

IMMOBILIEN

LEBENS · PLANUNG



MEINE IMMOBILIE IM ALTER

Vererben · Verschenken · Verkaufen



Für Sie in Krefeld unterwegs

Das sind wir von Hebisch Immobilien! Wir verkaufen und vermieten Objekte in Krefeld und Umgebung. Unser breit gefächertes Angebot bietet Ihnen eine Auswahl an Eigentumswohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern, sowie Wohnanlagen und Wohn- bzw. Geschäftshäusern. Durch professionelle Wertermittlung und individuelle Vermarktungsstrategien finden wir für Sie einen zuverlässigen Käufer und erzielen den marktgerechten Preis!

Und das immer eine Idee persönlicher!

HEBISCH IMMOBILIEN · Inhaberin: Manuela Hebisch-Grünberg
 Nordstraße 47 · 47798 Krefeld · Tel. 0 21 51/6 55 99 00 · Fax 0 21 51/65 81 63
 E-Mail: info@hebisch-immobilien.de · www.hebisch-immobilien.de



Vererben Verschenken Verkaufen

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie wissen es vielleicht selbst: Es gibt viele Fragen, vor deren Beantwortung drückt man sich. Oder wissen Sie schon ganz genau, was in zehn, zwanzig oder mehr Jahren mit Ihrer Immobilie passieren soll? Wie es für Ihre vier Wände weitergeht? Wollen Sie Ihre Immobilie vererben, verkaufen oder vielleicht sogar verschenken? Immer wieder stellen sich unsere Kunden diese Frage. Manchmal früh genug, manchmal auch zu spät.

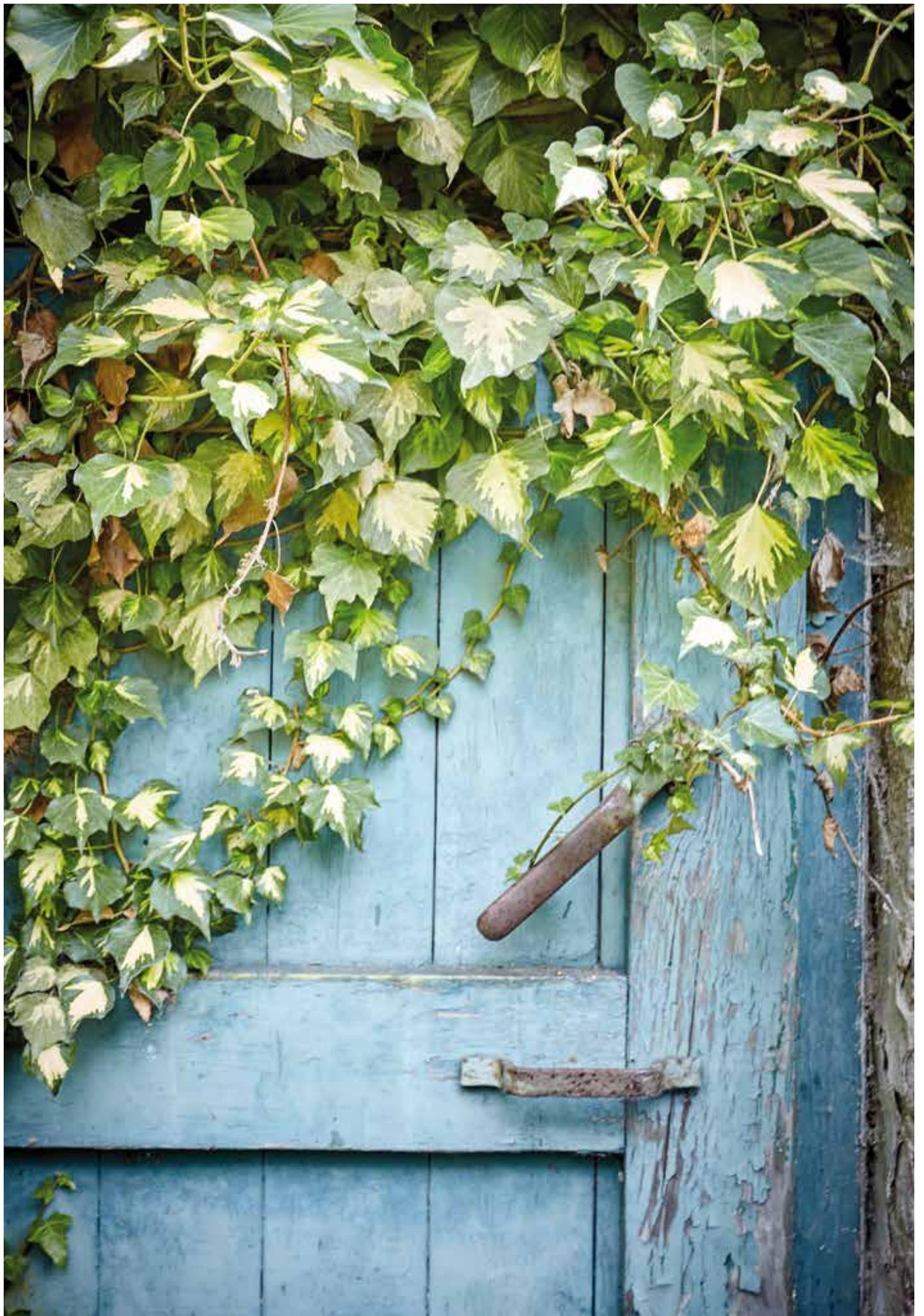
Die richtige Planung und Strategie spielt bei allen denkbaren Szenarien eine wichtige Rolle. Übrigens nicht nur für Sie selbst, sondern auch für den, der Ihre Immobilie eines Tages übernehmen wird.

In unserer Broschüre geben wir Ihnen deshalb wichtige Tipps für die Zukunft Ihres Zuhauses mit Vor- und Nachteilen, Fallstricke und Hürden inklusive. Je besser Sie informiert sind, desto besser können Sie auch die richtige Entscheidung für sich treffen.

Sie wollen mehr wissen, oder haben eine ganz konkrete Frage? Gerne stehen wir Ihnen jederzeit mit unserer Immobilien-Expertise zur Verfügung. Viel Freude mit unserem Magazin wünscht Ihnen

A handwritten signature in red ink that reads 'Manuela Hebisch-Grünberg'. The signature is fluid and cursive.

Ihre Manuela Hebisch-Grünberg



Das Heute genießen & sich auf morgen freuen!

Die Zeit ist etwas Großartiges!

Mal vergeht sie schneller, mal etwas langsamer. Am Ende ergibt sich ein Puzzle aus Erinnerungen und Meilensteinen, die man im Laufe des Lebens angesammelt hat. Man ist zur Schule gegangen, hat sich verliebt, einen Beruf erlernt und gelebt, hat eine Familie gegründet und auf diesem Weg viele Freunde gefunden. Manche verwirklichen sich sogar den Traum eines Eigenheims.

Spätestens als Rentner hat man wieder mehr Zeit. Viele nutzen diese für Reisen, oder besuchen die Kinder, vielleicht auch schon Enkelkinder. Man schwelgt in alten Erinnerungen und freut sich auf neue Ereignisse. Mit dem Blick in die Zukunft: Wie wird Ihr Leben aussehen? Kann Ihre Umgebung, Ihr Zuhause, Ihren Ansprüchen für lange Zeit gerecht werden?

Für viele ist es wichtig auch im Alter noch mobil und selbstbestimmt leben zu können. Kann meine Immobilie das leisten, auch wenn ich an Mobilität verloren habe? Lohnt sich ein Umbau, oder sollte man umziehen? Vielleicht ein Umzug in die Nähe der Kinder? Nutzen Sie die zusätzliche Zeit. Es lohnt sich immer seine Zukunft zu planen!



Was tun, wenn die Kinder nicht erben wollen?

Es ist eine unausgesprochene Selbstverständlichkeit, dass die Kinder irgendwann mal das Elternhaus übernehmen werden... Oder? Wissen Sie mit absoluter Sicherheit, dass Sie Ihre Immobilie den Kindern überlassen werden? Die Frage ist dabei weniger ob Sie selbst dazu bereit sind, sondern ob Ihre Kinder überhaupt Interesse am Elternhaus haben.



Immer häufiger begegnet uns der Fall, dass ein älteres Ehepaar ein Haus besitzt, dessen Instandhaltung sie nicht mehr bewältigen können. Dinge wie Gartenpflege und Haushalt werden körperlich zu anstrengend. Oft halten sie trotzdem noch lange an der Immobilie fest, in der Hoffnung, dass die Kinder dort einmal mit ihrer Familie einziehen werden. Leider wird diese Vorstellung oft enttäuscht, denn was für die ältere Generation eine wahre Traumimmobilie ist, entspricht oft nicht mehr der Wohnvorstellung jüngerer Menschen.

Im schlimmsten Fall hat das Haus über Jahre hinweg wegen mangelnder Pflege an Wert verloren. Hätte das verhindert werden können? Selbstverständlich! Sprechenden Menschen kann geholfen werden. In einem ruhigen Gespräch mit der ganzen Familie, z.B. bei einem gemeinsamen Abendessen, sollte frühzeitig erörtert werden, wie die Zukunftsplanung aller Beteiligten aussieht.

Möchte eines der Kinder, die Immobilie übernehmen? Wenn ja, kann es die Geschwister auszahlen? Sollte keines der Kinder das Elternhaus übernehmen, wie wollen die Eltern in Zukunft leben? Wäre es eine Option eine altersgerechte Wohnung in der Nähe der Kinder zu beziehen? Hätten die Kinder die Eltern gerne näher bei sich?

Es ist wichtig Klartext zu sprechen und nicht von Eventualitäten auszugehen. Die Kinder sollten sich festlegen, ob sie tatsächlich die elterliche Immobilie übernehmen wollen, oder nicht. Das hat in diesem Fall auch nichts mit Rücksichtnahme auf die Gefühle der Eltern zu tun, denn wenn man letztlich doch nicht im Elternhaus wohnen möchte, ist die Enttäuschung groß. Niemandem ist mit langem hin und her geholfen.

Es ist selbstverständlich schwierig die Entscheidung zu treffen, die Immobilie zu verkaufen. Wo früher die eigenen Kinder spielten und lachten, sollten doch in Zukunft auch die Enkelkinder aufwachsen! Ein Haus, in dem man viele Jahre seines Lebens verbracht hat, hat allein einen hohen emotionalen Wert.

Doch sehen Sie es so: Nur weil die Immobilie nicht von den Kindern bewohnt wird, sind die gemeinsamen Erinnerungen nicht verloren. Das Haus kann zum Lebensmittelpunkt einer anderen Familie werden, die ebenso viel Spaß und Freude an diesem neuen Zuhause hat. Außerdem bietet sich so die Gelegenheit in die Nähe der Kinder zu ziehen und an deren Leben Teil zu haben.

Mit jedem abgeschlossenen Lebenskapitel beginnt auch ein neues, also halten Sie nicht zu lange an alten Dingen fest, denn Sie könnten etwas verpassen! Es ist wichtig ehrlich zueinander und mit sich selbst zu sein. Reden Sie miteinander und planen Sie Ihre Zukunft, denn die kann schneller kommen, als Sie ahnen.



Meine Immobilie im Alter

Gemeinsam alt werden, aber wo?

Wie ein guter Wein, so reift auch der Mensch mit seinen Jahren und er wächst an seinen Aufgaben. Früher noch Mama oder Papa, heute Oma und Opa. Doch leider hat ein Haus aus Stein nicht die Möglichkeit mitzuwachsen. Dann wird das ehemalige Familienhaus zu einer richtigen Problemzone.

Dinge die beim Kauf der Immobilie noch Ihren Bedürfnissen entsprachen, können heute Ihrem altersgerechtem Alltag im Weg stehen:

- Die ehemaligen Kinderzimmer stehen leer oder werden wenig genutzt.
- Der Garten ist so groß, dass Sie mit dem Gärtnern nicht mehr hinterher kommen.
- Das Treppensteigen in den Keller oder das erste Obergeschoss wird immer mühseliger.
- Es werden Reparaturen/ Renovierungen nötig, die Sie nicht mehr alleine stemmen können.

Was können Sie also tun, um Ihre Lebensqualität im Alter beizubehalten, wenn nicht sogar zu verbessern?

Es bieten sich drei Möglichkeiten an: Umbau, Verkauf oder Vermietung. Hat die Immobilie eine tolle Lage mit Nähe zu Supermarkt, Arzt, City, Park etc., so tendieren die meisten dazu ihre Immobilie barrierefrei umzubauen. Treppenlift, breite Türen, ein Badezimmer mit Sitzmöglichkeiten in der Dusche, all diese Dinge können helfen Ihre Eigenständigkeit zu bewahren. Diese Umbauten sind teilweise kostspielig und können den finanziellen Rahmen sprengen.

Es ist ein schwieriger Schritt, besonders wenn man den emotionalen Wert eines Hauses betrachtet, doch meistens die einfachste Wahl: der Umzug. Bei der Immobiliensuche kann direkt auf Ihre Bedürfnisse im Alter, mit Sicht auf die Zukunft, eingegangen werden. Ob Sie Ihre Immobilie nun tatsächlich verkaufen oder nur vermieten und im Besitz der Familie halten, ist Ihnen überlassen.

Wir bei Hebisch-Immobilien können Ihnen helfen, den Ruhestand gemütlich zu erleben und, mit Blick auf das was kommt, sorgenfrei durchzuatmen, so wie es sich für einen edlen Wein gehört!



Meine Immobilie

Meine emotionale Checkliste

Wichtig ist, dass Sie sich immer gut und eigenständig mit jeder Entscheidung fühlen. Gut ist, wenn Sie sich gedanklich auf den Weg begeben! Wohin dieser Weg Sie auch führen mag... manchmal ergeben sich in Gesprächen auch tolle neue Erkenntnisse und Wege.

Gleich ausfüllen. Freuen Sie sich darauf!

Wie möchte ich im Alter leben?

Zum Beispiel: unabhängig, flexibel, mit Unterstützung, ...

Im Eigentum oder zur Miete?

Wo möchte ich wohnen?

Wie möchte ich wohnen?

Haus oder Wohnung, Wohnfläche, Garten, Balkon, Terrasse, Hof, ...

Wie stellt sich meine finanzielle Situation dar?

Ist die Immobilie bezahlt oder gibt es noch ein Darlehen?

Wie hoch ist die monatliche Belastung?



Wie hoch sind die Unterhaltungskosten für die Immobilie?

Strom, Gas, Grundbesitzabgaben, Wartung Heizung, Garten, ...

Welche Reparaturen müssen kurz-, mittel-, oder langfristig gemacht werden?

Welche Einkünfte habe ich?

Rente, Rücklagen, Mieteinnahmen, ...

Wie stellt sich meine familiäre Situation dar?

Hat ein Familienangehöriger Interesse an der Immobilie?

Kann er die Immobilie finanzieren und unterhalten?

**Möchte ich meine Immobilien selbstbestimmt verkaufen,
verschenken oder vererben?**

**Wann ist die Zeit richtig und gut, mit Angehörigen, Freunden, Verwandten
und Nachbarn zu sprechen?**

Elternhaus geerbt.

Der Verlust eines geliebten Menschen ist schon schlimm genug, nur oft folgen auf die Trauer weitere Probleme, z.B. die Handhabung einer geerbten Immobilie. Was soll damit geschehen? Will man sie an andere verkaufen, oder vermieten, oder sogar selbst einziehen? Welche allgemeinen Kosten müssen gedeckt werden? Gibt es mehrere Erben die zusammen entscheiden müssen, kann es zusätzlich noch zu Interessenskonflikten kommen. Man steht vor einem Berg an Fragen, Möglichkeiten und Überlegungen. Wir helfen Ihnen und bringen etwas Licht ins Dunkel.

Ich bin nicht allein... leider? Als Alleinerbe ist es einfacher Entscheidungen zu treffen, da man sich mit niemandem absprechen muss. Auf der anderen Seite haftet man alleine mit seinem Privatvermögen für Grundsteuer, Strom-, Heiz- und Wasserkosten. Dazu kommen, falls vorhanden, Kosten für Personal, wie z.B. Hausmeister und eventuelle Renovierungskosten. Sind mehrere Personen als Erben eingetragen, teilen sich diese die Kosten. Nun ist es häufig der Fall, dass bei mehreren Erben auch mehrere Interessen vertreten sind. Partei A möchte verkaufen, B will unbedingt vermieten und C würde gerne selbst einziehen, muss aber die anderen dann auszahlen. Es wäre daher grundsätzlich sinnvoll, erst einmal den Wert der Immobilie bestimmen zu lassen. Das können wir als Immobilienmakler für Sie übernehmen. Dadurch hat man einen festen Wert, an dem man sich bei Diskussionen orientieren kann, um zu einem Ergebnis zu kommen.

Wenn sich die Fronten verhärten... und die Interessenskonflikte im Erbschaftsstreit enden, verläuft die Aussicht auf eine schnelle Lösung im Sand. Über den gesamten Zeitraum eines solchen Konfliktes laufen die Kosten für die Immobilie weiter und verringern die Erbenmasse, was für alle Beteiligten sicher nicht erfreulich ist. Kommt es zu einem Gerichtsverfahren, wird es noch mal teurer. Sofern es sich nicht vermeiden lässt und es zu einem Erbschaftsstreit kommt, bleibt als letzte Möglichkeit eine Zwangsversteigerung. Beantragt werden kann diese von jedem Erben beim Gericht. Der endgültige Verkaufspreis bleibt meistens unter dem bemessenen Wert der Immobilie und minimiert wiederum die Erbmasse. Bei einem Erbschaftsstreit gibt es keinen Gewinner.

Ihre Möglichkeiten

Es gibt diese drei Optionen: Verkaufen, vermieten und selbst beziehen. Die einfachste und schnellste Variante ist der Verkauf der Immobilie. Alle Anteile werden ausbezahlt und die Unterhaltungskosten

Was nun?

werden vom neuen Käufer übernommen. Den erhaltenen Betrag kann man dann nach Belieben verwenden – eventuell für eine Immobilie? Oft hat die geerbte Immobilie einen emotionalen Wert und man möchte sie selbst beziehen, anstatt sie zu verkaufen. Doch lohnt es sich? Wie ist die Lage? Wie weit ist der Weg zur Arbeit bzw. wie sind die Verkehrsbedingungen? Muss renoviert werden? Wenn ja, kann man sich das leisten? Kann man die Bewirtschaftungskosten bezahlen? Müssen weitere Erben ausgezahlt werden? Wie hoch der emotionale Wert, ist im Vergleich zu den aufkommenden Kosten und Anstrengungen, muss jeder selbst abwägen. Die Vermietung einer Erbimmobilie ist dann günstig, wenn die Kosten für Renovierung und Instandhaltung die Mieteinnahmen nicht übersteigen.



Die Erbschaftsteuer. Bei der Übernahme der Erbschaft muss eine Steuer für die Immobilie an das Finanzamt gezahlt werden und letzteres erfolgt in solchen Angelegenheiten immer sehr schnell. Versteuert werden muss alles, was den sogenannten „Freibetrag“ überschreitet. Dieser ist abhängig vom Verwandtschaftsgrad.

Wir helfen Ihnen gerne! Wir bei Hebisch-Immobilien können in Sachen Beratung, Bewertung einer Immobilie und allgemeiner Organisation eine große Hilfe für Sie sein. Als neutrale Beratung, ohne subjektiven Bezug zur Immobilie, aber mit objektiver Sicht auf Verkaufschancen, können wir Lösungen vorschlagen, die für alle beteiligten Parteien von Vorteil sind. Egal ob Verkauf, Vermietung oder Eigennutzung – wir stehen hinter Ihrer Entscheidung! Dass Sie am Ende einer persönlichen Beratung mit Ihrer Wahl zufrieden sind ist uns wichtig!

Nur für Sie



01-2020

Gutschein

für eine kostenlose
Home Staging Beratung

Für Ihre Freunde und Bekannte



02-2020

Gutschein

für eine kostenlose
Home Staging Beratung

Sorglos & sicher: Wohlfühlen beim Immobilienverkauf

Unser **Sorglos-Paket für Verkäufer** im Detail

Nah an den Menschen. Nah an der Immobilie: Das ist das Ziel von Hebisch Immobilien. Wenn wir in Ihrem Auftrag eine Immobilie verkaufen, legen wir Wert auf die richtige Mischung aus persönlicher Nähe, Kompetenz, Empathie und Transparenz. Begeisterung und die richtige Portion Humor sorgen dabei für eine angenehme Arbeits-Atmosphäre. Wenn dann noch Stringenz im Verkaufsprozess herrscht, läuft alles wie am Schnürchen. Lehnen Sie sich zurück. Ab jetzt haben Sie mindestens eine Sorge weniger!

Genau analysiert: Der Verkaufspreis

Sicherlich wissen Sie, dass regionale Besonderheiten beim Immobilienverkauf entscheidend sein können. Nur wer den Markt kennt und durchblickt, kann einen realistischen Verkaufspreis festsetzen. Wir beraten Sie dazu ehrlich und nah.

Was fehlt? Die Unterlagenprüfung

Ob Lageplan oder Grundrisse, der Grundbuchauszug, die Teilungserklärung, die Wohngeld-abrechnung, der Wirtschaftsplan oder die Protokolle der Eigentümerversammlungen: Für den Immobilienverkauf benötigen Sie eine Menge Unterlagen. Wir prüfen für Sie und kümmern uns bei fehlenden Informationen um die Beschaffung.

Jetzt wird nachgedacht: Das Marketingkonzept

Wer besser plant, verkauft schneller: In einem Zusammenspiel aus Ihren Wünschen und unseren Erfahrungen erarbeiten wir für Sie ein individuelles Marketingkonzept. Soll es Flyer geben? Open-House-Veranstaltungen? Schaufensterwerbung? Seien Sie sicher: Wir schnüren das richtige Paket!

Dekorieren, fotografieren, perfektionieren: Die Werbeunterlagen

Herausputzen bitte! Wir sorgen von der Grundrissbearbeitung, über die Objektfotos vom Profi, bis zur Exposégestaltung und den weiteren Druckmaterialien für eine optimale Präsentation Ihrer Immobilie.

Tourismus unerwünscht: Der Besichtigungsservice

Wir garantieren: Nur ernsthaft interessierte Kaufwillige besichtigen Ihre Immobilie. Das gewährleisten wir mit einer genauen Prüfung der Interessenten. Unsere reichhaltige Kundendatenbank bietet uns zudem Zugriff auf hiesige und auswärtige Interessenten, die für Ihren Verkaufswunsch in Frage kommen.

Wir klopfen ab: Bonitätsprüfung

Um ungewollten Überraschungen vorzubeugen, sichten und prüfen wir die Eigen- und Fremdfinanzierungsmittel der Interessenten. Das schafft Sicherheit auf beiden Seiten!

Jetzt wird's ernst: Verkaufsverhandlungen

Wir zurren alles fest: Von den Übergabemodalitäten, über die Preisgestaltung und die verbindliche Reservierung, bis hin zur Beauftragung eines Notars zur Vertragserstellung.

Rundherum sicher: Finanzierungsservice

In Zusammenarbeit mit führenden Banken, Sparkassen und freien Finanzierern unterstützen wir Sie bei der Finanzierung. Fragen Sie einfach danach.

Genau hinsehen lohnt sich: Notarservice

Wir übernehmen für Sie die Vorbesprechung und Überprüfung der Verträge. Und wir begleiten Sie zum erfreulichsten Teil unseres gemeinsamen Weges: Dem Vertragsabschluss beim Notar!

Selbstverständlich sind wir auch danach Ihr kompetenter Ansprechpartner rund um die Immobilie.

Nur für Sie



Für Ihre Freunde und Bekannte



Checkliste zum Verkauf

Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen Ihre Immobilie zu verkaufen, geben wir Ihnen hier eine Liste mit Unterlagen an die Hand, die Sie dafür benötigen.

- Grundbuchauszug
- Katasterauszug / neue Flurkarte
- Bauzeichnungen / Pläne wenn vorhanden, ansonsten Vollmacht zur Einsicht in die Bauakte
- Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis
- Auskunft aus dem Altlastenverdachtsflächenkataster
- Anliegerbescheinigung
- Kubaturberechnung
- Wohnflächenberechnung
- Energieausweis
- Versicherungen
- Grundbesitzabgaben
- Kopien der Mietverträge
- Aktuelle NK-Abrechnung
- Kopie der letzten Schornsteinfegerrechnung
- Kopie der letzten beiden Abrechnungen: Gasversorger / alternativ Ölrechnungen
- Kopie der letzten beiden Abrechnungen: Haushaltsstrom
- Wenn vorhanden, Rechnungen der letzten Anschaffungen / Sanierungen / Reparaturen. Z.B. neue Heizung, neues Dach, etc.

Bei Eigentumswohnungen:

- Teilungserklärung
- Beschlussammlung
- Wohngeldabrechnung
- Aktueller Wirtschaftsplan

Ein Energieausweis – ist was?

Der Energieausweis ist ein Dokument, welches ein Haus energetisch bewertet, sprich welche Energiekennwerte das Gebäude besitzt, sowie welche Heizstoffe verwendet werden. Vielen ist der Begriff bekannt, doch wann ein solcher Energieausweis Verwendung findet, wissen nur wenige.

Warum brauche ich einen Energieausweis?

Wie bereits erklärt, wird durch einen solchen Ausweis der Energiebedarf, bzw. die Effizienz eines Gebäudes bewertet. Ähnlich wie bei Kühlschränken oder Waschmaschinen wird die Immobilie in eine Energieeffizienzklasse von A+ bis H eingeteilt. Bei dem Verkauf, der Vermietung oder nach einem Umbau muss ein aktueller Energieausweis ausgestellt werden, um Transparenz auf dem Immobilienmarkt zu zeigen, wie es die Energieeinsparverordnung (EnEV) vorschreibt. Ebenfalls vorgeschrieben ist, dass dieses Dokument bereits bei der Besichtigung für potenzielle Käufer vorliegen muss.

Man unterscheidet den Verbrauchsausweis vom Bedarfsausweis.

Beim Verbrauchsausweis wird der Energieverbrauch der letzten drei Jahre in Relation zur Wohnfläche betrachtet. Energetische Optimierungen am Gebäude können nur grob benannt, aber nicht genau berechnet werden, da der Nutzer maßgeblich den Energieverbrauch beeinflusst.

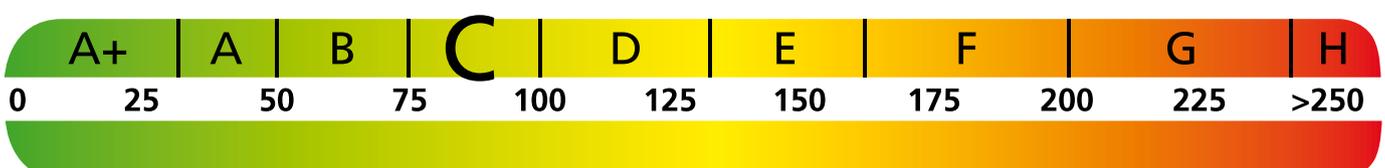
Bei dem Bedarfsausweis hingegen können Verbesserungen durch Umbauten berechnet und veranschaulicht werden, da die komplette Gebäudehülle samt Anlagentechnik betrachtet wird, um den Normzustand des Energiebedarfs zu erfassen.

Für welches Gebäude braucht man welchen Energieausweis?

Bei Nicht-Wohngebäuden ist es egal, für welchen Energieausweis man sich entscheidet, bei den übrigen Bestandsimmobilien ist die Frage, wann das Objekt errichtet wurde. Liegt der dazugehörige Bauantrag nach dem 1. November 1977 vor oder wurden optimierende Sanierungen nach diesem Datum vorgenommen und erfüllen somit die Wärmeschutzverordnung von 1977, ist es wichtig für welchen Energieausweis man sich entscheidet. Alle Bauanträge, die vor der neuen Wärmeschutzverordnung ausgestellt wurden, machen die Ausstellung eines Bedarfsausweises erforderlich.

So profitieren Eigentümer von einem Energieausweis

Durch einen Energieausweis können Eigentümer eine gute Energieeffizienz als Qualitätsmerkmal ihrer Immobilie zuweisen, was das Objekt als sehr attraktiv auf dem Immobilienmarkt darstellt. Außerdem bietet sich die Möglichkeit, durch finanzielle Maßnahmen, Mängel auszubessern und das Gebäude energetisch zu modernisieren.



Ich möchte Ihr Mehrfamilienhaus kaufen



...was möchten Sie?

-  Sie möchten in Ihrer Immobilie wohnen bleiben, sich aber um nichts mehr kümmern müssen?
-  Sie möchten ein Wohnrecht auf Lebenszeit?
-  Sie möchten einen Verkauf auf Rentenbasis?
-  Sie möchten einen diskreten Verkauf?
-  Sie möchten eine schnelle Abwicklung?

Für meinen persönlichen Immobilienbestand suche ich weitere Häuser. Jede Immobilie ist für mich eine Herausforderung – eine emotionale, sehr persönliche. Über einen persönlichen Kontakt mit Ihnen freue ich mich sehr.

Herzliche Grüße, Ihre Manuela Hebisch-Grünberg



**Beruhigend verlässlich.
Ihr Fels in der Brandung
vor Ort.**

Immer eine gute Adresse, wenn es um finanzielle Vorsorge geht.

Versicherungsbüro Kerstin Luecker
Buscher-Holzweg 30 · 47802 Krefeld
Telefon 02151 36018-90
Mobil 0162 9053731
Telefax 02151 36018-91
kerstin.luecker@
wuerttembergische.de



G & L GmbH Immobilienverwaltung
Uerdinger Str. 654 · 47800 Krefeld
T: 0 21 51 / 15 20 10
www.g-l-immobilienverwaltung.de



**BVFI Regionaldirektion
Krefeld**
www.hebisch-immobilien.de

**HEBISCH
IMMOBILIEN**
*— immer
eine Idee
persönlicher!*



HEBISCH
IMMOBILIEN

*... immer
eine Idee
persönlicher!*

WIR SUCHEN
MEHRFAMILIENHÄUSER
ZUM DIREKTVERKAUF

HEBISCH IMMOBILIEN · Nordstraße 47 · 47798 Krefeld
Telefon 021 51 / 6 55 99 00 · www.hebisch-immobilien.de