



ImmoAktuell.

Immobilien, Wohnen und Leben.



Mein Name ist Claudia Haumann. In unserem Königsteiner Büro bin ich als Office Managerin tätig.

Digitalisierung und soziale Medien haben auch bei uns schon lange Einzug gehalten. Unsere zahlreichen persönlichen Kontakte und lokale Kenntnisse spielen nach wie vor eine sehr wichtige Rolle, doch dank digitaler Medien können wir heute einen noch viel breiteren Kreis an Interessenten erreichen. Unsere Kunden profitieren von unserer digitalen - übrigens weltweiten - Plattform und der schnellen Verfügbarkeit von detaillierten Exposés, virtuellen Rundgängen und 3D-Modellen, sodass sie sich schon vor der eigentlichen Besichtigung ein Bild vom Objekt machen können. Für Sie als Verkäufer bedeutet dies deutlich mehr Effizienz bei der Auswahl von Kaufinteressenten und damit einen zügigen Abschluss des Verkaufs.

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen? Gerne beraten wir auch Sie.

RE/MAX Immobilien-Zentrale Königstein
Kirchstrasse 9 (City-Arkaden)
61462 Königstein

<https://www.remax.de/koenigstein>
T 49 6174 99 87-920
E team.koenigstein@remax.de

Wohneigentum im Wandel.

Was sich ändert - und warum Bestandsimmobilien weiterhin gute Perspektiven bieten.



Die Zielgruppen für Bestandsimmobilien werden anspruchsvoller. Junge Käufer entscheiden heute bewusster, vergleichen genauer und haben klare Prioritäten. Foto: Chayada Jeeratheeapatant, iStock

Der Immobilienmarkt verändert sich – nicht über Nacht, aber Schritt für Schritt. Eine neue Generation, die „Generation Z“, tritt mit eigenen Erwartungen, Werten und Lebensmodellen an den Markt heran. Diese jungen Erwachsenen sind digital aufgewachsen, flexibel, gut vernetzt und denken über Wohneigentum anders nach als ihre Eltern. Doch was heißt das konkret? Und was bedeutet dieser Wandel für Eigentümer, die eine Bestandsimmobilie verkaufen möchten?

Die Generation Z: flexibel, bewusst, digital.

Junge Erwachsene der Jahrgänge um 1995 bis 2010 sind mit Internet, Social Media und globaler Vernetzung groß geworden. Ihre Welt ist schnell, mobil und zunehmend digital. Das wirkt sich auch auf ihre Finanzentscheidungen aus: Statt langfristiger Bindung an eine Immobilie setzen viele auf flexible Anlageformen wie ETFs, Kryptowährungen oder digitale Start-up-Investments.

Nachhaltigkeit und Sinnorientierung spielen eine zentrale Rolle – sowohl im Beruf als auch beim Konsum und

bei Investitionen. Wohnortwechsel, Remote Work und Urbanität führen dazu, dass junge Menschen häufig unentschlossen sind, wo sie langfristig leben wollen.

Eigentum wird von vielen nicht grundsätzlich abgelehnt, aber es steht nicht mehr automatisch ganz oben auf der Prioritätenliste.

Was bedeutet das für den Immobilienmarkt?

Für Eigentümer und Vermittler von Bestandsimmobilien bedeutet dieser Wertewandel vor allem eins: Die Zielgruppen werden vielfältiger – und anspruchsvoller. Junge Käufer entscheiden heute bewusster, vergleichen genauer und stellen andere Fragen als noch vor 20 Jahren. Besonders wichtig sind ihnen folgende Punkte.

• Transparenz:

Wie hoch sind die Energiekosten? Welche Sanierungen wurden durchgeführt? Gibt es Fördermöglichkeiten?

• Lage und Lebensqualität:

Nähe zum öffentlichen Nahverkehr, flexible Nutzungsmöglichkeiten, lebendige Nachbarschaften

• Nachhaltigkeit:

Energieeffizienz, nachwachsende Baustoffe, Umweltbilanz

Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Finanzierungsmodelle: Viele junge Menschen verfügen über ein solides Einkommen, haben aber wenig Eigenkapital. Klassische Finanzierungen sind für sie oft eine Hürde.

Neue Chancen für Eigentümer und Verkäufer.

Trotzdem – oder gerade deshalb – bieten sich auf dem Markt für gebrauchte Immobilien neue Perspektiven: Kapitalanleger der Generation Z interessieren sich zunehmend für reale Werte und langfristige Strategien, gerade in unsicheren Zeiten. Bestandsimmobilien mit guter Substanz, zeitgemäßer Ausstattung und starker Lage haben nach wie vor großes Potenzial, insbesondere wenn sie modernisiert oder energetisch saniert sind.

Wer also heute verkaufen will, sollte nicht nur Quadratmeter, Baujahr und

Zinsniveau kommunizieren – sondern Lebensmodelle, Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit mitdenken.

Wandel mit Weitblick.

Der Rückgang klassischer Erstkäufer bedeutet nicht, dass der Markt verschwindet, sondern dass er sich verändert. Die Immobilie als Lebensprojekt wandelt sich zur Immobilie als Baustein in einem modernen, flexiblen Lebensentwurf. Eigentum bleibt gefragt – aber auf anderen Wegen.

Maklerinnen und Makler sind in dieser Entwicklung wichtige Partner: Sie helfen dabei, Veränderung als Chance zu

nutzen, neue Zielgruppen zu verstehen und Immobilien gezielt auf die Wünsche einer neuen Käufergeneration auszurichten.

Fazit: Die Generation Z denkt anders, ist aber nicht weniger interessiert. Wer den Wandel versteht, kann ihn aktiv gestalten. Bestandsimmobilien haben in dieser neuen Realität weiterhin ihren festen Platz – vorausgesetzt, sie sprechen die Sprache ihrer zukünftigen Bewohner.

Quellen: iwkoeln.de, bitkom.org, investforesight.com, sparda-bw.de, betterhomes.de, zeit.de, bhb.de, asscompact.de, Architekturblatt (2. April 2025)

Paella mit Meeresfrüchten.

Original spanisches Rezept.



Foto: monticello, iStock

Und so geht's: Garnelen auftauen lassen. Von den Hähnchenkeulen die Haut entfernen, abspülen, trocken tupfen und mit Salz und Pfeffer würzen. Chorizo in etwa 2 mm dünne Scheiben schneiden. Knoblauch und Zwiebel schälen und fein würfeln. Paprika vierteln, entkernen, abspülen und in Stücke schneiden.

Den Backofen auf 200 Grad, Umluft 180 Grad, Gas Stufe 4 vorheizen. Olivenöl in einer großen Pfanne erhitzen und die Chorizo darin kurz

anbraten. Paprika dazugeben und weitere 2 Minuten braten. Beides aus der Pfanne nehmen. Restliches Öl in der Pfanne erhitzen, die Keulen darin bei mittlerer Hitze rundherum goldbraun anbraten und herausnehmen. Knoblauch, Zwiebel und Reis in die Pfanne geben und kurz glasig werden lassen.

Brühe und Safran aufkochen. Die Hälfte der Brühe und die Hähnchenkeulen zum Reis geben. Im vorgeheizten Ofen auf der zweiten Schiene von unten 20–25 Minuten backen.

Garnelen und Muscheln abspülen. Bei den Muscheln den „Bart“ entfernen (geöffnete Exemplare nicht verwenden). Paprikastücke, Chorizo und Erbsen unter den Reis mischen. Restliche heiße Brühe dazugießen, Garnelen und Muscheln auf den Reis legen. Weitere 15 Minuten im Ofen backen.



Zutaten für vier Portionen

- 12 TK-Riesengarnelen (mit Schale)
- 4 Hähnchenkeulen (à 100–120 g)
- Salz, Pfeffer (frisch gemahlen)
- 60 g Chorizo
- 2 Knoblauchzehen
- 1 Gemüsezwiebel (250 g)
- 1 rote Paprika (200 g)
- 1 gelbe Paprika (200 g)
- 4 EL Olivenöl
- 300 g Risottoreis
- 1 l Hühnerbrühe
- Safran (in Fäden)
- 250 g Miesmuscheln
- 100 g TK-Erbsen
- 2 Bio-Zitronen



Zitronen heiß abspülen, trocken tupfen und in Spalten schneiden. Nicht geöffnete Muscheln von der Paella nehmen. Paella mit Zitronenspalten servieren. **Guten Appetit!**

Jetzt Erdbeeren pflanzen.

Für eine süße Ernte im nächsten Jahr.

Der Hochsommer ist die ideale Pflanzzeit für Erdbeeren, denn so hat die schöne Frucht aus der Familie der Rosengewächse genügend Zeit, bis zum Herbst kräftige Wurzeln und Blütenanlagen für das nächste Jahr zu bilden. Mit der richtigen Sortenauswahl und etwas Pflege steht der süßen Ernte nichts mehr im Wege.

Wer im kommenden Sommer eigene Erdbeeren genießen möchte, sollte im August zur Tat schreiten. Welche Sorten sich eignen, hängt von den individuellen Vorlieben und den Bedingungen im Garten ab. Klassische und bewährte Sorten sind „Senga Sengana“, „Korona“ oder „Polka“. Sie liefern im Juni und Juli mittelgroße bis große Früchte mit intensivem Geschmack –

ideal für den direkten Verzehr oder zur Weiterverarbeitung zu Marmelade oder Kuchenbelag.

Wer länger etwas von seiner Ernte haben möchte, kann auf immertragende Sorten wie „Ostara“, „Mara des Bois“ oder „Waldfee“ zurückgreifen. Diese tragen kleinere, aber sehr aromatische Früchte von Juni bis in den Spätsom-

mer hinein. Auch für Balkonkästen oder Hochbeete sind sie gut geeignet, da sie sich kompakt entwickeln und weniger Platz brauchen.

Für ein gutes Wachstum ist der richtige Standort entscheidend. Erdbeeren lieben einen sonnigen, geschützten Platz mit lockerem, humusreichem Boden. Staunässe sollte unbedingt vermieden werden. Bei schweren Böden empfiehlt es sich, die Erde mit Sand oder Kompost zu verbessern. Vor dem Pflanzen wird der Boden gründlich gelockert und von Unkraut befreit.

Mit Abstand pflanzen.

Der Pflanzabstand spielt ebenfalls eine wichtige Rolle: Etwa 30 bis 40 cm zwischen den Pflanzen und 60 cm zwischen den Reihen sind ideal. So bekommen die Pflanzen ausreichend Licht und Luft – das beugt Krankheiten wie Grauschimmel oder Mehltau vor. Eine Mulchschicht aus Stroh oder Rasenschnitt schützt nicht nur vor Unkraut und Austrocknung, sondern hält auch die Früchte sauber und trocken. Nach dem Pflanzen sollten die Erdbeeren gut angegossen werden. In den ersten Wochen ist regelmäßiges

Gießen wichtig, besonders bei Trockenheit. Gedüngt wird erst im Frühjahr des Folgejahres, wenn das Wachstum wieder einsetzt.

Erdbeeren lassen sich auch sehr gut in Kübeln oder Balkonkästen kultivieren, solange sie ausreichend Sonne und Wasser bekommen. Besonders immertragende Sorten machen sich in diesen Gefäßen sehr gut und sorgen für einen langen Naschgenuss.

Kein Bürgergeld für reiche Miterbin. **Gericht schafft Klarheit in Erbengemeinschaften.**



Eine Frau erbt gemeinsam mit ihrer Schwester Immobilien und Wertpapiere im Gesamtwert von über 1,2 Millionen Euro – und beantragte trotzdem weiter Bürgergeld. Das Landessozialgericht Baden-Württemberg wies den Anspruch zurück: Ihr Erbanteil sei kurzfristig verwertbar und sie somit nicht hilfsbedürftig.

Die Frau hatte argumentiert, sie könne nicht auf das Erbe zugreifen, da die Immobilien renovierungsbedürftig und noch nicht verkauft seien. Zudem sei die Erbengemeinschaft noch nicht aufgelöst. Die Gerichte sahen das anders: Die Miterbin verfüge über ein verwertbares Vermögen, darunter auch ein Depot mit über 90.000 Euro. Damit sei der gesetzliche Freibetrag von 13.300 Euro (für sie und ihre Tochter) um ein Vielfaches überschritten. Auch die unrenovierten Immobilien hätten verkauft oder der Erbanteil hätte verpfändet werden können.

Neue Rechtslage stärkt aktive Erben.

Das Urteil hat Signalwirkung: Wer Vermögen über der Schonvermögensgrenze (aktuell 40.000 Euro) erbt, muss dem Jobcenter die Erbschaft melden – und darf keine Sozialleistungen mehr beziehen. Das ist eine gute Nachricht für Erbengemeinschaften, in denen einzelne Miterben den Verkauf blockieren, um weiter Bürgergeld zu erhalten.

„Blockierer geraten unter Druck“.

Laut Manfred Gabler, Geschäftsführer der Firma ErbTeilung, bringt das Urteil Bewegung in festgefahrene Erbschaften: „Die Entscheidung hilft, Blockierer zum Handeln zu bewegen. So wird verhindert, dass Erben auf Kosten des Staates leben.“ Gabler bietet Betroffenen sogar an, ihre Erbanteile anzukaufen oder sie mit einem Darlehen zu unterstützen – vorausgesetzt, der Anteil ist werthaltig. Fazit: Wer Teil einer Erbengemeinschaft ist und Anspruch auf ein Vermögen hat, kann nicht gleichzeitig Sozialleistungen beanspruchen – auch dann nicht, wenn das Erbe noch nicht aufgeteilt oder vollständig verwertet ist. Mit dieser Entscheidung setzen die Gerichte ein klares Zeichen für mehr Fairness im Sozialsystem.

Quellen: buergergeld.org, experten.de, verbandsbuero.de, gegen-hartz.de, sozialgerichtsbarkeit.de



Bernd Pastowski Antje Herweling Claudia Haumann Gülistan Alptekin Robert Abram

FFM-Nieder-Eschbach: Für die große Familie

Kombination aus Stadtnähe und grünem Umfeld

Dieses großzügige Einfamilienhaus mit großem, schön angelegten Garten wird Sie begeistern. Mit seinen ca. 200 m² Wohnfläche und einem ca. 70 m² großen, 2,30 m hohen Wohnkeller mit eigenem Eingang, Tageslichtbad, Partykeller und Hauswirtschaftsraum bietet es Platz für die große Familie. Im Erdgeschoss erwartet Sie ein großzügiger Wohn-Essbereich, Einbauküche, Doppelbüro, Bad, Schlafzimmer, eine große Diele, Wintergarten und ein Gäste-WC. Im ersten Obergeschoss steht zudem noch eine komplett ausgebaute Wohnung zur Verfügung.

Kaufpreis: € 850.000,--
+ 3,57 % Käuferprovision inkl. 19 % MwSt.

V, 153,40 kWh / (m²•a), Gültigkeitsdatum: 28.11.2034
Gas - Energieeffizienzklasse E

Wir sind für Sie da

Ihre RE/MAX Immobilien-Zentrale Königstein

Beim Verkauf Ihrer Immobilie begleiten wir Sie durch alle Phasen. Mit detailliertem Wissen optimieren wir den Verkaufspreis, entwickeln eine Verkaufsstrategie, unterstützen diese mit bewährten Werbemaßnahmen und machen Ihr Angebot weltweit zugänglich.

Unsere Leistungen auf einen Blick:

- Bewertung & optimale Preisfindung
- Vermarktungsstrategie & Marketing
- Vorauswahl & Bonitätsprüfung der Interessenten
- Besichtigungs- und Finanzierungsabwicklung
- Vermittlung von Gutachtern & Servicepartnern
- Dokumentierte Übergabe des Objektes

Sie haben Fragen? Wir beraten Sie gern.

Wertermittlung Ihrer Immobilie.

Den Wert Ihrer Immobilie zu ermitteln, ist der erste wichtige Schritt beim Verkauf des Objekts. Sie erhalten damit einen wichtigen Anhaltspunkt, zu welchem Preis Sie Ihre Immobilie auf den Markt bringen sollten.

Ich möchte:

- meine Immobilie vermieten
- meine Immobilie verkaufen
- meine Immobilie bewerten lassen
- _____

Bitte kontaktieren Sie mich:

Nachname Vorname

Telefon

Straße u. Nr.

PLZ und Ort

Hinweis zum Datenschutz:
Ich willige ein, dass meine Daten zur Erfüllung dieser Anfrage vom Immobilienbüro verarbeitet werden dürfen. Ich bin darüber informiert, dass ich diese Einwilligung jederzeit widerrufen kann.

Das Porto
übernimmt
RE/MAX
für Sie.

Deutsche Post 
WERBEANTWORT

RE/MAX Immobilien-Zentrale
Königstein
Kirchstrasse 9 (City-Arkaden)
61462 Königstein

