



PETER PETERS
IMMOBILIEN

(M)eine Immobilie auf Sylt



IMMOBILIENRATGEBER FÜR SYLT | LIMITIERTE EDITION 2014

Auf Sylt ist vieles schöner – und manches anders:
der Immobilienmarkt zum Beispiel.



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Sylter und Freunde der Insel – viele von Ihnen genießen schon das Privileg, Eigentümer einer Immobilie auf Sylt zu sein, manche möchten sich verändern, andere sind noch auf der Suche nach ihrem eigenen (Ferien-)Domizil auf Deutschlands schönster Insel... Für Sie alle ist dieser kleine Leitfaden entstanden, mit dem wir Ihnen einige solide Fakten für Ihre eventuellen Kauf- oder Verkaufsabsichten an die Hand geben möchten.

Eine Immobilie auf Sylt zu haben, war immer etwas Besonderes: Heute, wo der Trend zum „Betongold“ sich in allen guten Lagen durch kräftige Preissteigerungen bemerkbar macht, gilt diese Regel umso mehr. Kein Wunder, dass in den letzten Jahren die Immobilienpreise auf Sylt neue Rekorde erreicht haben – und dass mittlerweile zwischen Hörnum und List rund 200 „Makler“ registriert sind...

Auch wir sind Makler – aber ohne Gänsefüßchen. Als einer der beständigsten Immobilienpartner auf der Insel möchten wir die Qualität in diesem Markt verbessern: durch diese Broschüre wie durch unsere tägliche Arbeit. Gern beraten wir Sie persönlich.

Freundliche Grüße

Ihr Peter Peters und Team

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Peter Peters', written in a cursive style.

04 GRUND-WISSEN

- 05 Begriffsklärung | Grundbuch
- 07 Rechte

08 RECHTSFORMEN DES IMMOBILIENERWERBS

- 09 Realteilung | Wohnungseigentum
- 10 Bruchteilseigentum
- 11 GbR-Anteile | Erbbaurecht
- 12 Nutzungsarten

13 AUF DER SUCHE NACH DEM PERFEKTEN DIENSTLEISTER

- 14 Warum einen Architekten beauftragen? | Was zeichnet fähige Architekten aus?
- 15 Wie findet man eine gute Bank?
- 16 Woran erkennt man einen guten Immobilienmakler?

17 TIPPS FÜR KAUFINTERESSENTEN

- 18 Wie läuft ein Immobilienkauf ab?
- 19 Was passiert nach der Beurkundung? | Wie läuft eine Zwangsversteigerung ab?

20 TIPPS FÜR VERKÄUFER

- 21 Was Ihre Immobilie deutlich attraktiver macht | Wie bringen Sie Ihre Immobilie in Bestform? |
Wie lässt sich der Verkaufswert steigern?
- 22 Rahmenbedingungen, die Sie kennen sollten | Wo bekommen Sie weitere Auskünfte?

23 KONTAKT | IMPRESSUM

Grund-Wissen

WIE HEISST ES SO SCHÖN IN DER FEUERZANGENBOWLE? „STELLEN WIR UNS MAL GANZ DUMM“... MACHEN WIR: WAS IST EIGENTLICH EINE IMMOBILIE? UND WIE WAR DAS NOCH MIT DEM GRUNDBUCH?

04



BEGRIFFSKLÄRUNG

Die Rechtssprache übersetzt den Begriff Immobilie als „unbewegliches Sachgut“ und bezeichnet damit entweder ein Grundstück oder ein Bauwerk. Das Bauwerk kann die verschiedensten Ausprägungen haben: freistehendes Haus, Haushälfte, Wohnhaus mit zwei oder mehr Wohneinheiten (durchaus auch sehr viele mehr, wie man in Westerland sieht), Reihenhaus oder Eigentumswohnung.

GRUNDBUCH

Alles muss seine Ordnung haben, gerade wenn es um hohe Werte geht: Deshalb wird für jede Immobilie ein amtliches Grundbuch geführt. Beim Grundbuchamt.

Für Immobilien auf Sylt ist das Grundbuchamt Niebüll beim dortigen Amtsgericht zuständig: Diese Angabe findet sich auch auf dem Deckblatt des Grundbuches, ebenso wie der Grundbuchbezirk. Hinzu kommt die Nummer des Grundbuchblatts.

Das Bestandsverzeichnis gibt Auskunft darüber, in welcher Flur sich das Grundstück befindet, welche Flurstücksnummer und welche Größe es hat. Damit ist die Immobilie eindeutig bezeichnet.

Der **Abt I** ist zu entnehmen, wer **Eigentümer der Immobilie** ist.

Die **Abt II** gibt Ihnen **Auskunft über Lasten und Beschränkungen des Grundstücks**: Das können z.B. Dienstbarkeiten, Nießbrauch-, Vorkaufs- oder Wegerechte sein.

In **Abt III** sind die finanzierenden Kreditinstitute mit ihren **Grundpfandrechten** eingetragen.

Wie solche Grundbuchblätter aussehen, zeigt Ihnen die folgende Seite.

1 Laufende Nummer der Eintragungen	2 Laufende Nummer der betroffenen Grundstücke im Bestandsverzeichnis	3 Lasten und Beschränkungen
1	1	<p>Grunddienstbarkeit (Wege-, Nutzungs- und Versorgungsleitungsrecht) für die jeweiligen Wohnungseigentümer Keitum [REDACTED]; gemäß § 9 GBO vermerkt; gemäß Bewilligung vom 26.06.2005 (Notar [REDACTED] in Westerland auf Sylt, UR-Nr. 244/2005); Gleichrang mit Abteilung II Nr. 2; eingetragen am 17.11.2005. Von Keitum [REDACTED] bei Begründung von Sondereigentum nach Keitum [REDACTED] übertragen am 29.11.2005.</p> <p style="text-align: center;">Klinger</p>
2	1	<p>Grunddienstbarkeit (Bebauungs- und Bepflanzungsbeschränkung) für die jeweiligen Wohnungseigentümer Keitum [REDACTED]; gemäß § 9 GBO vermerkt; gemäß Bewilligung vom 26.06.2005 (Notar [REDACTED] in Westerland auf Sylt, UR-Nr. 244/2005); Gleichrang mit Abteilung II Nr. 1; eingetragen am 17.11.2005. Von Keitum [REDACTED] bei Begründung von Sondereigentum nach Keitum [REDACTED] übertragen am 29.11.2005.</p> <p style="text-align: center;">Klinger</p>
3	1	<p><u>Eigentumsübertragungsvormerkung für [REDACTED] geb. am 03. Juli 1970; gemäß Bewilligung vom 03.05.2006 (Notar [REDACTED] in Westerland auf Sylt, UR-Nr. 240/2006); Rang nach Abteilung III Nr. 3.4; eingetragen am 31.05.2006.</u></p> <p style="text-align: center;">Klinger</p>
4	4	<p>Lastend auf Flurstück [REDACTED] Gemarkung Keitum: Grunddienstbarkeit (Wegerecht)</p>

1 Laufende Nummer der Eintragungen	2 Laufende Nummer der belasteten Grundstücke im Bestandsverzeichnis	3 Betrag	4 Hypotheken, Grundschulden, Rentenschulden
1	1	1.000.000,00 EUR	<p><u>Eine Million Euro Grundschuld; für Sparkasse [REDACTED]; 18% Jahreszinsen; vollstreckbar nach § 800 ZPO; gemäß Bewilligung vom 06.09.2004 (Notar [REDACTED] Lüneburg, UR-Nr. 600/2004); brieflos; eingetragen am 13.09.2004. Aus Grundbuch Keitum [REDACTED] zur Gesamthaft nach Keitum [REDACTED] übertragen am 17.11.2005 und bei Begründung von Sondereigentum nach Keitum [REDACTED] zur Gesamthaft übertragen; eingetragen am 29.11.2005.</u></p> <p style="text-align: center;">Klinger</p>
2	1	3.445.000,00 EUR	<p><u>Dreimillionenvierhundertfünfundvierzigtausend Euro Grundschuld; für Sparkasse [REDACTED]; 18% Jahreszinsen; gemäß Bewilligung vom 06.09.2004 (Notar [REDACTED] Lüneburg, UR-Nr. 601/2004); brieflos; eingetragen am 13.09.2004. Aus Grundbuch [REDACTED] zur Gesamthaft nach Keitum [REDACTED] übertragen am 17.11.2005 und bei Begründung von Sondereigentum nach Keitum [REDACTED] zur Gesamthaft übertragen; eingetragen am 29.11.2005.</u></p> <p style="text-align: center;">Klinger</p>
3	1	200.000,00 EUR	<p>Zweihunderttausend Euro Grundschuld; für [REDACTED] in Bonn; 15% Jahreszinsen; 10% einmalige Nebenleistung; vollstreckbar nach § 800 ZPO; gemäß Bewilligung vom 29.05.2006 (Notar [REDACTED] in Westerland auf Sylt, UR-Nr. 267/2006);</p>

06

*In Abteilung II des Grundbuchblatts
sind etwaige Rechte Dritter vermerkt.*

RECHTE

Die Rechte in Abt II sollte man sich genau anschauen, denn sie bedeuten für den Eigentümer meist gewisse Einschränkungen.

Eine Grunddienstbarkeit belastet das Grundstück zugunsten eines anderen Grundstücks – etwa durch ein Wege- oder Zufahrtsrecht für Nachbarn, deren Haus in zweiter Reihe gebaut ist.

Eine beschränkt persönliche Dienstbarkeit begünstigt im Gegensatz dazu nicht ein anderes Grundstück selbst, sondern eine bestimmte Person. So wird vielfach einem Angehörigen ein Wohnrecht auf Lebenszeit eingeräumt. Wie alle beschränkt persönlichen Dienstbarkeiten kann auch das Wohnungsrecht weder vererbt noch veräußert werden und erlischt mit dem Tode der begünstigten Person.

Ein Nießbrauchsrecht gewährt einem Begünstigten (der nicht der Eigentümer ist) die gesamte Nutzung an einer Immobilie, also auch mögliche Mieteinnahmen.

Eine Baulast hingegen wird nicht im Grundbuch eingetragen, sondern in einem bei der Baubehörde geführten Baulastenverzeichnis. Häufig ist auf Sylt z.B. eine Abstandsbaulast – hier erlaubt der Grundstückseigentümer seinem Nachbarn, näher an der Grundstücksgrenze zu bauen, als es das Gesetz vorsieht.

*In Abteilung III des Grundbuchblatts
sind die finanzierenden Kreditinstitute
mit ihren Grundpfandrechten ein-
getragen.*

Rechtsformen des Immobilienenerwerbs

HIER WIRD'S RICHTIG INTERESSANT, DENN AUF SYLT HERRSCHEN ETWAS ANDERE VERHÄLTNISSE ALS AUF DEM FESTLAND: SCHLIESSLICH GIBT ES HIER SEHR VIELE SELBSTGENUTZTE ODER VERMIETETE (FERIEN-)WOHNUNGEN – DIE SICH OFT AUF EIN UND DEMSELBEN GRUNDSTÜCK BEFINDEN... WAS HEISST DAS FÜR SIE ALS (KÜNFTIGEN) EIGENTÜMER?

REALTEILUNG

Wird ein Grundstück real geteilt, erhält es ein eigenes Grundstücks-Grundbuch: Damit können Sie als Eigentümer uneingeschränkt über Ihre Immobilie verfügen, ohne jemanden um Erlaubnis fragen zu müssen. Anderswo ist so eine Realteilung die Regel – auf Sylt eher nicht, denn der bebaubare Grund ist knapp, begehrt und teuer.

WOHNUNGSEIGENTUM

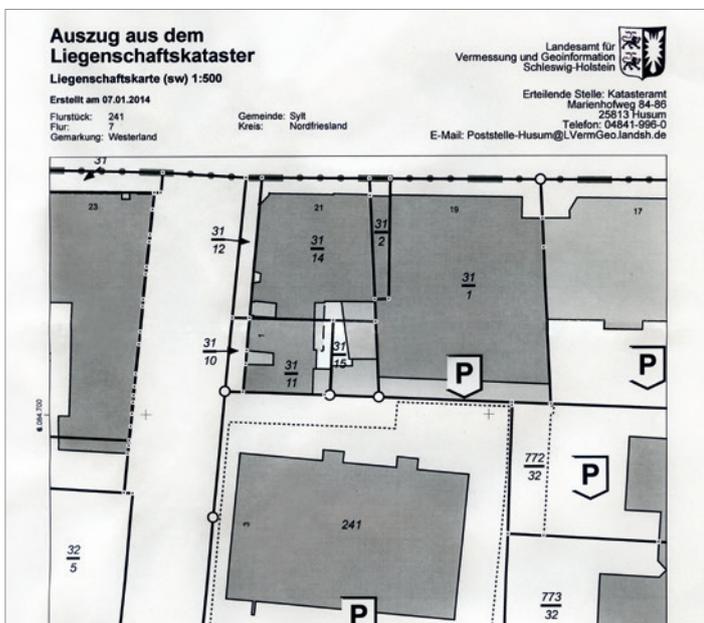
Auf Sylt gibt es viele Häuser mit mehreren Wohneinheiten und entsprechend auch sehr viele Eigentumswohnungen.

Rechtlich gesehen sind die einzelnen Wohnungen in der Regel sogenanntes „Sondereigentum“ mit einem eigenen Wohnungsgrundbuch.

Alle Eigentümer zusammen bilden die **Eigentümergeinschaft**, die sich mindestens einmal im Jahr versammelt, um gemeinschaftliche Themen zu besprechen und Maßnahmen zu Pflege und Erhalt des gemeinschaftlichen Eigentums zu beschließen. Dazu können z.B. die Zuwegung, Teile der Gärten, gemeinsam genutzte Gebäudeteile wie Haustür, Fenster, Dach und Treppenhäuser, aber auch Heizungsanlage und Leitungsnetze gehören.

Eigentümergeinschaften können, wenn sie gut organisiert sind, sehr harmonisch funktionieren. In größeren Objekten wird meist eine **Hausverwaltung** beauftragt, die sich weisungsgemäß um alle anfallenden Aufgaben und Formalitäten kümmert. Das ist auf Sylt auch deshalb empfehlenswert, weil viele Eigentümer ihre Wohnungen nicht ganzjährig nutzen bzw. vor Ort sind.

In kleineren Objekten können die Eigentümer häufig unabhängigen Hausbesitzern nahezu gleichgestellt werden. Das setzt allerdings voraus, dass die Wohneinheiten versorgungstechnisch autonom sind, also jeweils über eine eigene Heizung und einen eigenen Wasseranschluss verfügen. Zudem muss die **Teilungserklärung** mit Gemeinschaftsordnung entsprechend inhaltlich ausgestaltet sein.



Aus dem Katasterauszug lässt sich z.B. ersehen, ob das Grundstück an einer öffentlichen Straße liegt und somit ausreichend erschlossen ist.

20 %
REAL GETEILTES
GRUNDSTÜCK

62 %
WOHNUNGS-
EIGENTUM

15 %
BRUCHTEILS-
EIGENTUM

0,5 %
GBR-ANTEILE

2,5 %
ERBBAURECHT



10 BRUCHTEILSEIGENTUM

Schon vor über 20 Jahren hat die Stadt Westerland versucht, den Bau neuer Wohngebäude zu erschweren – unter anderem, indem sie es untersagte, Immobilien nach WEG in Wohneigentum zu unterteilen. Damit sollten große Neubauten für Investoren unattraktiver werden. Doch der Markt fand einen Ausweg: über das sogenannte Bruchteilseigentum.

Beim Bruchteilseigentum stehen sämtliche Eigentümer in einem Grundbuch, anders als bei „normalen“ Eigentumswohnungen werden hier also keine Sondereigentume mit eigenen Wohnungsbüchern ausgewiesen. Allerdings wird jede Wohneinheit ihrem Inhaber zugeordnet und kann so einzeln bewirtschaftet werden.

Fähige Juristen haben wirkungsvolle Sicherungsmechanismen eingebaut, damit insbesondere im Fall der Insolvenz eines Miteigentümers der Fortbestand der Gemeinschaft gesichert ist.

Die wichtigste Sicherheit ist, dass jeder Eigentümer ein dingliches Wohnrecht erhält: Weil dieses dingliche Wohnrecht für den Gesetzgeber als hohes Rechtsgut gilt, bietet es auch größtmögliche Sicherheit. Zudem steht dieses Recht im Grundbuch vor den Grundpfandrechtsbelastungen der anderen Miteigentümer. So ist sichergestellt, dass bei Insolvenz eines Miteigentümers die Wohnungen der anderen Miteigentümer nicht einfach mitverwertet werden können.

Weiterhin definieren die meisten Eigentümergemeinschaften Belastungsgrenzen, damit Banken und andere Gläubiger nicht unbegrenzt Sicherheiten ins Grundbuch eintragen können.

Als dritte Sicherheit steht bei Insolvenz eines Miteigentümers den anderen Miteigentümern ein vertraglich zugesichertes Ankaufsrecht zu. Dieses kann auch auf Dritte übertragen werden, so dass der Erwerb einer notleidenden Immobilie auch ohne Zwangsversteigerung möglich wird.

Bruchteilseigentum gibt es in Deutschland fast ausschließlich in attraktiven Feriengebieten wie hier auf Sylt: Da gerade bei der Finanzierung solcher Immobilien eine intensivere Beratung sehr hilfreich ist, erläutern wir Ihnen gern die Besonderheiten.

Der hohe Anteil an Bruchteilseigentum kennzeichnet das Immobilieneigentum in der Gemeinde Sylt.

GBR-ANTEILE

Sie können auch in Form einer GbR – Gesellschaft bürgerlichen Rechts – eine Immobilie erwerben.

Für Ehepaare oder eheähnliche Gemeinschaften kann so eine GbR-Konstruktion durchaus eine sinnvolle Möglichkeit sein. Vom Immobilienerwerb in einer GbR mit unbekanntem Dritten möchten wir Ihnen jedoch dringend abraten: Denn wenn es hart auf hart kommt, haften Sie im Außenverhältnis für die Verbindlichkeiten der GbR mit Ihrem gesamten Vermögen.

Wichtige Fragen

» Wie möchten Sie die Immobilie nutzen? Als Kapitalanlage oder für den eigenen Bedarf?

» Wie weit reicht Ihr Zeithorizont? Sollen auch spätere Generationen von der Immobilie profitieren?

» Wie groß ist die Eigentümergemeinschaft? Wie hoch sind die Hauskosten und das Wohngeld?

ERBBAURECHT

Beim Erbbaurecht erwerben Sie zwar nicht das Grundstück selbst, aber das notariell verbriefte Recht, dort ein Gebäude zu errichten und zu nutzen.

Das Erbbaurecht gilt für einen begrenzten Zeitraum – auf Sylt liegen die Laufzeiten meist zwischen 66 und 99 Jahren – und Sie können es vererben, verkaufen oder an Dritte übertragen.

Der Erbbaurechtsgeber ist der Eigentümer des Grundstücks, und Sie als Erbbaurechtsnehmer zahlen ihm den Erbbauzins. Für das Erbbaurecht wird ein eigenes Erbbaugrundbuch angelegt, so dass Sie mit dem Erbbaurecht auch ein Darlehen durch Eintragung einer Grundschuld besichern können.

Der Vorteil ist vor allem finanzieller Natur, weil Sie zwar den Erbbauzins zahlen, aber das Grundstück nicht kaufen müssen: gut für Ihre Liquidität. Auf lange Sicht ist es nicht nachhaltig – Kinder können das Gebäude meist noch nutzen, Enkel eher nicht mehr.

Letztlich ist es eine Frage Ihrer persönlichen Situation, ob Sie besser reales Eigentum oder ein Erbbaurecht erwerben. Sprechen Sie mit uns.

Nutzungsarten

12 DAUERWOHNUNG ODER FERIENOBJEKT?

Auf Sylt wird heute bei vielen Neubauten zwischen Dauerwohnungen und Ferienwohnungen unterschieden.

Um eine Dauerwohnung handelt es sich, wenn Sie die Adresse als Hauptwohnsitz melden – was „belegte Häuslichkeit“ durch die dauerhafte Nutzung der Immobilie voraussetzt. Deshalb ist bei solchen Wohnungen eine Ferienvermietung nicht zulässig! Ferienwohnungen hingegen werden überwiegend an wechselnde Mieter vermietet.

Welche von beiden Nutzungsarten möglich ist, verraten Ihnen ein Blick in die jeweilige Baugenehmigung, das Inselbauamt oder wir.

Sylt hat nur knapp 20.000 Einwohner, aber über 850.000 Übernachtungsgäste im Jahr – dieses Verhältnis bildet sich auch in den Nutzungsarten ab. Die gemischte Nutzung ist leider statistisch nicht erfasst, spielt aber dennoch eine größere Rolle bei der Nutzung.

STEUERVORTEILE DURCH FERIENIMMOBILIEN?

Diese Frage kann Ihnen fundiert und individuell natürlich nur ein guter Steuerberater beantworten, nicht wir als Immobilienmakler. Folgende interessante Gedanken sollten Sie aber mit in das Beratungsgespräch nehmen:

Beim Neubau eines Objekts für die gewerbliche Ferienvermietung gibt es eine durchaus attraktive Möglichkeit der (umsatz-)steuerlichen Optimierung. Haben Sie jährlich Einnahmen von mehr als 17.500 EUR aus Vermietung und Verpachtung, kann deshalb eine Umsatzsteueroption sinnvoll sein – jedenfalls, wenn Sie die Immobilie als Kapitalanlage nutzen und sich verpflichten, sie für einen Zeitraum von mindestens 10 Jahren gewerblich zu vermieten. Die Vorsteuer wird dann zwar nicht auf den gesamten Kaufpreis, aber immerhin auf die anfallenden Baukosten gezogen. (Stand Februar 2014)

Nutzungsarten von Wohnimmobilien auf Sylt

40 %
DAUERWOHNUNGEN

23 %
ZWEITWOHNSITZE

36 %
FERIENWOHNUNGEN

Auf der Suche nach dem perfekten Dienstleister

WER EINE IMMOBILIE KAUFT, MACHT DAS SELTEN GANZ ALLEIN – SCHLISSLICH WARTEN VIELE AUFGABEN, FÜR DIE MAN RAT ODER UNTERSTÜTZUNG BRAUCHT. PRÜFEN SIE ALSO GENAU, AN WEN SIE SICH BINDEN: MERKEN SIE ERST HINTERHER, DASS SIE DEN FALSCHEN PARTNER HATTEN, KANN ES TEUER WERDEN.



Fragen Sie nach Empfehlungen –
oder wenden Sie sich an uns:

Wir helfen Ihnen gern, kompetente Dienstleister zu finden, die zu Ihren Vorstellungen passen.

14 WARUM EINEN ARCHITEKTEN BEAUFTRAGEN?

Ob Sie für Ihr Bauvorhaben auf Sylt einen Architekten brauchen? Wir finden: ja.

Schließlich investieren Sie eine ordentliche Summe Geld und das auf Deutschlands schönster Insel: Hier auf architektonische Qualität zu achten, heißt wertsteigernd und nachhaltig zu bauen – und stellt außerdem sicher, dass Ihre Wohnwünsche mit Stil und guten Ideen realisiert werden. Ob bei Neubau, Umbau, Anbau oder Ausbau.

Außerdem sorgt der Architekt dafür, dass Ihre Immobilie „nach den anerkannten Regeln der Baukunst und Bautechnik“ errichtet wird – und trägt Verantwortung dafür, dass keine wertmindernden Fehler geschehen. Im Architektenvertrag sind die Leistungspflichten des Architekten klar geregelt, genau wie sein Honorar, das der HOAI (Honorarverordnung für Architekten und Ingenieure) folgt.

WAS ZEICHNET FÄHIGE ARCHITEKTEN AUS?

- » Sie sind in kleinen wie in großen Bauvorhaben erfahren – vom Neubau über die Sanierung bis zum Dachgeschoss-Ausbau.
- » Sie haben einen kreativen Stil, der Ihnen gefällt.
- » Sie nehmen Ihnen viel Arbeit ab, etwa Ausschreibungen, die Auswahl der Handwerker und deren Anleitung.
- » Sie treiben den Baufortschritt Ihres Projekts voran, damit alles nach Plan fertig wird.
- » Sie hören Ihnen zu, denken mit und setzen Ihre Vorstellungen mit cleveren Ideen um.
- » Sie engagieren sich vom ersten Tag an für Sie und Ihr Projekt – und stehen Ihnen auch nach der Fertigstellung zur Seite.
- » Sie finden gute Lösungen für auftretende Probleme.
- » Sie helfen mit gekonnter und präziser Planung, die Baukosten zu senken.
- » Sie sind vor Ort gut vernetzt und haben nützliche Kontakte.



WIE FINDET MAN EINE GUTE BANK?

Eine durchdachte und faire Finanzierung ist das A und O beim Immobilienerwerb: Schließlich geht es hier um Ihr Geld, und durch Zinseszinsseffekte summiert sich jeder Prozentpunkt hinter dem Komma über die Laufzeit zu erklecklichen Summen.

Sie sollten also ganz genau hinschauen – und **grundsätzlich mehrere Angebote einholen**. Die Unterschiede sind oft größer, als man meinen sollte, und es kommt immer wieder vor, dass Kunden falsch beraten werden.

Angesichts des derzeit sehr niedrigen Zinsniveaus sollten Sie auch aufpassen, wenn es um Tilgungsraten geht. Bei nur 1 % Tilgung jährlich zahlen Sie bis zu 45 Jahre lang Ihr Darlehen ab, müssen also vielleicht bis ins Pensionsalter Geld an die Bank überweisen. Wer will das schon? Besser nutzen Sie die Niedrigzinsphase, indem Sie die **Tilgungsrate auf 2 bis 3 % erhöhen**: Umso schneller gehört Ihre Immobilie auf Sylt wirklich Ihnen.

Natürlich können Sie Ihre Immobilienpläne auch mit Partnern vom Festland realisieren – wegen der besseren Ortskenntnis empfehlen wir aber die Zusammenarbeit mit hier ansässigen Architekten, Maklern, Banken, Versicherungen und Notaren.

Noch ein Tipp aus unserer „Erfahrungskiste“: Es geschieht immer wieder, dass Kreditvermittler Ihnen mit der Finanzierung auch unnötige Bausparverträge oder Lebensversicherungen verkaufen wollen – darauf sollten Sie sich nicht einlassen, denn wegen des derzeit niedrigen Zinsniveaus können viele Lebensversicherer die prognostizierten Ausschüttungen aktuell nicht mehr erfüllen. Vorsicht auch, wenn die Bank Sie bei der Finanzierung verpflichten will, die Gebäudeversicherungen oder eventuelle Immobilienverkäufe exklusiv mit ihr zu tätigen – solche „Kopplungsgeschäfte“ sind höchst fragwürdig.

Aus der Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir Erfahrungen mit sehr vielen Kreditinstituten gesammelt – sprechen Sie uns einfach an, wenn Sie mehr wissen möchten oder Tipps für Ihre Verhandlungen brauchen.

Anzahl der auf Sylt ansässigen Dienstleister

RUND **40**
ARCHITEKTEN UND
INNENARCHITEKTEN

RUND **20**
FINANZDIENSTLEISTER

RUND **200**
IMMOBILIENMAKLER

18 Jahre erfolgreiche Arbeit bedeuten:
hunderte zufriedener Kunden.
Fragen Sie uns gern nach Referenzen!

16 WORAN ERKENNT MAN EINEN GUTEN IMMOBILIENMAKLER?

Wir wissen, dass unser Berufsstand nicht gerade das beste Renommee hat. In jeder Branche gibt es schwarze Schafe, in unserer jedoch einige mehr.

Leider ist die Berufsbezeichnung „Makler“ nicht geschützt: Jeder kann sich Makler nennen, und ärgerlicherweise tun das in der Praxis auch viele, die es nicht sind. Dann werden utopische Kaufpreise prophezeit, um den Alleinauftrag zu bekommen, oder Immobilien zu Niedrigpreisen verramscht, um die Vermarktung zu beschleunigen oder eigene Interessen durchzusetzen.

Von solchen Geschäftspraktiken distanzieren wir von der Peter Peters Immobilien GmbH & Co. KG uns mit Nachdruck. **Wahrheit, Treue, Eigenverantwortung, Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit:** Diesen kaufmännischen Tugenden haben wir uns verpflichtet. Wir sehen es als unsere Aufgabe, Menschen und Immobilien zusammenzubringen – und als Kunde dürfen Sie erwarten, dass Ihre Interessen **absolut vertraulich, mit Verständnis und Einfühlungsvermögen** behandelt werden.

Ein guter Makler hat seinen Beruf von der Pike auf gelernt und zuvor z.B. eine **kaufmännische Ausbildung** im Finanz- oder Versicherungsbereich abgeschlossen. Er kann seine beruflichen Stationen und Erfolge belegen und **gute Referenzen** vorweisen.

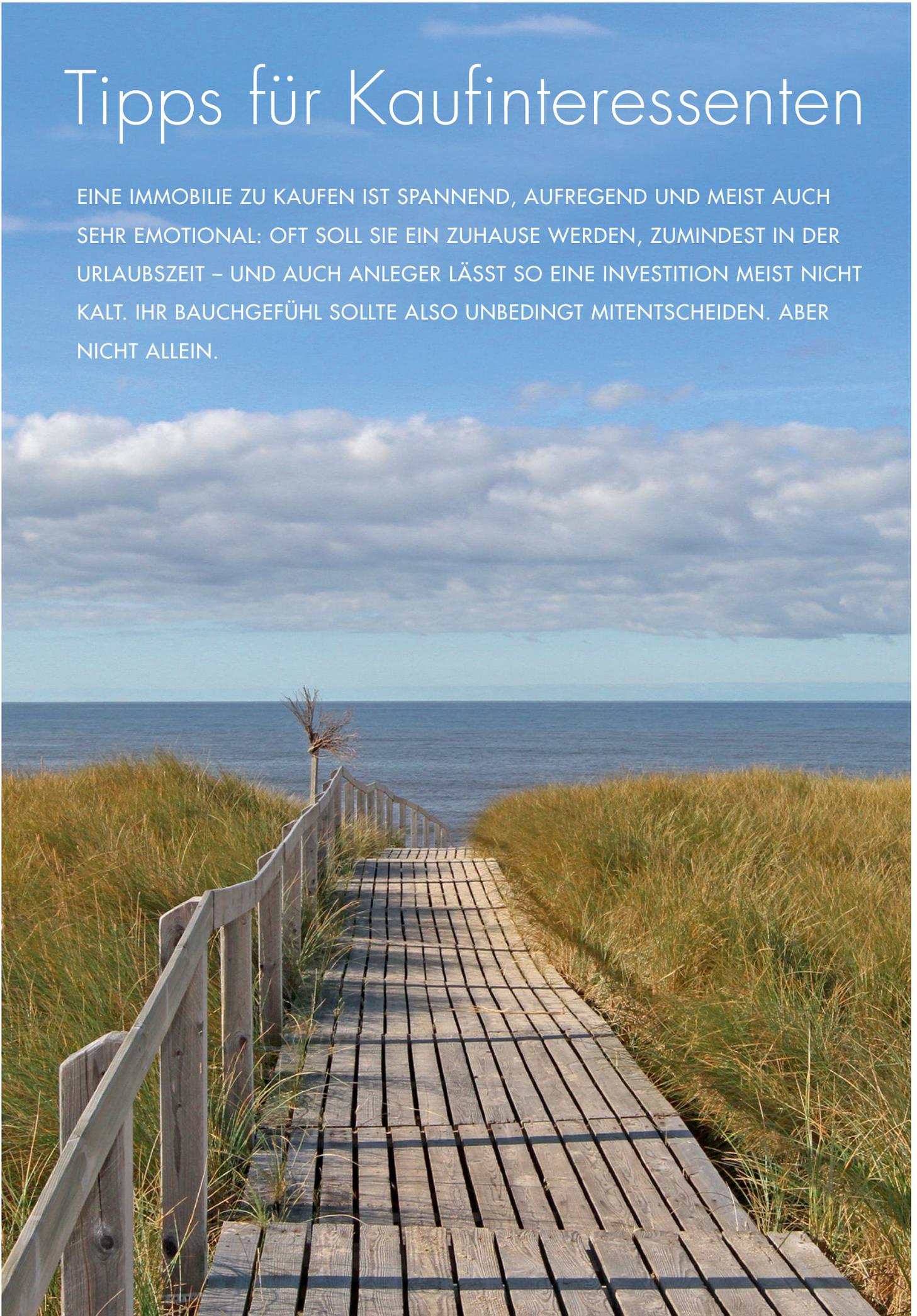
Zudem kennt ein guter Makler den Markt sehr genau – **festen Sie das ruhig mit gezielten Fragen**. Kann er Ihnen aus dem Effeff die Entwicklung der letzten 15 Jahre skizzieren? Kann er Ihnen auf Basis der Kaufpreissammlungen die tatsächlich erzielten Preise für vergleichbare Objekte nennen? Wenn er das kann, dann kann er wirklich was. Ist er dann noch Mitglied beim **Immobilienverband Deutschland (IVD)**, hat er nicht nur eine strenge Aufnahmeprüfung bestanden, sondern sich auch strikt auf Satzung, Standes- und Wettbewerbsregeln verpflichtet.

Schauen Sie also genau hin, wem Sie Ihr Vertrauen schenken: damit Ihr Immobilientraum gut ausgeht.

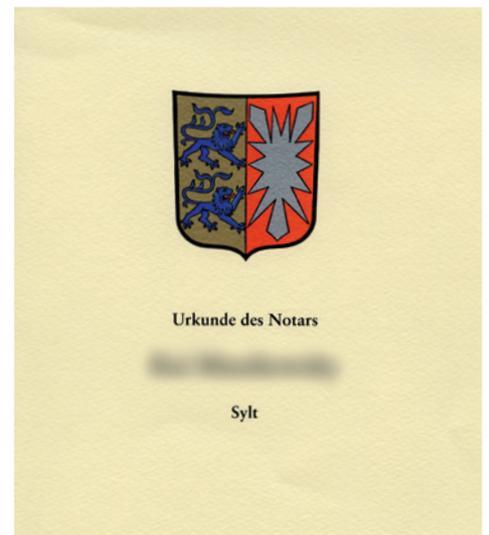
Ihr Makler fragt Sie nach Ihrem Personalausweis? Das hat nichts mit Misstrauen zu tun. Nach dem deutschen Geldwäschegesetz ist er dazu verpflichtet, Ihre Identität festzustellen.

Tipps für Kaufinteressenten

EINE IMMOBILIE ZU KAUFEN IST SPANNEND, AUFREGEND UND MEIST AUCH SEHR EMOTIONAL: OFT SOLL SIE EIN ZUHAUSE WERDEN, ZUMINDEST IN DER URLAUBSZEIT – UND AUCH ANLEGER LÄSST SO EINE INVESTITION MEIST NICHT KALT. IHR BAUCHGEFÜHL SOLLTE ALSO UNBEDINGT MITENTSCHEIDEN. ABER NICHT ALLEIN.



*Ohne notarielle Unterstützung und
Beurkundung kein Immobilienkauf.*



18 WIE LÄUFT EIN IMMOBILIENKAUF AB?

Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, eine Immobilie auf Sylt zu erwerben, sollten Sie vor allem eines machen: sich so viele Objekte wie möglich anschauen.

Nur so haben Sie Vergleichsmöglichkeiten und bekommen ein Gespür dafür, was Sie für Ihr Geld erwarten können – und was eher nicht. Zudem sollten Sie sich darüber im Klaren sein, wie Sie das Objekt nutzen wollen – als Ferienwohnung, als Kapitalanlage, als Altersruhesitz oder als Hauptwohnung?

Wenn irgendwie möglich, besichtigen Sie eine Immobilie nur bei Tageslicht. Achten Sie auf feuchte Stellen, gerade in Ecken – und suchen Sie das Gespräch mit dem Makler. Nur wenn er weiß, was Sie sich vorstellen, kann er Ihnen Immobilien zeigen, die wirklich passen. Halten Sie nicht damit hinterm Berg, wenn Ihnen etwas nicht gefällt! Sonst müssen Sie sich unter Umständen nächstes Mal wieder darüber ärgern.

Wenn Sie glauben, „Ihr“ Objekt gefunden zu haben, beherzigen Sie den Grundsatz „Gegen Liebe auf den ersten Blick hilft nur der zweite“: Vereinbaren Sie einen weiteren Besichtigungstermin

und schauen Sie sich die Immobilie nochmal kritisch und ganz in Ruhe an. Lassen Sie sich auch den Energieausweis zeigen, denn notwendige energetische Sanierungen können ins Geld gehen.

Fragen Sie dem Makler und dem Verkäufer ruhig Löcher in den Bauch – es hilft, schon zu Hause eine Fragenliste aufzusetzen.

Haben Sie sich für ein Objekt entschieden, wird ein Kaufvertrag entworfen. Fast unnötig zu sagen, dass Sie sich diesen genauestens durchlesen sollten: Am besten ziehen Sie einen Rechtsanwalt oder Notar zu Rate.

Letztlich gibt es beim Kaufvertrag nur wenige, aber entscheidende Knackpunkte. Der wichtigste lautet: „Kaufpreiszahlung gegen Immobilienübergabe“ und Sicherstellung des Eigentumsüberganges durch eine Auflassungsvormerkung im Grundbuch. Die vorzeitige Belastung Ihrer Immobilie darf nur gegen Sicherstellung der vollständigen Zahlung des Kaufpreises erfolgen.

Soll etwas anderes vereinbart werden, stimmen Sie nicht einfach zu – sondern holen Sie erst seriösen Rat ein.



WAS PASSIERT NACH DER BEURKUNDUNG?

Immobilienkaufverträge sind komplexe juristische Werke. Deshalb wird zur Beurkundung immer ein Notar eingeschaltet.

Er hat für juristische Ausgewogenheit zu sorgen und darauf zu achten, dass Käufer und Verkäufer keine ungesicherten Vorleistungen erbringen. Beim Beurkundungstermin liest der Notar Ihnen den Vertrag Wort für Wort vor. Wieder gilt: **Fragen kostet nichts – nicht fragen kann aber teuer werden**. Geben Sie also erst Ruhe, wenn wirklich jede Unsicherheit geklärt ist.

Wenige Tage nach der Beurkundung erhalten Sie Ihre Exemplare des Kaufvertrags. Den Kaufpreis bezahlen Sie, sobald der Notar Sie dazu auffordert. Auch das Finanzamt wird sich nach vier bis sechs Wochen mit dem Bescheid zur **Grunderwerbssteuer** bei Ihnen melden – seit dem 1. Januar 2014 beträgt sie 6,5% des Kaufpreises. **Je schneller Sie zahlen, desto eher können Sie als Eigentümer im Grundbuch eingetragen werden**; die Zahlungsfrist von einem Monat sollten Sie deshalb nicht unbedingt ausschöpfen.

Auch Ihre finanzierende Bank meldet jetzt ihre Ansprüche an: Sie wird Ihnen die **Bestellungsformulare für die Grundschuld** übergeben, die Sie an Ihren Notar weiterleiten – auch hier ist eine notarielle Beurkundung nötig, damit die Grundschuld in Abt III des Grundbuchs eingetragen werden kann.

WIE LÄUFT EINE ZWANGSVERSTEIGERUNG AB?

Wenn eine Immobilie „unter den Hammer kommt“, dann sollen mit dem Erlös die Ansprüche der Gläubiger befriedigt werden – meist sind dies Banken.

Für eine Zwangsversteigerung muss ein **vollstreckbarer Titel** (z.B. ein Urteil oder eine notarielle Urkunde) gegen den Eigentümer vorliegen. Das Erwerbsverfahren ist recht kompliziert, deshalb können wir es hier nicht im Detail erläutern: Aber natürlich stehen wir Ihnen bei einem solchen Kauf gern beratend zur Seite.

Und sollte sich einmal eine Zwangsversteigerung gegen Sie selbst richten, gibt es auch hier Möglichkeiten, Ihnen zu helfen: Nehmen Sie in einem solchen Fall **möglichst frühzeitig** Kontakt mit uns auf – umso mehr Zeit bleibt, größeren Schaden abzuwehren.

Immobilien auf Sylt sind äußerst attraktiv, weshalb notleidende Objekte in aller Regel veräußert werden können, bevor es zu einer öffentlichen Zwangsversteigerung kommt.

Tipps für Verkäufer

ES GIBT VIELE GRÜNDE, SICH VON EINER IMMOBILIE ZU TRENNEN. VIELLEICHT IST SIE ZU KLEIN ODER ZU GROSS GEWORDEN. VIELLEICHT HABEN SIE EINFACH LUST AUF WAS NEUES. ODER ETWAS NOCH BESSERES GEFUNDEN. AUF JEDEN FALL MÖCHTEN SIE BESTIMMT EINEN OPTIMALEN PREIS ERZIELEN – UND DAFÜR KÖNNEN SIE EINIGES TUN.

20



WAS IHRE IMMOBILIE DEUTLICH ATTRAKTIVER MACHT:

- » modernes Bad mit Wellnessflair
- » neue, offene Küche mit modernen Elektrogeräten
- » neue oder aufgearbeitete Echtholz- oder Natursteinböden
- » frisch gestrichene Räume
- » gepflegter Außenbereich mit frisch gestrichener Fassade, attraktivem Garten, lauschiger Terrasse oder schönem Balkon

WIE BRINGEN SIE IHRE IMMOBILIE IN BESTFORM?

Ein Kaufinteressent betritt Ihre Immobilie voller Erwartung und Vorfreude... auf der Suche nach einem Ort, an dem er und seine Familie sich wohl fühlen können – oder an dem andere liebend gern die Ferien verbringen würden. Das müssen Sie sich stets vor Augen halten, wenn Sie Ihr Objekt optimal präsentieren wollen.

Selbstverständlich, finden Sie? Aus langjähriger Erfahrung können wir Ihnen versichern: **Nein, das ist es nicht.** Wildwuchs im Garten, dunkle, zugerümpelte Räume, schmutzige Böden und Fenster, fleckige Wände, Zeitungsstapel und Krimskrums überall, schichtweise gelegte Perserteppiche und muffelnde Kühlschränke – oft genug müssen wir in unserer Berufspraxis Interessenten durch solche Zustände führen. Da wird man nicht nur als Makler mit jedem Schritt ein Stückchen kleiner: Mit dem Kaufpreis ist es genauso.

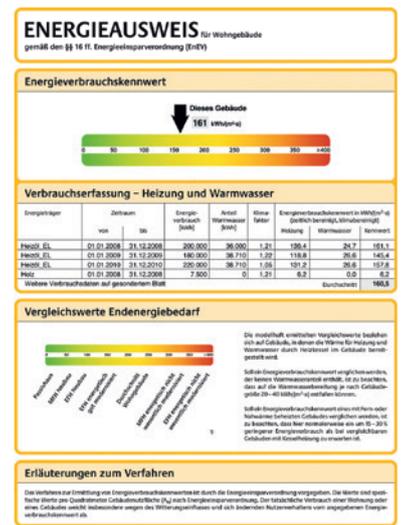
Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Immobilie in einen optimalen Zustand zu versetzen. Lassen Sie die Wände fachmännisch streichen und alles gründlich saubermachen, sorgen Sie für gute Luft, ordentlich gestutzte Sträucher und Rasenflächen und entrümpeln Sie gründlich – weniger Möbel sind mehr Freiraum für die Phantasie Ihrer Interessenten. Auf Sylt lassen sich all diese Dienstleistungen einfach organisieren. Und was Sie dafür bezahlen, ist nur ein Bruchteil dessen, was Sie anderenfalls vielleicht am Kaufpreis nachlassen müssen.

WIE LÄSST SICH DER VERKAUFSWERT STEIGERN?

Logisch: Eine Immobilie älteren Baujahrs hat keinen Neubaustandard, und auch Wohnwünsche ändern sich. Für einen Interessenten bedeutet das nicht nur zusätzliche Investitionen – er braucht auch viel Phantasie, um das Potenzial zu sehen, das in einer bahamagrünen 70er Jahre-Nasszelle steckt.

Deshalb kann es sinnvoll sein, vor dem Verkauf noch einmal etwas Geld in die Hand zu nehmen und in Modernisierung und Renovierung zu investieren. **Schadhafte Bauteile sollten auf jeden Fall repariert oder ausgetauscht** werden – ob weitere durchgreifende Maßnahmen wie die **Sanierung** von Mauerwerk, Dach, Keller oder **energetische Optimierung** empfehlenswert sind, kommt auf den Einzelfall und Ihre Kaufpreiserwartungen an. Auszahlen können sich auch **Grundrissänderungen** – beispielsweise um eine offene Küche zu schaffen – und **Modernisierungen**: etwa Verkabelungen für Flatscreens oder die Verwandlung von Bädern in großzügige Wellness-Oasen mit Whirlwanne, bodengleichen Regenwaldduschen von mindestens 1 x 1 Meter Grundfläche und anderen Extras.

Wir helfen Ihnen gern dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Mit Hilfe „unserer“ Architekten, Ingenieure und Handwerker können wir Ihnen zuverlässige Kostenpläne erstellen – und die Maßnahmen zügig und in bester Qualität durchführen. Und wer weiß: Vielleicht ist danach alles so schön und modern, dass Sie gar nicht mehr verkaufen wollen?



Zu Ihren Pflichten als Verkäufer zählt es, Ihren potenziellen Käufern einen vollständigen, korrekten und zulässigen Energieausweis Ihres Gebäudes zu zeigen. Auch dabei sind wir Ihnen behilflich!

22 RAHMENBEDINGUNGEN, DIE SIE KENNEN SOLLTEN

Wenn Sie verkaufen möchten, zählt auch das geltende Baurecht auf Ihrem Grundstück zu den Faktoren, die Sie kennen sollten. Allerdings ist das ein sehr komplexes Thema – deshalb können wir hier nur einige Eckpunkte nennen.

Für fast alle Bereiche der Insel gibt es **rechtskräftige Bebauungspläne**. Sie sind teilweise sehr eng gefasst, so dass sich nicht alle Veränderungswünsche zu 100% umsetzen lassen. Auch durch eine **Veränderungssperre** kann das bestehende Baurecht eingeschränkt bzw. nicht sofort ausgeübt werden. Im Bebauungsplan ist auch die bebaubare Grundfläche (GRZ) definiert. Ebenso wird dort die Firsthöhe vorgeschrieben, die auf Sylt meist bei 8,50 m liegt. Beides sollten Sie bedenken, wenn es um die Nutzungsmöglichkeiten Ihrer Immobilie geht (siehe S. 12)

Einschränkungen können sich auch aus den **Ortsgestaltungssatzungen** ergeben, die Vorgaben zum Erscheinungsbild der Gebäude machen: So ist in einigen Bereichen die Reetbedachung vorgeschrieben, in anderen hingegen nicht erlaubt. Weiterhin gibt es eine **Landesbauordnung**, die beispielsweise definiert, welche Abstände zwischen Gebäuden einzuhalten sind.

Wenn Sie es genau wissen möchten, ermitteln wir gern die präzisen Vorgaben für Ihr Grundstück.

WO BEKOMMEN SIE WEITERE AUSKÜNFTE?

Auf jeden Fall: bei uns. Wir beantworten Ihre Fragen rund um den Kauf und Verkauf persönlich und individuell – und wenn Sie zu der Überzeugung gelangen, dass wir der richtige Partner für Sie sind, beraten und begleiten wir Sie, damit Ihre Kauf- oder Verkaufsabsichten zu einem guten Ende führen.

Unabhängig davon können Sie sich auch online einen ersten Eindruck von den Bebauungsmöglichkeiten und vom Preisgefüge auf der Insel verschaffen – unter www.grips-sylt.de. Das steht für „Geografisches Informations- und Planungssystem Sylt“ und wird von den Sylter Gemeinden betrieben. Die Preisentwicklung der verkauften Grundstücke können Sie unter www.nordfriesland.de/ gutachterausschuss verfolgen; Basis ist die **offizielle Kaufpreissammlung der Gutachterausschüsse**, die daraus den amtlichen Durchschnitt für die Bodenrichtwerte ermitteln.

Bei der Lektüre sollten Sie im Hinterkopf behalten, dass Faktoren wie direkte Wattlage oder ein unverbaubarer Meerblick den Wert einer Immobilie exorbitant steigen lassen.

Möchten Sie eine detaillierte Übersicht zu Grundstücks- und Gebäudepreisen in den Inseldörfern, senden wir Ihnen gern aktuelle Daten zu. Anruf genügt!

Sie beabsichtigen den Kauf oder Verkauf einer Immobilie auf Sylt?
Wir engagieren uns für Sie –
und freuen uns über Ihren Anruf.



**PETER PETERS
IMMOBILIEN**

KONTAKT

Peter Peters Immobilien GmbH & Co. KG
Berthin-Bleeg-Straße 4
25996 Wenningstedt/Sylt

Telefon | +49 (0) 4651-9677677
Fax | +49 (0) 4651-9677679
Mobil | +49 (0) 170-5825504

Mail | peters@peters-sylt.de
URL | www.peters-sylt.de



IMPRESSUM

Stand: April 2014

Auflage: 22.000 Exemplare

Druck: Gedruckt auf Galaxi Keramik, PEFC™
zertifiziert, von PPS-ProPrintService GmbH, Detmold

Fotografie:

V. Frenzel (S. 01, 08, 13)
N. von Husen | E. Wentorf (S. 04, 15, 20)
G. Supanz (S. 17, 19)
W. Vonier (S. 10)
H. Widera (S. 02, 23)
fotolia.de (S. 03, 05, 09, 11, 14, 16, 19, 21-24)

Konzept, Gestaltung, textliche Überarbeitung:
yph, kreative | Münster

Copyright:

Sämtliche Rechte an den Inhalten dieser Broschüre liegen bei der Peter Peters Immobilien GmbH & Co. KG. Die Wiedergabe in gedruckter oder elektronischer Form, auch in Teilen, bedarf der vorherigen, schriftlichen Autorisierung durch den Rechteinhaber.

Haftungsausschluss:

Die Inhalte dieser Veröffentlichung wurden sorgfältig recherchiert und von Juristen gegengelesen. Dennoch sind Irrtümer und zwischenzeitliche gesetzliche Änderungen nicht ausgeschlossen. Keine Angabe in dieser Broschüre der Peter Peters Immobilien GmbH & Co. KG stellt eine Anlage-, Rechts-, Steuer- oder sonstige Beratung dar oder ist als Grundlage für eine Entscheidung zur Geldanlage oder zu sonstigem Zweck anzusehen. Wir empfehlen Ihnen, zu diesen Themen eine spezielle professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen und Meinungen werden ohne jegliche Gewährleistung, ob ausdrücklich oder vermutet, gegeben.



18 Jahre erfolgreiche Arbeit
bedeuten: hunderte zufriedener
Kunden. Fragen Sie uns gern
nach unseren Referenzen!