

# IMMOBILIEN

JETZT GEWINNBRINGEND  
VERKAUFEN!

Wer die Begriffe „Gold“ und „Familie“ hört, denkt womöglich an ähnliche Werte: Stabilität und Sicherheit. Während Gold die Grundlage eines jeden langfristig orientierten Investment-Portfolios bildet, ist die Familie das Rückgrat der mittelständischen Wirtschaft. Kettner-Edelmetalle vereint diese beiden Werte-Anker in einem Unternehmen. Seit 2011 hat sich das Unternehmen weit über die Grenzen des Heimat-Bundeslandes Baden-Württemberg hinaus einen exzellenten Ruf als seriösen Partner für alle Aspekte des modernen Edelmetall-Investments erworben.

**Dominik und Jürgen Kettner:**

**Ein Unternehmer-Team mit Bodenhaftung**

Die beiden Teilhaber Dominik und Jürgen Kettner blicken gemeinsam auf mehrere Jahrzehnte Erfahrung bei der Entwicklung von erfolgreichen Unternehmen, nicht nur in der Finanzbranche, zurück. Dominik Kettner hatte bereits vor Abschluss seiner Schulausbildung mehrere Unternehmen, unter anderem im Onlinemarketing und der Eventbranche, erfolgreich gegründet. Mit einer Ausbildung in der Automobilbranche lernte er das betriebswirtschaftliche Handwerk von der Pike auf und wollte nach dem erfolgreichen Abschluss mehr – der Eintritt in das Familienunternehmen war der logische nächste Schritt.

Sein Vater Jürgen Kettner ist ausgewiesener Finanzexperte, hatte zuvor ein großes Finanzdienstleistungsunternehmen mit über 400 Mit-

arbeitern geleitet und seine Anteile im Jahr 2009 verkauft. Schon Jahre zuvor gründete Jürgen A. Kettner einen eigenen Verlag und schrieb in seiner Freizeit mehrere erfolgreiche Bücher mit Bezug zu Finanzmarktthemen und Gesundheit. 2003 wurde sein Engagement gekrönt durch die Aufnahme im „Who is Who der Bundesrepublik Deutschland“. Die Leidenschaft, ihr Wissen weiterzugeben, verbanden Jürgen und Dominik Kettner im Jahr 2017, als sie mit ihrem gemeinsamen Buch „Masterplan Edelmetalle“ einen Blick hinter die Kulissen des Edelmetallhandels gaben und ihre besten Tipps für Anleger leicht verständlich bündelten – sie bringen, wie auch in der Kundenberatung, die Sachverhalte auf den Punkt, zeigen Grenzen und Risiken auf und betrachten nüchtern die Chancen, welche Edelmetalle im Nullzins-Zeitalter bieten.



**Jürgen A. Kettner**



**Dominik Kettner**



[www.kettner-edelmetalle.de](http://www.kettner-edelmetalle.de)



# Inhaltsverzeichnis

Seite

Kettner Edelmetalle: Wir über uns	01
<b>01   Warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist</b>	03
Europäische Union: Inflationsraten in den Mitgliedstaaten im Juli 2022	04
EZB erhöht den Leitzins von 0 in 2 Schritten auf 1,25%	05
Bauzinsen steigen in 12 Monaten von 1% auf 3,5%	06
Immobilienpreise und Nachfrage sinken	07
<b>02   Die Immobilie vorbereiten</b>	08
Hübschen Sie die Immobilie auf	09
Home Staging: Immobilien für den Verkauf in Szene setzen	10
<b>03   Alle notwendigen Verkaufsunterlagen besorgen</b>	13
<b>04   Verkaufen – mit oder ohne Makler?</b>	15
Mit Makler	16
Ohne Makler	17
<b>05   So schützen Sie Ihren Gewinn</b>	18

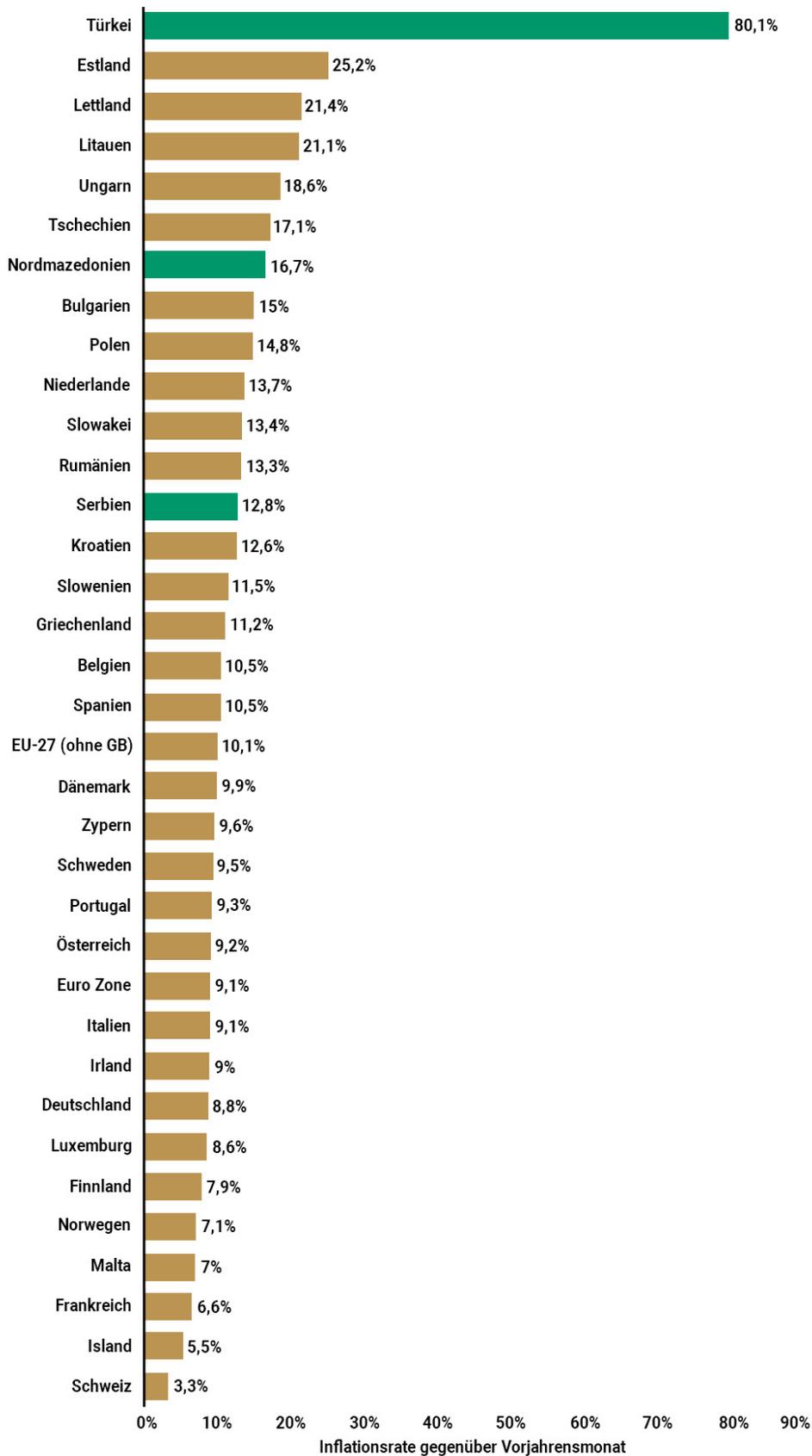
## WARUM JETZT DER RICHTIGE ZEITPUNKT IST



### Warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist

Es gibt unterschiedliche Gründe für eine Geldanlage in Edelmetalle. Doch in den meisten Fällen steht eine langfristige Investition hinter dem Erwerb von Goldbarren, Gedenkmünzen oder anderen Formen und Arten von Edelmetallen und Co. Dennoch ist es nicht unwahrscheinlich, dass Sie den erworbenen Vermögenswert als Sicherheit halten, ohne jemals zu seiner Veräußerung gezwungen zu sein. Vielleicht haben Sie auch von vornherein vor, Ihre Sammlung an Anlagemünzen und Barren an die nachfolgende Generation zu übergeben? In jedem Fall ist es gerade bei hohen Vermögenswerten und vor allem in Großfamilien sinnvoll, das Vermächtnis der Edelmetallbestände so detailliert wie möglich zu regeln. Denn so können Sie sowohl beruhigt sein, dass Ihren Wünschen entsprochen wird als auch Ihren Begünstigten eine möglichst profitable Annahme Ihres Erbes garantieren.

## Europäische Union: Inflationsraten in den Mitgliedstaaten im Juli 2022



## EZB erhöht den Leitzins von 0 in 2 Schritten auf 1,25%

Die Europäische Zentralbank hat am 21.07.2022 den Basiszins um 0,5 Prozentpunkte erhöht. Am 08.09.2022 hat die EZB erneut die Zinsen erhöht. Dieses Mal mit einem historischen Zinsschritt auf die anhaltend hohe Inflation in der Eurozone reagiert. Sie hob den Leitzins um weitere 0,75 Prozentpunkte an. Damit steigt der Leitzins, zu dem sich Geschäftsbanken frisches Geld bei der EZB leihen können, auf 1,25 Prozent. Vor ca. 2 Monaten lag der Leitzins noch bei 0 statt 1,25. Da die EZB weitere Zinsschritte angekündigt hat, werden die Bauzinsen weiter steigen und die Nachfrage drücken. Daher sollte man schnell reagieren.

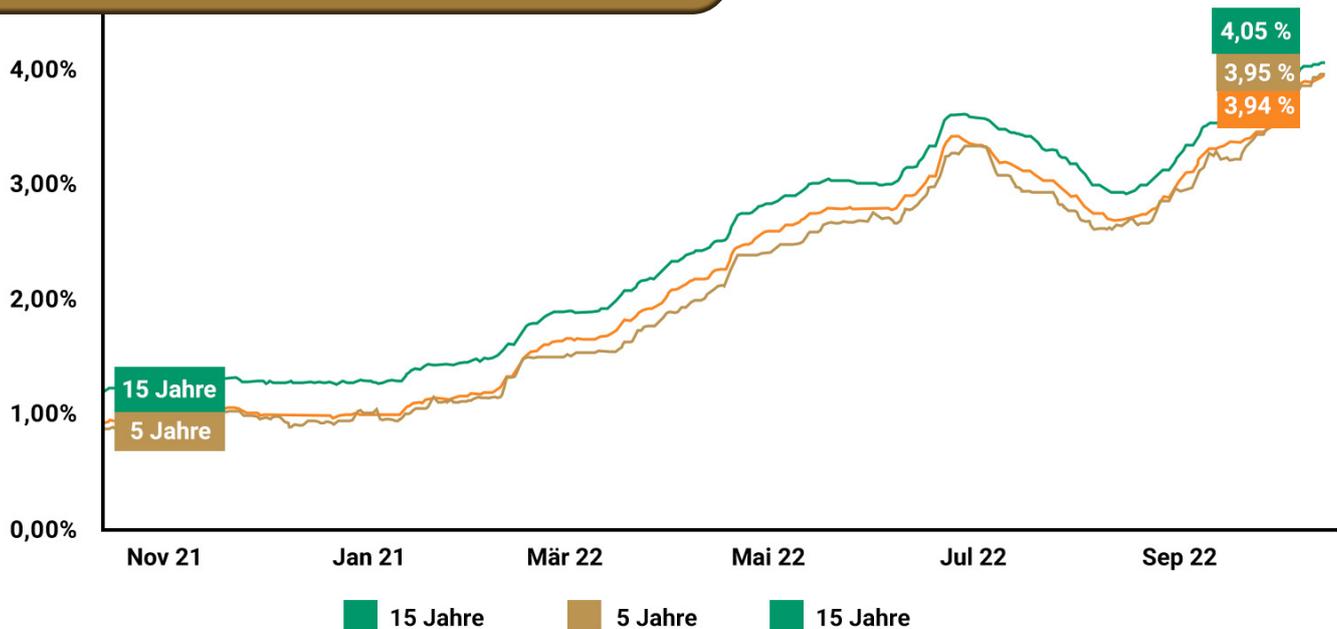


## Bauzinsen steigen in 12 Monaten von 1% auf 3,5%

Der Bauzins bei einer 10jährigen Zinsbindung liegt aktuell schon bei ca. 3,5 %. Vor 12 Monaten lag der Kreditzins noch bei ca. 1%. Das sind innerhalb der kürzesten Zeit 2,5% Punkte Steigerung. Bei einem Kredit von 500.000,- Euro sind das Mehrkosten von 12.500,- Euro, die auch erst einmal erwirtschaftet werden. Das wird viele Familien vom Kauf einer Im-

moblie abhalten. Wenn die Inflationsrate noch größer wird und die Zinsen weiter angehoben werden, dann hat das katastrophale Folgen. Sollte die EZB außerdem den Leitzins erhöhen, würde das auch zu einer Erhöhung der Zinsen für Immobilienkredite führen.

## Zinsentwicklung | 15. Jahre vs 10 Jahre



Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass diese Szenarien eintreten, und dann würde das zu einer großen Zwangsversteigerungswelle führen. Selbst Medien sprechen schon davon, dass der Immobilienboom bald enden könnte. In beliebten Städten, wie beispielsweise München, könnte er aber noch ein paar Jahre andauern.

Es ist damit zu rechnen, dass die Inflationsrate im nächsten Jahr noch höher wird. Das Leipzig Institut für Wirtschaftsforschung Halle hat ausgesagt, dass die Inflationsrate wahrscheinlich auf 9,5 % ansteigen wird.

Bald wird deshalb so gut wie niemand mehr die finanziellen Mittel haben, sich bei dem derzeitigen Zinssatz eine Immobilie zu finanzieren. Sie dürfen auch nicht vergessen, dass Deutschland momentan vor einer Rezession steht und die Leute in Anbetracht der Krise Angst vor einem Jobverlust haben und nicht in eine Immobilie investieren können und werden. Aus diesem Grund sinkt die Nachfrage nach Immobilien zur Zeit. Auch der hohe Anteil an älteren Einwohnern trägt dazu bei.

## Immobilienpreise und Nachfrage sinken

Als Konsequenz müssen die Immobilienpreise bald fallen. Tatsächlich fallen sie auch bereits ein wenig. Das berichtet zumindest die Seite ImmoScout24. In Großstädten ist der Rückgang nicht ganz so groß wie in anderen Gebieten. In München zum Beispiel sind die Immobilienpreise seit Beginn des Jahres 2022 um ungefähr 7 % gefallen.

Immobilienexperten, wie Rainer Braun vom Berliner Forschungsinstitut Empirica, erwarten, dass die Immobilienpreise in den nächsten Jahren weiter leicht fallen oder zumindest stagnieren. Doch auch dann, wenn das tatsächlich der Fall ist, würden Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie immer noch einen Verlust von ungefähr 10 % machen, wenn Sie den Verkauf hinauszögern und die steigende Inflationsrate berücksichtigen.

Des Weiteren könnte, dank der Klimapolitik, die die Europäische Union verfolgt, schon zeitnah ein neuer Sanierungsstandard eingeführt werden. Das bedeutet, dass ein Verkaufsverbot verteilt wird, wenn die Immobilie nicht diesem Standard entsprechend saniert wurde. Für die Kosten muss dann natürlich der Eigentümer aufkommen. Es ist auch mit einer Solardachpflicht in Deutschland zu rechnen. Auch das ist dann mit sehr hohen Kosten verbunden.

Ein weiterer Grund, der für einen Verkauf spricht, ist die Tatsache, dass auch ein Lastenausgleich in Form einer Zwangssteuer auf die Deutschen zukommen wird. Von diesem werden dann besonders Immobilienbesitzer und Vermögende betroffen sein. Ein Lastenausgleich wurde schon nach dem Zweiten Weltkrieg eingeführt.

Wenn Sie also in Erwägung ziehen, Ihre Immobilie zu verkaufen, dann lesen Sie unbedingt weiter. Sie erfahren, wie Sie Ihre Immobilie für den Verkauf vorbereiten, der Unterschied zwischen einem Verkauf mit und ohne Makler, und wie Sie Ihren Gewinn nach dem Verkauf in Sicherheit bringen.



## DIE IMMOBILIE VORBEREITEN



## Hübschen Sie die Immobilie auf

Bevor es an den Verkauf der Immobilie geht, muss diese selbstverständlich erst einmal gründlich vorbereitet werden. Dabei sollten einige Punkte berücksichtigt werden, damit Sie den maximalen Gewinn erzielen können.

Zuerst einmal ist dies die perfekte Gelegenheit für Sie, einmal ordentlich "auszumisten" und sich darüber bewusst zu werden, welche Besitztümer Sie denn eigentlich tatsächlich noch benötigen. Überlegen Sie sich, was sie gerne verschenken oder verkaufen möchten, und was weggeschmissen werden kann. Sie können auch eine Entrümpelungsfirma engagieren.



Aber nun beginnen wir mit dem ersten wichtigen Punkt. Sie sollten sorgfältig überprüfen, ob in der Immobilie auch tatsächlich alles genauso funktioniert, wie es sollte, zum Beispiel Lichtschalter, diverse Geräte oder Glühbirnen. Je nach Zustand sollten Sie auch in Erwägung ziehen, die Wände zu streichen, eventuell Tapeten zu erneuern und Löcher in den Wänden zu schließen, die beispielsweise durch Bilder entstanden sind, die Sie aufgehängt haben.



Für die Inspektion können Sie auch in einen professionellen und darauf spezialisierten Gutachter investieren. Alternativ empfiehlt es sich auch, Bekannte oder Freunde zu bitten, sich die Immobilie einmal anzusehen. Sie als Besitzer können vielleicht etwas übersehen, das anderen Leuten eher auffällt.

Wenn Sie dann wissen, welche Arbeiten noch anfallen, können Sie diese nach Dringlichkeit und Schwierigkeitsgrad sortieren, und diese dann der Reihe nach vornehmen und abhaken. Danach sollten Sie eine Grundreinigung der Immobilie anstreben. Fangen Sie am besten mit den oberen Räumlichkeiten an und arbeiten Sie sich dann nach unten. Vergessen Sie auch nicht, auf das Dach und die Dachrinnen zu achten. Auch diese sollten sauber und gepflegt aussehen. Vorhänge und Fenster sowie deren Rahmen sollten ebenfalls gereinigt werden.

Zuletzt können Sie sich um den Garten und die Einfahrt kümmern. Mähen Sie den Rasen, kehren Sie die Einfahrt und jäten Sie das Unkraut, damit alles ordentlich ist. Vergessen Sie auch nicht, die Abfalltonnen zu säubern.

Ein kleiner Tipp zum Schluss: Beachten Sie bitte bei der Dekoration, dass weniger mehr ist. Beschränken Sie sich auf ein paar wenige Gegenstände. Außerdem sollten Sie vor Besichtigungen jegliche persönliche Bilder oder Ähnliches entfernen. Versuchen Sie, die Dekoration so neutral wie möglich zu halten und für ausreichend Licht zu sorgen, zum Beispiel auch durch Lampen.

Ein kleiner Tipp zum Schluss: Sie können auch einen professionellen sogenannten Home-Stageer engagieren.

## Home Staging: Immobilien für den Verkauf in Szene setzen

**Der erste Eindruck zählt – das gilt vor allem beim Immobilienverkauf . Deshalb setzen immer mehr Immobilienverkäufer und Makler auf den Trend Home Staging. Er macht die Hausbesichtigung bzw. Wohnungsbesichtigung zu einem Highlight für Interessenten und wirkt sich positiv auf den Verkaufspreis und die Verkaufsdauer einer Immobilie aus.**

### Was ist unter „Home Staging“ zu verstehen?

Home Staging bedeutet, eine Immobilie für den Verkauf optimal in Szene zu setzen und sie dabei ähnlich wie ein Bühnenbild zu inszenieren. Ziel ist es, das Haus oder die Wohnung so einzurichten, dass sie sich deutlich von ähnlichen Angeboten auf dem Immobilienmarkt abheben. So werden Vorzüge der Immobilie wie ein besonderer Grundriss (z.B. offener Wohn-Essbereich) in den Fokus gerückt.

Wichtig ist, mit der Inszenierung eine breite Zielgruppe an Kaufinteressenten anzusprechen. Dies gelingt mit einer wohnlichen, aber neutralen Einrichtung.



### Was macht ein professioneller Home Stager?

Wenn Sie sich Home Staging in Eigenregie nicht zutrauen oder keine Zeit haben, können Sie Ihr Haus auch von einem professionellen Home Stager einrichten lassen. Egal, ob es sich um eine leerstehende oder bewohnte Immobilie handelt: Der Ablauf der professionellen Aufwertung einer Immobilie ist in der Regel der gleiche:

- ➔ Der Home Stager führt ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch mit Ihnen
- ➔ Gemeinsam begehen Sie die zum Verkauf stehende Immobilie
- ➔ Sie stimmen zusammen geeignete Maßnahmen des Home Stagings ab
- ➔ Der Experte erstellt für Sie ein individuelles Angebot

Haben Sie einen professionellen Home Stager engagiert, stellt er Leihmöbel und Accessoires bereit, koordiniert eventuelle Renovierungs- oder Reinigungsarbeiten und erstellt Fotos für das Exposé.

## Home Staging selbst umsetzen...

Eigentümer, die Lust am Einrichten und ausreichend Zeit haben, bevor sie ihre Wohnung oder ihr Haus verkaufen, können Home Staging auch in Eigenregie durchführen. Um Ihre Immobilie optimal für den Verkauf zu präsentieren, gehen Sie so vor:

### 1. Käufergruppe definieren

Ob Singles, Studenten, Ehepaare oder Familien: Überlegen Sie sich, wer als Käufer für Ihre Immobilie in Frage kommt. Betrachten Sie Ihre Räumlichkeiten aus Sicht der Kaufinteressenten. Fragen Sie sich: Würden sich hier junge Familien, ältere Ehepaare usw. wohlfühlen?



### 2. Aufräumen & Platz schaffen

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Wohnräume, der Eingangsbereich und Garten einen sauberen und aufgeräumten Eindruck machen. Räumen Sie überflüssige Dekogegenstände weg und schaffen Sie Platz.



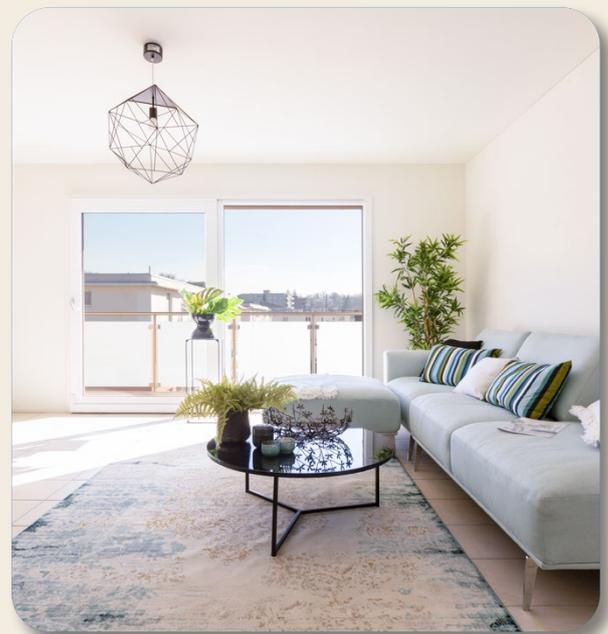
### 3. Putzen & reparieren

Erstellen Sie zwei To-Do-Listen: eine für Schönheitsreparaturen und eine für Putzarbeiten. Haustür, Fenster, Flur, Küche und Bad sollten in einem tadellosen Zustand sein. Streichen Sie Wände in einem hellen, neutralen Farbton.



### 4. Neutral gestalten & modernisieren

Damit sich Kaufinteressenten mit Ihrer Immobilie identifizieren können, sollte Sie Ihre Wohnräume durch Home Staging neutral und zeitgemäß präsentieren. Entfernen Sie allepersönlichen Gegenstände. Entsorgen Sie abgewohnte Möbel und erneuern Sie zum Beispiel alte Türklinken oder Vorhänge.



## 5. Licht rein lassen

Bringen Sie Licht ins Dunkel! Die meisten Interessenten wünschen sich eine helle und lichtdurchflutete Immobilie. Ziehen Sie Vorhänge auf und sorgen Sie mit entsprechenden Leuchtmitteln für dezente Lichteffekte im Raum.



## 6. Professionell fotografieren

Erstellen Sie für Ihre Online-Immobilienanzeige beziehungsweise Ihr Immobilienexposé aussagekräftige und hochwertige Fotos. Im besten Fall engagieren Sie dafür einen Fotografen.



## Wie steigert Home Staging den Verkaufswert?

Wer seine Immobilie vor dem Verkauf mit Home Staging aufwertet, kann sie laut der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign DGHR in den meisten Fällen schneller verkaufen und den Verkaufspreis durchschnittlich um bis zu 15 Prozent steigern. Da die Kosten für die professionelle Einrichtung einer Immobilie zwischen 1 Prozent bis 3 Prozent des Verkaufspreises liegen, kann Home Staging eine lohnende Investition sein. Allerdings spielt hier auch die Lage der Immobilie eine Rolle.



## Wie viel kostet Home Staging?

Eigentümer, die einen Profi mit dem Home Staging beauftragen, haben die Wahl zwischen unterschiedlichen Service-Paketen:

### All-Inclusive Home Staging

Ein Komplett-Paket bietet sich für leerstehende und geerbte Immobilien an. Der Home Stager kümmert sich in diesem Fall um die Entrümpelung, Renovierungsarbeiten und die komplette Wohnungseinrichtung. Die Kosten für ein komplettes Home Staging liegen in der Regel zwischen 1 - 3 Prozent des Verkaufspreises.

### Tages-Paket

Bei einem Tages- oder Partner-Paket unterstützt Sie der Home Stager rund acht Stunden dabei, Platz zu schaffen, Räume umzugestalten und zu dekorieren. Die Kosten belaufen je nach Aufwand und Immobiliengröße ab 500 Euro aufwärts.

**ALLE NOTWENDIGEN  
VERKAUFSUNTERLAGEN  
BESORGEN**

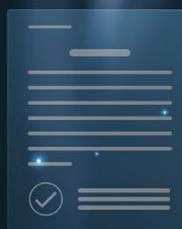
## Alle notwendigen Verkaufsunterlagen besorgen

Stellen Sie vor dem Verkauf auch sicher, dass Sie alle notwendigen Verkaufsunterlagen eingeholt haben. Ganz egal, ob Sie die Immobilie selbstständig oder über einen Makler verkaufen möchten. Zu den Verkaufsunterlagen, die Sie besorgen sollten, gehören:

- Ein bemaßter Grundriss sowie ein Lageplan
- Ein Energieausweis
- Eine Berechnung der Wohnfläche und des Grundstücks
- Eine Betriebskostenaufstellung
- Eine Bewertung der Immobilie
- Fotos der Immobilie für die Vermarktung (diese bitte erst machen, nachdem Sie die oberen Schritte durchgeführt haben)
- Einen aktuellen Grundbuchauszug
- Bei einer vermieteten Immobilie: Jahresmiete (kalt, netto) und weitere Details aus dem Mietvertrag
- Wenn es sich um ein Eigentum handelt: Teilerklärung, Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen (in der Regel die letzten drei), Höhe der Instandhaltungsrücklagen, Hausgeldabrechnungen.



Schauen Sie sich noch weitere Ratgeber von uns an!





## VERKAUFEN – MIT ODER OHNE MAKLER?

### Verkaufen – mit oder ohne Makler?

Bei der Entscheidung, ob Sie Ihre Immobilie mit Hilfe eines Maklers verkaufen möchten oder lieber nicht, gibt es einige Faktoren, die Sie beachten sollten. Zum einen sollten Sie sich darüber Gedanken machen, wie viel Geld und Zeit Sie in den Vorgang investieren möchten. Geht es Ihnen darum, möglichst wenig Geld auszugeben oder ist es Ihnen wichtiger, Zeit zu sparen?

Auch Ihre Erfahrungen sollten beim Entscheidungsprozess eine Rolle spielen. Haben Sie denn schon einmal etwas verkauft und erfolgreich über den Preis eines Gegenstandes verhandelt? Kennen Sie sich im Bereich Marketing aus?

Letztendlich sollten Sie sich selbst auch fragen, wie groß Ihr Interesse am Immobilienmarkt denn tatsächlich ist. Haben Sie Lust darauf, eine intensive Recherche zu diesem Thema zu betreiben oder ist das eher nichts für Sie? Denn auch der eigene Aufwand, den Sie aufbringen möchten, ist ein wichtiger Entscheidungsfaktor.

## Mit Makler

Wenn Sie einen Makler beauftragen, haben Sie natürlich den Vorteil, dass dieser Ihnen den größten Teil an Arbeit abnimmt und somit keine Recherarbeiten auf Sie zukommen. Sie haben zudem einen Ansprechpartner, der Ihnen alle Fragen beantworten kann und Sie gut berät. Ein Makler hat zudem ein großes Netzwerk und gerade bei Immobilien, die vielleicht etwas schwerer zu vermitteln sind, weil zum Beispiel die Lage nicht sehr attraktiv ist, ist das ein großer Vorteil. Ein Makler findet höchstwahrscheinlich schneller einen Käufer.

Ein Makler begutachtet Ihre Immobilie zudem mit einem neutralen Blickwinkel und weiß ganz genau, wie er die Immobilie am besten präsentiert und vermarktet. Er kennt außerdem den Immobilienmarkt und kann den Wert der Immobilie deshalb sehr gut einschätzen.

Allerdings sollten Sie darauf achten, dass Sie einen seriösen Makler engagieren, der auch gute Bewertungen hat. Sie müssen zudem mit einer Maklerprovision rechnen, die zusätzlich zur gesetzlichen Mehrwertsteuer anfällt.



1 Unze Gold  
Maple Leaf 2022



1 Unze Silber  
Maple Leaf 2022



## Ohne Makler

Wenn Sie auf die Unterstützung eines Maklers verzichten möchten, dann liegt es an Ihnen, Ihre Immobilie zu vermarkten und den richtigen Verkaufspreis zu ermitteln. Ein Fehler, den Sie bei der Verkaufspreisermittlung vermeiden sollten, ist, sich zu sehr am Kaufpreis zu orientieren.



Kalkulieren Sie mit ein, in welchem Zustand die Immobilie heute ist, welche Renovierungen und Sanierungen Sie durchgeführt haben, und natürlich auch, wie beliebt der Standort ist. Die Nachfrage bestimmt schließlich den Preis. Informieren Sie sich deshalb, wie viel die Leute in Ihrer Gegend bereit sind, für eine Immobilie zu bezahlen. Orientieren Sie sich an dem Preis von anderen Immobilien in Ihrer Nähe.

Es ist außerdem Ihre Aufgabe, die Immobilie schön herzurichten und vorteilhafte und professionelle Fotos zu machen, die Sie dann für gewisse Portale nutzen können, um Ihre Immobilie zu vermarkten. Es ist wichtig, dass Sie ein gutes und aussagekräftiges Exposé zusammenstellen.



Greifen Sie nicht nur auf kostenfreie Portale zurück, sondern investieren Sie ruhig etwas in eine Anzeige. Das kann Ihre Verkaufschancen erhöhen. Sie

sollten sich auf jeden Fall eine Marketingstrategie zurechtlegen und sich über die Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie bewusst sein.

Zur Marketingstrategie gehört, die richtige Zielgruppe an potentiellen Käufern zu ermitteln. Sie sollten Ihr Exposé dann so gestalten, dass es auf diese Zielgruppe ansprechend wirkt. Denken Sie darüber nach, was für eine Art von Mensch sich für Ihre Immobilie interessieren könnte.

Sie müssen zusätzlich Zeit für die Kommunikation mit den potenziellen Käufern und Behörden einplanen sowie Besichtigungstermine organisieren. Zudem sollten Sie detaillierte Fragen zur Immobilie beantworten können, wie zum Beispiel, ob der Grundriss der Immobilie erweitert werden kann. Es macht für den Interessierten keinen guten Eindruck, wenn Sie solche Fragen nicht beantworten können und einfach nicht genug über die Immobilie wissen.

Wenn Sie dann einen Käufer gefunden haben, dann müssen Sie selbständig den Kaufvertrag vorbereiten und darauf achten, dass es inhaltlich an nichts mangelt und keine Klauseln vorhanden sind, die Ihnen später zum Verhängnis werden könnten. Sie sollten auch die Bonität des Käufers kontrollieren, damit Sie Ihre Zahlungen auch garantiert erhalten.

Zuletzt müssen Sie noch den Termin beim Notar wahrnehmen, der dann den Eintrag ins Grundbuch vornimmt. Dieser überprüft zwar den Kaufvertrag, wird aber am Inhalt an sich nichts ändern oder korrigieren.

## SO SCHÜTZEN SIE IHREN GEWINN



### Edelmetall Stückelungen

Die Anlageprodukte werden in verschiedenen Stückelungen – also in unterschiedlichen Gewichten – angeboten. Die Stückelungen haben sich im Laufe der Zeit als Standard etabliert. Für die meisten Metalle wird hier über die Unze gearbeitet. Eine Unze hat ein Gewicht von 31,1 Gramm. Für Gold- oder Silbermünzen gibt es entsprechend Angebot für 1 Unze oder auch  $\frac{1}{2}$  Unze oder eine  $\frac{1}{4}$  Unze.

Das Gewicht benennt dabei den Feingehalt der Münze, nicht das tatsächliche Gewicht. Der Krügerand in der 1 Unze Stückelung wiegt etwa 34 Gramm, da hier noch Kupfer beigemischt wird. Dennoch wird die Stückelung als 1 Unze angeboten.

Goldmünzen und Silbermünzen können vom jeweiligen Ausgabeland mit der landeseigenen Währung und einem Nennwert versehen werden. Sie gelten dann vor Ort als offizielles Zahlungsmittel – jedoch nur in der Höhe des Nennwertes. Dieser liegt dabei ein Vielfaches unter dem Materialwert der Münze. Auch für den Euro gilt, dass er jeweils nur im Ausgabeland als offizielles Zahlungsmittel gilt!

## So schützen Sie Ihren Gewinn

Nachdem die Immobilie dann erfolgreich verkauft wurde, sollten Sie sich gut überlegen, wie Sie diesen Gewinn dann am besten nutzen. An dieser Stelle möchten wir Ihnen gerne einmal die Drei-Speichen-Regel vorstellen. Laut dieser Regel sollten Investoren ihr Vermögen gleichmäßig auf die drei folgenden Speichen verteilen, damit das Risiko eines Verlustes minimiert wird: Immobilien, Aktien und Edelmetalle.



Wer allerdings ein aufmerksamer Beobachter der Wirtschaftszyklen ist, der versteht, dass diese Regel nicht immer sinnvoll ist. Wie bereits im ersten Kapitel erläutert ist von einer Investition in Immobilien momentan einfach abzuraten, denn diese sind viel zu überbeuert.

Wenn Sie einen Blick auf die Börse werfen, dann werden Sie schnell feststellen, dass es auch dort ziemlich düster aussieht und Aktien derzeit einfach keine Sicherheit darstellen. Diese sind, genauso wie die Immobilien, zu überbewertet. Zudem gilt der Aktienmarkt als der Vorreiter des Immobilienmarktes. Wenn die Börse crasht, dann ist damit zu rechnen, dass das gleiche auch mit dem Immobili-

enmarkt ein paar Monate später passieren wird. Wer also sein Vermögen sichern und so wenig Risiko wie möglich eingehen möchte, der sollte einen Drittel seines Gewinns des Immobilienverkaufs in Edelmetalle investieren.



Diese können Sie aktuell zu einem guten Preis erwerben und dazu ist mit einem starken Preisanstieg in naher Zukunft zu rechnen.

Wir informieren Sie sehr gerne über Ihre Investitionsmöglichkeit in Gold, Silber oder weitere Edelmetalle. Unser Angebot beinhaltet gängige und beliebte Anlagemünzen wie zum Beispiel die Krügerrand Anlagemünze oder die Goldmünze Maple Leaf sowie die Silbermünze Maple Leaf, die Vreneli Goldmünze und weitere Münzen. Ebenso bieten wir Ihnen eine große Auswahl verschiedener Gold- und Silberbarren in diversen Ausführungen an. Unser Sortiment beinhaltet auch eine Vielzahl limitierter Münzen, die Ihnen eine besondere Wertsteigerungsmöglichkeit bieten.

Nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf, wir



**Kettner-Edelmetalle**  
(Gold & Silber)

**JETZT ABONNIEREN**



Lesen Sie auch: „Ultimativer Einsteiger-Ratgeber zum Investieren in Edelmetalle“



# UNSERE BESTSELLER

HIER  
KLICKEN

