

Aus der Not eine Tugend gemacht

Sie leben seit 50 Jahren in der selben Wohnung. Es waren wieder einmal größere Investitionen fällig: Badezimmer, Heizung, Wände – einiges musste repariert, optimiert und auf den neusten Stand gebracht werden. Doch Filipe und Maria T. hatten nichts Erspartes. Wie sie mit einer kleinen Rente und im Alter von über 80 Jahren doch noch genügend Geld für die Renovierung bekamen, endlich über Geldreserven verfügen und noch immer in ihrer jetzt renovierten Wohnung wohnen, erzählt dieser Tatsachenbericht.

Die Wohnung hat eine interessante Vergangenheit: als Schlachtereier, als HEW-Stützpunkt und seit 50 Jahren als Wohnung für das Ehepaar T., die hier ihre beiden Söhne groß gezogen und ihr Geschäft betrieben haben. Die schmale Rente reichte gerade so für das Wohngeld und die Nebenkosten für die Eigentumswohnung. Rücklagen für Investitionen konnte die Familie nicht bilden, es ging alles in die Ausbildung der Söhne oder in frühere Renovierungsarbeiten, die in den 50 Jahren fällig waren.

„Unsere erste Idee war der Umzug in eine Seniorenwohnung“, erinnert sich Filipe T. „Doch das war alles viel zu teuer“, ergänzt seine Frau. Dann lasen sie in der Zeitung von der Möglichkeit, die Wohnung an einen Anleger zu verkaufen und selber als Mieter darin wohnen zu bleiben. „Der Gedanke hat uns gut gefallen“, sagt Maria T., „auf einen Schlag Geldmittel zur Verfügung zu haben, renovieren zu



Spezialisiert auf Senioren: Immobilienberater Rainer Golunski (mitte) beim Beratungsgespräch mit Maria (80) und Filipe T. (88)

können und sogar noch ein paar kleine Reisen machen zu können, war für uns die ideale Lösung.“ Doch es hörte sich leichter an als getan. „Was der von uns beauftragte Makler so machte und was aus den Interessenten wurde, die sich die Wohnung angesehen hatten, war für uns völlig schleierhaft“, sagt Filipe T. Und wenn dann ernsthaft Interessenten da waren, habe der Makler merkwürdige Vorschläge zu Bezahlung gemacht, die bei T.s nicht auf Gegenliebe stießen. „Wir wollten keine Ratenzahlung sondern den Verkauf ein für allemal abwickeln.“ So verging fast ein Jahr, ohne dass sich ein Käufer fand – trotz einer äußerst gefragten Lage mitten in Eimsbüttel. Dezember 2015, die Wohnung wurde immer noch nicht richtig warm, das Bad war immer noch in einem desolaten Zustand und die langersehnte

Städtereise lag immer noch in weiter Ferne. Schließlich riss den T.s der Geduldsfaden. Als fleißige Zeitungsleser stießen sie auf einen Artikel, in dem diesmal von Rainer Golunski die Rede war. „Wir haben uns getroffen und es hat sofort alles gestimmt“, sagt Maria T. Golunski hat nicht nur die Wohnung verkauft sondern auch die Bedingungen ausgehandelt. „Zu Beginn der Zusammenarbeit setze ich mich intensiv mit der Situation meiner Kunden auseinander, um ihnen die bestmögliche Lösung zu erarbeiten“, so Rainer Golunski.

In diesem Fall gehörten lebenslanges Wohnrecht, eine akzeptable Miete mit moderater Staffelung, die Vergütung der Einbauten im Falle eines Auszugs und vor allem ein angenehmer Vermieter dazu. „Es war uns sehr wichtig, dass wir beim Käufer und damit unserem zukünftigen Vermieter ein gutes Gefühl haben“, erklärt Filipe T. Die Rechnung ging auf. Rainer Golunski hatte innerhalb eines halben Jahres den richtigen Käufer gefunden und beide Seiten können sich als Gewinner fühlen: T.s, die in ihrer Wohnung bleiben können und endlich eine gute Absicherung haben, der Käufer der eine sichere Geldanlage und Mieter hat, bei denen er sicher sein kann, dass sie sorgfältig mit der Wohnung umgehen. „Wir sind jetzt zufriedener und glücklicher als vorher“, sagen beide Eheleute einstimmig.

Nehmen Sie gerne auch direkt Kontakt zu Rainer Golunski auf. Sie erreichen ihn unter der Telefonnummer 040 66996494 oder per E-Mail an frage@golunski.de.