

Ziemlich beste Freunde

Die Immobilie kann im Alter zur Last werden – muss es aber nicht. Gutachter und Berater können dabei helfen, die richtige Lösung zu finden.

Inga B. war in einer prekären Situation und wusste nicht mehr weiter. Gemeinsam mit dem auf Immobilienlösungen für Senioren spezialisierten Architekten und Baugutachter Rainer Golunski hat sie die Lösung für ihre Probleme gefunden. Hier ihre Geschichte.*

Die Bezeichnung „rüstige Rentnerin“ wäre reichlich untertrieben. Die 80-jährige Inga B. hat ihr Leben voll im Griff. Das kleine Vermögen, das sie sich erarbeitet und durch sparsames Leben respektabel vergrößert hatte, investierte sie voller Zuversicht in eine Eigentumswohnung. Doch dann trafen viele unglückliche Zufälle aufeinander: der Markt brach ein, ihr Arbeitgeber ging pleite, der gut-bezahlte Job war weg. Was blieb war die Wohnung in schönster Lage in Hamburg-Eimsbüttel. „Die Wohnung war meine Zuflucht, meine Sicherheit, aber es kam der Moment, an dem ich mich dazu entscheiden musste, sie zu verkaufen“, sagt Inga B.

Der erste Schritt führte sie zu Maklern und Banken. Doch die Bewertungen erschienen ihr zu gering. Da es nicht ihre Art sei, die Kompetenz von Fachleuten anzuzweifeln, so Inga B., ließ sie die ersten Ansätze eines Verkaufs im Sande verlaufen. Zudem quälten sie viele Fragen: Wohin, wenn die Wohnung weg ist? Wie lange reicht das Geld aus dem Verkauf? Wie soll es am besten angelegt werden? Was, wenn es doch nicht ausreicht?

Eines Tages schlug sie die Zeitung auf und las die Geschichte einer Frau, die auch im Alter ihr Haus verkauft hatte und nun sorgen- und pflichtfrei in einer gemütlichen Eigentumswohnung lebte. Inga B. nahm den Hörer in die Hand und rief Rainer Golunski an, „ich dachte, wenn er dieser Frau hel-



Inga B. und Rainer Golunski bei einer Tasse Kaffee

fen konnte, kann er es auch bei mir“, sagt sie.

Als der Architekt, Baugutachter und Makler das erste Mal bei Irmgard B. saß, hat er zunächst den Bestand aufgenommen. „Bevor ich eine Empfehlung ausspreche betrachte ich immer die Gesamtsituation“, sagt Rainer Golunski. Er fühle sich immer auch verantwortlich für die Menschen, für die er arbeite, so der erfahrene Immobilienmann. „Er hat sich dann erst mal meine ganzen Rechnungen angesehen und wir haben dann zusammen einen Haushaltsplan aufgestellt, so haben wir ermittelt, was der Verkauf der Wohnung für mich bringen muss, damit ich angemessen leben kann“, erinnert sich Inga B. Das habe sie total beeindruckt, so sehr, „dass sie vergaß, mir einen Kaffee anzubieten“, erinnert sich Golunski schmunzelnd.

Doch Rainer Golunski ermittelte nicht nur den optimalen Verkaufspreis, er fand auch die Lösung für danach: verkaufen und zurück mieten – sell and lease back, wie es in der professionellen Immobiliensprache heißt. Warum nicht einen Käufer finden, der die Wohnung als Geldanlage haben möchte, sogenanntes Betongold? Die

müsste es angesichts der geringen Zinsen doch massenhaft geben?

Und richtig, die Lösung lag vor der Tür. Ein Nachbar hatte schon lange ein Auge auf die Wohnung geworfen, als Kapitalanlage für seinen Sohn. Doch er war bei den bisherigen Maklern abgeblitzt. Dabei war er der ideale Käufer, der weiß, was eine Wohnung in der Lage wert ist, der die Immobilie kennt und der genügend Geld hat. Und er hatte gleich die ideale Mieterin: Er konnte sicher sein, dass Inga B. sorgfältig mit seinem Eigentum umgehen und zuverlässig Miete zahlen würde.

„Ich wäre niemals auf die Idee gekommen, in der Wohnung, die ich verkaufe, weiter wohnen zu können“, sagt Inga B. zufrieden. „Die Kompetenz und die Art von Herrn Golunski haben mich total begeistert. Er findet garantiert für jedes Immobilienproblem eine Lösung.“

Telefonnummer: 040 66996494

E-Mail: frage@golunski.de

Weitere Informationen finden Sie unter www.golunski.de.

* Name geändert