

Immobilien Magazin

Ausgabe 04/2026



WAV
WAV IMMOBILIEN
REUSCHENBACH
GmbH

Immobilien und Wohnen

Capital

MAKLER-KOMPASS
WOHNEN

Top-Makler Köln



Höchstnote für
WAV Immobilien Reuschenbach

Quelle: IHR Institut
IM TEST: 4.2026 Makler

HEFT 10/23
GÜLTIG BIS: 10/26

Besuchen Sie unser Eigentümerportal

Jetzt online verfügbar!

In unserem Eigentümerportal
finden Sie wertvolle Tipps und
Informationen zum Verkauf Ihres
Hauses oder Ihrer
Eigentumswohnung.



www.wav-immo.de/eigentuemmer

Sie suchen einen bonitätsgeprüften Mieter für Ihre Immobilie?

Von der ersten Beratung, über die Mietpreisfindung bis
zum Mietvertrag übernehmen wir alle Arbeiten für Sie!
Unser Vermietungsteam freut sich auf Ihren Anruf.

Telefon 02232 - 568 398

Telefon 02236 - 885 850

vermietung@wav-immobilien.de



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

immer häufiger werden wir gefragt, ob aktuell mehr Immobilien auf dem Markt sind als noch vor einigen Jahren. Grundsätzlich lässt sich das bestätigen, allerdings hat dies mehrere Ursachen.

Ein wesentlicher Faktor ist das gestiegene Zinsniveau. Finanzierungen dauern länger, Kaufentscheidungen werden sorgfältiger getroffen und Immobilien verbleiben dadurch länger in den Immobilienportalen.

Hinzu kommt die demografische Entwicklung: Die Babyboomer - die geburtenstarken Jahrgänge von etwa 1946 bis 1964 - erreichen zunehmend ein Alter, in dem sich ihre Wohnbedürfnisse verändern. Während die ersten Jahrgänge in betreutes Wohnen wechseln, entscheiden sich viele jüngere Eigentümer dafür, ihr zu groß gewordenes Haus gegen eine Wohnung oder einen Bungalow einzutauschen. Da diese Generation besonders häufig Immobilieneigentum besitzt, kommen aktuell mehr Objekte auf den Markt.

Trotzdem bleibt die Nachfrage im Ballungsraum Köln/Bonn hoch. Insgesamt zeigt sich ein stabiler Markt mit einem gesunden Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage.

Unseren aktuellen Immobilienmarktbericht erhalten Sie über den nebenstehenden QR-Code.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen.

Herzlichst

Ih



René Reuschenbach
Geschäftsführer
WAV Immobilien Reuschenbach GmbH

PS: Im Auftrag renommierter Bauträger suchen wir Baugrundstücke, auch Abriss, in ganz NRW.

Impressum:

Herausgeber & Verleger: René Reuschenbach, WAV Immobilien Reuschenbach GmbH, Mühlenstraße 3-5, 50321 Brühl
Telefon 02236 - 885 850, E-Mail: info@wav-immobilien.de , Internet: www.wav-immobilien.de

Handelsregister AG Bonn, HRB 8773, Gewerbeerlaubnis vom 22.12.1982

Aufsichtsbehörde: Kreisverwaltung des Rhein-Sieg-Kreises, Siegburg

Druck: WIRmachenDRUCK, 71522 Backnang

Bildnachweise: Titelseite: iStock-1987087979 (photoschmidt), Seite 2: depositphotos (korawat),
Seite 6: iStock-1315342275 (alvarez), Seite 7: iStock-1315344486 (alvarez), Seite 10: iStock-945093444 (PeopleImages),
Seite 11: iStock-975124698 (AndreyPopov), Seite 14: iStock-1974452516 (shurkin_son),
Seite 15: iStock-875707508 (Nikada)

Hinweis: Die Texte und Bilder in diesem Druckerzeugnis können mit Einsatz von KI-Tools erstellt, bearbeitet oder optimiert worden sein. Die Inhalte werden von uns mit größter Sorgfalt erstellt, sollte sich dennoch irgendwo ein Fehler eingeschlichen haben, danken wir für Ihr Verständnis. Für die Angaben sowie Bilder übernehmen wir keine Haftung, aktuelle Beschreibungen sowie aktuelle Preise finden Sie auf unserer Website.





Brühl

Objekt // 3276

01

Wohn- und Geschäftshaus mit
Charme, Garten und zentraler Lage



ECKDATEN

Wohnfläche:	ca. 210 m ²
Grundstücksfläche:	ca. 468 m ²
Zimmer:	7
Zimmer	5
Bezugstermin	ab sofort
Baujahr:	1907
Heizungsart:	Zentralheizung
Befuerung:	Gas
Energieausweistyp:	Bedarfsausweis
Energiekennwert:	421,6 kWh/(m ² *a)
Energieeffizienz:	Klasse H
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 998.000

Wesseling-Keldenich

Objekt // 3300 | Haus

02



Modernisiertes Reihenmittelhaus mit sonnigem Garten

Wohnfläche:	ca. 98 m ²
Grundstücksfläche:	ca. 170 m ²
Zimmer:	4
Balkon/Terrasse: Ja	Baujahr: 1980
Bezugstermin	Sommer 2026
Heizungsart: Zentralheizung	Befuerung: Gas
Energieausweistyp:	Verbrauchsausweis
Energiekennwert:	94,0 kWh/(m ² *a)
Energieeffizienz:	Klasse C
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 449.000

Bornheim-Merten

Objekt // 3272 | Haus

03



Bungalow mit tollem Garten in gefragter Höhenlage

Wohnfläche:	ca. 141 m ²
Grundstücksfläche:	ca. 789 m ²
Balkon/Terrasse: Ja	Baujahr: 1975
Bezugstermin	ab sofort
Heizungsart: Zentralheizung	Befuerung: Gas
Energieausweistyp:	Bedarfsausweis
Energiekennwert:	328,4 kWh/(m ² *a)
Energieeffizienz:	Klasse H
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 648.000

Köln-Sürth

Objekt // 3236 | Haus

04



Einfamilienhaus im Herzen von Sürth

Wohnfläche:	ca. 104 m ²
Grundstücksfläche:	ca. 193 m ²
Zimmer:	7
Balkon/Terrasse: Ja	Baujahr: 1938
Bezugstermin	vermietet
Heizungsart: Zentralheizung	Befuerung: Gas
Energieausweistyp:	Bedarfsausweis
Energiekennwert:	217,5 kWh/(m ² *a)
Energieeffizienz:	Klasse G
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 475.000



Pflegefall in der Familie: Wann lohnt sich ein Immobilienverkauf?

Wenn ein Familienmitglied pflegebedürftig wird und in ein Pflegeheim umziehen muss, stellt sich in vielen Fällen die Frage, was mit dem leeren Elternhaus passieren soll. Gleichzeitig steigen die monatlichen Pflegekosten auf erhebliche Beträge, die durch Rente und Pflegeversicherung allein oft nicht gedeckt sind. Viele Angehörige fragen sich dann, ob ein Verkauf der Immobilie helfen kann, die finanzielle Last zu schultern.

Pflegekosten finanzieren: Das Eigenheim als finanzielles Polster

Die Unterbringung in einem Pflegeheim ist mit enormen Kosten verbunden, die schnell mehrere tausend Euro im Monat erreichen können. Häufig reicht die Rente zusammen mit den

Leistungen der Pflegeversicherung nicht aus, um diese Ausgaben zu decken. In solchen Fällen müssen Angehörige auf das vorhandene Vermögen zurückgreifen.

Steht das Haus nun leer, erscheint es naheliegend, dessen Wert zur Finanzierung der Pflege

zu nutzen. Ein Immobilienverkauf kann die laufenden Pflegekosten decken und zugleich dazu beitragen, die finanzielle Zukunft der Familie zu sichern. Wichtig ist jedoch, dass der Verkauf nicht zur vorschnellen Notlösung wird, sondern als wohlüberlegte Entscheidung erfolgt. Letztlich liegt die Entscheidung über einen Verkauf



Foto: © Tiago_Muraro/Unsplash.com

immer bei den Eigentümern – auch wenn diese im Pflegeheim leben.

Das Elternhaus verkaufen: Zwischen Wehmut und Notwendigkeit

Das Elternhaus ist meist weit mehr als nur ein Gebäude – es ist ein Ort voller Erinnerungen und Emotionen. Entsprechend schwerfällt es vielen Familien, sich mit dem Gedanken an einen Verkauf auseinanderzusetzen. Dennoch darf die verständliche Wehmut nicht den Blick auf die Realität verstellen: Ein unbewohntes Haus verursacht laufende Kosten, etwa für Unterhalt, Versicherungen und die Grundsteuer.

Gleichzeitig wächst mit jedem Monat die finanzielle Belastung durch die Pflegekosten. Wer in dieser Situation einen Verkauf erwägt, sollte

sich stets vor Augen führen, worum es im Kern geht: die bestmögliche Versorgung des pflegebedürftigen Familienmitglieds sicherzustellen und die Angehörigen finanziell zu entlasten – auch wenn der Abschied vom Elternhaus schwerfällt.

Verkauf ohne Zeitdruck – gut vorbereitet zum fairen Preis

Viele Angehörige empfinden einen Hausverkauf im Pflegefall zunächst als Zwangslage. Umso wichtiger ist es, in dieser Phase Ruhe zu bewahren und planvoll vorzugehen. Wer sich einen Überblick über den Immobilienmarkt verschafft, den Wert professionell ermitteln lässt und gegebenenfalls einen erfahrenen Makler hinzuzieht, erhöht die Chance auf einen fairen Verkaufspreis. Mit einem gut organisierten Ab-

lauf wirkt der Verkauf nicht wie ein Notverkauf, sondern wie ein durchdachter Schritt für die Zukunft der Familie. Auch praktische Fragen wie Räumung, Renovierungsbedarf oder Erbangelegenheiten sollten frühzeitig bedacht werden – Fachleute können dabei helfen, den Verkaufsprozess zu erleichtern.

Stehen Sie vor der schweren Entscheidung, das Haus Ihrer Eltern zu verkaufen, um Pflegekosten zu decken? Wir gehen einfühlsam auf Ihre Lage ein und übernehmen die Abwicklung diskret und zügig. Kontaktieren Sie uns – wir helfen Ihrer Familie, diese Herausforderung zu meistern und finden einen Käufer, der Ihr Elternhaus in Ehren hält.

Brühl-Zentrum
Objekt // 3292 | Haus

05



Wohn- und Geschäftshaus in absolut zentraler Lage

Wohnfläche: ca. 120 m², Gewerbefläche: ca. 60 m², Grundstücksfläche: ca. 204 m², Zimmer: 8, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1969, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 232,8 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse G, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 485.000

Köln-Widdersdorf
Objekt // 3263 | Haus

06



Freistehendes Einfamilienhaus mit Garten, Sauna und vielseitigem Raumangebot

Wohnfläche: ca. 233 m², Grundstücksfläche: ca. 570 m², Zimmer: 5, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 2009, Heizungsart: Erd-Wärmepumpe, Befeuerung: Strom, Energieausweistyp: Verbrauchsausweis, Energiekennwert: 51,2 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse B, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 1.595.000

Wesseling
Objekt // 3315 | Haus

07



Dreifamilienhaus im Zentrum - renoviert & solide vermietet

Wohnfläche: ca. 162 m², Grundstücksfläche: ca. 278 m², Zimmer: 6, Balkon / Terrasse: Ja, Vermietet: Ja, Baujahr: 1960, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 217,1 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse G, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 420.000

Brühl-Zentrum
Objekt // 3285 | Wohnung

08



Wohnung in sehr zentraler Lage, barrierefrei und mit zwei Balkonen (bezugsfrei)

Wohnfläche: ca. 100 m², Zimmer: 3, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1971, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Erdgas leicht, Energieausweistyp: Verbrauchsausweis, Energiekennwert: 95,6 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse C, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 328.000

Hinweis: Die Inhalte werden von uns mit größter Sorgfalt erstellt, für die Angaben sowie Bilder übernehmen wir keine Haftung. Aktuelle Beschreibungen sowie Preise finden Sie auf unserer Website.



09

Wesseling-Keldenich

Eckhaus mit Wintergarten und Garage in ruhiger Wohnlage, Objekt // 3310 | Haus, Wohnfläche: ca. 100 m², Grundstücksfläche: ca. 309 m², Zimmer: 5, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1963, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 440,6 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 399.000



10

Bornheim-Walberberg

Einfamilienhaus mit großem Garten oder zusätzlichem Baugrundstück, Objekt // 3277 | Haus, Wohnfläche: ca. 155 m², Grundstücksfläche: ca. 1468 m², Zimmer: 4, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1970, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 249,6 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse G, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 648.000



11

Wesseling-Zentrum

Gepflegtes Mehrfamilienhaus in zentraler Lage – zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage, Objekt // 3215 | Mehrfamilienhaus, Wohnfläche: ca. 200 m², Grundstücksfläche: ca. 502 m², Zimmer: 9, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: nach Vereinbarung, Baujahr: 1928, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 380,2 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 448.000

Erfstadt-Köttingen

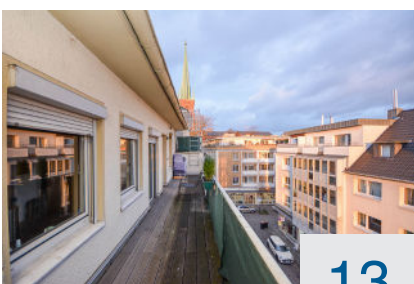
Objekt // 3292 | Mehrfamilienhaus

12

Gepflegtes Mehrfamilienhaus mit 7 Wohnungen und Arztpraxis



Wohnfläche:	ca. 683 m ²
Grundstücksfläche:	ca. 990 m ²
Zimmer:	24
Balkon/Terrasse: Ja	Baujahr: 1995
Vermietet: ja, 100%	
Heizungsart:	Befeuerung: Gas
Energieausweistyp:	Bedarfsausweis
Energiekennwert:	85,42 kWh/(m ² *a)
Energieeffizienz:	Klasse C
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 1.750.000



13

Köln-Mülheim

Charmante 2-Zimmerwohnung mit Wintergarten, zwei Balkonen & Garage, Objekt // 3260 | Wohnung, Wohnfläche: ca. 78 m², Zimmer: 2, Balkon / Terrasse: Ja, Vermietet: Ja, Baujahr: 1962, Heizungsart: Etagenheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 185 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse F, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 358.000



14

Brühl

2 für 1! Großzügige Dachgeschosswohnung plus Apartment, zentral in Brühl, Objekt // 3229 | Wohnung, Wohnfläche: ca. 124 m², Zimmer: 4, Balkon / Terrasse: Ja, Vermietet: Ja, Baujahr: 1965, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Verbrauchsausweis, Energiekennwert: 126 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse D, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 330.000



15

Swistal-Heimerzheim

Baugrundstück in Top-Lage, Objekt // 3203 | Grundstück, Grundstücksfläche: ca. 1582 m², Bebaubar nach: Bebauungsplan, empfohlene Nutzung: Wohnen, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 499.000



Ablauf eines Immobilienverkaufs: Vom ersten Schritt bis zum Notartermin

Vom Entschluss zu verkaufen bis zur Schlüsselübergabe ist es ein weiter Weg – doch mit einem strukturierten Ablauf behalten Sie den Überblick. Viele Privatverkäufer fragen sich, welche Schritte in welcher Reihenfolge anstehen und wie lange das dauert.

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf beginnt mit einer soliden Vorbereitung. Dazu gehört zunächst die realistische Bewertung Ihrer Immobilie. Nur ein marktgerechter Preis sorgt dafür, dass Sie weder unter Wert verkaufen noch potenzielle Käufer durch eine zu hohe Preis-

vorstellung abschrecken. Im nächsten Schritt sollten Sie alle relevanten Unterlagen zusammentragen – vom Grundbuchauszug über Baupläne bis zum Energieausweis. Diese Dokumente sind essenziell für die Vermarktung und werden spätestens beim Notartermin benötigt.

Zusätzlich lohnt es sich, eine klare Verkaufsstrategie zu entwickeln: Möchten Sie zügig verkaufen oder steht ein möglichst hoher Verkaufspreis im Vordergrund? Je nach Ziel lassen sich Besichtigungen, Vermarktungsdauer und Preisstrategie entsprechend ausrichten.



Foto: © Markus_Winkler/Unsplash.com

Vermarktung: Exposé, Inserate, Besichtigungen

Steht die Vorbereitung, beginnt die aktive Vermarktung. Ein hochwertiges Exposé mit professionellen Fotos ist hierbei unverzichtbar.

Es bildet die Grundlage für Online-Inserate und Präsentationen auf gängigen Immobilienportalen. Anschließend geht es darum, mögliche Käufer auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen – sei es über Inserate, Aushänge oder direkte Anfragen. Interessenten möchten die Immobilie in der Regel vor Ort erleben. Daher folgen Besichtigungen, die strukturiert geplant und professionell begleitet werden sollten. Hier zählt ein guter erster Eindruck: Ein gepflegtes Erscheinungsbild und eine klare Kommunikation machen den Unterschied.

Abschluss: Verhandlungen, Kaufvertrag, Übergabe

Haben sich ernsthafte Kaufinteressenten gefunden, beginnt die Phase der Preisverhandlungen. Ziel ist es, eine Einigung zu erzielen, mit der beide Seiten zufrieden sind.

Sobald Käufer und Verkäufer übereinkommen, beauftragt man einen Notar mit der Erstellung des Kaufvertragsentwurfs. Beide Parteien erhalten den Entwurf vorab zur Prüfung.

Beim Notartermin wird der Vertrag schließlich beurkundet. Nach Zahlung des Kaufpreises erfolgt die Übergabe der Immobilie – inklusive Schlüssel, Übergabeprotokoll und aller relevanten Unterlagen. Damit ist der Verkaufsprozess offiziell abgeschlossen.

Wünschen Sie sich einen erfahrenen Partner, der Sie sicher durch jeden Schritt des Verkaufsprozesses führt? Wir übernehmen für Sie die komplette Abwicklung – vom ersten Beratungsgespräch bis zum Notartermin. Kontaktieren Sie uns und lehnen Sie sich zurück: Wir managen den Verkauf für Sie.



16

Brühl

Familienparadies mit viel Platz und zentraler Lage, Objekt // 3290 | Haus, Wohnfläche: ca. 154 m², Grundstücksfläche: ca. 840 m², Zimmer: 8, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: nach Vereinbarung, Baujahr: 1959, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 265,7 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 525.000



17

Brühl

Vermietete 2-Zimmerwohnung in ruhiger und gepflegter Wohnanlage, Objekt // 3185 | Wohnung, Wohnfläche: ca. 58 m², Zimmer: 2, Balkon/Terrasse: Ja, Vermietet: Ja, Baujahr: 1993, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Verbrauchsausweis, Energiekennwert: 79 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse C, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 225.000



18

Brühl-Vochem

Wohn- und Geschäftshaus nahe der KVB-Haltestelle, Objekt // 3172 | Mehrfamilienhaus, Wohnfläche: ca. 120 m², Gewerbefläche: ca. 68 m², Grundstücksfläche: ca. 382 m², Zimmer: 6, Balkon / Terrasse: Ja, Vermietet: Ja, Baujahr: 1960, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 312,6 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 475.000



19

Wesseling-Keldenich

Familienfreundliches Haus in ruhiger Sackgasse, Objekt // 3255 | Haus, Wohnfläche: ca. 130 m², Grundstücksfläche: ca. 189 m², Zimmer: 5, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1996, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 128,5 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse D, Käuferprovision: 2,38% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 429.000



20

Hürth-Hermülheim

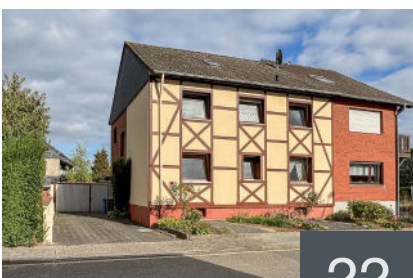
Traumgrundstück in Bestlage - Bestandsimmobilie mit Potenzial, Objekt // 3218 | Haus, Wohnfläche: ca. 238 m², Grundstücksfläche: ca. 985 m², Zimmer: 7, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1960, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Fernwärme, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 181,6 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse F, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 895.000



21

Bornheim-Hemmerich

Hofanlage mit mehreren Wohn- und Gewerbeeinheiten, Objekt // 3161 | Haus, Wohnfläche: ca. 244 m², Grundstücksfläche: ca. 912 m², Zimmer: 12, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1900, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 403 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 650.000



22

Zülpich (Geich)

Generationenhaus mit viel Platz für die ganze Familie, Objekt // 3248 | Haus, Wohnfläche: ca. 183 m², Grundstücksfläche: ca. 348 m², Zimmer: 8, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1928, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 325,7 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 275.000



23

Wesseling-Berzdorf

Sanierungsbereiter Bungalow mit flexiblem Grundriss in ruhiger Lage, Objekt // 3302 | Haus, Wohnfläche: ca. 90 m², Grundstücksfläche: ca. 412 m², Zimmer: 3, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1957, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 330,6 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 249.000



24

Brühl-Eckdorf

6-Familienhaus voll vermietet, Objekt // 3306 | Mehrfamilienhaus, Wohnfläche: ca. 392 m², Grundstücksfläche: ca. 699 m², 6 Wohnungen, Vermietet: Ja, Baujahr: 1993, Heizungsart: Zentralheizung, Befeuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 111,1 kWh/(m²a), Energieeffizienz: Klasse D, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 1.198.000

Hinweis: Die Inhalte werden von uns mit größter Sorgfalt erstellt, für die Angaben sowie Bilder übernehmen wir keine Haftung. Aktuelle Beschreibungen sowie Preise finden Sie auf unserer Website.

Köln-Fühlingen
Objekt // 3299 | Haus

25

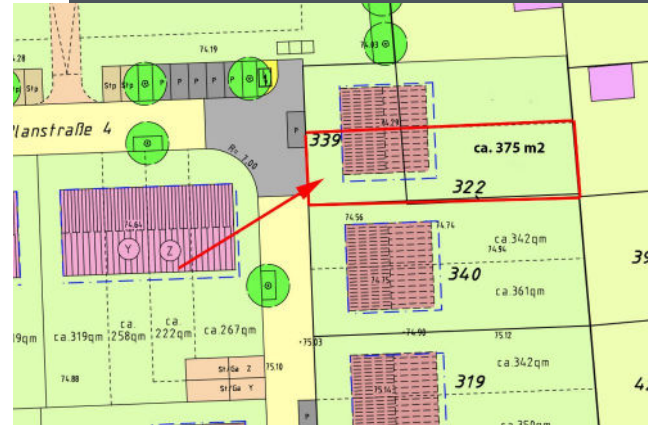


Freistehendes 8-Familienhaus in ruhiger Wohnlage

Wohnfläche:	ca. 440 m ²
Grundstücksfläche:	ca. 804 m ²
jährliche Mieteinnahmen:	59.220,00 €
Balkon/Terrasse: Ja	Baujahr: 1999
Vermietet:	Ja
Heizungsart: Zentralheizung	Befuerung: Erdgas schwer
Energieausweistyp:	Verbrauchsausweis
Energiekennwert:	110 kWh/(m ² *a)
Energieeffizienz:	Klasse D
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 1.685.000

Bornheim-Merten
Objekt // 3120

26



Baugrundstück für Doppelhaushälfte

Grundstücksfläche:	ca. 375 m ²
Bebaubar nach:	Bebaungsplan
Käuferprovision:	3,57% inkl. 19% MwSt.
Kaufpreis:	€ 225.000



27

Bornheim-Merten

Rarität im Vorgebirge: Vierkanthof mit viel Platz, Objekt // 2868 | Haus, Wohnfläche: ca. 207 m², Grundstücksfläche: ca. 1400 m², Zimmer: 9, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1930, Heizungsart: Zentralheizung, Befuerung: Öl, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 477 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse H, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 695.000



28

Hürth-Hermülheim

Modernes Reihendhaus mit großzügigem Garten und exzellenter Verkehrsanbindung, Objekt // 3243 | Haus, Wohnfläche: ca. 147 m², Grundstücksfläche: ca. 666 m², Zimmer: 6, Bezugstermin: nach Vereinbarung, Baujahr: 2002, Heizungsart: Zentralheizung, Befuerung: Gas, Energieausweistyp: Verbrauchsausweis, Energiekennwert: 106,3 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse D, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 695.000



29

Bergheim-Quadrath-Ichendorf

Gepflegtes Reihendhaus mit modernisierter Ausstattung und zwei Stellplätzen, Objekt // 3246 | Haus, Wohnfläche: ca. 100 m², Grundstücksfläche: ca. 404 m², Zimmer: 5, Balkon / Terrasse: Ja, Bezugstermin: ab sofort, Baujahr: 1957, Heizungsart: Zentralheizung, Befuerung: Gas, Energieausweistyp: Bedarfsausweis, Energiekennwert: 132,11 kWh/(m²*a), Energieeffizienz: Klasse E, Käuferprovision: 3,57% inkl. 19% MwSt. Kaufpreis: € 325.000



Unter dem Radar verkaufen: Haus oder Wohnung ohne Inserat verkaufen

Viele Eigentümer möchten ihr Haus oder ihre Wohnung verkaufen, ohne dass es gleich jeder in der Nachbarschaft mitbekommt. Genau das bietet ein stiller Verkauf abseits der Öffentlichkeit: Er erfordert zwar ein besonderes Vorgehen, schützt dafür die Privatsphäre und führt gezielt ernsthafte Käufer an die Immobilie.

Was bedeutet ein diskreter Immobilienverkauf – und wann lohnt er sich?

Normalerweise bewirbt man eine Immobilie öffentlich: auf Internetportalen, in Zeitungsannoncen oder mit einem Schild im Vorgarten. Bei einem diskreten Verkauf hingegen verzichtet der Verkäufer bewusst auf solche Anzeigen. Die

Immobilie wird unter dem Radar angeboten, sodass Nachbarn, Bekannte oder Mieter nichts vom geplanten Verkauf mitbekommen.

Das ist besonders für Personen interessant, die Diskretion schätzen – etwa prominente Eigentümer oder Verkäufer, die aus persönlichen Gründen lieber keinen Aufruhr möchten. Auch wer neugierige Schaulustige bei Besichtigun-

gen vermeiden will, findet im stillen Verkauf eine gute Lösung.

Ohne Inserat zum Käufer: Maklernetzwerk statt Massenwerbung

Doch wie findet man einen Käufer, wenn die öffentliche Anzeige ausbleibt? Hier kommt das



Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's Sora

Maklernetzwerk ins Spiel. Erfahrene Makler verfügen über eine Kartei vorgemerakter Interessenten für Wohnungen und Häuser. Sobald die Eckdaten und der Wert des Objekts feststehen, wird ein Exposé erstellt – oft in anonymisierter Kurzform.

Dieses Angebot erhalten dann nur ausgewählte, geprüfte Interessenten. Die Ansprache erfolgt persönlich per Telefon oder E-Mail statt öffentlich in Anzeigen. So behält der Verkäufer die Kontrolle über den Informationsfluss.

Diskretion vs. Reichweite: Vor- und Nachteile im Überblick

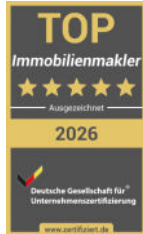
Ein stiller Verkauf kann für Eigentümer sehr attraktiv sein: Er bewahrt die Privatsphäre, da die Immobilie weder in Onlineportalen erscheint

noch Fotos des eigenen Zuhauses öffentlich werden. Gleichzeitig bleibt die Verkaufsabsicht auf einen kleinen, vertrauenswürdigen Kreis beschränkt, und Besichtigungen finden ausschließlich mit vorab geprüften, ernsthaft interessierten Personen statt – ein deutlicher Gewinn an Ruhe und Zeit.

Dennoch hat diese Form des Verkaufs auch ihre Grenzen. Ohne öffentliche Vermarktung ist der Kreis potenzieller Käufer kleiner, was den Prozess in die Länge ziehen kann, insbesondere wenn sich im Maklernetzwerk nicht sofort ein geeigneter Interessent findet. Zudem entsteht kein Wettbewerb unter Käufern, sodass höhere Gebote über dem Angebotspreis eher ausbleiben und der erzielbare Preis unter Umständen niedriger ausfällt als bei großer Nachfrage.

Unter dem Strich lohnt sich ein diskreter Verkauf vor allem für Eigentümer, denen Diskretion wichtiger ist als maximale Reichweite. Mit einem gut vernetzten Makler lässt sich eine Immobilie dennoch häufig zügig und zu einem marktgerechten Preis vermitteln.

Sie legen Wert auf Diskretion beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir greifen auf eine umfangreiche Kartei vorgemerakter Kaufinteressenten und diskrete Vermarktungswege zurück. Kontaktieren Sie uns – auf Wunsch verkaufen wir Ihr Haus oder Ihre Wohnung diskret, effizient und ganz ohne öffentliche Anzeigen.



Ihre Immobilienexperten

MITGLIEDSCHAFTEN



WAV IMMOBILIEN REUSCHENBACH GMBH

IMMOBILIENSHOP WESSELING

Bahnhofstraße 24
50389 Wesseling
Tel.: 02236. 885 850
info@wav-immobilien.de

IMMOBILIENSHOP BRÜHL

Mühlenstraße 3-5
50321 Brühl
Tel.: 02232. 568 398

BÜRO BORNHEIM

Termine nach
Vereinbarung
Tel.: 02227. 909 284