

IMMOBILIEN SEIT 1852


RÜBENACK

170 JAHRE




MODERNE DIENSTLEISTUNGEN – EINGEBUNDEN IN TRADITION

Technik zum Wohlfühlen 

Herzlichen Glückwunsch!

Mühlenstraße 1a
31634 Steimbke
Tel. (0 50 26) 9 41 04
info@elektro-hauke.de

ELEKTRO HAUKE G M B H

WIN WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG  im Landkreis Nienburg/Weser GmbH

Hannoversche Straße 76 · 31582 Nienburg
05021 887772-0 · info@win-nienburg.de
www.win-nienburg.de

Das gesamte Team der **WIN** spricht der Firma **Rübenack** zu ihrem **170-jährigen Jubiläum** herzliche Glückwünsche aus.

Auf viele weitere erfolgreiche Jahre in der Zukunft!

170 Jahre Rübenack!
Wir gratulieren herzlichst, wünschen für die Zukunft viel Erfolg und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!

aks
Schlüssel-Zentrale Kalusche

Mit uns sind Sie 24 Stunden sicher!

Wir machen Ihr Zuhause sicher!

Ihr geprüfter Sicherheitsberater für Türen, Fenster und Schlösser!

- ▶ Fenster- und Türnachrüstungen mit pilzkopferriegelnden Beschlägen
- ▶ **TELENOT** Alarmanlagen Technik für Sicherheit
- ▶ **ABUS** Fenstersicherung
- ▶ Fenstergitter ▶ Tresore ▶ elektr. Schließanlage
- ▶ Der nächste Winter kommt bestimmt: Gummidichtungen für Fenster und Türen auswechseln

Aufgenommener Handwerksbetrieb im Errichternachweis für mechanische Sicherheitseinrichtungen des niedersächsischen Landeskriminalamtes.

Kostenlose Sicherheitsberatung vor Ort durch Ihren kompetenten Partner für Einbruchschutz!

aks-Schlüssel-Zentrale Kalusche
Lange Str. 35 · NIENBURG · Telefon (05021) 23 56 oder 41 31

Wir gratulieren herzlich zum 170-jährigen Firmenbestehen und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Autohaus Südring **25** Jahre
Autohaus Südring

www.autohaus-suedring.de

Südring 2 · 31582 Nienburg · Tel. (0 50 21) 97 62-0
Bassumer Str. 81 · 27232 Sulingen · Tel. (0 42 71) 93950

Webdesign · Print & Corporate Design · Layout

Wir gratulieren sehr herzlich zum 170-jährigen Jubiläum!

Wir freuen uns auch weiterhin auf eine genauso gute und reibungslose Zusammenarbeit wie in den letzten zwei Jahrzehnten! rumecon.de

360°-Panoramen & Touren

Bürobedarf **Aschoff** Druckerel
GmbH

Wir wünschen alles Gute zum Jubiläum!

Auf dem Kampe 13 · 31582 Nienburg
Tel. 05021-3693 · Fax 05021-63166
info@aschoff-gmbh.de
www.aschoff-gmbh.de

100 JAHRE 1921-2021

Seit 1921 mehr als nur Stifte!!!

DACH.Fassade.WIR.

Wir gratulieren herzlich zum 170-jährigen Firmenjubiläum der **RÜBENACK Immobilien!**

Frärks

Frärks GmbH & Co · Kräher Weg 15 · 31582 Nienburg / Weser
Tel. 05021-63081 · www.fraerks.de · info@fraerks.de

SEIT 170 JAHREN IN NIENBURG TÄTIG

Rübenack Immobilien seit 1852 mit Sitz am Kirchplatz 10 und 11 in Nienburg, blickt auf eine wechselvolle Geschichte zurück.

Das 170. Firmenjubiläum ist ein bundesweit Seltenes. Die Spuren der Familie Rübenack reichen sogar fast 500 Jahre zurück bis ins Jahr 1550. In vielen Generationen stellten sie Ratszimmermeister, Schuhmacher- oder Bäckermeister. 1852 schließlich gründete August Rübenack, der von Beruf ursprünglich Bäckermeister war, das Unternehmen. Jahre zuvor war er bereits als beeidigter Rechnungsführer der Nienburger „Höheren Bürgerschule“ und der Volksschule sowie als Auktionator tätig.

Er hatte vom Königlichen Amtsgericht die Erlaubnis erhalten, „Auktionen abzuhalten und als Auktionator anzustellen und zu beeidigen“, heißt es in der Firmenhistorie. Die Bezeichnung Makler war damals noch nicht gebräuchlich. „Ich glaube, nach dem Grade meiner Kenntniße von Geschäften, sowie durch Vermögenslage und Vertrauen der hiesigen Einwohner zu dem Geschäfte auch zu passen, und habe aus Rücksicht auf mein und meiner Familie Wohlergehen Ursache, mich um anständige und nützliche Beschäftigung zu kümmern“, schrieb er damals.

1863 erwarb der Firmengründer das Gebäude Kirchplatz 10, richtete dort seinen Geschäftsbetrieb ein und bis 1997 wohnten seine Nachfahren auch in dem Haus. Das Haus, mitten in Nienburgs Altstadt gelegen, hatte zunächst als Bürgerschule gedient. Anschließend baute einer der berühmtesten Bürger Nienburgs, Napoleons großer Straßenbauer und späterer Königlich Baurat, Emanuel Bruno Quaet Faslem, das Haus in seinem unverkennbaren Stil zu einem Wohnhaus um. Bis 1863 wurde im Seitengang zudem die renommierte Gaststätte „Zum Blauen Elefanten“ beherbergt. Dann hatte August Rübenack das Haus von den Erben Quaet Faslems erworben.

FIRMA ÜBERSTEHT DIE WELTKRIEGE

Der Firmengründer baute das Unternehmen auf und führte es über mehr als drei Jahrzehnte erfolgreich. Den guten Start ermöglichten seinerzeit auch die Verwaltung von 350 Morgen Weser-Marschländereien in den Gemarkungen Lemke und Leeseringen der Freiherren von Hake sowie des Ritterguts Ohr bei Hameln. Heute noch ist der Name der Familie von Hake in der Bezeichnung Haken Werder erhalten. Die wesentlichen Geschäftsfelder waren seinerzeit Auktionen bzw. Versteigerungen von Grundstücken sowie von beweglichen Gegenständen, wozu auch Getreide auf dem Halm, Feldfrüchte oder Holz gehörten, sowie Verpachtungen von landwirtschaftlichen Nutzflächen, neben der Vermögensverwaltung und zeitweise auch die Vermittlung von Schiffspassagen nach Amerika (Auswandererwelle).

August übertrug 1882 seinem Sohn Heinrich Rübenack das Unternehmen. Nach dessen frühem Tod 1913 leitete seine zweite Frau,



Auktion Dannenbring, Wenden am 16. Juli 1958.
In der Mitte Hinrich Rübenack und Hans Rübenack

Louise, die Geschicke des Familienunternehmens. „Eine starke Frau“, wie die heutige Gesellschafterin Christiane Rübenack aus Erzählungen weiß. Louise Rübenack soll eine der ersten zugelassenen Auktionatorinnen in Deutschland gewesen sein.

Nach Louise Rübenack übernahm ihr Sohn Hans die Geschicke des Familienunternehmens. Das war im Jahr 1928. Hans war das jüngste von zehn Kindern. Er meisterte mit in Maklerkreisen anerkanntem Fachwissen die Folgen der beiden Weltkriege und baute das Unternehmen aus. Die große Anerkennung unter seinen Berufskollegen wurde durch seine Wahl zum Präsidenten des „Fachverbands Deutscher Auktionatoren“ unterstrichen.

Am 1. Januar 1976 übernahm Hinrich Rübenack das traditionsreiche Geschäft seines Vaters und führte es in vierter Generation erfolgreich fort. Er erweiterte das Tätigkeitsfeld um die überregionale Vermittlung von Industrie- und Gewerbeimmobilien sowie um die Projektierung von hochwertigen Wohnanlagen in Nienburg.

1990 schließlich trat mit Tochter Christiane Rübenack die fünfte Generation ins Unternehmen ein. Sie hatte zuvor eine Ausbildung zur Immobilienkauffrau, zur Immobilienwirtin und ein Studium der Betriebswirtschaftslehre gemacht.

SYNERGIEEFFEKTE GENUTZT

Ein wichtiger Schritt in eine erfolgreiche Zukunft wurde 2009 getan: Vor 13 Jahren schlossen sich die Unternehmen Rübenack Hausverwaltung KG und das Immobilienkontor Ahlers zu der neuen Rübenack Nienburger Hausverwaltung GmbH & Co. KG zusammen, wodurch deutliche Synergieeffekte erzielt wurden. Heute sind Christiane Rübenack in fünfter Generation und Sabine Ahlers Inhaberinnen und Geschäftsführerinnen des im Jahr 1852 gegründeten Unternehmens. Mit einem gut ausgebildeten Team und modernster Bürotechnik blicken die beiden optimistisch in die Zukunft und freuen sich auf das 175-jährige Geschäftsjubiläum, das voraussichtlich auch zusammen mit der 6. Generation groß gefeiert werden kann.



**Wir gratulieren zum
170-jährigen Firmenbestehen
und wünschen für die Zukunft
alles Gute!**

Radhaus am Rathaus



Lange Straße 12, Nienburg
Tel. (0 50 21) 8 94 19 00
www.fahrradfelden.de · info@fahrradfelden.de

ANDERMANN
HAUSTECHNIK

Alles aus einer Hand!

*Herzlichen Glückwunsch
zum Jubiläum. Auf weiter-
hin gute Zusammenarbeit!*

Sauerkamp 1
31623 Drakenburg
Telefon (05024) 8263
Mobil (0175) 4 17 82 63
www.andermann-haustechnik.de

*Für die Zukunft
wünschen wir viel Erfolg!*

BOSOLD
Haustechnik

Dipl.-Ing. (FH) A. Bosold
Immenweg 9 · 31582 Nienburg · www.bosold.org
24h Notdienst: 0 50 21 - 8 86 99 07

Heizung · Sanitär · Klima · Elektro · Solar · Propan
Neubau · Modernisierung · Planung · Beratung



**Wir gratulieren
zu 170 Jahren
Unternehmens-
geschichte!**

Bürgel

T (0 50 21) 97 17-0
www.buerigelgmbh.de



**GÖLLNER
SPEDITION**

www.goellner-spedition.eu
info@goellner-spedition.eu

**Wir gratulieren ganz herzlich zu
170 Jahren
und freuen uns auf viele weitere Jahre
partnerschaftlicher Zusammenarbeit!**

Göllner Spedition GmbH & Co. KG
Kräher Weg 11 · 31582 Nienburg/Weser



**... auch die
Nachbarn
gratulieren!**



LEKTRO TECHNIK
LECKORTUNG & BAUTROCKNUNG

**ALLES GUTE ZUM
170. FIRMENJUBILÄUM.**

Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit!



Dr. Pleines Kruse Sonntag

**Herzliche Gratulation zum 170-jährigen Firmenbestehen.
Wir bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit
und wünschen für die Zukunft alles Gute!**

Sozietät Dr. Pleines Kruse Sonntag
Wilhelmstraße 17
31582 Nienburg
Bürozeiten: Mo-Fr 7.30-13 u 14-18 Uhr

Tel.: 05021 / 5008
Fax.: 05021 / 2605
Internet: www.sozietaet24.de
E-Mail: mail@sozietat24.de

WELCHE AUFGABEN HAT EINE HAUSVERWALTUNG?

Sabine Ahlers, Mitinhaberin und Geschäftsführerin, berichtet:

1989 wurde der Bereich der Rübenack Hausverwaltung in eine separate Firma überführt. Inzwischen ist diese mit über 2000 verwalteten Gewerbe- und Wohneinheiten in der gesamten Region zwischen Bremen, Hannover und Bielefeld auch in der jüngeren Vergangenheit erheblich gewachsen und damit das größte private Verwaltungsunternehmen in Nienburg und Umgebung. Trotzdem ist die Verbundenheit mit Nienburg und zahlreichen generationenübergreifenden Kunden- und Geschäftsbeziehungen von besonderer Bedeutung.

ABER WAS MACHT EINE HAUSVERWALTUNG EIGENTLICH?

Je nachdem, um welche Art von Gebäuden es sich handelt, kann eine Hausverwaltung in einem Miethaus, einem Wohn- und Geschäftshaus, einer Gewerbeimmobilie oder in einem Haus mit Eigentumswohnungen ganz unterschiedliche Aufgaben haben. Bei der **Miethausverwaltung** oder auch Vollverwaltung wird zwischen den Aufgaben der kaufmännischen und technischen Verwaltung unterschieden. Die Hausverwaltung kümmert sich um alle die Gebäude betreffenden Themen, wie die Sachbearbeitung mit der Buchhaltung, den Mieteneinzug, Mietanpassungen, den jährlichen Heiz- und Betriebskostenabrechnungen der Mieter, die jährlichen Eigentümerabrechnung und die alltäglichen Wohnbelange der Bewohner. Die technische Betreuung für Erhaltungsmaßnahmen erfolgt durch unsere Mitarbeitenden in Absprache mit den Eigentümern und bei größeren Sanierungsmaßnahmen oftmals in Abstimmung mit externer bautechnischer Fachkompetenz. Die Abwicklung von Versicherungsschäden wird begleitet durch einen Versicherungsmakler. Der Abschluss und die regelmäßige Optimierung der Versicherungsverträge, sowie der Abschluss von Wartungsverträgen gehören ebenfalls zu den Aufgaben der Hausverwaltung. Im Fall eines Mieterwechsels kümmern sich unsere geschulten Mitarbeitenden aus der Vermietungsabteilung um die komplette Neuvermietung, z. B. die Exposé -Erstellung, Internetwerbung, Besichtigungen, die Übergabe oder Rücknahme einer Wohnung, den Abschluss des Mietvertrages und die Bonitätsprüfung der Wohnungsbewerber und Auswahl der Mieter nach Rücksprache mit dem Vermieter. Wir sind persönlich für Sie und Ihre Mieter da. Was auch immer Ihr Anliegen ist, Sie erreichen ihren Ansprechpartner unkompliziert per Mail oder Telefon. Sie haben Fragen oder Änderungswünsche? Kein Problem! Sprechen Sie uns einfach an und wir finden die beste Lösung für Sie.

Die Verwaltung von **Wohnungseigentümergeinschaften** gestaltet sich etwas anders, insbesondere weil das Wohnungseigentumsgesetz sehr präzise die Aufgaben eines Verwalters formuliert. Die Aufgabe des Verwalters ist die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums – simpel gesprochen – endet die Zuständigkeit an der Wohnungstür.

ZU DEN AUFGABEN DES WEG-VERWALTERS GEHÖREN :

die Jahresabrechnung, der Wirtschaftsplan, die Erstellung der Vermögensübersicht und die Kontoführung, die Einberufung und Durchführung der Eigentümerversammlung, die Umsetzung der

gefassten Beschlüsse, die Lasten- und Kostenbeiträge bei den Eigentümern anzufordern und in Empfang zu nehmen. Des Weiteren sind für die ordnungsgemäße Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums erforderliche Maßnahmen zu treffen, Mängel festzustellen und Reparaturen zu veranlassen. Auch die technische Betreuung gehört zu den Aufgaben des Verwalters – erfolgt hier jedoch in Absprache mit den Wohnungseigentümern oder mit dem Verwaltungsbeirat und auch hier bei größeren Sanierungsmaßnahmen mit Unterstützung externer bautechnischer Fachkompetenz. Die Abwicklung von Versicherungsschäden wird auch hier durch einen Versicherungsmakler begleitet. Insbesondere profitieren die Wohnungseigentümer auch bei Abschluss der Versicherungsverträge von den günstigen Prämien und optimalen Versicherungsbedingungen.

Gerne erwähnen wir auch die Erreichbarkeit außerhalb der Büro- und Telefonzeiten, die durch unseren Notdienst für wichtige Belange sichergestellt ist.

Als Serviceleistung kann die Rübenack Nienburger Hausverwaltung ihren Kunden einen Hausmeister- und Gartenservice auf Wunsch anbieten.

Alle Mitarbeitenden in der Hausverwaltung sowohl in der Vollverwaltung wie auch in der WEG-Verwaltung verfügen über eine berufsspezifische Ausbildung und bilden sich regelmäßig fort, um den individuellen, gesetzlichen Änderungen, Anpassungen und der Rechtsprechung in allen Bereichen der Hausverwaltung gerecht zu werden.

Zurzeit beschäftigten beide Firmenbereiche insgesamt 25 Mitarbeitende und bilden auch zum Immobilienkaufmann bzw. zur Immobilienkauffrau aus.

Christiane Rübenack und Sabine Ahlers sind stolz und dankbar für ihre engagierten, verlässlichen Mitarbeitenden, von denen einige seit Jahrzehnten den Betrieben die Treue halten.

Egal für welche Art der Verwaltung Sie sich interessieren, sprechen Sie uns an - wir beraten Sie gerne.





Wir gratulieren zum 170-jährigen Bestehen und wünschen weiterhin viel Erfolg.

Fenster und Fassaden
Blechkonstruktionen
Brand- und Rauchschutztüren

Weser-Aluminiumbau GmbH + Co. KG
Immenweg 11
31582 Nienburg

Telefon 05021/9712-0
Telefax 05021/971234
info@weseralubau.de

www.weseralubau.de

Gratulation und weiterhin viel Erfolg!

Wir möchten Ihre Nr. 1 sein!



Ihr Spezialist
für Haustechnik

SIEGFRIED HEIDORN

**INDUSTRIE- UND
HAUSTECHNIK GMBH**

Tel. (0 50 24) 9 80 00
Fax (0 50 24) 98 00 89

31622 Gadesbünden · www.heidorn-heemsen.de



**Wir gratulieren
Rübenack Immobilien
zum 170-jährigen Bestehen
und wünschen weiterhin alles Gute!**

Einrichtungshaus Heka GmbH & Co. KG · Celler Straße 112 (B214) · Nienburg/
Erichshagen · Tel.: 05021/9196-0 · www.heka-moebel.de

&
Heka Markenmöbel-Shop · Immenweg 1 · 31582 Nienburg
Tel.: 05021/9196-400 · www.heka-markenmoebelshop.de



Wir gratulieren
herzlichst zum
170-jährigen
Jubiläum!

GERMANN
BEDACHUNGEN & HOLZBAU
Nienburger Damm 6 • 31582 Nienburg/Weser

Tel. (0 50 21) **6 26 05**
E-Mail info@germann-bedachungen.de

BEDACHUNGEN • BAUKLEMPNEREI • HOLZBAUARBEITEN

**Wir gratulieren
ganz herzlich!**



OBI

Nienburg/Weser
Oyler Straße 10

**GRATULATION
zum 170-jährigen Bestehen und
weiterhin auf gute Zusammenarbeit.**



SANITÄR UND HEIZUNGSBAU
Landwehr 14 · 31535 Neustadt · 05032 / 25 05
BADHAUS - PLANUNG + EINRICHTUNG
Landwehr 12 · 31535 Neustadt · 05032 / 80 10 32

Glückwunsch
zum 170-jährigen

COMP-PRO
EINFACH GELÖST.

**Wir wünschen
weiterhin
viel Erfolg!**



Comp-Pro Systemhaus GmbH
www.comp-pro.de

05024 / 887250



Unser
Team
ist gern für Sie da.

(05021) 91 92 0

HAUSVERWALTUNG
RUBENACK

JETZT IST HANDELN ANGESAGT

Undichte Fugen – Wird es jetzt teuer für Eigentümer/-innen?

Die Wohngebäudeversicherer zahlen jährlich Milliarden für die Behebung von Leitungswasserschäden. Laut vorläufigen Zahlen des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) waren es in dem Jahr 2020 ca. 3,3 Milliarden Euro und somit mehr als für Feuer-, Sturm/Hagel-, und Elementarschäden zusammen mit "nur" 2,6 Milliarden Euro. Ein nicht unerheblicher Teil des Aufwandes wird durch schadhafte Fugendichtstoffe verursacht. Eine Silikonfuge hält im Optimalfall viele Jahre ordnungsgemäß. Aus diesem Grund wird ihr oft nicht die Aufmerksamkeit zuteil, die sie eigentlich bräuchte. Beschädigte Fugen sehen nicht nur unschön aus, sie können auch teuer werden. Selbst bei kleinsten Beschädigungen gelangt – oftmals über einen längeren Zeitraum – Wasser in die dahinter liegenden Bauteile und kann zu einem erheblichen Folgeschaden führen. In der Vergangenheit waren undichte Fugen immer wieder ein Streitthema, das häufig durch Gerichte beurteilt und kontrovers entschieden wurde. Für den Versicherungsnehmer und somit für eine Kostenübernahme durch den Versicherer hatten u. a. das AG Düsseldorf (27.09.2001 – 42 C 9839/01), OLG Frankfurt am Main (22.12.2009 – 7 U 196/07) und OLG Schleswig (11.06.2015 – 16 U 15/15) geurteilt. Den Versicherungsschutz versagt hatten dagegen das LG München (30.04.2009 – 26 O 19450/08), AG Aachen (10.07.2013 – 109 C 19/13) und OLG Düsseldorf (25.07.2013 – I-4 U 24/13). Nach Jahrzehnten dieser Uneinigkeit erging jedoch nun ein Urteil mit weitreichenden Folgen für Eigentümer/-innen. Der BGH urteilte am 20.10.2021, dass ein Wohngebäudeversicherer nicht für Nässeschäden aufkommen muss, die aus einer undichten Silikonfuge zwischen einer Duschwanne und einer angrenzenden Wand entstehen (IV ZR 236/20) und hob somit das zuvor gesprochene Urteil des OLG Bamberg (27.08.2020 – 1 U 14/20) auf. Die Auswirkungen auf die Regulierungspraxis der Gebäudeversicherer sind unterdessen noch unterschiedlich. Aufgrund des immer weiter steigenden Schadenaufwands in der Gebäudeversicherung ist aber davon auszugehen, dass sich die Assekuranz am Urteil des BGH nach und nach orientieren wird. Nicht außer Acht zu lassen sind mögliche Schäden am Hausrat der Bewohner/-innen. Zwar sind Anzahl und Höhe der Schäden oft geringer, die finanziellen Belastungen können für die Betroffenen jedoch immens sein. Berufen sich nun auch die Hausratversicherer auf das BGH-Urteil und lehnen eine Leistungsübernahme ab, wird es umso ärgerlicher. Im konkreten Schadenfall ging es um einen Betrag von ca. 18.000 Euro, die der/die Eigentümer/-in nun selbst tragen muss.

WELCHE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN ERGEBEN SICH FÜR DIE PRAXIS?

Eigentümer/-innen sollten zwingend ihre Mieter/-innen sensibilisieren, dass insbesondere elastische Fugen einer permanenten Wartung und Pflege bedürfen. Fugen, die von vornherein erkennbaren starken chemischen oder physikalischen Einflüssen unterliegen, werden als sogenannte Wartungsfugen bezeichnet. Beschädigte Fugenabdichtungen sind umgehend auszutauschen, spätestens jedoch alle 2-3 Jahre.

NEUIGKEITEN FÜR VERMIETER

Bundestag beschließt Reform der Verordnung über Heizkostenabrechnung

Die Bundesregierung hat am 4. August eine Reform der Verordnung zur Heizkostenabrechnung beschlossen. Durch die Verordnung werden die Vorgaben der novellierten EU-Richtlinie 2012/27 (EED) in nationales Recht umgesetzt. Ferner beabsichtigt die Regierung dadurch Smart Meter und folglich die Energiewende voranzubringen.

Die Reform sieht vor, dass künftig alle neu installierten Zähler und Heizkostenverteiler fernablesbar sein müssen. Dies bedeutet konkret, dass bereits installierte Geräte bis zum Ablauf der Frist am 31. Dezember 2026 entsprechend nachgerüstet oder ersetzt werden müssen. Die Auflage gilt bereits für alle Geräte, die seit dem 25. Oktober 2020 installiert wurden. Ab 2027 müssen dann auch ältere Zähler fernablesbar sein.

Sind fernablesbare Zähler oder Heizkostenverteiler installiert, sind Gebäudeeigentümer künftig dazu verpflichtet, Endnutzern - also Mietern und Wohnungseigentümern - ab Inkrafttreten mindestens zweimal jährlich, ab dem 1. Januar 2022 sogar monatlich, Abrechnungs- und Verbrauchsinformationen zukommen zu lassen. Darüber hinaus müssen Eigentümer einmal jährlich unabhängig von der Fernablesbarkeit der Geräte mit den Abrechnungen Informationen etwa über den Brennstoffmix sowie die erhobenen Steuern, Abgaben und Zölle bereitstellen. Außerdem muss ein Vergleich des aktuellen Heizenergieverbrauchs mit dem Verbrauch des letzten Abrechnungszeitraums vorgelegt werden. Dadurch soll der sparsame Umgang mit Wärmeenergie unter Endnutzern angeregt und gefördert werden.

„ICH KÖNNTE MIR FÜR MICH KEINEN BESSEREN BERUF VORSTELLEN“

Geschichten über unverschämte Immobilienmakler kennt so gut wie jeder. Aber stimmt das Klischee? Christiane Rübenack leitet ein traditionsreiches Maklerbüro. Ein Gespräch über zu hohe Mieten, schwierige Kunden und Bestechungsversuche.

Von Marianne Körber
Süddeutsche Zeitung

Christiane Rübenack leitet eines der ältesten Maklerunternehmen Deutschlands. Die Rübenack Immobilien in der niedersächsischen Kleinstadt Nienburg gibt es seit 1852, heute gehört auch eine Hausverwaltung dazu. Wie lebt und arbeitet es sich mit so viel Tradition? Ein Gespräch über Erfahrung, gute und schlechte Kunden und die Moral von Maklern.

SZ: Frau Rübenack, Ihr Unternehmen ist seit fünf Generationen in Familienhand. Wie sind Sie aufgewachsen, haben Sie schon als Kind mit Ihren Puppen Makler gespielt?

Christiane Rübenack: Ob ich als Kind Makler gespielt habe, daran kann ich mich gar nicht erinnern. Aber wir haben früher über dem Büro gewohnt, und da war es selbstverständlich, dass wir mitgeholfen haben, Briefe ausgetragen, der Kundschaft Kaffee gebracht haben. Natürlich war das Geschäft oft Thema in der Familie, da bekommt man eine Menge mit.

Können Sie sich noch an Ihre ersten Erfahrungen als Maklerin erinnern?

Nach der Ausbildung in Bremen war ich in einem Betrieb in Kiel tätig, der hat mich zu einem Bauernhof aufs Land geschickt, damit ich einen Verkaufsauftrag hereinhole. Ich fuhr da also - chic im Hosenanzug, wie das früher so war - auf dem Hof vor. Dann kam ein älterer Herr, der Landwirt, und guckte mich an oder besser gesagt an mir vorbei und fragte: ‚Wann kommt denn Ihr Kollege?‘ Das habe ich nie vergessen.

Hat es denn geklappt mit dem Bauernhof?

Ich weiß es nicht mehr. Aber ich habe damals gemerkt, dass man als junge Frau trotz guter Ausbildung erst beweisen muss, dass man sein Geschäft versteht. Bei Männern ging man eher davon aus, dass sie das können. Aber ich glaube, das hat sich in den vergangenen 30 Jahren geändert. Wir sind jetzt überwiegend Frauen in unserem gut ausgebildeten Team; und die machen einen super Job.

Und wie war die erste Wohnungsbesichtigung, die Sie durchgeführt haben?

Das war in meinem Ausbildungsbetrieb in Bremen, dort habe ich mit Wohnungsvermietungen begonnen. Ich war sehr aufgeregt, aber die netten Kunden haben sich nichts anmerken lassen.

Wie war das damals mit der sogenannten Maklersprache? Gab es die überhaupt?

Sie meinen solche Beschreibungen wie verkehrsgünstige Lage, wenn die Immobilie direkt an der S-Bahn liegt? Nein, das gab es in meinem Ausbildungsbetrieb nicht. Wir sind als traditionelle

Makler lieber direkt, was die Lagebeschreibung angeht. Die Kunden erkennen doch die Lage später sowieso, und wir wollen hier kein Vertrauen verspielen.

Ein Kollege von Ihnen hat mal gesagt: Rechtsanwälte und Lehrer sind die schlimmsten Kunden. Die laufen angeblich mit dem Klemmbrett durch die Wohnung und suchen mit der Lupe nach Mängeln. Haben Sie auch solche Erfahrungen gemacht?

Ja, das gibt es, bei Maklern genauso wie bei anderen Berufsgruppen, etwa bei Ärzten mit schwierigen Patienten. In unserer beschaulichen Kreisstadt Nienburg betreuen wir so manche Familie oder Betriebe über Generationen hinweg, und versuchen immer, so auseinanderzugehen, dass man sich später wieder gern begegnet.

Was ärgert Sie denn bei Kunden?

Was ich unverschämt finde, ist, wenn sich jemand zum Besichtigungstermin anmeldet und dann nicht kommt. Wenn wir dann anrufen, heißt es: Ach nö, wir haben schon etwas anderes vor. Oder Kunden steigen beim Besichtigungsort aus dem Auto und sagen dann, dass ihnen die Lage oder etwas anderes Offensichtliches nicht gefällt, obwohl unsere Exposés sehr aussagekräftig sind. So etwas gibt es leider öfter.

Was gibt es sonst noch an schwierigen Situationen?

Im Moment ist es ja so, dass wir oft mehrere Interessenten für eine Immobilie haben. Für uns ist es dann unglücklich, wenn fünf Kunden Feuer und Flamme sind, aber ja nur einer die Immobilie kaufen kann. Dann kommt es nach Rücksprache mit dem Verkäufer sehr oft zum Gebotsverfahren. Das bedeutet, dass der Preis eher raufgeht. Das ist für viele Kunden - insbesondere Familien mit einem Verdienner - derzeit nicht immer machbar. Da klafft die Schere in unserer Gesellschaft stark auseinander. Auf der anderen Seite muss man auch dafür Verständnis haben, dass die Verkäufer nur einmal verkaufen können und oft auf einen optimalen Preis angewiesen sind, zum Beispiel, wenn sie ein teures Seniorenheim bezahlen müssen.

Haben Makler einen schlechten Ruf?

Das kann man generell nicht sagen. Ich glaube, dass wir im Immobilienverkauf oder der Gewerbevermietung zu 80 Prozent Kunden haben, die unsere Dienstleistung wirklich wertschätzen. Das sehen wir auch daran, dass Kunden nach Abschluss des Geschäfts auch mal ein Blumensträußchen oder eine Packung Pralinen als Dankeschön vorbeibringen, Topbewertungen schreiben und häufig auch nach Jahren mit dem nächsten Immobilienwunsch zu uns kommen. Die meisten örtlichen Makler leisten ja auch vieles, was nicht unbedingt von außen sofort zu erkennen ist. Von der Bewertung bis zur Übergabe stehen wir unseren Kunden bei allen Schritten zur Seite. Aber natürlich gibt es auch Makler, die es sich einfach machen oder nicht ausreichende Kenntnisse haben. Wie in allen Branchen muss man sich vorher erkundigen, mit wem man zusammenarbeiten möchte.

Hat ein Kunde schon mal versucht, Sie zu bestechen, um eine Immobilie zu bekommen?

Ja, das kommt vielleicht ein- bis zweimal im Jahr vor. Da fallen dann solche Sätze wie ‚Das soll Ihr Nachteil nicht sein‘ oder ‚Na, da können Sie ja eine Extraprovision kriegen‘, etwa wenn der Kaufpreis niedriger ist als ursprünglich gefordert. Solche Angebote gibt es, aber darauf gehen wir nicht ein.

Was ist denn das Beste an Ihrem Beruf?

Ich könnte mir für mich keinen besseren vorstellen, höchstens manchmal einen entspannteren. Ich mag meinen Beruf unheimlich gern, weil er viel mit überwiegend freundlichen Menschen zu tun hat und häufig mit bedeutenden Lebenssituationen, wo Vertrauen wichtig ist.

Was machen Sie anders als Ihre Eltern, Ihre Vorgänger?

Die Zeiten und die Art zu arbeiten haben sich sehr geändert. Mein Großvater beispielsweise ging öfters zum Frühschoppen, da haben sich die älteren Herren über die Wirtschaft in der Stadt ausgetauscht. So etwas gibt es nicht mehr, es ist für alles weniger Zeit, da durch die verschiedenen Kontaktmöglichkeiten einfach mehr Druck da ist.

Wie kommen Sie denn an die Objekte, läuft das automatisch, weil Sie schon so lange im Geschäft sind?

Ja, überwiegend kommen die Kunden zu uns, aber es gibt auch Fälle, wo wir hören, dass jemand verkaufen möchte oder sich irgendwas ändert. Manche Makler schreiben Leute an, bei denen jemand gestorben ist. Ich finde, das geht gar nicht.

Ein Wort zu den Preisen: München galt 2020 als teuerste Stadt Deutschlands. Wie sind die Preise bei Ihnen?

Mich faszinieren Ihre Preise! Wir Makler gucken da schon manchmal mit Neid hin. In Mittelstädten haben wir natürlich ganz andere Preise, da bringen sechs oder sieben Prozent Provision einschließlich Mehrwertsteuer weniger Geld als drei Prozent in den Ballungszentren. Andererseits müssen wir keine Stunde durch die Großstadt fahren zu einem Besichtigungstermin, und die Kunden kommen wie gesagt auf uns zu. Wenn in der Großstadt jemand sagt, er will verkaufen, wird er von Maklern überrannt. Aber zu den Preisen: Auch bei uns haben sich die Preise deutlich nach oben bewegt.

Manche Leute haben den Eindruck, dass alle Makler reich sind und in tollen Häusern wohnen. Ist das so?

Das kommt natürlich auf den Erfolg und die Lage des Betriebes an - wir sprachen ja schon über die Preise in Großstädten. Ich will nicht klagen, aber wenn ich irgendwo einen guten Job in der Industrie hätte, hätte ich weniger Risiko und würde vielleicht das Gleiche verdienen.

Würden Sie denn mit einem Kollegen in München tauschen wollen? Nur mal zum Spaß?

Mal zwei Wochen so mitlaufen schon, aber da tatsächlich tätig sein? Nein, ich glaube nicht, ich fühle mich in Nienburg wohl. Und man muss seinen Markt auch richtig gut kennen, wenn ich jetzt woanders anfangen würde, müsste ich mich erstmal einarbeiten, um den Markt kennenzulernen.

Makler müssen ihr Wissen bisher nicht nachweisen, brauchen keinen Sachkundenachweis. Finden Sie das schwierig?

Ja, denn es geht bei Immobilien immer um viel Geld, und da ist es

wichtig, dass Makler gut informiert sind, rechtlich Bescheid wissen und die Kunden auch wirtschaftlich beraten können. Allein die Gewerbeerlaubnis reicht meiner Meinung nach nicht aus, um sich Immobilienmakler nennen zu können. Verbraucher müssen prüfen, zu welchem Makler sie gehen; die Mitgliedschaft in einem Verband wie dem IVD ist schon ein gutes Zeichen. Bei Immobiliengeschäften kann es durchaus Komplikationen geben - Pfusch oder mangelnde Sorgfalt des Maklers wären fatal.

Wenn Sie politisch aktiv wären, würden Sie dann so einen Sachkundenachweis fordern?

Ja, das wäre viel wichtiger, als sich über die Höhe der Provision Gedanken zu machen.

Wenn wir schon bei der Politik sind: Die Grünen wollen das Bestellerprinzip auch beim Verkauf einführen, wer den Auftrag vergibt, zahlt - eine gute Idee?

Davor habe ich keine Angst, bei uns würde sich dadurch nicht viel ändern. Ich halte aber die hälftige Teilung der Provision für eine faire Lösung. Wichtiger wäre, die Grunderwerbsteuer für Käufer, die die Immobilie selbst nutzen, in den Ländern deutlich zu reduzieren.

Ersetzen die Internetportale irgendwann den traditionellen Makler?

Das glaube ich nicht, weil die persönliche Beratung, Immobilienfachwissen und die Ortskenntnis wichtig sind, das können Online-Portale nicht ersetzen. Immerhin geht es in den meisten Fällen um den größten Vermögensteil der Menschen. Wir haben auch Kunden, die zuvor bei Online-Wettbewerbern unzufrieden waren.

Und was halten Sie von den vielen Angeboten im Netz, die Immobilie kostenlos zu schätzen?

Das ist ein Einkaufstool im Netz. Dieses Angebot machen wir auch, aber diese Bewertungen sind wenig aussagekräftig. Wir informieren unsere Kunden, warum wir eine Immobilie sehen müssen, um eine solide Bewertung zu machen.

Zurück zum Anfang, Sie führen das Unternehmen in der fünften Generation, ist die sechste schon am Start?

Eine Betriebsübergabe an die nächste Generation ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr. Inzwischen führe ich die Firmen mit den Bereichen Immobilienvermittlung und Hausverwaltung nicht mehr alleine, da treffe ich solche Entscheidungen mit meiner Mitgesellschafte-



*Wir gratulieren
der Fa. Rübenack
zum 170-jährigen
Bestehen.*

*Auf eine
weiterhin tolle
Zusammenarbeit!*

Durch Zuverlässigkeit und Qualität überzeugen!

- Ausführung sämtlicher Maler- u. Lackierarbeiten
- kreative Decken- u. Wandgestaltung
- Verarbeitung von Naturwerkstoffen (Lehm, Kalk)
- exklusive Spachtel-, Glätte- u. Lasurtechniken
- Wärmedämmung (GEG)
- Fassadengestaltung u. Sanierung
- Innen- u. Außenputz
- Bodenbelagsarbeiten – Individuell nach Wunsch
- Bodenbeschichtungen
- Brandschutzanstriche
- zertifizierter Schimmelfachbetrieb

Mathias Abs
Maler- und Lackiermeister

Malermeister Mathias Abs

Qualität ist unser Anspruch

Hannoversche Straße 54
31582 Nienburg
Mail: info@kontakt-nima.de

Tel. 0 50 21 - 89 41 942 o.
Mobil: 0173 - 193 29 35
Web: www.kontakt-nima.de

NORDMANN
bad und wärme

170 Jahre
Herzlichen
Glückwunsch

// kreative BAD- UND LEBENSRAUMGESTALTUNG //
// innovative HEIZTECHNIK //

Sarninghäuser Straße 9 · 31595 Steyerberg
Tel. 0 57 64 - 9610-0 · www.nordmann-steyerberg.de

**Wir gratulieren zu 170 Jahren
und wünschen weiterhin viel Erfolg!**

kullmann
GOLDSCHMIED
NIENBURG

Lange Straße 37 | 31582 Nienburg | Tel. 05021/7676

Wir gratulieren zu **170 Jahren**
und wünschen weiterhin viel Erfolg!



Aretz & Wisk Architekten PartGmbH
Verdener Str. 50 · 31582 Nienburg
Tel. 05021 60 06 66
www.aretzundwisk.de

**Wir gratulieren ganz herzlich
und wünschen weiterhin viel Erfolg!**

**FUGEN
FISCHER**
Alles Fassade.

Am Brink 13
31582 Nienburg
Telefon 05021 5773
email info@fugen-fischer.de

www.fugen-fischer.de
facebook.com/FugenFischerkomm

FUGARBEITEN & SANIERUNG FASSADENSCHUTZ & REINIGUNG ROTEC SOFTSTRAHLEN

Fliesen · Marmor · Granit · Baugeschäft

LACHNITT
bau + keramik

über **45** Jahre
Erfahrung und Qualität

**Wir gratulieren
zum 170-jährigen Bestehen.**

Am Mußriedegraben 8 · 31582 Nienburg
Tel. (05021) 91 97-0 · www.lachnitt-bau-keramik.de

rin. Aber ja, es gibt eine sechste Generation, die nach Ausbildung und Studium Interesse zeigt, den Weg zurück nach Nienburg zu nehmen.

War das von Anfang an klar?

Nein. Ich habe keinen Druck gemacht, da die Entscheidung für die Übernahme eines Unternehmens gründlich überlegt sein soll. Auch muss die nächste Generation ja für diese Aufgabe geeignet sein. Wir werden sehen. Aber die Chancen stehen erfreulicherweise gut.

Was würden Sie als wichtigsten Tipp mitgeben?

Um es mit Thomas Mann in den „Buddenbrooks“ zu sagen, der bei uns zu meiner Kinderzeit an der Wand hing und noch heute zitiert wird: „Sey mit Lust bey den Geschäften am Tage, aber mache nur solche, dass wir bey Nacht ruhig schlafen können.“

SZ

*DIZdigital: Alle Rechte vorbehalten -
Süddeutsche Zeitung Digitale Medien GmbH
Jegliche Veröffentlichung exklusiv über www.sz-content.de*

howden
CANINENBERG

ELEMENTARSCHADEN VERSICHERUNG

ABGESCHLOSSEN?

DIE FOLGEN DES KLIMAWANDELS SIND
UNKALKULIERBAR - DIE GERINGEN MEHRKOSTEN IN DER
GEBÄUDEVERSICHERUNG SCHON.

LASSEN SIE SICH VON UNS BERATEN!
IMMOBILIEN@HOWDEN-CANINENBERG.DE



170 JAHRE RÜBENACK IMMOBILIEN – SEIT MEHR ALS 150 JAHREN IST DIE HARKE DABEI

Wir gratulieren dem Nienburger Traditionsunternehmen Rübenack Immobilien ganz herzlich zum 170-jährigen Bestehen und freuen uns auf viele weitere Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit.

DIE HARKE: Wissen, was den Landkreis Nienburg und die Welt bewegt. Überall und jederzeit informiert mit unseren Abo-Angeboten – Digital oder Print. Informationen gibt es unter dieharke.de/abos



An der Stadtgrenze 2 | 31582 Nienburg | Tel. (050 21) 9 66-566 | service@dieharke.de | www.dieharke.de

DIE HARKE | Verlag J. Hoffmann GmbH & Co. KG

DIE HARKE
Medienhaus

Wir gratulieren der Firma Rübenack herzlich zum 170-jährigen Bestehen.



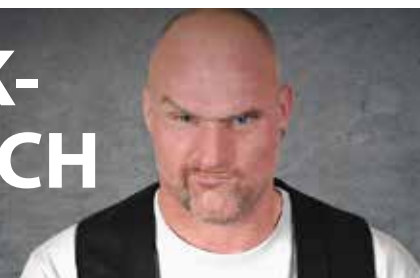
**persönlich. hier vor Ort.
mitten in Nienburg.**

Bettina Menke
Apothekerin

Lange Straße 81 · 31582 Nienburg
Tel. 0 50 21 - 97 680 · Fax 97 68 20
neue-apotheke-menke@t-online.de

GLÜCK- WUNSCH

... von UNS allen!



**BRÜGGEMANN
DÄCHER GmbH**

Beckebohnen 4 · 31618 Liebenau
Tel.: 0 50 23 - 98 04-0
post@brueggemann-daecher.de
www.brueggemann-daecher.de



Herzlichen Glückwunsch
und alles Gute für die Zukunft.

Weserschlöbchen

Das traditionsreiche Superior Hotel in Nienburg

Mühlenstraße 20 · 31582 Nienburg/Weser · Telefon: 05021 620 81
email: info@weserschloessen.de · www.weserschloessen.de

Wir gratulieren zum Bestehen!

SMARQUARDT HAUSTECHNIK
Kolwiede 32a · 31582 Nienburg
☎ 05021 - 1 62 65

- Heizung
- Sanitär
- Elektro
- Solar

RMO Müller Bedachung G.m.b.H.
Beerberg 9 · OT Oyle · 31608 Marklohe
Tel. (05021) 925133 · Fax 13858
info@mueller-bedachung-oyle.de
www.mueller-bedachung-oyle.de

Das gesamte Team gratuliert zu diesem außergewöhnlichen Jubiläum!




WIR GRATULIEREN
FIRMA RÜBENACK
IMMOBILIEN
ZUM GESCHÄFTSJUBILÄUM!

170
JAHRE

 **STADTWERKE
NIENBURG ENERGIE**

Wir gratulieren
zum 170-jährigen
Firmenbestehen


NBS[®]

Nienburger Brandschutz
Service GmbH

Südring 14
31582 Nienburg
Tel. (0 50 21) 20 50

Wir gratulieren!

Walko
Getränke-
Fachgroßhandel

Hafenstraße 4 · 31562 Stolzenau
Tel. (0 57 61) 10 28 · Fax 15 25
eMail: walko-getraenke@t-online.de

VIELEN DANK
FÜR DIE
ZAHLREICHEN
GLÜCKWÜNSCHE!

IMMOBILIEN SEIT 1852
RÜBENACK

Wir gratulieren!

**SCHLOSSEREI
BECK**

Schulstraße 25 · 31622 Heemsen
☎ 05024 / 668
www.schlosserei-beck-heemsen.de

- TREPPEN
- ZÄUNE
- GELÄNDER
- BALKONE
- VORDÄCHER
- CARPORTS

Zum 170-jährigen Firmenbestehen
gratulieren wir recht herzlich und
wünschen für die Zukunft alles Gute.



**Historischer Ratskeller
Nienburg**

Marktplatz 1 · 31582 Nienburg · Telefon: 0 50 21 / 46 88 · E-Mail: bleich@ratskeller-nienburg.de

NIG 

Nienburger Ingenieur GmbH

LANGREDER + PARTNER
TRAGWERKSPLANUNG + BRANDSCHUTZ

Friedrich-Ludwig-Jahn-Str. 21
31582 Nienburg/Weser

Tel.: 0 50 21 / 97 60 0
Fax: 0 50 21 / 62 04 3
E-Mail: nig@nig-langreder.de

Wir gratulieren zum Jubiläum!

VIELES IST ZU BEDENKEN FÜR EINEN RECHTSSICHEREN UND FAIREN IMMOBILIENKAUF!

Was erfahrene Immobilienmakler/innen berichten:

Die meisten Menschen kaufen nur einmal im Leben eine Immobilie, meist um diese selbst mit der Familie zu bewohnen. Ganz gleich aber, ob es um das selbst genutzte Einfamilienhaus, eine Wohnung oder ein Mehrfamilienhaus zur Kapitalanlage oder ein Gewerbeobjekt geht – es geht immer um einen großen Betrag, der finanziert werden muss. Daher ist eine gute Vorbereitung besonders wichtig.

ZUNÄCHST SOLLTE MAN SICH DIE FRAGE STELLEN, WAS MAN BENÖTIGT.

Junge Familie benötigen naturgemäß mehr Platz als Singles oder ältere Paare. Sinnvoll ist es daher schon in die Zukunft zu schauen und die Immobilie nach den vielseitigen Nutzungsmöglichkeiten zu wählen. Auch Einfamilienhäuser können baulich so gestaltet sein, dass später eine Einliegerwohnung abgeteilt werden kann oder das Gebäude zum Generationenhaus (ggf. für die Aufnahme eines Elternteiles) umgenutzt werden kann.

WELCHE LAGE IST DIE RICHTIGE?

Familien mit Kindern schätzen die Nähe zu Kindergarten und Schulen. Pendler benötigen kurze Wege zum Bahnhof oder möchten möglichst nahe der Arbeitsstätte wohnen. Wenn aber auch die Grundstücksgröße und die ruhige Lage wichtig ist, kommen Häuser und Wohnungen in den umliegenden Ortschaften in Frage. Der etwas weitere Weg wird durch die „grüne Lage“ für viele Immobilienkäufer mehr als aufgewogen. Hinzu kommt, dass die Preise für solche Immobilien deutlich unter den Preisen für Häuser im Stadtbereich liegen.

BAUWEISE

Bei der Immobiliensuche muss immer auch die Bauweise der Gebäude hinterfragt werden. Gerade Bestandsimmobilien können in den unterschiedlichsten „Qualitäten“ angeboten werden. Das einfache Siedlungshaus aus den 1950er Jahren kann im Innenbereich tadellos renoviert worden sein, verfügt aber unter Umständen nur über ein ungedämmtes zweischaliges Mauerwerk. Das sieht der Laie bei der Besichtigung nicht sofort. Hier gilt es also zu hinterfragen, wie der Wandaufbau beschaffen ist, ob bereits das Dach und die Geschossdecken gedämmt wurden und aus wann die Fenster zuletzt gewechselt wurden. Die Fenster und Türen müssen zur Gesamtbauweise passen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Haustechnik, wie die Elektroleitungen und Sicherungen bis hin zu den Wasser- Abwasser- und Heizungsleitungen und natürlich die Heizanlagen selbst.

ENERGIEAUSWEIS

Seit Jahren ist beim Verkauf und bei der Vermietung einer Immobilie von Verkäufern bzw. Vermietern ein Energieausweis vorzulegen. Wie man es von Elektrogeräten kennt, werden auch Gebäude in Energieklassen eingeordnet. Neubauten können schon mit A+ bewertet sein. Wo hingegen alte unsanierte Häuser sehr weit im hinteren Bereich der Skala liegen können.

GRUNDBUCH UND KAUFVERTRAG

In Deutschland sind Immobilien im Grundbuch eingetragen, welches

beim Amtsgericht (Grundbuchamt) geführt wird. Im Grundbuch findet man Angaben zum Eigentümer, der genauen Katasterbezeichnung und der Grundstücksgröße den evtl. Lasten und Beschränkungen und den eingetragenen Grundschulden bzw. Hypothekenlasten. Beim Kauf ist darauf zu achten, dass keine Eintragungen übernommen werden, die nicht gewünscht sind. Insbesondere die Abteilung III muss frei sein, es sei denn das aufzunehmende Darlehen wird über die gleiche Bank abgewickelt, die bereits zur Sicherung eingetragen ist, dann könnten Kosten gespart werden. Dies alles wird von dem beauftragten Notar veranlasst und überwacht. Lassen Sie sich von Ihrem Makler bzw. dem Verkäufer vor der Kaufentscheidung das Grundbuch vorlegen. Entgegen häufig gehörter Meinung gibt es keine Vorverträge oder ähnliches, die bindend sind. Ein Kauf ist erst dann rechtsgültig, wenn der Kaufvertrag notariell beurkundet ist. Erfahrene Makler nehmen sich die Zeit, Ihnen den Kaufvertrag und die Abwicklung detailliert zu erläutern.

FINANZIERUNG DER IMMOBILIE

Schön, wenn ein Käufer schon einen großen Eigenkapitalanteil vorweisen kann. Das ist nicht immer der Fall. Daher ist üblicherweise ein Darlehen erforderlich. Es gibt sehr viele unterschiedliche Darlehensarten, Tilgungsmöglichkeiten, Zinsbindungen und Förderungen. Nehmen Sie sich also Zeit für ein ausführliches Beratungsgespräch mit Ihrem Finanzierer.

MAKLERGEBÜHR – WER ZAHLT?

In letzter Zeit wurde viel über die Aufteilung der Maklergebühr gesprochen. Bis vor wenigen Monaten war es möglich, die Vermittlungsgebühr bei Immobilienkäufen allein dem Käufer aufzuerlegen. Dies wurde von vielen Maklern so praktiziert.

Inzwischen gibt es eine klare gesetzliche Regelung dazu: Ein Käufer einer selbstgenutzten Immobilie darf nicht stärker belastet werden als ein Verkäufer. Das heißt im Klartext, dass die Gebühr vom Verkäufer und Käufer jeweils zur Hälfte getragen wird oder der Verkäufer einen höheren Anteil bis hin zur Gesamthöhe der Vermittlungsprovision trägt. Bei Wohnungsvermietungen trägt seine einigen Jahren allein der Vermieter die Kosten für die Vermittlung eines Mietvertrages. Dies gilt ausschließlich bei der Vermietung von Wohnraum.

WANN WIRD DER KAUFPREIS GEZAHLT UND DIE IMMOBILIE ÜBERGEBEN?

Obwohl in allen notariellen Kaufverträgen klar geregelt ist, wann die Immobilie geräumt, bezahlt und an den Käufer übergeben wird, gibt es gerade in diesem Punkt oft Missverständnisse. Grundsätzlich gilt, dass zunächst der Kaufpreis gezahlt wird und dann umgehend die Schlüsselübergabe erfolgt. Gute Makler werden diesen Vorgang komplett für Verkäufer und Käufer begleiten. Dazu gehören dann auch umfassende Dienstleistungen, wie die Ummeldung bei den Ver- und Entsorgungs-Unternehmen, Gebäudeversicherern und vieles mehr. Bei vermieteten Immobilien tritt ein Käufer immer vollinhaltlich in den bestehenden Mietvertrag ein.

Ein seriöser Makler wird gern bei allen aufkommenden Fragen zur Verfügung stehen!

Wir gratulieren
zu 170 erfolgreichen Jahren
und wünschen weiterhin
alles Gute!

Fertige Lösungen für die IT-Welt von morgen

IT-Systemhaus

Modern Working
Beratung
Print Solutions

<https://epc.gmbh>



epc GmbH
Kräher Weg 54
31582 Nienburg
05021 88 99 88
info@epc.gmbh



Wir gratulieren und wünschen
alles Gute für die Zukunft!



Wir gratulieren herzlich
zum 170-jährigen Firmenbestehen.

HEIN

(INDUSTRIETORE GmbH)

Imhoffstr. 35 a
30853 Langenhagen
Tel.: 0511-7249760
Fax: 0511-7249880

Gratulation und macht weiter so



Wolfgang Strecker GmbH
Oyler Straße 3f
31608 Marklohe
Telefon (0 50 21) 78 79
www.strecker-bedachungen.de



Tag + Nacht **THOMSEN** Tag + Nacht
ROHRREINIGUNGS-SERVICE

**GRATULIERT HERZLICHST
ZUM 170-JÄHRIGEN FIRMENBESTEHEN!**

Thomsen-Rohrreinigungs-Service
Fasanenweg 2 · 31535 Neustadt

Wir gratulieren zum erfolgreichen
170-jährigen Firmenjubiläum,
wünschen weiterhin viel Erfolg und bedanken uns
für die langjährige gute Zusammenarbeit.



Heizung • Sanitär • Elektro • Klima • Badausstellung
Photovoltaik • Wärmepumpen • Pelletsheizung • Solarheizung

Heyestraße 34 • 31582 Nienburg
Telefon: 0 50 21 - 99 45 000 • Telefax: 0 50 21 - 99 45 024
Notdienst: 0172 - 5419175
eMail: info@meyer-haustechnik-nienburg.de

Beratung • Verkauf • Planung • Service

KÄLTE SCHRADER KLIMA

Auch von
unserer Seite
**die besten
Glückwünsche
zum Jubiläum!**

Kälte Schrader Klima GmbH · Oyler Straße 1a · 31608 Marklohe
☎ 0 50 21 6 17 22 · 📠 0 50 21 6 34 54 · info@kaelteschrader.de

ELEKTRO

TREU

**LICHT
+
CONCEPT**

*170 Jahre
Rübenack
...und man sieht
es Euch nicht an!*

Wir gratulieren ganz herzlich
und freuen uns auf eine weiterhin
gute Zusammenarbeit!

Elektro Treu GmbH | Verdener Landstraße 9-11 | 31582 Nienburg/Weser

info@elektro-treu.de

www.elektro-treu.de

05021 4031

BESTMÖGLICHER IMMOBILIENVERKAUF – ABER WIE?

Christiane Rübenack erläutert, worauf Sie achten müssen.

Wer ein Haus oder eine Wohnung verkaufen möchte interessiert sich natürlich zuerst dafür, welchen Wert er für die Immobilie erzielen kann. Dafür sollte eine realistische Marktwerteinschätzung zugrunde gelegt werden.

Erfahrungsgemäß gibt es plötzlich viele „Ratgeber“ die wissen, wie es geht. Tatsächlich ist es aber nicht wichtig, zu welchen Preisen andere Immobilien angeboten werden, welchen Preis der Freund des Nachbarn vor drei Jahren erzielt hat und welcher Preis für eine ähnliche Immobilie in einem anderen Ort erzielt wurde. Um zu vergleichen, sind nun einmal Bestandsimmobilien, also gebrauchte bereits bewohnte und unter Umständen mehrfach angebaute, veränderte und mehr oder weniger sanierte Häuser zu unterschiedlich. Auch die Ermittlung des Sachwertes bringt nicht den gewünschten Erfolg. Wichtig für die Kaufpreisgestaltung einer Immobilie der aktuelle und in der Region erzielbare Marktwert. Hilfe bieten da Fachleute, z.B. gut ausgebildete und erfahrene Immobilienmakler, die den regionalen Immobilienmarkt bestens kennen.



MAKLER VOR ORT KENNEN DEN MARKT GENAU!

Wenn man eine Immobilie verkaufen möchte, fragt man sich natürlich zuerst: Welchen Kaufpreis kann ich erwarten?

Wichtige Faktoren sind dabei Lage der Immobilie, Grundstücksgröße und -zuschnitt, Wohnfläche, Baujahr, Bauweise, Haustechnik, Unterhaltungszustand und vieles mehr. Die regionale Marktkenntnis ist jedoch mindestens ebenso wichtig, denn nicht alle Immobilienarten sind überall gleich gut nachgefragt.

Fachlich gut ausgebildete und erfahrene Immobilienmakler vor Ort kennen den regionalen Immobilienmarkt genau und können Ihre Immobilie daher zuverlässig bewerten, einen voraussichtlich erzielbaren Angebotspreis vorschlagen und erfolgreich verkaufen. Das können große landesweit agierende Makler außerhalb der Ballungszentren oft nicht optimal leisten, da schlicht die Kenntnis über die regionalen Gegebenheiten fehlen.

Darum sollte bei der Wahl des Maklers gerade auf diese Kenntnisse Wert gelegt werden. Bewertungen und Beratungen erfolgen in der Regel zunächst unverbindlich und sind bei der Maklerauswahl daher besonders hilfreich

Beim Verkauf unseres Familienhauses und Umzug in die neue Wohnung war viel zu planen und zu beachten. Uns hat der örtliche Makler dabei sehr geholfen.



So konnten wir die Vorfreude auf den neuen Wohnsitz genießen und waren sicher, nichts vergessen zu haben.

WAS KÖNNEN SIE VON EINEM MAKLER ERWARTEN?

Los geht es mit der ersten Besichtigung der Immobilie, dem ausführlichen Beratungsgespräch und der Erstellung einer Marktwertermittlung. Ist man sich dann darüber einig, wann mit dem Verkauf begonnen werden soll, wann der Auszug angedacht ist und zu welchem Kaufpreis angeboten werden soll, wird ein seriöser Makler einen Verkaufsauftrag erwarten. Dies ist für die Verkäufer die Sicherheit, dass sich jemand exklusiv um die erfolgreiche und bestmögliche Vermarktung bemüht.

DIESE DIENSTLEISTUNG SOLLTE FOLGENDES UMFASSEN:

- Fotografieren der Immobilie – innen und außen
- Erstellen eines digitalen 360°-Rundganges
- Kopieren aller Bauzeichnungen, ggf. Aufbereitung der Grundrisse, Schnitte, Ansichten usw.
- Einholen der aktuellen Liegenschaftskarte
- Beantragung des aktuellen Grundbuchsatzes
- Erfragen von evtl. Baulasten
- Herstellung eines aussagefähigen Verkaufsexposés, mit Angabe zu Gebäudeversicherung, Grundsteuer, Übergabezeitpunkt, Wohn- und Nutzflächen usw.
- Hilfe bei der Erstellung des korrekten Energieausweises
- Insertion des Angebotes in regionalen und ggf. überregionalen Zeitungen
- Schalten von immobilienanzeigen in Internetportalen
- Versenden von Verkaufsexposés an Interessenten
- Beratungsgespräche mit Kaufinteressenten
- Durchführen von Besichtigungsterminen mit Interessenten
- Prüfung der Finanzierungsmöglichkeit von möglichen Käufern
- Vorbereitung bzw. Beauftragung und Begleitung von notariellen Kaufverträgen
- Hilfe bei der Organisation der Räumung der Immobilie
- Übergabe der Immobilie nach Kaufpreiszahlung mit Erstellung eines Übergabe- und Zählerableseprotokolls

Selbstverständlich sollte sein, dass sich der beauftragte Makler regelmäßig mit seinen Auftraggebern über den Stand der Verkaufstätigkeiten austauscht und diesen auf dem Laufenden hält.

Seriöse Maklerbetriebe haben ein Interesse daran, einen bestmöglichen Verkaufspreis und einen fairen Erwerbspreis zu erzielen.



Von links nach rechts: Michael Krebs, Yasmin Debner, Christiane Rübenack, Brigitte Dalke, Alexandra Strutz, Sabine Ahlers, Carola Müller-Weikopf

Wir **verkaufen und vermieten** Immobilien im Raum Nienburg/W. und zwischen Hannover und Bremen fachkundig und zuverlässig. Lassen Sie sich von uns unverbindlich beraten!

(05021) 91 92 93

 **IMMOBILIEN SEIT 1852**
RÜBENACK

31582 Nienburg/W., Kirchplatz 10/11
immobilien@ruebenack.de
www.ruebenack.de

