiche Möglichkeiten zum Kochen, Garen und Backen schafft.

Die Möglichkeiten der Fleischzubereitung im Argentinischen Asado, über den traditionellen Grill im schweizer Wallis bis hin zum norwegischen Flammlachs zeigen nur einige wenige Ansätze auf.
Interessant sind allerdings auch die zahlreichen Ansätze in der Spitzengastronomie aus dieser Zubereitungsmethode ein Individualisierungsmerkmal zu kreieren. Die Sterneküche von Niklas Ekstedt im schwedischen Stockholm oder das Wood Food von Valentin Diem in der schweizer Gastroszene sind hierfür nur einige Beweise.

Feuer, Glut, Rauch, Gewürz, ätherische Öle; die gustatorischen Eigenschaften von Holz sind überaus komplex und vielseitig. Ein Weg jenseits vom kulinarischen Mainstream.

CUISINE - das Projekt

Bleibt das eine „hippe" Idee oder ist so etwas auch für das eigene „zu Hause" denkbar?

Die Experten vom Mülheimer Unternehmen art of fire DESIGN-FORUM haben mit ihrem Projekt „cuisine" hierzu die Möglichkeit geschaffen. In Kooperation mit der Tischlerei Gerbener & Staubach entwerfen sie einzigartige Küchen mit den Elementen des analogen Kochens aus Meisterhand.

Von der Planung über die Fertigung bis hin zur professionellen Montage bekommt sowohl der ambitionierte Hobbykoch, als auch der Profi alles aus einer Hand. Die unterschiedlichen Möglichkeiten des Feuers können hierbei natürlich durch alle Geräte und Features einer modernen Küche ergänzt werden.

Ein besonderes Augenmerk legen die Planer allerdings auf die verwendeten Materialien. Feinste Hölzer und edle Natursteine kommen genauso zum Einsatz, wie Gläser oder Stahl. Im Prinzip ein Maßanzug für ihre Küche. Individuell und einzigartig.

Das Element Feuer immer integriert!

Ganz gleich, ob es sich beim Projekt um eine komplett neue Küche handelt oder aber das Element Feuer in eine bestehende Küche integriert werden soll. Ein Beratungsgespräch bei den Experten zeigt Ihnen die Möglichkeiten auf.

Offenes Holzfeuer
Die Urgewalt eines offenen Holzfeuers in der eigenen Küche? Verrückt aber möglich. Steaks auf dem Gussrost, saftige Braten am Drehspieß, geräucherter Fisch. All das ist jetzt möglich. Die Gemütlichkeit, einfach mal verträumt in die Flammen zu schauen, darf dabei nicht fehlen.

Holzbackofen
Ein traditioneller holzbefeuerter Pizza-Backofen. Brot backen auf die natürlichste Art und Weise, Pizza, Flammkuchen und vieles mehr schafft mediterranes Lebensgefühl in den eigenen vier Wänden.

Holzherd
Ein traditioneller Holzherd mit großer Stahlkochfläche und einem Backrohr, vielseitig nutzbar, ist ein Multitalent in der Küche. Von traditionell bis hochwertig modern kann der Holzherd immer perfekt integriert werden.

Gaskamin
Hierbei steht die Gemütlichkeit im Vordergrund. Feuer auf Knopfdruck lässt die Küche bereits beim Frühstück ganz unkompliziert zum gemütlichsten Aufenthaltsraum werden.

Projekt CUISINE - coming soon

Ab April 2019 können Sie diese aufregenden Möglichkeiten „live" erleben. Im Showroom am Kassenberg 6 in Mülheim a.d.R. ist dann ein komplettes Küchenerlebnis eingebaut.

Weil man die Möglichkeiten am besten nicht nur anschaut, sondern auch erleben und probieren muss, sind die ersten beiden Kochevents bereits fest geplant. Unter dem Motto: „Kitchens Inn" kann der interessierte Besucher sich bereits anmelden und die entsprechenden Tickets unter www.artoffire-designforum/events sichern.

Weitergehende Informationen:

art of fire Design-Forum
Kassenberg 6, 45479 Mülheim a.d. Ruhr
Tel.:0208 - 439 68 78 0
Fax: 0208 - 439 68 78 9
info@artoffire-designforum.de
www.artoffire-designforum.de

Fotos © art of fire DESIGN-FORUM

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Foto: © Erwin Wodicka / depositphoto.com

Wohnträume erfüllen: Die Sauna für Zuhause

Nach einem langen Arbeitstag und einem Heimweg mit eisigen Temperaturen nach Hause kommen und sich gemütlich in die Sauna setzen. Jeder fünfte Deutsche hätte laut Interhyp-Wohntraumstudie gerne eine Sauna in den eigenen vier Wänden. Sie wollen sich diesen Traum erfüllen? Wir verraten, zwischen welchen Varianten der Sauna Sie sich entscheiden können und welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen.

Welche Sauna passt zu mir?

Verschiedene Arten von Saunen unterscheiden sich in Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Funktionsweise. Klassiker sind die finnische Sauna und die Dampfsauna. Beide werden durch einen Ofen betrieben. In der finnischen Trockensauna wird es wirklich heiß: 90 bis 100 Grad sind hier die typische Temperatur. Dafür ist die Luftfeuchtigkeit mit 10 bis 30 Prozent verhältnismäßig gering. Anders sieht es bei der Dampfsauna aus. Bei lauschigen 45 bis 65 Grad schwitzt es sich vor allem durch die hohe Luftfeuchtigkeit von 40 bis 55 Prozent besonders gut.

Die moderne Variante der Sauna funktioniert etwas anders: durch Infrarotstrahlen. Weniger Energieverbrauch und eine kurze Aufwärmzeit sorgen dafür, dass die Infrarotkabine auf dem Vormarsch ist. Luftfeuchtigkeit und Temperatur sind moderat. Die Hitze entsteht durch die Schwingungen der Infrarotstrahlen im Körper selbst.

Passt eine Sauna in mein Zuhause?

Eine Sauna einzubauen, ist etwas komplizierter, als das Bad neu zu verfliesen. In erster Linie brauchen Sie dafür genügend Platz. Am besten eignet sich dafür ein altes Kinderzimmer, eine Abstellkammer, die nicht genutzt wird oder ein Kellerraum. Ideal ist es, wenn eine Dusche und ein Bad in unmittelbarer Nähe sind. Wer gerade sein Haus mit Sauna plant, sollte diese am besten direkt mit ins Bad integrieren. Wichtig ist außerdem, dass alle wichtigen Anschlüsse vorhanden sind oder leicht verlegt werden können. Bei der Dampfsauna und der finnischen Sauna ist ein Starkstrom-Anschluss mit 400-Volt notwendig. Bei der Infrarot-Sauna reicht eine gewöhnliche Steckdose. Wenn die Sauna über einen echten Ofen betrieben wird, muss außerdem eine Verbindung zum Schornstein bestehen. Hier bietet es sich aber eher an, eine separate Sauna im Garten zu bauen.

Welche Kosten entstehen durch eine Sauna?

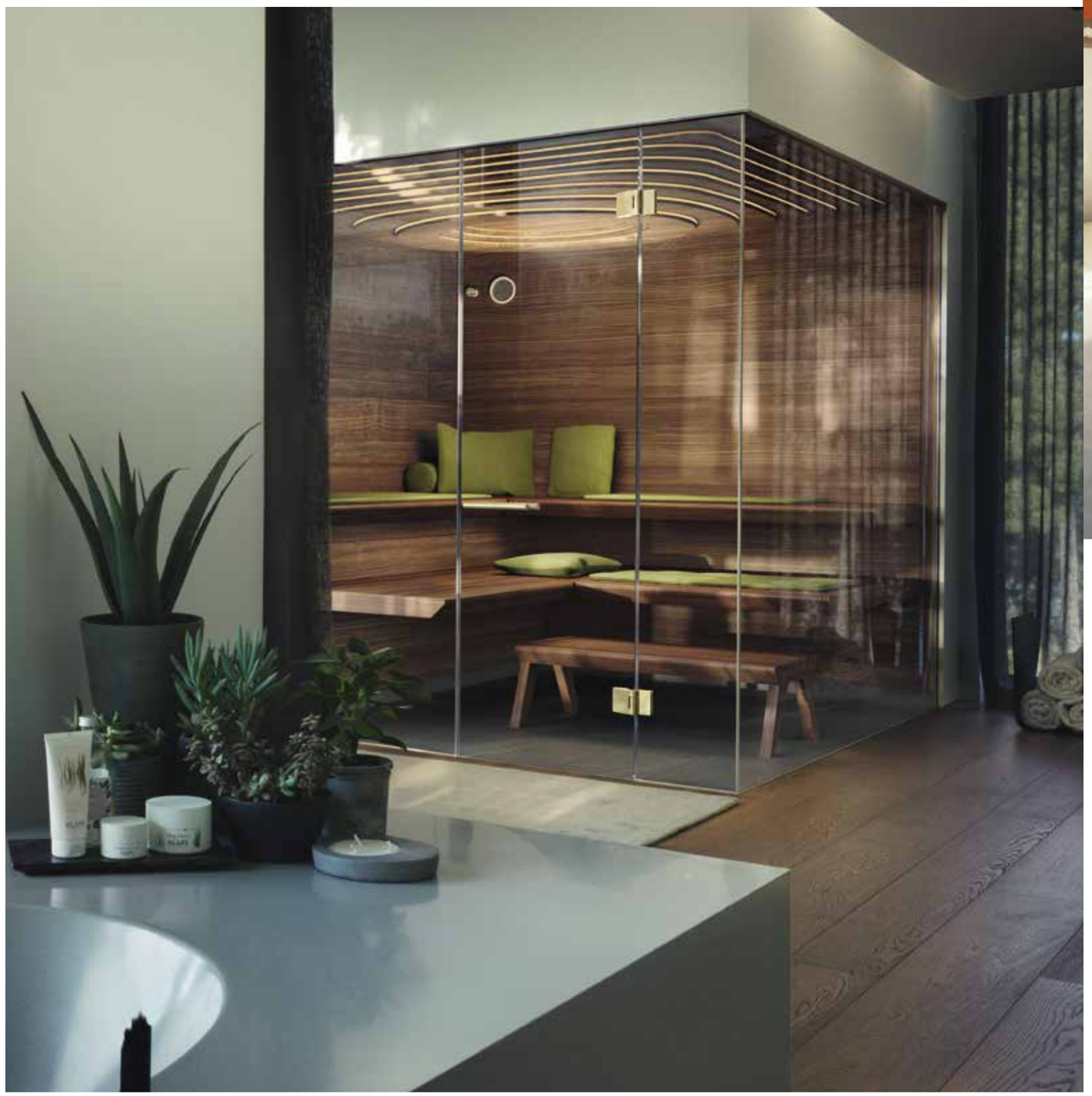
Zum einen entstehen natürlich Kosten für den Einbau der Sauna und für die Kabine selbst, zum anderen verbraucht die Sauna auch bei der Nutzung eine Menge Strom. Eine vollständige Saunakabine erhalten Sie bereits ab 1000 Euro. Bei einem Komplettpaket sind auch die Kosten für den Einbau meist geringer.

Wie hoch die Stromkosten ausfallen, hängt von der Größe der Sauna, der erwünschten Temperatur und der Art der Sauna ab. Eine Infrarot-Sauna, bei der nur eine Temperatur von 30 bis 50 Grad eingestellt wird, verbraucht zum Beispiel wesentlich weniger Strom als eine finnische Sauna. Bei der klassischen Sauna kommen außerdem die Kosten für das Aufheizen der Kabine hinzu. Zum Vergleich: Eine Stunde in der Infrarot-Kabine kostet durchschnittlich 60 Cent. In einer klassischen Sauna können bei hoher Temperatur schon 2,60 Euro anfallen. Bedenkt man jedoch, dass ein Saunagang in der Regel nicht allzu lang dauert und vermutlich auch nicht täglich stattfindet, dann halten sich die laufenden Kosten insgesamt in Grenzen.

Sie wissen nicht, ob eine Sauna in Ihre Immobilie passt oder sind auf der Suche nach einer Immobilie mit Sauna? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

WENN AUS WOHNGEFÜHL WOHLGEFÜHL WIRD.



KLAFS
MY SAUNA AND SPA

Modernes Interieur und wohlige Behaglichkeit müssen kein Widerspruch sein. Seit geraumer Zeit hält eine ganz neue Wohnlichkeit Einzug in unser Zuhause, und das so stilvoll wie nie. Natürliche Materialien, organische Linien und indirektes, warmes Licht, dazu Stoffe mit besonders angenehmer Oberflächenhaptik: So wollen wir jetzt wohnen. Dieser Trend setzt sich selbstverständlich da fort, wo Geborgenheit und Entspannung von allergrößter Bedeutung sind – im Wellness-Bereich. Design, das sich am hohen Anspruch unserer Kunden orientiert, ist eine wichtige Säule der KLAFS Produktphilosophie. Exklusive, gestalterisch ambitionierte Saunamodelle wie die AURA und die AURORA verbinden das Prinzip der neuen Wohnlichkeit mit viel Liebe zum Detail.
Willkommen in der Welt von KLAFS.

Bestellen Sie unseren Katalog
und lassen Sie sich inspirieren:
00800 66 64 55 54 oder auf
www.klafs.de

Sie finden uns in: Schwäbisch Hall, Hamburg, Berlin, Bielefeld, Leipzig,-Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Saarbrücken, Mannheim, Nürnberg, Stuttgart, München, Regensburg, Villingen-Schwenningen, Freiburg, Graz, Hopfgarten, Salzburg, Wien, Baar, Bern, Montreux, Zürich, Woerden.

pottschwarz - Rösterei

„Einfach nur guten Kaffee machen“

Oliver Kraus ist mit dem Café pottschwarz und der ersten privaten Rösterei Mülheims erfolgreich durchgestartet. Für sein Engagement wurde er von der Botschaft Myanmars nach Berlin eingeladen.

Unglaublich guter Kaffee – das ist ein Erfolgsrezept von pottschwarz. Seit zweieinhalb Jahren verkauft Oliver Kraus fair gehandelten Kaffee an der Lehnerstraße 14. Sein kleines Café ist stets so gut gefüllt, dass nun auch das Ladenlokal nebenan zum pottschwarz wird. Zusätzlich hat Kraus vor einem Jahr noch die erste private Rösterei Mülheims eröffnet. Doch wie wird ein Café in so kurzer Zeit zu einer festen Institution im Stadtteil? Wir sprachen mit Oliver Kraus über seine Leidenschaft und natürlich die Auswahl des richtigen Standortes.

Es ist sicherlich verlockend, wenn man den ganzen Tag von diesen wunderbaren Kaffee-Aromen umgeben ist.
Wie trinken Sie Ihren Kaffee am liebsten?

Als Flat White. Doppelter Espresso mit aufgeschäumter Milch.

Mit Anfang 50 sind Sie noch mal richtig durchgestartet und haben sich mit dem pottschwarz selbstständig gemacht. Hatten Sie keine Angst vor dem Neuanfang?

In unseren Vorstellungen schwirrte immer ein Eck-Café herum, eines, das nicht einfach in der Häuserzeile verschwindet. Unser damaliger Arbeitgeber war in der Umstrukturierung. Meine Frau Martina und ich wussten, dass der richtige Zeitpunkt gekommen war, um etwas Neues zu wagen. Angst hatte ich nie. Ich wollte einfach nur guten Kaffee machen. Von der Röstung bis in die Tasse. Das war meine Idee.

Und damit sind Sie auch prompt sehr schnell erfolgreich geworden. Als hätte Saarn nach einem Konzept wie dem Ihren gelechzt.

Wir merken, dass unser Bekanntheitsgrad enorm gestiegen ist. Die Kaffee-Hot-Spots in der Nähe sind Düsseldorf, Essen-Rüttenscheid und allmählich auch Saarn. Insgeheim hoffst du natürlich, dass du die Leute mit der Qualität deiner Produkte erreichen kannst. Es geht aber nicht nur um den Geschmack, der bei unseren Sorten sehr intensiv ist, sondern auch darum, dass die Kaffeebauern gut für ihre Arbeit bezahlt werden. Wir unterstützen zum Beispiel eine Kooperative in Myanmar, die mittlerweile vom Anbau leben kann. Vor kurzem wurden wir dafür von der Botschaft Myanmars nach Berlin eingeladen. Das war toll, weil du merkst, dass dein Engagement etwas bewirkt.

Welche Bedeutung hat die Immobilie für den Erfolg eines Cafés?

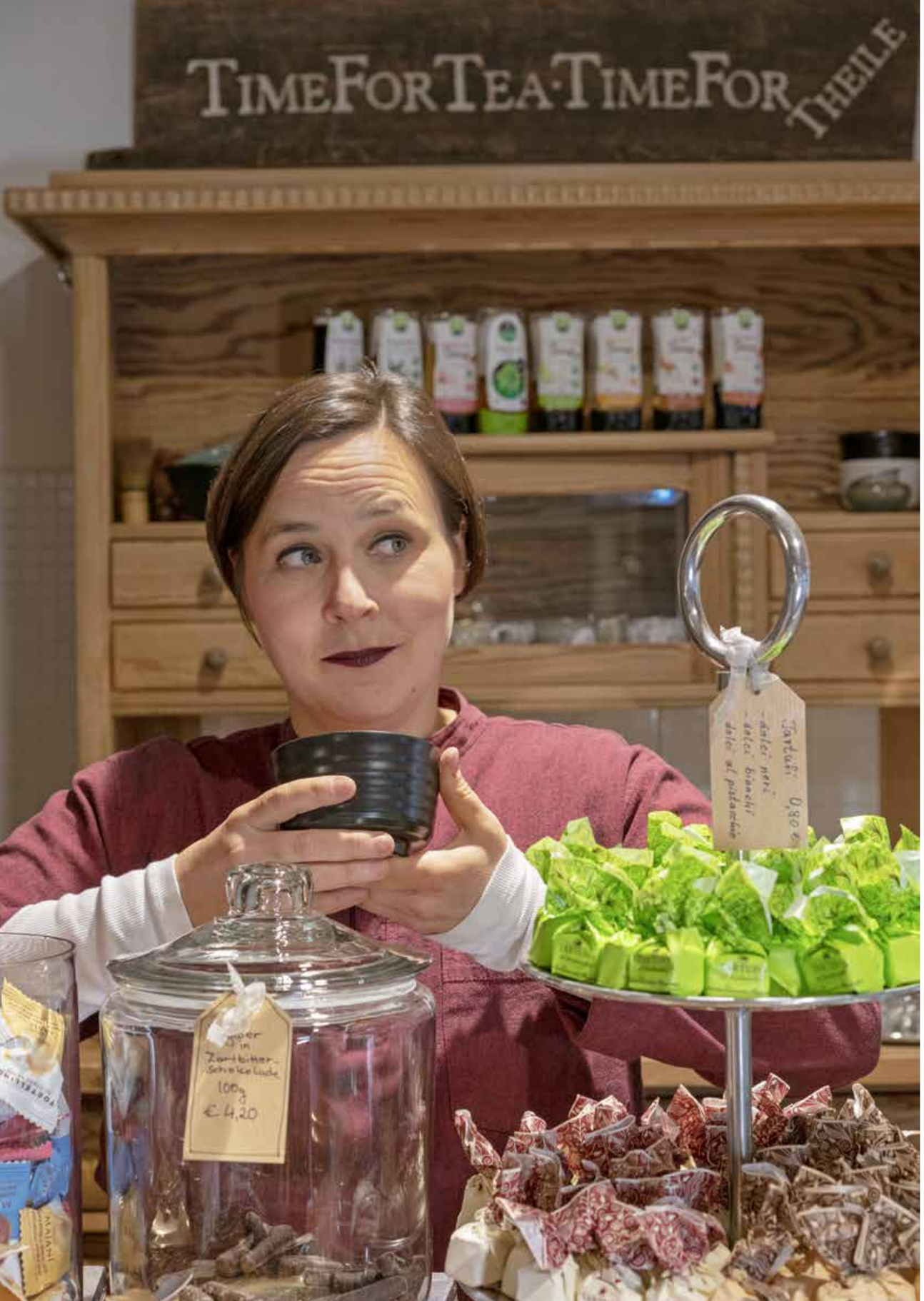
Du kannst nicht einfach nur Tische und Stühle in den Raum stellen. Dass die Leute gerne kommen, schaffst du nur mit einer besonderen Atmosphäre. Wir wollen auch unsere neue Immobilie, zu der wir dann von unserem jetzigen Café aus die Wand durchbrechen werden, so bearbeiten, dass man das Individuelle sieht. Hohe Decken, altes Mauerwerk von 1896 – das wird chic.

Sie haben mittlerweile nicht nur Ihren beruflichen, sondern auch privaten Mittelpunkt nach Mülheim verlegt. Wie hat Ihnen GREENS dabei geholfen?

Wir konnten nicht in Oberhausen bleiben. Der Weg zum Café war einfach zu weit, wenn du mal eben etwas holen musstest. Also haben wir uns schweren Herzens von unserem alten Häuschen getrennt, in dem wir jeden Zentimeter und jede Macke kannten und unsere Kinder großgezogen haben. Unsere Zusammenarbeit mit GREENS war top. Wir waren gerade dabei, unser Unternehmen aufzubauen und hatten keine Zeit, uns um den Verkauf zu kümmern. Andreas Schmelzer und sein Team haben das Exposé angefertigt, sich vor Ort mit den Interessenten getroffen und uns immer berichtet, wie der Stand der Dinge ist. GREENS hat uns einfach den Rücken frei gehalten.

pottschwarz
das café - die rösterei - die akademie

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de



Theiles Theehaus hat für GREENS eine exklusive Mischung zusammen gestellt. Neben 300 unterschiedlichen Tees gibt es in Saarn auch viele internationale Accessoires aus kleinen Manufakturen

Feiner Darjeeling und würziger Assam, dazu duftende Rosen und ein bisschen Geheimnis. Für das Neubauprojekt „Alexanders Court" am Uhlenhorst hat Tee-Sommelier Petty Theile im Auftrag von GREENS eine eigene, exklusive Mischung kreiert. Inspiriert wurde die Inhaberin von Theiles Theehaus von der britischen Tee-Kultur.

Klassisch und modern zu gleich – so wird das Gebäudeensemble nach dem Entwurf von Architekt Ansgar Huster anmuten. Für Petty Theile war klar, dass auch der Tee zu den neuen Bewohnern passen muss. „Wir haben an englische Rosencottages gedacht. Und daran, dass der Tee mit einem guten Schuss Milch getrunken werden könnte – eben typisch britisch", erklärt Petty Theile. „Alexanders Court" verströmt nun das Aroma duftiger Rosen und würziger Teeblätter, er ist weich und kräftig zu gleich.

Theiles Theehaus feiert in diesem Jahr seinen zehnten Geburtstag. Es ist eines der vielen inhabergeführten Geschäfte in Saarn, das mit viel Herzblut und Know-How betrieben wird. „Ich wollte schneller, kreativer und flexibler sein, als Franchise-Ketten das können", sagt Petty Theile. Ihr kleines, altes Fachwerkhaus versprüht sein ganz eigenes Flair. Zwischen alten Holzbalken und Terrakotta-Fliesen hat sich die Saarnerin ihren Herzenswunsch erfüllt: eine kleine Teebar mit feinen Pralinen und drei verschiedenen Tages-Tees. An der Bar inspiriert sie ihre Kunden, etwas Neues auszuprobieren, oder zeigt gleich persönlich, wie man traditionellen, grünen Matcha-Tee aufschlägt, bevor sie es lange erklärt.

Die Entwicklung neuer, spezieller Sorten gehört für Petty Theile allerdings nicht zum Tagesgeschäft und war für GREENS eher eine Ausnahme. Für besonders große Teeliebhaber hat sie stattdessen „Theiles Theejuwelen" in ihr Programm aufgenommen. Sechs goldene Dosen voller exquisiter Kostbarkeiten. Wie der Weiße Tee aus China, für den die Jasmin-Blüten nur nachts gepflückt werden, weil dann der Anteil der ätherischen Öle am höchsten ist. Oder Assam aus Manohari, wo die wertvollsten indischen Tees kultiviert werden. „Von diesen Sorten werden zum Teil nur zehn Kilo geerntet – wenn dann eines davon in Saarn landet, ist dies etwas Besonderes." Statt einer Flasche Wein kann also auch ein erlesener Tee zum ausgefallenen Geschenk werden.

Rund 300 verschiedene Tees verbergen sich in den vielen grünen Dosen, Kartons und Beuteln, die Theiles Theehaus zu einem Ort voller süßer und herber Düfte machen. Dazu sind die Regale mit jeder Menge Zubehör gefüllt, welches sich besonders gut in und an der Tasse macht. Englische Biscuits und köstliche Karamellcreme mit Meersalz, dänische Tücher und österreichische, handgeschöpfte Schokolade. Wie bei den Tees aus Sri Lanka, China und Korea, so geht es auch bei den Accessoires international zu. Auf Messen findet Theile immer wieder süße Delikatessen aus kleinen Manufakturen. Ihre neuste Entdeckung: Mrs. T, eine kreative Hamburgerin, die Shortbread mit fein geriebenem Earl Grey oder Baiser mit Wu Lu Tee backt.

Petty Theile schätzt gute Ideen und eine kreative Vermarktung, deshalb konnte sie sich auch für die Zusammenarbeit mit GREENS begeistern: „Es ist toll, was sich GREENS für das Projekt „Alexanders Court" ausgedacht hat. So ein Rundum-Konzept für eine Immobilie habe ich bisher noch nicht gesehen. Aus der gemeinsamen Entwicklung des Tees ist eine sehr nette Kooperation entstanden."

Theiles Theehaus

Theiles Theehaus, Düsseldorfer Straße 52, ist montags bis freitags von 9 bis 18 und samstags von 9 bis 15 Uhr geöffnet.

Crossmedial auf allen Kanälen unterwegs

Gutes Marketing gehört für uns zum Tagesgeschäft. Dabei geben wir auch Einblicke hinter die Kulissen von GREENS.

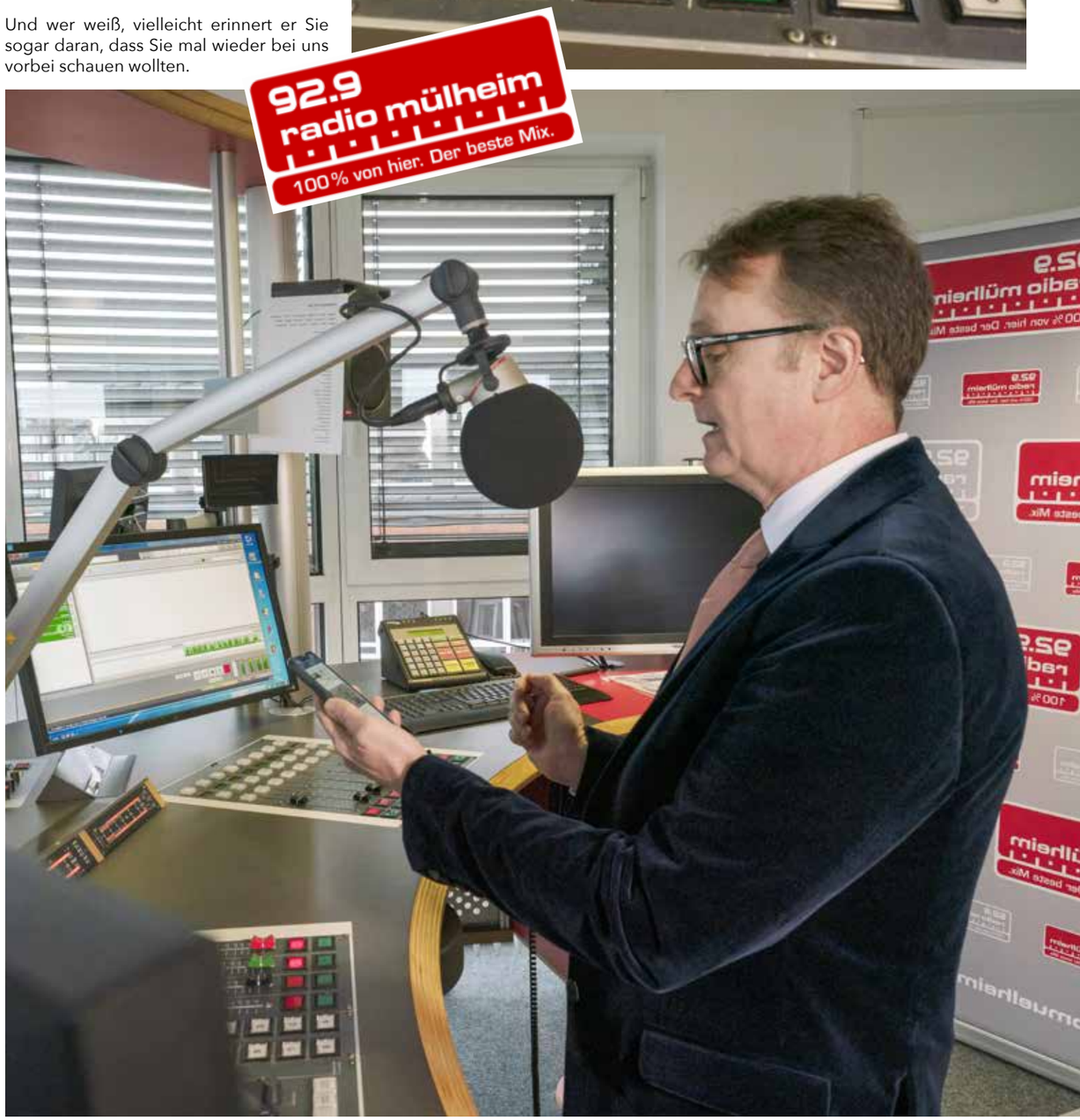
Gerade in Ballungszentren wie der Metropole Ruhr gibt es von allem zu viel: zu viele Bäcker, Friseure, Rechtsanwälte und auch Makler-Büros. Die Nähe zu Düsseldorf, Köln und auch Münster sorgt zusätzlich dafür, dass fast jede große Kette eine Niederlassung direkt im Ruhrgebiet oder in der Nähe eröffnet.

Wie hebt man sich ab von der Masse? Wir von GREENS möchten unsere Kunden natürlich durch unsere Arbeit überzeugen. Durch unsere Ideen, die auf den ersten Blick auch schon mal überraschend und unkonventionell daher kommen, aber auch durch unser Fachwissen. Wir begleiten Sie durch schwierige Kauf-Abwicklungen, suchen mit Ihnen die Immobilie, die Ihr Herz schneller schlagen lässt und finden für Ihr altes, liebgewonnenes Häuschen den Käufer, der ihm neues Leben einhaucht. Den Bekanntheitsgrad unseres Büros und der Galerie durch Marketing-Aktionen zu vergrößern, ist dennoch auch für uns ein Muss. Anzeigen in Magazinen zu schalten, reicht uns dabei aber nicht aus. Wir sind mit unseren Kampagnen crossmedial auf vielen Kanälen unterwegs und heben uns damit von der Konkurrenz ab.

Halten Sie sich doch auf unserer Facebook-Seite auf dem Laufenden. Hier geben wir nicht nur gute Tipps rund um den Kauf und Verkauf, wir veröffentlichen auch Details unserer täglichen und immer wieder spannenden Arbeit - „behind the scenes" sozusagen. Bei Youtube können Sie sich in kurzen Filmen über uns informieren und bei Instagram von unserem Gespür für gute Fotos begeistern lassen.
Bewegte Bilder werden auch für uns immer wichtiger. Deshalb arbeiten wir uns gerade in das Thema Film ein. Noch in diesem Jahr soll ein GREENS-Imagefilm entstehen, der all die Facetten unseres Büros, unserer Arbeit und unseres Teams zeigen wird.

„Habe ich diese Stimme nicht irgendwo schon einmal mal gehört?", werden Sie sich sicherlich bald fragen. GREENS-Geschäftsführer Andreas Schmelzer hat seinen ersten Radio-Spot eingesprochen. „Das war wirklich eine spannende Erfahrung", erzählt Schmelzer. In einem professionellen Ton-Studio ist der Spot mit dem bewusst salopp formulierten Text entstanden, schließlich soll das Ganze ja neugierig auf GREENS machen. „Ich fand es eigentlich gar nicht so schwer. Allerdings musste ich während des Sprechens zweimal tief Luft holen und das hat man natürlich in der Aufnahme gehört." Doch die Profis wären keine Profis, wenn nicht am Ende ein toller Clip entstanden wäre. Diesen können Sie bald schon auf Radio Mülheim hören.

Und wer weiß, vielleicht erinnert er Sie sogar daran, dass Sie mal wieder bei uns vorbei schauen wollten.



Das Greens-Team: V.l. Francesca Lo Vasco, Andreas Schmelzer, Andrea Schmelzer, David Wessel, Niklas Wagner

Maklerportrait: Greens Immobilien

Die Fotografie ist unsere Sprache

Galerie und Maklerbüro unter einem Dach: Das Konzept des Immobilienunternehmens Greens Immobilien ist auf den ersten Blick ungewöhnlich. Doch die Geschichte hinter dem Unternehmen macht schnell klar, dass Immobilien und Kunst besser zusammenpassen, als man vielleicht denkt.

Von Johanna Böhnke

Andreas Schmelzer gründete die Greens GmbH im Jahr 2014. Zu dem Zeitpunkt hatte er bereits einen Maurermeister, war geprüfter Immobilienbewerter und hatte eine Ausbildung zum Fotografen abgeschlossen. Letztere absolvierte er berufsbegleitend neben seiner Arbeit als Büroleiter bei Engels & Völkers. „Ich habe mich immer darüber geärgert, dass wir Fotografen engagiert haben, die gar keine Affinität zur Immobilie haben. Die Fotografie ist schon seit jeher mein Steckenpferd. Meine erste Spiegelreflexkamera habe ich mir mit 13 von meinem Konfirmationsgeld gekauft. Als ich vom Bau in den Immobilienvertrieb gewechselt habe, habe ich deshalb schon bald mit der Fotografenausbildung begonnen, um selbst bessere Immobilienfotos zu machen“, erzählt er.

Als er 2012 dann in der Abendschule Kurse für seine Meisterprüfung zum Fotografen belegte, lernte er Francesca Lo Vasco kennen. Die Fotografin ist heute Art Direktorin bei Greens Immobilien. Ein Beruf, den es in der Immobilienbranche wohl nur selten gibt. Sie kümmert sich nicht nur um hochwertige Immobilienfotos und ansprechende Exposés, sondern organisiert auch den Betrieb der Galerie.

Ein besonderer Fokus auf den Immobilienfotos war Andreas Schmelzer in seinem Unternehmen von Anfang an wichtig: „Die Fotografie ist unsere Sprache. Auch wenn man das zunächst vielleicht gar nicht denkt: Immobilien sind ein sehr emotionales Thema. Da sagt ein Bild oft mehr als tausend Worte.“ Wenn Schmelzer und Lo Vasco eine neue Immobilie betreten, wissen sie meist sofort, wie sie diese fotografieren wollen. „Wir wollen auf unseren Fotos eine Atmosphäre erschaffen. Dafür arbeiten wir auch viel mit Beleuchtung und versuchen, die Immobilien zur richtigen Tageszeit abzulichten“, erklärt Francesca Lo Vasco.

Die Idee zur Galerie kam den beiden bei der Besichtigung der Büroräume. „Wir hatten hier den Platz und dachten uns: Unsere Fotos stellt sonst niemand aus. Warum machen wir es nicht einfach selbst?“, erinnert sich Schmelzer. Zunächst gab es in der Galerie also nur die eigenen Bilder zu sehen. Mit der Zeit hat sich die Galerie jedoch zu einem beliebten Kulturzentrum in der Nachbarschaft etabliert. Neben Ausstellungen und Vernissagen finden hier auch weitere Veranstaltungen wie Lesungen oder Akustikkonzerte statt.

„Aus geschäftlicher Sicht lohnt sich die Galerie auf jeden Fall. Sie hilft uns, mit Eigentümern in Kontakt zu kommen. Leute werden auf den Vernissagen auf unser Immobilienunternehmen aufmerksam oder kommen erstmal in unsere Galerie, um sich die Bilder anzusehen und sich einen ersten Eindruck zu verschaffen. Im Laufe des Gesprächs erzählen sie dann meist, dass sie auch eine Immobilie verkaufen möchten“, berichtet Andreas Schmelzer von seinen Erfahrungen. Doch die geschäftliche Komponente ist nicht der einzige Grund für die Galerie: „Das ist natürlich auch eine Herzensangelegenheit und macht uns natürlich wahnsinnig viel Spaß.“ ■

Foto: © Greens

Auszug aus der „AIZ“
Allgemeine Immobilien-Zeitschrift

Francesca Lo Vasco bei der Arbeit

Ausstellung in der Greens Galerie

In diesem Gebäude befinden sich Galerie und Maklerbüro.

Größeres Haus oder doch lieber Anbau?

Wie schön wäre es, wenn die eigene Immobilie direkt mitwachsen würde, wenn die Familie größer wird? Weil dem nicht so ist, stehen Familien, denen es in den eigenen vier Wänden zu eng wird vor einer Entscheidung: Ein neues Haus kaufen oder das Eigenheim erweitern. Doch unter welchen Bedingungen ist letzteres überhaupt möglich und wann ist es schlauer, die Umzugskartons zu packen?

Ein Umbau bietet sich in der Regel nur bei einem Einfamilienhaus an. Wer in einer Wohnung lebt, dem bleibt meist nur der Umzug, wenn nicht gerade eine angrenzende Wohnung frei wird, die sich mit der eigenen verbinden lässt. Doch gerade Familien, die zentral wohnen, machen beim Verkauf ihrer Wohnung häufig ein gutes Geschäft. Schließlich sind die Quadratmeterpreise im Zentrum in den meisten Städten wesentlich höher als in den Randbezirken. Somit kann der Verkaufspreis der alten Wohnung oft schon die neue größere Immobilie finanzieren. In solchen Fällen bietet sich häufig auch ein Immobilientausch an. Vielleicht gibt es ein älteres Pärchen, dem das Einfamilienhaus nach Auszug der Kinder viel zu groß erscheint und das auf der Suche nach einer Wohnung nach einer zentrumsnahen Wohnung ist.

Wer bereits ein freistehendes Haus besitzt, präferiert oftmals den Anbau. Allerdings müssen Eigentümer hier verschiedene baurechtliche Vorschriften einhalten. Bevor der erste Stein gelegt wird, ist es wichtig, den Bebauungsplan genau zu studieren. Schließlich darf nur ein bestimmter Anteil des Grundstücks bebaut werden, Abstände zum Nachbargrundstück müssen eingehalten und Fassaden- und Firsthöhen dürfen nicht überschritten werden. Auch brauchen Eigentümer für viele Anbauten eine Baugenehmigung.

Zudem gibt es viele Auflagen zur Wärmedämmung und zur Belüftung. Theoretisch kann das Bauamt Eigentümern schon einen Strich durch die Rechnung machen, wenn sie nur den Keller oder den Dachboden zu Wohnräumen umfunktionieren wollen.

Deshalb ist es wichtig, einen Anbau gut zu planen und damit im Idealfall einen Profi zu beauftragen. Sonst kann es schnell unschöne Überraschungen geben. Im schlimmsten Fall wird der Anbau nie fertig oder muss sogar abgerissen werden.

Experten raten auch die Kosten für einen Anbau nicht zu unterschätzen. Gerade, wenn die Dachform verändert werden muss, wird das schnell teuer. In vielen Fällen lohnt ein Anbau sich daher nicht. Es müssen zu viele Kompromisse eingegangen werden und die Baukosten fallen höher aus als ursprünglich geplant. In einem solchen Fall ist ein Umzug die bessere Lösung.

Sie wollen sich räumlich vergrößern und ein Anbau kommt nicht in Frage? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne und unterstützen Sie sowohl bei der Immobiliensuche als auch beim Verkauf.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Immobilientausch – Gute Idee, aber wo bleiben die Angebote?

Ob beruflicher Wechsel oder Familienzuwachs – schneller, als man denkt, findet man sich in der Situation wieder, den Wohnort wechseln zu müssen oder mehr Platz zu benötigen. Dann ist die Zeit knapp, und es wäre praktisch, den Verkauf der alten Immobilie und den Kauf der neuen in einem Abwasch zu erledigen. Wir verraten Ihnen, wie ein Immobilientausch gelingt.

Wer ein Haus verkaufen will, kann sich dank der aktuellen Marktlage darauf verlassen, dass sich viele Interessenten melden werden. Anders sieht es demnach auf der Käuferseite aus: Während das Angebot knapp ist, ist die Nachfrage so groß, wie selten zuvor.

Steht für Sie also aus beruflichen oder privaten Gründen ein Wohnortwechsel an, werden Sie rasch einen Käufer für Ihre Immobilie finden. Mit der erfolgreichen Suche nach einem neuen Zuhause könnte es sich allerdings ein wenig schwieriger – und vor allem langwieriger – gestalten.

Doch Sie sind nicht allein mit diesem Problem. Das Modell „Immobilientausch" ist für all jene gedacht, die nicht nur verkaufen, sondern gleichzeitig auch kaufen wollen. Jedoch scheint die Übereinstimmung der jeweiligen Suchkriterien beinahe wie ein Sechser im Lotto zu sein. Sucht eine bald vierköpfige Familie ein größeres Heim im Norden von Hamburg, wird es solch ein Angebot von einem tauschwilligen Eigentümer bestimmt geben. Aber kann die Familie ihm auch das Loft in Berlin anbieten, das er sucht?

Auf gut Deutsch gesagt: Bei der Suche nach dem idealen Tauschpartner sucht man sich leicht einen Wolf. Zudem landen viele Tauschangebote inzwischen gar nicht mehr in den Portalen, weil sich herumgesprochen hat, wie schwierig die Suche auf eigene Faust ist.

Viele Immobilien-Makler bieten Vermittlungen speziell für Tauschinteressierte an. Sie legen einen Suchauftrag mit Ihren Wunschkriterien an und verpassen kein Angebot, das für Sie passen könnte. Denn irgendwo in Hamburg-Nord gibt es den verkaufsbereiten Eigentümer, der von genau dem Haus träumt, das die junge Familie veräußern möchte.

In der Datenbank der Makler tummeln sich zudem gewiss einige Immobilien-Angebote, die exakt Ihren Wünschen entsprechen – von Eigentümern, die nur verkaufen wollen. Für den Immobilien-Profi ist es ein Leichtes, Ihr Haus parallel dazu an den richtigen Käufer zu bringen.

Fazit: Ein Immobilientausch kann beide Seiten glücklich machen. Da viele Tauschimmobilien aber abseits der Portale angeboten werden, macht es Sinn, auf dem Weg dorthin einen Profi mit der Suche nach dem passenden Tauschpartner zu betrauen. Sollte das richtige Angebot dennoch auf sich warten lassen, kann der Makler Ihnen andere Immobilien vorstellen und zeitgleich einen Käufer für Ihr Haus finden.

Nicht zuletzt sparen Sie auf diese Weise Zeit und Nerven, die Sie sicherlich gut gebrauchen können beim Start in den neuen Lebensabschnitt.

Sie überlegen, Ihre Immobilie zum Tausch anzubieten? Wir helfen Ihnen gerne bei der Vermittlung.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Foto © Andreas Steidlinger

Was bringt das Baukindergeld für junge Familien?

Das Baukindergeld wird kommen – nur in welcher Form, das ist noch nicht ganz klar. Ziel der neuen staatlichen Unterstützung ist es, junge Familien beim Immobilienerwerb zu unterstützen. Doch wird das wirklich gelingen? Eine Studie des Center for Real Estate Studies im Auftrag des Immobilienverbands IVD macht Hoffnung.

Das Baukindergeld wird in den Medien momentan heiß diskutiert. Allerdings geht es dabei hauptsächlich um offene Fragen bei der Umsetzung. Die positiven Auswirkungen, die das Baukindergeld haben könnte, werden dabei zunehmend unwichtiger. Dabei können je nach Wohnort bei der Finanzierung Ihres Eigenheims um bis zu 63 Prozent entlastet werden, wie die Studie belegt.

Untersuchungsgrundlage der CRES-Studie waren durchschnittliche Einkommenswerte von Familien in fünf ausgewählten deutschen Städten (Berlin, Hamburg, Leipzig, Nürnberg und Krefeld). Die lagespezifischen Immobilienpreise wurden hierbei mit eingerechnet, um auf regionale Entlastungseffekte zurückzuschließen. Ebenso waren die Anzahl der Kinder und die je nach Kinderanzahl gefragten Wohnflächen wichtige Faktoren in der Berechnung.

Die Entlastung in verhältnismäßig günstigen Lagen wie der Krefelder Innenstadt fällt dementsprechend wesentlich höher aus als in teuren Lagen wie den zentralen Bezirken in Hamburg oder Berlin. In diesen Städten können Familien eine höhere Entlastung erzielen, wenn sie mehr Fahrtzeit ins Zentrum in Kauf nehmen und Wohneigentum in günstigen Außenlagen erwerben.

Die Entlastung ist außerdem abhängig von der Anzahl der Kinder einer Familie. Familien mit mehreren Kindern werden in der Regel stärker entlastet als Familien mit nur einem Kind. Hier liegt die Belastung durchschnittlich zwischen 2,2 und 7,7 Prozent, mit jedem weiteren Kind vervielfacht sich diese Zahl. Das liegt auch daran, dass Familien mit mehreren Kindern finanziell durch den Kauf eines Hauses meist stärker belastet werden. Schließlich brauchen sie eine größere Wohnfläche und müssen somit einen größeren Anteil Ihres Einkommens in den Immobilienerwerb stecken.

Die Studie zeigt, dass viele Familien bereits stark vom Baukindergeld profitieren können. Allerdings ging IVD-Präsident Jürgen Michael Schick in einem Statement zur Studie auch auf die noch zu klärenden Probleme mit dem Baukindergeld ein. Denn das Baukindergeld in Höhe von 12.000 Euro pro Kind hilft nur den Familien, die sich ohnehin schon ein Eigenheim leisten konnten.

Einkommensschwache Familien in Ballungsräumen werden sich auch durch eine Förderung in dieser Höhe kein Wohneigentum leisten können. Insbesondere die Gruppe der Alleinerziehenden profitiert somit kaum vom Baukindergeld. Nur 10 Prozent der Familien verfügen hier über das nötige Eigenkapital um sich eine Immobilie zu leisten. Auch die Befristung für die Antragsstellung kritisierte er. Denn aktuell sollen Anträge rückwirkend zum 01.01.2018 bis zum 31.12.2020 gestellt werden können. Demzufolge reduziert die maximale Reichweite nach Berechnungen der Studie sich auf 600.000 antragsstellende Familien. Der Immobilienverband hofft daher auf weitere Verbesserungen im Gesetzesentwurf.

Wollen Sie sich den Traum vom Eigenheim verwirklichen und haben noch Fragen zu der Förderung mit dem Baukindergeld? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Wie Sie bei der Grunderwerbsteuer sparen

Wer ein Haus oder eine Wohnung kauft, muss nicht nur den Preis für die Immobilie zahlen. Auch die Grunderwerbsteuer ist bei der Finanzplanung wichtig. Denn je nach Wert der Immobilie kann diese gerne schon mal in den fünfstelligen Bereich gehen. Mit ein paar Tricks können Käufer hier jedoch sparen.

Wann fällt Grunderwerbsteuer an?

Die Grunderwerbsteuer ist eine einmalige Zahlung beim Hauskauf, die an die Kommunen geht. Der Steuersatz ist je nach Bundesland unterschiedlich. Wer die Steuer nicht zahlt, kann nicht als Eigentümer ins Grundbuch eingetragen werden. Es gibt nur wenige Ausnahmen, in denen Käufer nach dem Grunderwerbsteuergesetz von dieser Steuer befreit sind, zum Beispiel, wenn die Immobilie von einem Verwandten ersten Grades erworben wird oder wenn es sich um ein unbebautes Grundstück mit einem Wert unter 2.500 Euro handelt. Auch bei der Vererbung einer Immobilie kann der Eigentumswechsel ohne Grunderwerbsteuer erfolgen. In allen anderen Fällen müssen Käufer zahlen.

Steuer sparen beim Neubau

Wer selbst baut und keine Bestandsimmobilie kauft, hat die besten Sparchancen. Denn dann können Grundstück und Immobilie getrennt erworben werden. Es besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass nur auf den Grundstückskaufvertrag die Grunderwerbsteuer anfällt. Verschiedentlich hat die Finanzverwaltung aber auch den Bauvertrag der Grunderwerbsteuer unterworfen. Das ist am Ende eine Entscheidung des Einzelfalls. Ein zeitlicher Abstand (mindestens ein halbes Jahr) zwischen den einzelnen Vertragsabschlüssen und zwei unterschiedliche Vertragspartner können sich förderlich auswirken. Gehören Grundstücksmakler und Bauunternehmer zur selben Unternehmensgruppe, kann es sein, dass das Finanzamt nicht von zwei unterschiedlichen Verträgen ausgeht und die Grunderwerbsteuer auf Grundstück und Bau erhebt.

Mobile Bestandteile müssen nicht versteuert werden

Wenn Sie ein Haus direkt im Komplettpaket mit Einbauküche, Gartenhaus und Whirlpool kaufen, freuen Sie sich sicherlich über die gute Ausstattung. Allerdings können Sie auch hier Grunderwerbsteuer sparen, wenn die Kosten im Kaufvertrag vom Notar getrennt aufgelistet werden. Denn zur Immobilie zählt nur das, was auch wirklich immobil ist. Dementsprechend müssen Sie auch nur hierfür Grunderwerbsteuer zahlen. Zwei Dinge sind zu beachten, wenn das Finanzamt die Grunderwerbsteuer nicht auf diese Bestandteile erheben soll:

1. Bleiben Sie bei der Schätzung des Wertes des Inventars realistisch. Machen mobile Gegenstände einen großen Teil des Immobilienwertes aus, wird das Finanzamt die Aufteilung des Kaufpreises möglicherweise nicht anerkennen.

2. Auch die Beleihungsgrenze Ihrer finanzierenden Bank kann eine Hürde darstellen. Für diese stellt die Immobilie eine Sicherheit für die Finanzierung dar. Besteht ein Großteil des aktuellen Wertes aus Inventar, das mit der Zeit an Wert verliert, könnten Sie Ihre Finanzierung gefährden.

Praxis-Beispiel: In einem notariellen Kaufvertrag über ein Einfamilienhaus zum Kaufpreis von 290.000,- EUR hat ein Notar zur Aufteilung des Kaufpreises geschrieben: „Von dem Kaufpreis entfallen 12.500,- EUR auf das erworbene Inventar (verbleibende Möbel im Objekt, Lampen, Gartenhaus, Herd, Kühlschrank und weitere Gartengeräte)."

Wohnungskäufer sparen durch die Instandhaltungsrücklage

Ähnlich kann es sich bei der Instandhaltungsrücklage verhalten. Wer eine Eigentumswohnung in einem Mehrfamilienhaus kauft, übernimmt die vorhandene Instandhaltungsrücklage, die von der Verwaltung der Eigentümergemeinschaft treuhänderisch verwahrt wird. Diese Rücklage wird für Reparaturen an der Immobilie genutzt. Sie ist damit nicht Teil des Immobilienwertes, weshalb auch hierfür keine Grunderwerbsteuer fällig wird, wenn diese wie das mobile als Extraposten im Kaufvertrag aufgeführt wird.

Steuer absetzen für Selbstständige und Freiberufler

Wer seine Wohnimmobilie auch als Arbeitsort nutzt, kann einen Teil der Grunderwerbsteuer als Betriebsausgabe von der Steuer absetzen. Dafür müssen privater Wohnbereich und Arbeitsort jedoch klar getrennt sein. Im Kaufvertrag sollte deshalb schon angegeben werden, welcher Teil des Preises für die privat genutzten und welcher für die gewerblich genutzten Räumlichkeiten anfällt. Auch wenn Sie Ihre Immobilie vermieten, können Sie die Grunderwerbsteuer als Anschaffungskosten über den Nutzungszeitraum des Gebäudes von der Steuer absetzen. Hier entstehen teilweise komplexe steuerliche Sachverhalte, bei denen es sich empfiehlt den Rat eines Steuerberaters in Anspruch zu nehmen.

Sie wollen eine Immobilie kaufen? Nutzen Sie unsere Immobiliensuche. Wir finden das passende Objekt für Sie!

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

„Ibing“- Eine Traditions-Brauerei

Ich fahre gerne mit dem Rad; am liebsten längs der Ruhr. Auf dem Weg dorthin komme ich in Saarn regelmäßig an der Ecke Heuweg/Alte Straße an einem alten, von Bäumen und Ranken umwucherten Gemäuer vorbei. So ähnlich, denke ich dann, muss es bei Dornröschen ausgesehen haben, als sie aus ihrem 100-jährigen Schlaf erwachte. Die Ruine mit ihrem durchaus morbiden Charme entstammt jedoch nicht der Phantasie der Gebrüder Grimm; vielmehr handelt es sich um die kläglichen Reste der Ibing-Brauerei, die dort seit nunmehr 50 Jahren dem Verfall anheim gegeben ist.

1863 erwarben Friedrich und Richard Ibing, damals 29, beziehungsweise 24 Jahre alt, am Kassenberg in Broich zwei Grundstücke und begannen hier mit dem Bau einer Brauerei. Der Zugang zu dem dazugehörigen, fast 80 Meter in den Berg getriebenen Felsenkeller ist heute noch sichtbar. Die Brüder entstammten ursprünglich einer angesehenen Tuchmacherfamilie in Hattingen, sahen jedoch wegen der zunehmenden Industrialisierung dieses Gewerbes keine berufliche Zukunft in ihrem Metier. Für die nunmehr angestrebte Tätigkeit brachte zumindest Friedrich durch seine mehrjährige Tätigkeit als Brauer im Betrieb von Heinrich Quattelbaum die nötigen Vorkenntnisse mit. Von Anbeginn an liefen die Geschäfte gut; so gut, dass der Platz am Kassenberg alsbald nicht mehr ausreichte. 1870 kauften sie von Matthias Rauen in Saarn ein großes Grundstück, errichteten dort ein modernes Brauereigebäude und ließen auf der gegenüber liegenden Straßenseite des Heuwegs gleich drei Wohnhäuser für ihre Mitarbeiter bauen. Die Expansion beförderte den steten Aufstieg der Ibing-Brauerei, die schnell zu den drei führenden Bierproduzenten in Mülheim gehörte. Zweifelsohne erhöhte es die Reputation beträchtlich, als ihr Bier auf der Weltausstellung 1859 in Paris mit einer Goldmedaille ausgezeichnet wurde. Auch nach dem Tod der beiden Firmengründer verblieb das Unternehmen zunächst in der Hand der Familie. 1931 musste jedoch wegen rückläufiger Umsätze mit der ortsansässigen Teutonen-Brauerei des aus Dänemark stammenden Conrad Fuglsang fusioniert werden, dessen Sohn Heinrich die Brauerei ab 1937 alleine führte. Eine Hochzeit erlebte das Geschäft während des 2. Weltkriegs. Exklusiv wurden die U-Boote der deutschen Kriegsmarine mit Ibing-Bier bedacht, was den jährlichen Bierausstoß in rekordverdächtige Höhen trieb.

Auch wenn dank dieser Beziehungen die Zeit des Krieges ohne nennenswerte Einbußen überstanden wurde und in der Nachkriegszeit größere Investitionen vorgenommen werden konnten - dem zunehmenden Konkurrenzdruck der Großbrauereien war Ibing auf Dauer nicht gewachsen. Nach dem Tod von Heinrich Fuglsang im Jahre 1951 übernahm noch einmal mit Erich Ibing, einem Enkel des Gründervaters Friedrich, ein Vertreter der Familie die Geschäfte - allerdings nur bis 1955. Nach mehrfachem Eigentümerwechsel gelangte das Unternehmen 1967 in den Besitz der Brauereikette „Schwabenbräu“, die den Produktionsbetrieb noch im gleichen Jahr einstellte. Anfang 1968 war endgültig Schluss. Die letzten Lagerbestände waren verkauft und die nach der „Berg-Brauerei“ wohl bekannteste Mülheimer Brauerei wurde für immer geschlossen. Seitdem liegt das Gelände brach und dümpelt einer ungewissen Zukunft entgegen.

(Quelle: „Mülheimer Brauereien“ von Bernd Brinkmann, Text von Günter Tübben)

Ein Familienunternehmen sammelt spannende Geschichten

Umzüge, Transporte & Haushaltsauflösungen Rautenberg hilft, wenn Platz geschaffen werden muss

Manchmal passt ein ganzes Leben in einen Abfall-Container, manchmal kommen auch noch ein paar blaue Säcke dazu und manchmal erhält ein Stück aus einem anderen Leben eine zweite Chance. Werner Rautenberg leitet gemeinsam mit seinen Kindern Anna und Ben ein Geschäft für Haushaltsauflösungen, Umzüge und Transporte. Das Familienunternehmen ist seit vier Jahren auch für GREENS in Häusern und Wohnungen im Einsatz.

Für den 65-jährigen Werner Rautenberg ist es ein Beruf, der ständig neue, spannende Geschichten erzählt. Da gab es diesen Auftrag, bei dem ein Mann, der in ein Seniorenheim umziehen sollte, 300 Modellautos gesammelt hatte. Die Rautenbergs verkauften diese später in die ganze Welt. Und dann war da dieses Ehepaar, das früher ein Café besessen und an die 100 Kaffeekannen gesammelt hatte. Die schönsten Exemplare warten nun im Lager der Rautenbergs auf eine neue Verwendung.

„Man lernt viel über die Menschen, auch wenn man sie gar nicht kennt", erzählt Werner Rautenberg. Denn häufig leben die Bewohner nicht mehr in ihren eigenen vier Wänden, wenn das fünfköpfige Team aus Essen eintrifft. Verwandte regeln dann die Auflösung des Haushalts – und scheitern dabei nicht selten an ihren Erinnerungen und Gefühlen. Auch für Berufsbetreuer, die Menschen vertreten, die selber nicht mehr die Verantwortung für ihr Leben übernehmen können, sind die Rautenbergs häufig im Einsatz. „Wenn wir eine Wohnung besichtigen, machen wir mit unseren Kunden einen Festpreis aus, auf den man sich verlassen kann", sagt Werner Rautenberg. Das Verwertbare werde dabei zunächst preissenkend angerechnet.

Doch es tummeln sich auch viele schwarze Schafe unter den „Entrümplern". Der Profi rät von Angeboten ab, bei denen nach Stunde abgerechnet wird. „Drei Mann, drei Stunden. Das heißt zum Beispiel nicht, dass auch die Entsorgung des Mülls inklusive ist. Man sollte sich immer einen Komplett-Preis nennen lassen, um keine böse Überraschung zu erleben." Seriöse Anbieter könne man bei Annoncen schon daran erkennen, dass diese auch ihren Namen und eine Festnetz-, nicht nur eine Mobilnummer angäben.

Sind die Rautenbergs vor Ort, läuft das Procedere für Eigentümer oder Angehörige ganz entspannt ab. „Wir erhalten einen Schlüssel und machen uns dann an die Arbeit. Nach 18 Jahren weiß ich, was weg kann und was für neue Kunden noch interessant wäre." Denn was für den Einen wertlos, aber voller Erinnerungen ist, kann für den Anderen wieder nützlich sein. Und es sind nicht nur Antiquitäten, die Händler wie Privatkäufer anzögen: „Elektrogeräte, Werkzeug, Leitern und Rollatoren sind ebenfalls begehrt", erzählt der Essener Verkaufsprofi. Orientalische Teppiche und Pelze seien dagegen in der heutigen Zeit nicht mehr so gefragt. Und manchmal schmerze es auch, etwas zu entsorgen. „Früher konnte ich keine Bücher wegwerfen und habe Unmengen gesammelt", erzählt Rautenberg Senior schmunzelnd.

Seit vier Jahren arbeiten die Rautenbergs auch für das Team von GREENS. Möbel werden zerlegt, Hausrat sortiert, Müll entsorgt, auf Wunsch sogar Tapeten ab- und Teppich herausgerissen. Eben das ganze Portfolio. „Die Zusammenarbeit mit GREENS ist super, weil auf beiden Seiten echte Profis am Werk sind. GREENS ist ein zuverlässiger und seriöser Auftraggeber und wir freuen uns, wenn am Ende des Tages die Wohnung besenrein ist, wir die Schlüssel übergeben können und alles zügig abgewickelt werden konnte. „Das ist immer ein gutes Gefühl."

Kontakt:
Werner Rautenberg
Fon 0201-45 55 673
Mobil 0171-544 345 7

GREENS hat etwas Neues!

Immobilien-Wertermittlung ganz einfach und zeitsparend. Holen Sie sich erste Informationen mit nur wenigen Klicks auf unserer Website.

Manchmal ist es nur ein erster flüchtiger Gedanke, sich von seiner Immobilie zu trennen. Und genau dieser Gedanke könnte sich verfestigen, wenn überzeugende Zahlen ins Spiel kommen. Um eine erste Einschätzung zum Wert Ihrer Immobilie zu erhalten, können Sie auf unserer Website ab sofort einen kostenlosen Online-Check durchführen. Dafür benötigen wir nur wenige Angaben – und schon erhalten Sie innerhalb weniger Minuten per E-Mail eine erste Einschätzung von uns Profimaklern.

Vielen Besitzern von Eigentum erscheint die Beauftragung eines Gutachters auf den ersten Blick zu umständlich - vielleicht auch zu verbindlich. Deshalb haben wir ein Instrument geschaffen, das es Ihnen leichter macht. Unter dem Navigationspunkt „Mein Eigentum“ auf www.greens-immobilien.de finden Sie die „Sofort-Online-Bewertung“. Sie geben lediglich die Quadratmeterzahl der Wohnfläche und des Grundstücks sowie den Zustand und die Lage der Immobilie ein. Der Marktwert wird dann anhand von Vergleichsdaten mit Objekten in der Umgebung errechnet. Dafür greift die Suchmaschine auf gutachterliche Daten zurück und bezieht zum Beispiel auch den Bodenrichtwert mit ein.

Unsere Ersteinschätzung, die Sie direkt per E-Mail erreicht, gibt Ihnen eine Orientierung, was Ihre Immobilie derzeit auf dem Markt in Mülheim und der Umgebung wert ist. Wie es dann für Sie weitergeht? Wir freuen uns über Ihren Anruf. Denn um richtig an den Markt zu gehen, benötigen wir weitere Informationen. Nach der Ersteinschätzung vereinbaren wir gerne einen unverbindlichen Termin mit Ihnen und nehmen weitere Faktoren wie Bauweise, Zustand und Ausstattung in unsere Schätzung auf.

„Es gibt mehrere Möglichkeiten, wie sogar ein höherer Preis erzielt werden kann“, sagt GREENS-Geschäftsführer Andreas Schmelzer. „Als Profimakler arbeiten wir mit Strategien, die es uns ermöglichen, das Beste für unsere Kunden heraus zu holen.“

Testen Sie unser Online-Formular für die Wertermittlung. Gemeinsam erreichen wir Ihren Wunschpreis.

Bewertungsverfahren im Überblick: Das Vergleichswertverfahren

Um den Wert einer Immobilie herauszufinden, gibt es verschiedene Verfahren zur Bewertung. In unserer Reihe stellen wir die wichtigsten vor. Dazu zählt auch das Vergleichswertverfahren. Wir erklären, wie dieses funktioniert und wann es angewandt wird.

Bei einem professionellen Gebäudegutachten wird häufig auf das Vergleichswertverfahren zurückgegriffen, wenn es für die betreffende Immobilienart eine gewisse Anzahl vergleichbarer Objekte gibt. Darunter fallen in der Regel Eigentumswohnungen, unbebaute Grundstücke sowie Reihenhäuser. Von einer Großstadtwohnung finden sich manchmal im gleichen Haus oder in der Straße ähnlich große und vergleichbar geschnittene Wohneinheiten. Dies macht eine preisliche Gegenüberstellung einfach.

Ist keine ausreichende Zahl ähnlicher Objekte hinsichtlich Lage, Größe, Ausstattung, Alter etc. vorhanden, sollte auf dieses Verfahren verzichtet und das Sachwertverfahren angewendet werden. Was es damit auf sich hat, erklären wir in einem späteren Teil unserer Reihe.

Als Grundlage einer vergleichenden Methodik werden die Kaufpreissammlungen des örtlichen Gutachterausschusses herangezogen. Hier werden anonymisiert alle notariell beurkundeten Immobilientransaktionen gesammelt und analysiert.

Eine qualitativ sichere Einschätzung ist allerdings nur bei einer ausreichend großen Zahl vergleichbarer Verkaufsfälle möglich. Alternativ kann die Bodenrichtwertkarte herangezogen werden, die ebenfalls von den Gutachterausschüssen gepflegt wird. Die Übersicht wird aus der Kaufpreissammlung abgeleitet. Hier sind unter anderem die bauliche Nutzung sowie der Grundstückswert in den jeweiligen Lagen der Gemeinde aufgeführt. Mit einem solchen Abgleich ist ebenfalls der Immobilienwert fixierbar.

Außerdem wird der Gebäudeexperte bei der Wertermittlung Zu- und Abschläge einfließen lassen. Ist die Immobilie Umwelteinflüssen ausgesetzt oder liegt an einer viel befahrenen Straße sind dies Malus-Punkte, die ihren Wert mindern.

Wichtig ist dabei zu wissen, dass der Wert einer vermieteten Wohnung, die als Kapitalanlage verkauft werden soll, etwa 20 Prozent niedriger anzusetzen ist, als der einer bezugsfreien. Denn die meisten Interessenten sind auf der Suche nach einer neuen Bleibe zur Selbstnutzung. Wollen sie in eine vermietete Wohnung einziehen, müssen sie eine Eigenzbedarfskündigung gegenüber den Mietern aussprechen. Diese Kündigungsart ist kompliziert und häufig langwierig.

Sie wollen Ihre Immobilie professionell bewerten lassen, wissen aber nicht welches Verfahren sich dafür anbietet? Kontaktieren Sie uns gerne.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Bewertungsverfahren im Überblick: Das Sachwertverfahren

Können Vergleichswertverfahren oder Ertragswertverfahren nicht angewendet werden, wird für die Ermittlung des angemessenen Verkaufspreises Ihrer Immobilie das Sachwertverfahren eingesetzt. Das komplexe Verfahren zur Immobilienbewertung wird von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst und eignet sich insbesondere bei eigengenutzten Ein- und Zweifamilienhäusern.

Das Besondere beim Sachwertverfahren ist der Umstand, dass der Bodenwert getrennt vom Wert der darauf errichteten Immobilie berechnet wird. Während der Bodenwert in der Regel auf Basis des Vergleichswertverfahrens ermittelt wird, sind für die Berechnung des Gebäudewertes gemäß Sachwertverfahren die Herstellungs- beziehungsweise Wiederherstellungskosten des Gebäudes (Sachwert) maßgeblich. Erst aus der Addition beider Werte ergibt sich der abschließende Verkehrswert.

Wird im Sachwertverfahren der Gebäudewert errechnet, fließen neben Faktoren wie Wohnfläche und Bauqualität auch das Vorhandensein und die Beschaffenheit von Außenanlagen wie Garagen, Terrassen und Garten mit in die Analyse ein. Die Methodik stützt sich auf die Baukosten, die entstehen würden, wenn das Gebäude nochmals in dieser Form neu gebaut werden würde. Die Sachverständigen entnehmen diese angenommenen Herstellungskosten speziellen Tabellen. Im Vergleich zu einem freistehenden Einfamilienhaus sind hierbei z. B. die Baukosten eines Reihenmittelhauses im Schnitt pro Quadratmeter geringer angesetzt.

Darauf aufbauend werden Abnutzungsgrad und Restnutzungsdauer der Immobilie abgeleitet. Gemeinhin wird aus Sachverständigensicht bei einer Wohnimmobilie von einer Gesamtnutzungsdauer von 80 Jahren ausgegangen. Pro Jahr, das ein Gebäude auf dem Buckel hat, wird eine Wertminderung von 1,25 Prozent des ermittelten Gebäudewertes abgezogen. Beispiel: Wurden die baulichen Herstellungskosten einer 15 Jahre alten Immobilie mit 170.000 Euro berechnet, dann reduziert sich der Wert um rund 31.900 Euro auf 138.100 Euro. Diesem automatischen Wertverlust kann durch umfassende Sanierung und Modernisierung vorgebeugt werden, sodass etwa auch ein Gründerzeithaus mit zeitgemäßer Heizungsanlage, isolierten Fenstern und Fassaden quasi wieder Neubau-Qualität erreicht.

Abschließend wird beim Sachwertverfahren noch der sogenannte Marktanpassungsfaktor berücksichtigt, der gewährleistet, dass der letztlich angesetzte Wert des Objekts in Relation zu vergleichbaren Immobilien steht. Der Fokus liegt hier auf der Nachfrage: Ein Eigenheim in einer ländlichen, strukturschwachen Region wird einen geringeren Verkehrswert haben als die gleiche Wohneinheit im Villenviertel einer begehrten Metropole.

Sie möchten mehr über die Vorteile des Sachwertverfahrens erfahren? Wir beraten Sie umfassend und unverbindlich.

Bewertungsverfahren im Überblick: Das Ertragswertverfahren

Für die Wertermittlung einer Immobilie gibt es verschiedene Verfahren. In unserer Reihe haben wir Ihnen bereits das Vergleichswert- sowie das Sachwertverfahren vorgestellt. Nun nehmen wir das Ertragswertverfahren unter die Lupe und erklären, wie es funktioniert und wann es angewandt wird.

Beim Ertragswertverfahren wird der Marktwert einer Immobilie aus den Mieteinnahmen abgeleitet. Das Verfahren kommt also bei vermieteten Wohnungen und Gewerbeflächen zum Einsatz. Darunter fallen neben Mehrfamilienhäusern, Büro- und Geschäftshäusern auch Einkaufszentren, Parkhäuser und Logistikflächen.

Zunächst werden der Bodenwert und der Wert der baulichen Anlagen getrennt berechnet. Ausgangspunkt für die Feststellung des Gebäudewertes sind die Mieteinnahmen, abzüglich der Kosten für Verwaltung, Instandhaltung und mögliche Mietausfälle, die der Eigentümer zu tragen hat. Aus diesen beiden Faktoren, dem Wert des Grundstücks und der Höhe der Mieteinnahmen, errechnet sich der abschließende Gesamtertragswert.

Man unterscheidet zwischen dem sogenannten vollständigen Ertragswertverfahren und dem einfachen Ertragswertverfahren. Bei Letzterem bleiben der Grundstückswert und die daraus resultierende Bodenwertverzinsung unberücksichtigt. Für die Ermittlung des Verkehrswertes spielt hier ausschließlich der Wert der darauf errichteten Immobilie eine Rolle.

Im Gegensatz dazu wird beim vollständigen Ertragswertverfahren die Bodenwertverzinsung mit in die Rechnung einbezogen. Auf Basis eines Vergleichswertverfahrens wird hierfür durch lokale Gutachterausschüsse der Liegenschaftszinssatz herangezogen.

Während der Wert des Bodens Schwankungen unterlegen ist, geht der Wert des Gebäudes alters- und abnutzungsbedingt tendenziell immer weiter zurück. Wird in ein Gebäude nicht konstant und umfassend investiert, reduziert sich zwangsläufig auch die erzielbare Miete.

Ebenso wie beim Vergleichs- und Sachwertverfahren, können auch beim Ertragswertverfahren bestimmte Umstände und Gegebenheiten den Verkehrswert mindern bzw. erhöhen. Der Angebotspreis eines frisch sanierten Mehrfamilienhauses mit Aussicht auf hohe Mieteinnahmen ist daher nicht vergleichbar mit einer Immobilie, deren Dachstuhl in Bälde erneuert werden muss.

Sie möchten mehr über die Vorteile des Ertragswertverfahrens erfahren? Wir beraten Sie umfassend und unverbindlich.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Bautrend Nachhaltigkeit: So sparen Sie Geld und Ressourcen

Nachhaltigkeit wird beim Wohnen ein immer größeres Thema. Einer Forsa-Umfrage zu Folge achten 82 Prozent der Häuslebauer auf Umweltschutz. Das hat noch einen zusätzlichen Vorteil: Geringere Betriebskosten. Doch wie schaffen Eigentümer es den ökologischen Fußabdruck in den eigenen vier Wänden klein zu halten und dabei auch noch zu sparen? Und ist das auch bei Bestandsimmobilien möglich?

Die richtigen Baumaterialien wählen

Gut isolierte Fassaden, Fenster und Dächer gehören mittlerweile zu den Baustandards. Dabei ist es jedoch auch wichtig, auf nachhaltige Baustoffe und Dämmstoffe zu setzen. Die sind beim Bau vielleicht nicht immer die günstigste Alternative, zahlen sich aber nach ein paar Jahren aus. Sie sind gesundheitsfreundlicher und wirken sich positiv auf das Wohlbefinden der Bewohner aus. Nachhaltige Baustoffe sind zum Beispiel, Kalksandstein, Lehm oder Holz. Eine natürliche Dämmung funktioniert unter anderem durch Holzspäne, Schafwolle oder Kork.

Auch bei Bestandsimmobilien bietet es sich an, alte Fassaden zu sanieren, um den Energieverbrauch zu senken. Denn eine gute Dämmung senkt die Heizkosten immens.

Aktiv- und Passivhäuser

Ein Aktivhaus motiviert Sie zum Sport und ein Passivhaus eignet sich bestens für den DVD-Abend auf der Couch? Nicht ganz. Sowohl Aktiv- als auch Passivhäuser helfen dabei, die Energiekosten zu senken. Bei einem Passivhaus gelingt das, indem es möglichst wenig Energie verbraucht. Die Wärme, die durch den eigenen Körper, technische Geräte und Sonnenlicht im Haus entsteht, wird zum Beispiel durch eine Lüftung mit Wärmerückgewinnung möglichst effizient genutzt. So muss weniger aktiv geheizt werden. Aktivhäuser haben im Vergleich einen höheren Energieverbrauch. Das ist jedoch kein Problem, denn durch Solarenergie, Wärmepumpen oder Photovoltaikanlagen decken sie den eigenen Energiebedarf und produzieren im Idealfall sogar noch mehr Energie.

Solar- und Geothermie

In Aktiv- und Passivhäusern wird viel mit der Energie gearbeitet, die Erde und Sonne abgeben. Solaranlagen sind längst keine Innovation mehr. Immer mehr Menschen bauen sie sich aufs eigene Dach. Das ist auch bei Bestandsimmobilien leicht gemacht. Auch Geothermie wird immer häufiger auch von Privatpersonen genutzt. Hierfür wird die Energie des Erdkerns quasi angezapft. Durch gezielte Bohrungen können Wärmepumpen Erdwärme aus bis zu 400 Metern Tiefe nutzen um das Haus mit Warmwasser und Energie zu versorgen.

Den Energieverbrauch mit Smart Home kontrollieren

Egal ob Sie selbst Energie erzeugen oder nicht: Wer den eigenen Energieverbrauch kontrolliert hat dadurch große Einsparpotenziale. Das funktioniert durch moderne Technologien sehr gut: So können Heizungen, Lampen und weitere Elektrogeräte so programmiert werden, dass sie nur dann Energie verbrauchen, wenn sie auch wirklich benötigt werden. Smart Home Technologien lassen sich leicht einbauen und sind dabei auch in einer Bestandsimmobilie zum Energiesparen geeignet.

Wenn Sie darüber nachdenken, ihre Immobilie nachhaltig umzubauen, ist es zunächst wichtig, den eigenen Energieverbrauch zu kennen und zu wissen, wo Einsparpotenziale sind.

Sie wollen wissen, wie viel Energie Ihre Immobilie verbraucht? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

© honeyflavour - Fotolia.com

So finden und erreichen Sie Ihre Zielgruppe online

Wer seine Immobilie für den Verkauf online inseriert, kann sich derzeit in den Ballungszentren vor Interessenten kaum retten. In den ländlichen Regionen dagegen fällt es im Moment noch schwer, den richtigen Käufer schnell zu finden. Mit dem entsprechenden Marketing können Sie sich viel Arbeit und Zeit ersparen. Mit dem richtigen Marketing kann in jeder Region der passende Käufer gefunden werden.

Um die eigene Immobilie zum optimalen Preis und in optimaler Zeit zu verkaufen, ist es nicht nur wichtig, die aktuelle Marktlage und den Wert der Immobilie zu kennen. Genauso wichtig ist es, die Zielgruppe zu kennen, wem die Immobilie am besten angeboten wird. Welche Zielgruppe für Ihre Immobilie in Frage kommt, hängt von verschiedenen Faktoren ab: Größe von Haus und Grundstück, Lage, Grundriss. Genauso wichtig ist aber auch: Für welchen Familienstand ist das Haus geeignet? Welche Altersgruppe kommt dafür in Frage? Welche Vorlieben und Bedürfnisse hat Ihre Zielgruppe? Über wie viel Einkommen verfügt Sie? Kann Sie sich Ihr Objekt leisten?

Hat eine Immobilie wenig Zimmer, kommt sie für eine junge Familie wohl eher weniger in Frage. Ist sie zu weit vom nächsten Arzt und Einkaufsmöglichkeiten entfernt, ist sie in der Regel für Senioren weniger geeignet. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren bestimmen Sie Ihre Zielgruppe.

Haben Sie Ihre Zielgruppe definiert, können Sie darüber nachdenken, wo Sie Ihre Immobilie anbieten möchten. Denn je nach Zielgruppe unterscheidet sich, wo sie am besten erreicht werden kann. Die Immobilie auf den gängigen Online-Immobilienportalen zu inserieren, lässt sich heute kaum noch vermeiden. Denn die meisten Interessenten versuchen online erstmal, einen Überblick über die Angebote am Markt zu gewinnen. Dennoch kann sich das Inserat in einer Regionalzeitung lohnen. Denn nicht nur ältere Generationen informieren sich auch noch über klassische Medien. Andererseits zeigen aber Zahlen des Online-Portals Statista, dass immer mehr über 50- und 60-Jährige bei Facebook sind. Diese Zielgruppe ist also offenbar auch online erreichbar.

Das Interesse junger Menschen, beziehungsweise junger Familien, lässt sich wohl am ehesten über Soziale Medien wecken. Experten empfehlen hier aber, die Immobilie nicht zu detailversessen anzupreisen. Dafür sind Soziale Medien nicht geeignet. Denn die meisten nehmen sich hier kaum Zeit, um längere Texte zu lesen. Die wichtigsten Informationen reichen meist aus. Viel eher geht es hier um Fragen des Stils. Überzeugen Sie mit einem guten Foto. Mit einem Filter können Sie einem Foto einen bestimmten „Look“ geben: Hip oder elegant. Je nachdem erreichen Sie eine andere Zielgruppe. Achten Sie aber darauf, es nicht zu übertreiben. Hält die Realität dem Foto nicht stand, verlieren Sie womöglich den Interessenten spätestens zur Besichtigung. Neben Fotos können Sie online auch einfach Videos einsetzen.

Außerdem reicht in den sozialen Netzwerken meist ein Post nicht. Der Nachrichtenverlauf ist bei vielen schon voll. Ihr Post ist deshalb vielleicht schnell übersehen oder vergessen. Es ist also sinnvoll, sich in gewissen Abständen mit weiteren Posts zu Ihrer Immobilie wieder in Erinnerung zu bringen.

Möchten Sie wissen, für welche Zielgruppe Ihre Immobilie geeignet ist und wie Sie diese optimal erreichen? Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich. Wir beraten Sie gern.

(0) 208-883 555 66 www.greens-immobilien.de Kontakt@greens-immobilien.de

Die Fotografie ist ihre Sprache

GREENS Art-Direktorin Francesca Lo Vasco setzt die Immobilien passend in Szene. Dabei spielt sie auch gerne mit Blickwinkeln und Kontrasten

Francesca Lo Vasco ist der kreative Kopf im Team von GREENS. Die Fotografie ist ihre Sprache. Als Art-Direktorin und Marketing-Expertin setzt sie nicht nur Immobilien für Exposés in Szene, sie verwirklicht auch die gemeinsamen entwickelten Ideen ihres Teams. Die Halbitalienerin betreut alle Social Media-Kanäle des Unternehmens und erstellt Werbeclips. Außerdem hat sie bereits an der Veröffentlichung zweier Bücher mitgewirkt: über und mit dem Mülheimer Philosophen Peter Leitzen und selber als Künstlerin mit ihrem eigenen, persönlichen Bildband über Sizilien. Die 30-Jährige bildet sich immer wieder in neuen Techniken und Themen fort. Doch wo liegt ihr Ruhepol und in wen hat sie sich während der Arbeit verliebt? Ein kleines, feines Interview zum Kennenlernen.

Hinter der Linse oder auf der Bühne. Wo sehen Sie sich lieber?

Ganz klar im Hintergrund. Trotzdem werde ich bei GREENS immer wieder an die Front geschickt, auch wenn ich mich gar nicht als so extrovertierten Menschen sehe. Die Organisation beim kreativkraftpreis vor zwei Jahren hat mir zwar großen Spaß gemacht. Als ich mich aber auf der Bühne des Ringlokschuppens wiedergefunden habe, fand ich das schon komisch - und aufregend.

Sie fotografieren so viele tolle Immobilien. Verlieren Sie auch schon mal Ihr Herz an ein Objekt?

Oh ja. Ich liebe die Schnörkel des Jugendstils. Da kann es auch schon mal vorkommen, dass ich in einer Villa etwas zu lange fotografiere.

Wer ein Haus betritt, muss seine Seele spüren, um sich zu verlieben. Wie gelingt es Ihnen, diese auf Ihren Bildern einzufangen?

Die Immobilie muss lebendig werden. Ich stelle mir vor, wie die Menschen in ihr leben würden. Wo würden sie ihren Esstisch hinstellen? Wie könnten sie am besten den Blick ins Grüne genießen? Ich kann nicht einfach meine Kamera aufstellen und loslegen. Ich muss mein Detail finden, auf dem ich mein Exposé aufbaue. Schwierig wird es, wenn Wohnungen vollgestellt sind. Dann muss ich erstmal aufräumen. Selbst wenn mir etwas persönlich gar nicht gefällt: Man muss offen für alles sein.

Welchen Fehler dürfen Sie beim Fotografieren auf keinen Fall begehen?

Meine Bilder müssen die Realität widerspiegeln und dürfen nicht zu kunstvoll sein. Es wäre schlimm, wenn Kunden ein Haus betreten und enttäuscht sind, weil es auf meinen Bildern ganz anders aussah.

Mülheim trifft Sizilien. In Ihrer Brust schlagen zwei Herzen. Welche Bedeutung haben diese Einflüsse auf Ihre Arbeit?

Mein Vater stammt aus Sizilien. Es zieht mich noch immer jedes Jahr dorthin, weil sich dort nichts verändert. Ich selber bin ein Mensch, der immer in Bewegung ist, deswegen genieße ich dort den Stillstand. Das meine ich aber gar nicht negativ. Auf Sizilien werden Traditionen eben noch sehr gepflegt.

Sie haben Sizilien mit „QUI", was übersetzt „HIER" heißt, ein eigenes Fotoprojekt gewidmet.

Ich habe leider immer weniger Zeit, einfach das zu fotografieren, was ich schön finde. Auf der Insel habe ich mich dann auf meinen persönlichen Blickwinkel konzentriert. Die Aufnahmen bei Tag sind schwarz-weiß. Das Nachtleben und die religiösen Prozessionen am Abend schillern dagegen in bunten Farben. Es hat großen Spaß gemacht, mit diesen Stilen zu spielen.

In den seltensten Fällen beschäftigt ein Immobilienbüro eine eigene Art-Direktorin. Wie sind Sie ein Teil von GREENS geworden?

Gemeinsam mit einem weiteren Geschäftspartner haben wir, Andreas Schmelzer und ich, die GREENS GmbH vor 5 Jahren ins Leben gerufen. Ich war als Gründungsmitglied von Anfang an dabei und konnte dem Unternehmen direkt meinen Stempel in der Kommunikation aufdrücken.
Andreas Schmelzer, heute alleiniger Inhaber von GREENS, habe ich während meines Meisterlehrgangs als Fotografin für Produkt- und Werbefotografie kennengelernt. Wir saßen nebeneinander und haben uns sofort super verstanden.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit?

Dass sie sich permanent verändert und immer wieder etwas Neues hinzukommt: das Magazin, Social Media oder auch die Image-Filme, für die ich mich gerade in der Technik über den Centralverband der Fotografen professionell schulen lasse.
Und ich arbeite ja nicht nur für das Immobilienbüro, sondern auch für die GREENS-Galerie, in der wir viermal jährlich eine Vernissage veranstalten. Dann gibt es noch das Projekt „Kunst raus", bei dem ich in diesem Jahr sogar selber als Künstlerin ausstelle. Das Thema darf ich aber noch nicht verraten.

Was bedeutet GREENS für Sie?

Ich konnte mich in den letzten fünf Jahren durch die vielen neuen Aufgaben und Herausforderungen bei GREENS unglaublich weiterentwickeln.
Das Arbeiten mit hoher Professionalität macht einfach Spaß.

Erste Akustiksession 2019 mit Denis Schmitz bei GREENS

Die erste Akustiksession in Saarn war ein voller Erfolg. Wie wir uns im Vorfeld erhofft hatten, war das Publikum ein Mix aus vielen neuen und einigen bekannten Gesichtern aus den vergangenen „Sessions“ in der Mülheimer Innenstadt. Die GREENS Galerie ist ein schöner Standort für eine etwas andere Akustiksession. Besonders die intime Atmosphäre und der klare Sound der Galerie bieten einen schönen Rahmen für einen tollen Musikabend. In Kombination mit der Vernissage hat die erste Akustiksession zusammen mit GREENS nochmal eine völlig neue Note bekommen. Gitarrist **Denis Schmitz** war der ideale Musiker für die Neuauflage der Musikreihe. Sein akustisches Programm mit der Konzertgitarre hat die perfekte Mischung zwischen künstlerischem Anspruch der Vernissage und musikalischer Lässigkeit der Veranstaltung aus vergangenen Tagen getroffen.

Der erste Konzertabend im neuen Umfeld hat große Lust auf mehr gemacht!

Rock n Ruhr

Max Bischoff
Organisator der Akustiksession

Nächste Akustiksession mit „*oh sleep*“ am 06. April 2019

Singer-Songwriter Florian Sczesny zwischen Träumen und Wachen.

Es gibt diese Menschen, bei denen man sich fragt, wann sie überhaupt schlafen. Oh, und wie all die Plattenproduktionen, Konzerte und das ständige kreative Kreisen für sich und andere überhaupt in 24 Tagesstunden passen. Florian Sczesny ist so ein Mensch. Als Sänger und Liedschreiber unaufhörlich unterwegs zwischen seiner Progressive Band Lake Cisco und Kompositionsanfragen anderer Künstler, als Gitarrist umtriebig im Dunstkreis des Bonner Energiekreis Zuckerhut-Studiokollektivs und Bands, die daraus hervorsprießen. Dieser Nimmermüde ist jetzt also ***oh sleep.*** Musik, die beim Einschlafen hilft? Oder Musik, die beklagt, dass man nicht länger wach bleiben kann, weil man doch noch so viel vorhat?

Beides. ***oh sleeps*** Musik versetzt einen in die Stimmung, in die man sonst nur nach einer Flasche Wein in der WG-Küche seiner besten Freunde kommt. Diese Mischung aus Intimität und großer weiter Welt, in der alles möglich ist, wenn man es nur leidenschaftlich genug in Worte fasst. Diese Stimmung, in der plötzlich das ganze Leben wie ein melancholisch-wunderbares Rauschen erscheint. Der Unterschied ist nur: Nach dem Wein ist das Gefühl am nächsten Morgen weg, die Musik von ***oh sleep*** aber macht, dass es weiterrauscht. Dass man so rauscht, wie die Musik selbst es tut, die klingt, als hätte der Künstler vor den Schlafzimmerrecordings nächtelang nach der perfekten Mikrofonposition gesucht, genau weit genug weg vom Geschehen, aber nah genug dran, um kein Dezibel der kostbaren Lo-Fi-Stille zu verpassen, die so sehnsüchtig-sphärisch zwischen Zeilen und Akustikgitarre schwebt. Die Musik lenkt den Fokus nicht auf sich, sondern in den Hörer selbst hinein, und das ist das eigentlich Großartige an ihr. Sie hält sich im Hintergrund, und doch sieht man plötzlich glasklar vor sich, was Sache ist. Von hinten durch die Brust dahin, wo man sonst nur selten hinkommt. Egal ob auf der bald erscheinenden EP „try to rest“ oder der mit Bass und Schlagzeug aufgenommenen „trio“-EP, es ist, als wollte einem der Künstler Geheimnisse verraten, die man von sich selbst noch nicht wusste.

Bis es bei SpotiTunes die Genres „Musik zum Heimkommen im Morgengrauen“ oder „Musik, die der beginnende Herbst durch Vorhänge weht, während man drinnen nicht weiß, ob man noch barfuß durch die Wohnung laufen kann, ohne zu frieren“ gibt, kann man jedem nur wünschen, über die obligatorischen „Ähnlichen Künstler“ auf ***oh sleeps*** Musik zu stoßen. Da sollte der Künstler in nicht minder großer Gesellschaft als der eines José González, Elliott Smith oder Sufjan Stevens sein Dasein fristen. Er hätte es verdient. Bis es soweit ist (und ganz sicher auch darüber hinaus), wird er weiter in regelmäßigen Abständen selbstproduzierte Songs veröffentlichen, geflissentlich Labelanfragen ablehnen und die liebevoll gestalteten Kassetten, die wirken, als hätte der Künstler die Bänder eigenhändig mit einem angekauten Bleistift aufgerollt, nach ausgewählten Wohnzimmer- und Clubshows an ausgewählte Menschen weitergeben, die am nächsten Tag zwar die Weinseligkeit, nicht aber die Seele vergessen haben werden, die solche Songs hervorbringt.

Am 06.04.2019 ab 20:00 Uhr spielt *oh sleep* in der GREENS Galerie bei der Akustiksession. Besuchen Sie uns.

Intuition der Dinge
der Künstlerin Martina M. Deli

Die Galerie von GREENS IMMOBILIEN

„Intuition der Dinge“ der Künstlerin Martina M. Deli.

„Intuition besteht aus Dingen, die wir gelernt haben, ohne dass wir realisiert haben, dass wir sie gelernt haben“, Seymour Epstein (1917-2011), US-amerikanischer Psychologe.

Betrachtet man eine Arbeit Martina M. Delis, richtet sich die Aufmerksamkeit sofort darauf, die dichte Formen- und Linienvielfalt mit den Blicken zu sortieren, um die reichlich gebotenen Schau- und Nebenschauplätze im Bild zu erfassen. Spontane Malerei und Zeichnung verbinden sich in ungeklärter Reihenfolge mit zeichnerischer Genauigkeit sowie einer entschiedenen, als auch intuitiven Platzierung auffälliger und versteckter Gegenstände. Verschiedene Dinge des Alltags, ungewöhnliche Figuren und Tiere zeigen sich in kuriosen Zusammenhängen, und der Versuch einer Deutung wird zum kreativen Vergnügen.

Die Verwendung unterschiedlicher Materialien und Techniken unterstützt die Lebendigkeit und Differenziertheit in Delis Werk: Grafit, Tusche, Materialdruck, Aquarell- sowie Spritztechnik sind hier die wesentlichen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unserer Galerie auf der Düsseldorfer Straße 15 im Herzen des historischen Dorf Saarn.

Die Werke sind vom 15. Februar bis zum 26. April 2019 in der GREENS Galerie zu sehen.

Natürlich sind auch alle Werke in unserer Galerie käuflich zu erwerben.

Martina M. Deli • Vita

1964 geboren in Neunkirchen an der Saar.

1985 – 1990 Studium der freien Grafik und Malerei an der Muthesius-Kunsthochschule, Kiel und Studium der Kunstgeschichte und Kunstwissenschaft an der Christian-Albrecht-Universität, Kiel.

1994 – 2000 Studium der freien Kunst und Kunstpädagogik an der Universität Essen.

Seit 2000 Atelier in Mülheim an der Ruhr. Künstlerische Schwerpunkte: Malerei, Grafik, Collage.

Einzel- und Gruppenausstellungen in Schleswig-Holstein und NRW.

Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Mülheimer Künstlerinnen und Künstler, des Kunsthaus Mülheim e. V., des Mülheimer Kunstvereins, des XX+X Kunstvereins e. V.

Impressionen der Vernissage in der GREENS-Galerie am 15. Februar 2019

Vernissage „Behausungen“

der Fotogruppe Saarn

Die Fotogruppe Saarn in der GREENS - Galerie

Es gibt so viele Begriffe dafür: Zuhause, Bleibe, Quartier, Unterkommen, Unterkunft und Wohnung. Die Fotogruppe Saarn präsentiert sich vom 17. Mai bis 12. Juli 2019 in der GREENS Galerie mit einem Auszug von Fotografien aus ihrem Jahresthema *Behausungen*.
Die Bilder zeigen Arbeiten von 15 Mitgliedern der Fotogruppe. Jedes für sich ist ganz anders interpretiert.

Eine Behausung ist ein geschützter, meist überdachter Ort für ein oder mehrere Lebewesen. *(Quelle: Wikipedia)*

Auf sehr unterschiedliche Weise wird sich hier mit dem Thema fotografisch beschäftigt. Zu sehen sind viele Motive, die dem Betrachter zeigen, wer oder was wie wohnt und welche Bauweisen für ihre Behausungen angewendet wurden.

Und man erkennt schnell die Vielschichtigkeit des Begriffs.

Eine Behausung kann ein ganzer Ort, ein Quartier sein. Aber auch ein kleines Tippi oder ein Zelt in der Wildnis, eine kleine Wohnung in einer Großstadt, eine Garage für das Auto, oder ein schützender Strandkorb. Sie kann alt und voller Erinnerungen oder neu und voller Erwartungen sein. Manche Behausungen stehen an Orten, die der Betrachter selbst gern finden würde.

Zum 25-jährigen Bestehen der Fotogruppe gab es im vergangenen Jahr eine Best-of-Ausstellung. „Jetzt haben wir wieder ein Thema gewählt, zu dem wir unsere Motive suchen konnten“, sagt Detlef Kahl, der Sprecher der Gruppe. Die Fotografen hatten rund ein halbes Jahr Zeit, um ein schönes oder ausgefallenes Bild zu machen. Dabei waren Tageszeit, Lichtverhältnisse und Idee für den Blick durch den Kamerasucher entscheidend. Die Fotografien der Fotogruppe Saarn bringen nicht nur technisches Knowhow sondern auch Emotionen und Geschichten mit, in die der Betrachter sofort eintauchen kann.
Welches wäre Ihre Lieblings-Behausung? Lassen Sie sich inspieren.

17.05.2019
18:00 UHR

Energiebedarfsausweis: Endenergiebedarf Haus 8: 39,8 kWh/(m²•a), Endenergiebedarf Haus 8b: 39 kWh/(m²•a), Erdgas, Baujahr 2018

unverbindliche Objektvisualisierung

11 Eigentumswohnungen ca. 163 m² - 242 m²

Alexanders Court

Uhlenhorst

Mülheim an der Ruhr

GREENS IMMOBILIEN

GREENS IMMOBILIEN, Düsseldorfer Straße 15, 45481 Mülheim an der Ruhr • Telefon 0208. 883 555 66 • www.greens-immobilien.de

GREENS IMMOBILIEN

Das GREENS-TEAM freut sich auf Sie.

NEU!

Unser klitzekleines VIP-Buch.

IMPRESSUM

Herausgeber des Magazins: GREENS GmbH

Redaktion: GREENS GmbH
Düsseldorfer Straße 15,
45481 Mülheim an der Ruhr

Beiträge von
GREENS GmbH, Anja Rams, Max Bischoff, Peter Leitzen, Autohaus Lueg, art of fire DESIGN-FORUM, KLAFS, Hüttig & Rompf, Günter Tübben, Wordliner GmbH, Johanna Böhnke (AIZ),

Bildnachweise
im jeweiligen Bild markiert

Folgen Sie uns auffällig

Werden Sie Fan

GREENS
IMMOBILIEN