

AUSGABE WINTER 2022/23

LEBENS(T)RÄUME

WOHNEN & LEBEN IN RUDOW, BUCKOW, BRITZ

PREISFINDUNG CASINO ROYAL

Hausverkauf
als Glücksspiel?

RATGEBER PROBLEM- IMMOBILIE

Mit Kopfkino
Interessenten
finden

RÄTSELSPASS

Gewinnen Sie
einen Gutschein
für Ihren neuen
Frühlingsgarten

HAUSPARTY

Unsere schönsten
Ideen für einen Abend
mit tollen Gästen



IMMOBILIENMARKT 2023

Ist die Party vorbei?

TOP-OBJEKTANZEIGE

Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung in idyllischer Stadtrandlage!

Dieses Einfamilienhaus verspricht Ihnen ein großzügiges Wohngefühl. Das Ensemble bietet Ihnen ein ideales Zuhause für eine große Familie zum Generationenwohnen oder die Möglichkeit zum Wohnen und Arbeiten unter einem Dach.

Das Haus wurde ca. 1983/84 in Fertigbauweise mit Vollklinkerfassade auf einem imposanten, rund 880 m² großen und hinten liegenden Grundstück erreicht. Es verfügt über Garage, Carport und einen schönen Gartenbereich.

Es hat insgesamt fünf Zimmer inklusive einer Einliegerwohnung im Obergeschoss. Die Wohnfläche von insgesamt etwa 164 m² verteilt sich auf zwei getrennte Wohnebenen.

Der große Garten mit idyllischem Teich eröffnet Ihnen jede Menge Möglichkeiten, die Natur zu genießen.

Das geräumige Untergeschoss schafft durch den beheizten Hobbyraum und einen separaten Kellerzugang weiteren Platz zur Gestaltung sowie zusätzlichen Raum zum Ordnen und Verstauen.



Einfamilienhaus	im schönen Rudow
5 Zimmer	auf 145 m ² mit Einliegerwohnung
Grundstück	880 m ² , einzigartige Gartenanlage
Parken	Carport, Stellplatz, Garage
Perfekt für	die Familie
Verbrauchsausweis	125,3 kWh/(m ² a) BJ 1983
	Öl-Zentralheizung von 2013
Kaufpreis	680.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.



„LEBENS(T)RÄUME“ erscheint jährlich und wird kostenlos verteilt. V. i. S. d. P. Melanie Frank | Herausgeber: FRANK IMMOBILIEN, Krokusstr. 93, 12357 Berlin | Tel.: (030) 52 68 01 59-0 | info@frank-immobilien.eu | Druck: Westkreuz Ahrens, Berlin | Fotos: Adobe Stock, M. Frank, 123rf.com, colourbox.com | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen beim Herausgeber. Veröffentlichung – auch auszugsweise – in anderen Print-, Offline- und Onlinemedien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Berlin.

DER JAHRESRÜCKBLICK

Wir wünschen Ihnen ein fantastisches & gesundes Neues Jahr!



Das Jahr ist vorbei, es lebe das neue Jahr! Die Feiertage waren noch einmal stressig. Nicht nur im Büro, da war überraschend mehr los, als wir dachten. Aber auch privat war einiges zu tun, Sie kennen das alle: viel Besuch, viel Kochen und Backen, viel aufzuräumen. Jetzt, nachdem auch dieses Magazin fast fertig ist, haben wir Zeit zum Verschnaufen.

Mutter und ich stehen auf dem Foto zwar im Büro, für ein neues Shooting hat die Zeit nicht mehr gereicht, in Wirklichkeit treffen wir uns bei mir zuhause zum Jahresrückblick. Mein Partner ist mit unserer Tochter Leonie raus in den Zoo, dick eingemummelt, während wir bei mir den Kamin angezündet haben und uns bei quietschbunten Cake-Pops oder Tapas (S. 10) den Sommer nach Hause holen.

Das Jahr war echt turbulent: Inflation und Invasion haben uns alle durcheinandergebracht; steigende Bauzinsen drehen den Immobilienmarkt (S. 5). Aber es gab auch viele schöne Momente, die uns Käufer und Eigentümer beschert haben.

Da waren die drei Töchter, die uns baten, das Haus der betagten Mama hier in Rudow zu verkaufen. Sie hing so sehr daran, die Kinder waren darin aufgewachsen, aber nun waren Kinder und Haus groß bzw. zu groß geworden. „Du warst so froh, dass es am Ende doch eine

Familie kaufte, die das alte Schätzchen sanierte, statt es abzureißen“, erinnert sich meine Mutter. Der bewegende Dankesbrief der Dame liegt bei mir oben in der Schublade (S. 9).

Nachdem Mama und ich in 2021 unseren Beitrag für das späte Glück eines Paares über 60 leisten konnten und für beide ihre Häuser verkaufen konnten, waren es diesmal zwei Damen über 70, die um Hilfe baten: Sie wollten das Alter gemeinsam in einer neuen Wohnung in Britz erleben und wir verkauften ihre beiden Häuser zeitgleich in nur vier Wochen. Trotz der neuen Marktsituation. Das Freundschaftsglück der besonderen Art wurde mit uns gemeinsam bei Aperol Spitz und Antipasti aus der „Vecchia Cantina“ im neuen Zuhause der beiden gefeiert.

Meine Mutter lernte eine großartige Familie kennen: Hier war von ihr viel Einsatz gefragt. Die Bruns aus Brandenburg suchten ein Haus, denn das zweite Kind war im Laufschrift im Anmarsch. Jetzt kam uns dieses Magazin zu Hilfe: Wir machten einen Suchaufruf, gleichzeitig telefonierte sich meine Mutter die Finger wund. Im August war das Haus gefunden, im September – zeitgleich mit dem Umzug – erblickte das neue Familienmitglied das Licht Berlins: ein starker Junge, 3.980 Gramm mit Namen Finn. Wir freuen uns von Herzen!

Auf dass das neue Jahr uns weitere liebe Menschen beschere!

Ihre *Liane & Melanie Frank*

IHRE IMMOBILIENFLÜSTERINNEN WÜNSCHEN EIN TOLLES 2023

WIR BRAUCHEN IHRE HILFE

Familie Günzmann braucht ein **XXL-Haus** mit **5** Schlafzimmern



Das wird diesmal nicht einfach für uns werden: Die Günzmanns kommen aus Süddeutschland und brauchen ein Haus. Der Vater ist von seinem Job beim Bayerischen Rundfunk zum Hauptstadtstudio eines großen Privatsenders gewechselt und startet bei uns neu durch.

Seine Frau Jana und er haben vier Kinder: Jungs und Mädchen

im Alter von zwei bis neun Jahren, zwei von ihnen haben meine Mutter und ich bei ihrem Besuch hier kennengelernt und wir waren total entzückt.

Wir suchen also ein Haus hier im gesamten Berliner Süden, da sind die Günzmanns flexibel, denn sie kennen noch wenig von Berlin. Mutter Jana wurde zwar in Britz geboren, zog dann aber schon im

Kleinkindalter nach Augsburg.

Das Haus sollte sechs bis sieben Zimmer haben, davon fünf Schlafzimmer und zwei Bäder. 200 Quadratmeter Wohnen – das wären ihre Vorstellung, dafür haben wir ein Budget von 750.000 Euro, die Bedingung dabei ist aber: kein großer Renovierungsbedarf bei dieser Kaufsumme.

Sie können helfen? Dann melden Sie sich bei Melanie Frank unter Tel. (030) 52 68 01 59-0

Ist die Party vorbei?

Nachdem vor zwei Jahren die Pandemie den Immobilienmarkt kurze Zeit lähmte, haben der Krieg in der Ukraine und das hohe Zinsniveau zu einer neuen Marktsituation geführt. Das Kaufverhalten hat sich drastisch geändert. Wir bekommen wieder einen Käufermarkt.

Die Immobilienplattform ImmoScout24 verzeichnete im Sommer letzten Jahres deutlich mehr Inserate für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen. Die Nachfrage zeichnete ein gegensätzlich anderes Bild: Weniger Menschen suchten Kaufimmobilien, während die Nachfrage auf dem Mietmarkt kräftig zunahm. „Mit dem Zinsanstieg ist die Finanzierung eines Immobilienkaufs deutlich teurer geworden. Damit ist der Traum von der eigenen Immobilie für viele vorerst geplatzt“, kommentierte Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer von ImmoScout24.

Kurze Zeit später meldete das Portal: Die Kaufpreise der dort angebotenen Eigentumswohnungen sinken seit Jahresbeginn in einem Großteil der deutschen Städte und Landkreise mit mehr als 100.000 Einwohnern. In 173 von 312 Städten und Landkreisen sinken die Angebotspreise für Wohnungen zum Kauf. Bei Häusern sei ein ähnlicher Trend zu beobachten, allerdings in abgeschwächter Form. Nur in Berlin blieben die Zahlen in der Innenstadt weitestgehend stabil.

Was beobachten wir bei uns in der Region?

Liane Frank hat das aktuelle Nachfrageverhalten der letzten Monate mit Blick auf die von FRANK IMMOBILIEN angebotenen Häuser und Wohnungen analysiert. Wie bei vielen anderen Maklerkollegen in Deutschland ist der Nachfrageboom gebrochen: Auf einzelne Angebote kommen weit weniger Besichtigungswünsche als im vergleichbaren Zeitraum 2021.

Bekommen wir wieder einen Käufermarkt?

Liane Frank: „Die Zeiten, in denen manche Immobilien regelrecht verteilt wurden und mehr Kaufangebote auf ein einzelnes Objekt vorlagen, sind definitiv vorbei!“ Das

liege auch an der zunehmenden Zahl von Angeboten. Die gute Nachricht: Einen Preisverfall sieht die Immobilienfachfrau nicht. Aber: Immobilien zu Mondpreisen haben es schwer! „Ich sehe Angebote von Häusern hier in Rudow, Buckow oder Britz, die mit Verkaufspreisen starten, die wir keinem Eigentümer jemals versprechen würden.“ Nach einiger Zeit würden diese immer weiter im Preis reduziert: „Wir als Profis sagen, die



Immobilie wird verbrannt“ (s. S. 13: „Hausverkauf als Glücksspiel“). Interessenten sind vorsichtiger geworden, warten lieber erst ab und beobachten Angebote genau. „Während der Suchende vorher schnell um eine Besichtigung bat, landen viele Angebote erst einmal auf dem Merkzettel. Das können wir genau verfolgen.“

Was Verkäufer jetzt beachten müssen

Das Profi-Duo von FRANK IMMOBILIEN kann seine Eigentümer beruhigen. „Der Preis ist bei uns stabil, sofern das Wertgutachten einen nachvollziehbaren Preis präsentiert.“ Wichtig

sei, dass die Immobilie gut vorbereitet und wertig präsentiert wird. Liane Frank: „Dazu gehören natürlich ein starkes Exposé und gute Bilder. Aber viele Eigentümer wissen gar nicht, dass zum erfolgreichen Verkaufsprozess auch eine umfassende Recherche und Prüfung für den Banken-Ordner nötig ist.“

Der Banken-Ordner

Er ist für die finanzierende Bank ausschlaggebend. Nicht nur Käufer müssen begeistert werden, auch die finanzierende Bank muss heutzutage überzeugt werden, mehr denn je. Und die will Zahlen! Dazu gehören neben dem Exposé notwendige Unterlagen: Grundrisse, Schnitte und Ansichten, Kopien aus der Bauakte, Auskünfte aus dem Baulastenverzeichnis, Wohnflächenberechnungen, Energieausweis, Hauskostenübersichten. Bei Wohnungen u. a. auch die Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten Jahre. Zudem erfolgt eine Überprüfung der grundbuchlichen Situation: Sind Wegerecht eingetragene, Nießbrauchrechte, Dienstbarkeiten, ist der Erbschein vorhanden ...? Die Recherche ist aufwändig, muss aber unbedingt vor dem Vermarktungsstart stehen.

Spezialmarketing ist wichtig

Das Schalten von Anzeigen auf den Plattformen reicht jetzt nicht aus. „Wir setzen vor allem auf unsere Vorvermarktungsstrategie, bei der wir ausgesuchte Kunden vorab ansprechen“, erklärt Melanie Frank, die auch für Marketing zuständig ist. Auf der Website www.frank-immobilien.eu gibt es in der Rubrik „Kauf“ das VIP-INTERVIEW. Hier lassen sich Interessenten als Suchende eintragen und werden vorab informiert, bereits während der Vorrecherche. Somit haben wir bereits qualifizierte und finanzgeprüfte Interessenten in unserer Datenbank und erledigen unkompliziert und mit wenig Aufwand und Terminden Verkauf der Immobilie. ■

Sonnige
Gartenwohnung



RUDOW

Wohnung	Berlin-Rudow
3 Zimmer	auf 87 m ²
Eigenes Grundstück	80 m ²
Parken	ein Stellplatz
Ideal für	moderne Familien
Einfamilienhaus	für die moderne Familie
Verbrauchsausweis	Endenergiebedarf 153,24 kWh/m ² a BJ 1996 Öl-Zentralheizung
Kaufpreis	419.000 Euro
Käuferprovision	3,57 % inkl. ges. MwSt.



Wohnung
in Stadtvilla

RUDOW BLUMENVIERTEL

Wohnung	Berlin-Rudow
3 Zimmer	auf 70 m ²
Balkon &	eigener Garten, ca. 90 m ²
Wohnung im	1. Obergeschoss
Perfekt für	Paare & kleine Familien
Verbrauchsausweis	in Arbeit Gasheizung/Fußbodenheizung Bj. 1993
Kaufpreis	329.000 Euro
Käuferprovision	3,57 % inkl. ges. MwSt.

GESUCHT: EINSTEIGERHAUS MIT RENOVIERUNGSBEDARF

Sie könnten anpacken, sagt der Vater und als Trockenbauer aus Köpenick werden das keine leeren Worte sein. Herr Radebrach sucht über uns sein Haus, gerne mit Renovierungs- bzw. Modernisierungsbedarf. Er hat eine kleine Familie, die Tochter ist gerade ein Jahr alt und nun möchte die junge Familie zu uns nach Rudow oder dem nahen Umkreis. Noch wohnen sie zur Miete, aber es ist Zeit für Haus, Baum und Garten. 120–140 m² mit 4–5 Zimmern. Dafür steht ein Budget von 590.000 Euro zur Verfügung, inkl. der Kosten für eine Sanierung. Haben Sie dieses Haus?

Rufen Sie uns bitte an unter Tel. (030) 52 68 01 59-0



Wohlfühl-
Bungalow

BERLIN-RUDOW

Moderner Bungalow	in Rudow
3–5 Zimmer	95 m ² auf einer Ebene
Grundstück	452 m ² pflegeleichter Garten
Parken	Stellplatz & Garage
Extras	ausgebautes Untergeschoss
Energieausweis	in Arbeit Baujahr 1969 Gasheizung Bj. 2004
Kaufpreis	589.000 Euro
Käuferprovision	3,57 % inkl. ges. MwSt.

Mit Kopfkino Interessenten finden

Bei der Besichtigung muss der Käufer sein persönliches Kopfkino erleben. Er muss sich selbst und seine Familie sehen, wie sie hier leben. Es gibt Problemimmobilien, da muss man ein wenig Regisseur spielen ...

Karl-Heinz Kurslack* hat ein Haus bei uns in Rudow geerbt und will es verkaufen. Herr Kurslack inseriert privat und ist frohen Mutes. Vier Monate später ist er ratlos:

Wieso will nur niemand kaufen? Nicht jede Immobilie findet sofort ihren Käufer. Das kann verschiedene Gründe haben. Es kann am Preis liegen. Oder die Immobilie wird nicht richtig beworben. Oder zeigt sich äußerst unattraktiv: schlechte Bilder, kein Gefühl in den Texten. Oder: Es fehlt eine Story!

Wie? Was heißt Story? Das fragt uns Karl-Heinz Kurslack, * als meine Mutter Liane und ich ihn treffen. Eine Bekannte seiner Frau, für die wir vor zwei Jahren erfolgreich tätig waren, hat diesen Termin in die Wege geleitet. Wieso brauche denn sein Haus eine Geschichte, er verkaufe doch kein Buch, sondern ein ... „Ja, genau, was verkaufen Sie denn?“, frage ich ihn.

Sie verkaufen nie einfach nur vier Wände und ein Dach mit so-und-so-viel Zimmern. Was Sie verkaufen, ist das Gefühl von einem neuen Leben. Das Gefühl anzukommen. Wir wissen, dass aus Interessenten Käufer werden, wenn sie beim Folgetermin sagen: „Es ist schon ein bisschen wie nachhause kommen!“ Dann haben sie den Film im Kopf!

Schon wenn sie die Fotos der Immobilie anschauen, aber spätestens live vor Ort muss das Kopfkino eines Interessenten starten. Mit ihm als Hauptdarsteller. Wer sich selbst im neuen Zuhause nicht vorstellen kann, seinen Partner, die Kinder ... der wird niemals kaufen. Es sei denn, er ist Kapitalanleger, aber auch der hat einen Film im Kopf.

Manche Häuser nenne ich insgeheim „Kino ohne Filme“. Das sind Häuser und Wohnungen,

mal auch ein wenig Inspiration. Hat man den Film erst mal in die Spule gelegt, läuft er von selbst.

Wir müssen unsere Interessenten gut kennen. Oft wissen wir schon vorher, wer hier einmal wohnen wird. Was nicht passt, wird passend gemacht. Viel mehr ist möglich, als Sie denken! Beim Haus der Kurslacks gaben wir uns extrem viel Mühe mit dem Exposé. Wir mixten zwischen die realen Fotos s. g. symbolhafte Ambientebilder. Sie sollen inspirieren. Und wir erzählten im Text von Ideen:

bei denen sich einem Interessenten die späteren Möglichkeiten nur schwer erschließen können. Ein echtes Problem also. Stellen Sie sich das geerbte Haus der Kurslacks vor. Ein Haus aus den 30ern, leere Räume, ein schreiend grünes Bad, ein verwilderter Garten, alles andere als ein Schmuckstück.

Zuerst versuche ich mir das Haus nach einem Umbau vorzustellen. Was könnte man hier machen? Die Küche zum Wohnzimmer öffnen. Zwei Räume zusammenlegen. Das Dachgeschoss mit Fenstern zum Spielzimmer ausbauen. Ich habe genügend Erfahrungen im Laufe der Jahre bekommen und weiß, was machbar ist, und vor allem: was das kostet. Ein Käufer braucht Planungssicherheit und manch-

Das Besondere ist ein Anbau hinten im Garten. Hier liegt ein kleines Geschenk für alle, die gute Ideen haben, dieses Haus zu ihrem Schmuckstück zu machen. Der Anbau hat einen Zugang vom Garten und verbirgt zwei Zimmer plus ein weiteres kleines Dachgeschoss: Ich würde das Ganze wahrscheinlich öffnen und zu einem Wintergarten umbauen, hier im Sommer meine Gäste an einen großen Esstisch zu einem gemütlichen Abend einladen.

Nächste Woche besucht meine Mutter das Haus noch einmal. Sie will wissen, was die nette Patchworkfamilie, die das Haus nach nur drei Wochen kaufte, daraus macht. Sie sind fleißig dabei zu renovieren. Was machen sie mit dem Anbau? Ich bin mal gespannt ...



*Name auf Wunsch geändert

„Wir wollten keinen Stress mit unseren Nachbarn!“

Der Sohn von Gerda Köhlert aus Buckow (Name auf ihren Wunsch geändert) wollte bauen. Die Wohnung seiner Eltern die er von ihnen gemietet hatte, würde damit frei werden. Hier ihr Protokoll, aufgezeichnet von Franck Winnig.

Das Geld aus dem Verkauf unserer Wohnung sollte unserem Jüngsten und seiner Frau als Startkapital bei seinem eigenen Hausbau dienen. Das war jedenfalls der Plan. Er war etwas übereifrig und erzählte das überall in der Nachbarschaft rum.

Noch bevor er überhaupt die Unterschrift auf den Bauvertrag gesetzt hatte, klingelte bei mir das Telefon. Nachbarn waren dran, Freunde, Bekannte. Wir leben hier wie auf dem Dorf, da kennt man sich. Die Probleme waren absehbar: Zum einen kann ich nur einer Partei zusagen, die anderen wären beleidigt. Aber das Wichtigste: Zum anderen kann man mit Freunden und Nachbarn schwer den Preis verhandeln. Tatsächlich waren die Angebote auch nur wenig attraktiv, sagen wir es einmal diplomatisch.

Mein Sohn wollte dann eine Anzeige auf Immowelt schalten, dieser Immobilienplattform, aber ich war dagegen. Ich habe von den Frank-Damen im Rudower Magazin gelesen, da sind sie immer wieder mit Ratgebern drin. Ich hatte auch einmal ihr Immobilienmagazin im Briefkasten, das habe ich mir aufgehoben, also rief ich dort an und bat um einen Termin.

Es kam Liane Frank, die Mutter des Damen-Duos, zum ersten Besuch zu uns nach Hause ins Blumenviertel. Ich erzählte ihr von dem Dilemma. Ich fand sie sehr angenehm als Person, sie hatte so

wenig von einer Maklerin, die man sich ja gerne schnell als resolute Ellenbogenfrau vorstellt. Sie ist wirklich ein netter Mensch, sie kann gut zuhören und ich hatte ein gutes Gefühl, als sie mir für einen zweiten Termin ihre Tochter schickte, die eine profunde Wertschätzung machte.

Ihre Idee, um dem Problem mit den unzufriedenen Nachbarn entgegenzuwirken, war ein sogenannter Secret Sale. Der wurde dann so gemacht: Frank Immobilien luden nur Interessenten aus ihrer VIP-Kartei ein. Das sind wohl Käufer, die den Damen entweder persönlich bei einer ihrer Besichtigungen begegnet sind und die leer ausgingen oder die sich über ein Interview auf der Internetseite eingetragen haben.

Jedenfalls geschah der Verkauf dann völlig diskret, ohne weitere Werbung, und am Ende wurde die Wohnung zu einem Preis verkauft, der rund 40.000 Euro über den Angeboten der Nachbarn lag und sogar noch ein wenig über dem Preis, den Frau Frank anvisiert hatte. Und das Ganze sehr zügig ohne weitere Probleme.

Ich bin von der Vorgehensweise begeistert: von den akribischen Vorbereitungen bei der Recherche der Unterlagen, die eine finanzierende Bank braucht, bis hin zu den gut organisierten Besichtigungen, die meine Schwiegertochter und ihr Baby nicht beeinträchtigten.

WIRD SIE UNS ZUR PARTY EINLADEN?

Melanie Frank feiert ihren 20sten

Dieses Jahr kann Co-Chefin Melanie Frank auf ein rundes „Dienstjubiläum“ stolz sein: 20 Jahre ist sie als Immobilienfachfrau tätig, machte unzählige Menschen mit einem neuen Zuhause glücklich. Wir stellen Ihnen die Frau der Häuser näher vor.

Die wichtigste Frage vorab: Wird Ihr Berufsjubiläum gefeiert und werden wir eingeladen?

„Meine Mutter und meine Kolleginnen meinen: ja, unbedingt. Ich bin mir noch nicht sicher. Interessiert das die Leute aus Rudow überhaupt? Aber ich lass mich überzeugen: Wenn gefeiert wird, dann erst im Sommer. Sie finden dann ein großes Einladungsplakat in unserem Schaukasten in der Krokusstraße.“

Geboren und aufgewachsen ist Melanie Frank in Berlin-Rudow

Jahrgang 1980. Wird im Februar 43 Jahre jung. Machte nach dem Abitur ihre Ausbildung zur „Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft“ und qualifizierte sich 2008 bei der IHK als Immobilienfachwirtin. „Das waren drei harte Studienjahre neben dem normalen Beruf.“ Sie begann ihre Karriere bei der Landesbausparkasse Berlin (LBS), bevor sie 2005 ins Rudower Geschäft der Mutter einstieg.

Wie arbeitet es sich mit der Mama an der Seite?

„Wir sind ein Herz und eine Seele. Klar, erst mussten wir uns zusammenraufen, immerhin trennen uns ein paar Jahre. Aber seit 18 Jahren arbeiten wir gut zusammen. Wir sind beide starke Persönlichkeiten: Aber da wir uns respektieren und die gleiche Empathie empfinden, passt das gut.“ Nächstes Jahr kann das Frank-Duo mit „50 Jahren geballtem Immobilienwissen“ werben, Mutter Liane gründete das Geschäft 1994.

Mutter Widder, Tochter Wassermann: Diese Sternzeichen sind wie füreinander gemacht. Sagt jedenfalls das Horoskop

Sie glaube nicht so sehr an Horoskope, aber schauen wir trotzdem nach. Über den Wassermann sagt man: Er ist ein wahrer Rebell, der permanent unter Strom steht und oft utopische Ziele anpeilt. Stimmt das bei ihr?

„Ein bisschen Rebell ist jede starke Frau, das stimmt. Aber utopische Ziele: Ich bin im Geschäft sehr realistisch, meine Ziele sind groß, aber nie utopisch. Ich verspreche auch keinem Eigentümer, was wir später nicht halten können.“

Melanie privat

Lebt mit Partner (der als Immobilienspezialist in Großbauprojekten macht) und der gemeinsamen Tochter Leonie (8) in Berlin-Rudow. Franks Vater arbeitete im Vertrieb eines amerikanischen Food-Giganten und feierte mit der Mutter und Geschäftspartnerin Liane Frank im Dezember das 50-jährige Kennenlernen.

Was macht Melanie Frank privat?

„Ich arbeite viel, habe wenig Freizeit. Die bringe ich mit meiner Tochter, die bald in die vierte Klasse kommt!“ Ihr letzter Film deshalb „Die Schule der magischen Tiere“. Urlaub macht Melanie Frank mit der Familie auf Mallorca. „Da mieten wir uns ein Auto und fahren kreuz und quer über die Insel, besuchen Märkte und finden kleine Tapas-Bars.“ Zu kurzen Erholungsurlaube geht es an die Ostsee: Hier hat ihr Mann eine kleine Ferienwohnung und wir treffen sie bei einem Wein in einem der schönen Standcafés.

Kochen Sie, Frau Frank?

„Ja, Thermomix, auch wenn Sie mir jetzt vorwerfen, das sei kein richtiges Kochen!“ Aber es fehle oft an Zeit. Sie lädt gerne Freunde ein: Im Sommer wird gegrillt; im Winter liebt sie lange Adventsnachmittage, die mit italienischen Antipasti beginnen und mit Eierlikör und Gebäck enden.



„Ich bin ein echter Dekofan, da gebe ich mir viel Mühe!“ Das Thema auf der nächsten Seite passt zu ihr.

Ihr Lieblingsplatz in Rudow?

Ein ausgiebiger Spaziergang am Mauerweg rund um das Rudower Fließ. „Da kriege ich den Kopf frei!“

Ein Erlebnis, das sie nachhaltig berührt hat als Maklerin?

Da waren die 80-jährige Dame und deren drei Töchter, für die sie ihr Haus verkauft: „Sie hing so sehr daran und es kamen anfangs nur Angebote von Menschen, die abreißen und das Baugrundstück wollten. Ich sah, wie sie litt. Am Ende fand ich endlich eine Familie, die das Haus behielt, es schön sanierte und heute darin lebt. Der Brief der Verkäuferin war sehr emotional, ich habe ihn bei mir im Büro oben in der Schublade.“



ANANAS MACHT SOMMER 250 g frische Ananas, 200 ml Ananassaft, 100 ml Kokosnusscreme, 80 ml weißen Rum, 8 Eiswürfel in den Blender und 20 Sekunden mixen. Mit Limettensaft abschmecken.



URLAUB AM MEER Die maritime Tischdeko bringt den Geschmack von Ferien auf den Tisch. Vorweg gibt's ofengewärmten Edel-Thunfisch direkt aus der Dose (von Ortiz, im Delikatessgeschäft).



MACH MAL BLAU mit der passenden Tischdeko. Blaue Teller und Gläser und kleine Karaffen, die Sie mit blaugefärbtem Wasser oder Bar-Sirup „Blue Curacao“ von Riemerschmid füllen.



BRUNCH-TIME Bleiben wir zuhause und machen wir es einfach mal am Samstag. Superlecker: „Eier Benedict“ mit Lachs, einfach gemacht mit dem Eier-Pochierer „Oxo Good Grips“ (12 Euro, Amazon).



DESSERT IN A BOX Das Dessert, das als Gastgeschenk daherkommt. Drin ist, was süß & lecker ist. Schokokuchen, Pralinen oder ein Schichtdessert. Das wird durch eine quadratische Dessertform gehalten.



BUNTE CAKE-POPS Sie sind ein bunter Hingucker und schmecken statt Kuchen zum Nachtisch. 6 Stück für 15 Euro, in vielen Bäckereien oder online bei ben-und-bellchen.de (sind auch von hier).

WIR FEIERN DEN FRÜHLING EINFACH JETZT

10 Tipps für eine sommerbunte Hausparty

Wenn es draußen jetzt noch bibberkalt oder regen-ungemütlich ist, lade ich gerne Gäste ein und bringe ihnen den Frühling auf den Tisch. Hier kommen Ideen für das fröhlich-bunte Zusammensein mit lieben Menschen.

Gesammelt von Melanie Frank.



DAS FINDE ICH DUFTE Sammeln Sie kleine Glasvasen in allen Formen und Größen und dekorieren sie mit einzelnen Blumen. Hier macht es die Masse an Vasen, nicht der einzelne große Strauß.



WIR ERÖFFNEN DIE GRILLSAISON mit dem Teppanyaki-Tischgrill in XXL (um 45 Euro). Man kann Fleisch, Fischfilets und Gemüse super vorbereiten. Und jeder grillt zum Wunschgarpunkt.



DIE LECKER-DEKO Ich mache eine frische Obstsorte zum Star auf meinem Tisch. Das schmeckt doch gleich nach Sommer und ist ein leckerer Hingucker! Hier mit grünen Äpfeln und Orchideenblüten.



TAPAS OLÉ In den kleinen Bars in Spanien sind sie „hot stuff“: reich dekorierte, kleine Brote, gemacht mit viel Farbe und Fantasie. So spanisch schmeckt das olle Schnittchen gleich viel besser!

MITMACHEN & GEWINNEN

Ihr Garten-Gutschein im Wert von 150 € wartet auf Sie

heftiger Wintererschlag	am Ziel vorbei	Handelsabkommen zw. EU und Kanada	artig, nett, schön	altes Holzraummaß	Zeitungsanzeigen	Gewässer in Berlin	chem. Z.: Osmium	elegant, modisch	altägyptische Göttin	Volksbrauch zur Dreikönigszeit					
→						Domizil, Zuhause									
eine Grube graben	Anfängerin auf einem Gebiet			DDR-Geheimdienst				Vorname d. Tennisspielers Agassi	chem. Z.: Titan	ostfriesischer Biödelbarde					
Beruf in der Metallindustrie		1		span.: drei	einzigster Abfluss aus dem Chiemsee		Kurzw. für Kugelschreiber								
→	Abk.: Bundesautobahn		labende Erfrischung				4	ehem. Kuban. Staatschef	Abk.: international						
Umlaut	gleichgültig	Hafenstadt an der Ostsee						Unmodernes	Abk.: Sankt						
Erbfaktor		Trümmerberg im Westen Berlins	Hunnenkönig			Vernunft, Verstand				2					
Abk.: Europ. Gemeinschaft	Behauptung				7	gefallsüchtig			44. US-Präsident	König der engl. Sage					
Geldschrank			<p>Gewinnen Sie einen von drei Gutscheinen im Wert von 150 Euro im PFLANZENMARKT RUDOW. Schreiben Sie das Lösungswort des Kreuzworträtsels per Mail an info@frank-immobilien.eu, Stichwort „Rätsel 2023“. Alternativ können Sie auch eine Postkarte senden oder abgeben: Krokusstraße 93, 12357 Berlin (Rudow). Einsendeschluss: 28.2.2023. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.</p>					altröm. Obergewand							
→	belg. Badeort (Autorenrennen)							männl. Schwein							
Abk.: Bataillon	Initialen Freuds									3					
Zitterpappel											ind. Gewürzpflanze	Math.: Grundzahl der Wurzel	Mitbewohner		
Kw.: weltweites Computernetz	Abk.: ad libitum														
→	Fahne										kurz für: daraus	poetisch: Wohlgeruch	Schluss, Aus		
gewalt-same Weg-nahme											Verabredung (engl.)			8	
chin. Legespiel	eh. dt. Schwimmerin (van ...)	ausgelernter Handwerker						ital. Geigenbau-meister		Kfz.-Z.: Kuwait	staatl. Behörde (Messwesen)	Koseform von Ilona	17. griech. Buchstabe	europ. Inselvolk	
→										absolute Bestleistung					
seem.: ohne Ladung	11							altertümlich				Papstkrone	Nährmutter		
Abk.: Mistress		wertvolle Holzart	Backtreibmittel		besitzanzeigendes Fürwort	altröm. Staatsmann		Test-, Fragepunkt	Frauenname	Edelpelz					
→	moralisch			6			durch, mittels	plötzliche Einfälle							
Abk.: Wintersemester	Windschattenseite des Schiffs		Abk.: Zloty		besonders, reizvoll			ein Mobilfunkstandard							
→								geschl. Hausvorbau		5					
nächtlicher Ruheraum	widerlich finden (sich vor etwas ...)				Schlaf-erlebnis				metallhaltiges Mineral						
→										9					

© RateFLIX 2022-633-002

L Ö S U N G S W O R T

1	2	3	4	R	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

Hausverkauf als Glücksspiel?

Melanie Frank über die schwierige Einschätzung des Verkaufspreises und warum für viele Eigentümer der höchste Preis eines Maklers ganz schnell zum Eigentor für sie werden kann.

Rainer K. ist Makler. Einen Tag vor meinem Haustermin hat er das Ehepaar Siebmann besucht und ihr Haus in Buckow angeschaut. Die Zahl, die Rainer K. dem Eigentümerpaar nennt, ist vor allem eins: groß! Zu groß. Denn je größer diese Zahl, desto größer die Chance auf seinen Maklerauftrag, Preisergebnis ungewiss.

Ich nenne diese Art der Wertermittlung das „Casino-Royal-Verfahren“. Die Chance auf eine realistische Zahl ist Glücksspiel. Dabei ist der realistische Wert die Voraussetzung für den optimalen Hausverkauf.

Vertrauen Sie mir: Gerade jetzt, wo sich der Markt dreht und wir wieder einen Käufermarkt bekommen (siehe Seite 5), garantiert Ihnen ein überhöhter Preis, dass er Ihre Immobilie garantiert

vorstellen darf: die Sozialen, die Spieler und die Vorsichtigen. Zu welchen gehören Sie?

DIE SOZIALEN

Sie schätzen ihre Immobilie zu vorsichtig ein, oft genährt von den Angeboten der Bekannten und Nachbarn, die ihnen ein schnelles Angebot machen. Den Makler können wir uns doch sparen, da haben wir beide was von. Von wegen!

DIE SPIELER

Sie machen drei Online-Gutachten, lassen nochmals vier Immobilienmakler antanzen und verlassen sich dann auf die Zahl des Höchstversprechenden. Das kann ein Makler ohne Ausbildung und Ahnung sein oder noch schlimmer: ohne Skrupel! Typ Spieler geht zu Makler Höchstpreis oder

DIE VORSICHTIGEN

Er recherchiert, sammelt seine Hausunterlagen zusammen und hört sich um. Er prüft die Maklerempfehlung der Bekannten und entscheidet sich für ein oder zwei Firmen, deren Referenzen ihm zusagen. Die Zusammenarbeit mit ihm ist unkompliziert: Er erwartet Ergebnisse, hat seinen Anspruch an Pünktlichkeit und Transparenz und ist am Ende ein zufriedener Kunde, den man manchmal mit einem Notarpreis überraschen kann, der durch ein gutes Vermarktungskonzept von der ersten realistischen Einschätzung sogar übertroffen wurde. Wir werden Ihnen immer lieber einen vorsichtigen Preis nennen, denn eines ist gewiss: Wenn sich mehrere Interessenten um den Kauf bemühen, darf es auch im Preis ein wenig mehr werden!

Im Fall des Ehepaars Siebmann habe



zum Ladenhüter macht. Ich zeige bei meinem Erstgespräch meinen zukünftigen Klienten gerne Fotos überteuerter Immobilien, die ich seit Monaten im Netz verfolge.

In meinen bald 20 Jahren Praxisarbeit habe ich drei Typen von Verkäufern kennengelernt, die ich Ihnen gerne

nimmt die Dinge selbst in die Hand. Und wundert sich, wenn die Kaufpreisgebote der Interessenten so gar nicht seiner Fantasiezahl entsprechen. Nach und nach, alle zwei Wochen, geht der Preis im Netz nach unten. Die klug beobachtenden Interessenten freut's. Wir als Profis sagen dazu: „Die Immobilie wird verbrannt.“

ich das Haus genau unter die Lupe genommen, die Unterlagen angesehen und geprüft. Erst danach habe ich über unsere Potenzial-Analyse bei einem zweiten Termin einen Vorschlag gemacht.

Ach ja, verkauft habe ich das Haus dann ziemlich schnell: genau zum versprochenen Preis. ■



Bungalow für
Handwerker

BERLIN-RUDOW

Bungalow	in Rudow
3-4 Zimmer	auf 80 m ² auf einer Ebene
Grundstück	284 m ² , pflegeleichter Garten
Parken	Garage
Perfekt für	die kleine Familie
Verbrauchsausweis	in Arbeit
	Bj. 1965 Fernwärme
Kaufpreis	549.000 Euro
Käuferprovision	3,57 % inkl. ges. MwSt.

GESUCHT: WOHNUNG IN ALTGLIENICKE

Eine Wohnung suchen unsere zwei Herren, die befreundet, aber nicht zusammen sind. Sie kennen sich seit der Schulzeit und haben bereits drei Wohnungen, die sie umgestalten und als Komplettwohnen für Studierende für ein moderates Salär vermieten. Sie gingen bei einem anderen Wohnungsverkauf bei uns leider leer aus - waren einfach zu spät, weshalb wir dieses Gesuch schalten: Wir brauchen für die Herren Kapitalanleger eine oder auch zwei Wohnungen mit zwei bis vier Zimmern zum Preis inkl. Renovierungen von je 350.000 Euro. Können Sie uns mit einer solchen Wohnung helfen?

Schreiben Sie uns unter: kontakt@frank-immobilien.eu



Raumwunder
für Familien

RUDOW BLUMENVIERTEL

Einfamilienhaus	in Rudow
6 Zimmer	220 m ² Wohn-/Nutzfläche
Grundstück	327 m ² , pflegeleichter Garten
Parken	Stellplatz
Perfekt für	die ganze Familie
Verbrauchsausweis	Endenergiebedarf 136,4 kWh/(m ² a)
	Bj. 1974/92 Gasheizung aus 2011
Kaufpreis	auf Anfrage
Käuferprovision	3,57 % inkl. ges. MwSt.



Wohnung,
zentrale Lage

BUCKOW

Wohnung	Berlin-Buckow
3 Zimmer	auf 77 m ²
Sonne	auf Privatbalkon
Lage	Hochparterre
Perfekt für	Paare oder kleine Familien
Verbrauchsausweis	Endenergiebedarf 84 kWh/(m ² a)
	Bj. 1967 Gasheizung
Kaufpreis	300.000 Euro
Käuferprovision	3,57 % inkl. ges. MwSt.

Die große POTENZIAL-ANALYSE Ihrer Immobilie

Eine Wertanalyse kann man heute schnell kostenlos im Internet erstellen. Natürlich auch bei uns unter: www.frank-immobilien.eu



Einfach scannen und in nur 3 Minuten zum Ergebnis. Aber: Diese Wertanalyse zeigt sich mit einer großen Vor- bis-Spanne, die nur Ihr Wertgefühl für Ihre Immobilie bestätigen oder relativieren kann. Das tatsächliche Potenzial im Verkauf liegt in den Antworten auf 7 Fragen.

1. **Hausgefühl:** Wie ist der erste Eindruck auf einen Interessenten?
2. **Ist-Zustand:** Welchen subjektiven Wert haben die gemachten Neuerungen? Steigern sie tatsächlich das Kaufinteresse? Wie können wir das in einer Aufwertung als Zahl ansetzen? Oder sind es selbstverständlich angenommene Goodies?
3. **Zielgruppen-Potenzial:** Welche Zielgruppen können wir mit der Immobilie erreichen? Könnten einfache Grundrissänderungen mehr Käufer ansprechen?
4. **Anderes Kaufverhalten:** Sie selbst wohnen vielleicht 20 Jahre hier, Ihre Bedürfnisse waren damals andere. Welche anderen Ansprüche hat zum Beispiel die Familie heute gegenüber der von damals?
5. **Lagegefühl:** Wie wird die momentane Lage der Immobilie bewertet? Welches Potenzial steckt in dem sozialen Umfeld? Beispiel: Aus einer Struktur mit älteren Bewohnern wird durch den Zuzug von jungen Käufern ein neues Wohnquartier für junge Familien. Welche Infrastruktur ist hier in Zukunft geplant?
6. **Mitbewerber-Check:** Was wird noch angeboten? Sind die Angebotspreise realistisch oder übersteuert wegen falscher Makler-Versprechen oder überzogener Eigentümer-Vorstellungen?
7. **Banken-Bewertung:** Wie wird die finanzierende Käuferbank dieses Haus allein auf Basis der Unterlagen bewerten? Was wird ein möglicher Gutachter mit seiner Bewertung zu der Immobilie sagen?

JETZT KOSTENLOS BUCHEN

GUTSCHEIN

Buchen Sie als Eigentümer jetzt unsere Potenzial-Analyse. Kostenlos für private Eigentümer und Erbgemeinschaften. Tel. (030) 52 68 01 59-0 oder per Mail an kontakt@frank-immobilien.eu, Stichwort „Hauspotenzial 2022“



Die Immobilienflüsterinnen



Frank Immobilien

Krokusstr. 93 | 12357 Berlin | Im Herzen von Rudow
kontakt@frank-immobilien.eu
Telefon (030) 52 68 01 59-0 oder (030) 664 11 53

www.frank-immobilien.eu