PROQUADRAT

DER EIGENTÜMER-KOMPASS

WOHNEN & WERTE

Ihre Immobilie.
Ihre Möglichkeiten.

Erst verstehen. Dann entscheiden.



Nicht jeder Weg führt zum Verkauf.

Ein klarer Blick auf Wert, Nutzung, Lebensphasen und die Zukunft Ihrer Immobilie.

RECHBERGHAUSEN · NOVEMBER 2026 · KI-GENERIERTES SYMBOLBILD

EIN EINSTIEG. DREI WEGE.

Von Ihrer Frage zur guten Entscheidung.

Dieser Kompass ist Ihr erster Schritt – auch dann, wenn Sie noch gar nicht wissen, ob Sie etwas verändern möchten.

01

ORIENTIEREN

Wohnen & Werte: die eigene Situation verstehen, Alternativen erkennen und erste Fragen ordnen.

SIE LESEN DIESEN KOMPASS

02

DEN MARKT EINORDNEN

Schurwald Research: Preisindikatoren, Standortentwicklung und regionale Perspektiven verstehen.

ZUM SCHURWALD-MARKTBERICHT ↗

03

STRATEGISCH UMSETZEN

Bei Gewerbe- und Investmentobjekten: Bestandsstrategie, Käuferansprache und gesteuerte Transaktion.

ZUM VERMARKTUNGSKONZEPT ↗

Der richtige nächste Schritt hängt nicht vom Markt allein ab. Sondern von Ihren Zielen.

WAS EIGENTUM FÜR SIE BEDEUTET

Eine Immobilie. Mehrere Werte.

Wohnen, Vermögen und Ertrag gehören zusammen. Eine gute Entscheidung betrachtet alle drei.

LEBENSWERT

Vertrautheit, Familie, Erinnerungen und das Gefühl, am richtigen Ort zu sein.

VERMÖGENSWERT

Grundstück, Gebäudesubstanz, Marktlage, Investitionen und künftige Verpflichtungen.

ERTRAGSWERT

Mieteinnahmen, laufende Kosten, Werterhalt und langfristige wirtschaftliche Perspektiven.

Die beste Entscheidung berücksichtigt die Geschichte – und prüft nüchtern die Zukunft.

WAS EINE IMMOBILIE LEISTEN SOLL

Immobilien bleiben. Leben ändert sich.

Im Laufe der Jahre verändern sich Ansprüche, Möglichkeiten und Verantwortlichkeiten.

1

ANKOMMEN

Das Zuhause gestalten

Passt die Immobilie zu Familie, Alltag und Lebensplanung?

2

ANPASSEN

Räume neu denken

Umbau, Teilung, Barrierearmut oder andere Nutzung prüfen.

3

ERHALTEN

Substanz und Kosten steuern

Welche Investitionen sind nötig – und wirtschaftlich sinnvoll?

4

ENTWICKELN

Neues Potenzial erschließen

Mietnutzung, energetische Maßnahmen oder Flächenpotenzial.

5

WEITERGEBEN

Perspektiven eröffnen

Familienlösung, Nachfolge oder ein professioneller Verkauf.

Es gibt keinen allgemeinen Optimalzeitpunkt. Es gibt Ihre individuelle Situation.

FÜNF OPTIONEN. KEIN STANDARDREZEPT.

Was ist der richtige nächste Weg?

Nicht die erste Idee entscheidet. Sondern der Vergleich der realistischen Möglichkeiten.

01 **BEHALTEN**

Vertrautes bewahren

Prüffrage: Trägt das Objekt künftige Nutzung und Kosten?

02 **MODERNISIEREN**

Wert und Alltag verbessern

Prüffrage: Welche Maßnahmen schaffen tatsächlich Nutzen?

03 **VERMIETEN**

Laufende Einnahmen schaffen

Prüffrage: Wie realistisch sind Nachfrage, Ertrag und Aufwand?

04 **NEU NUTZEN**

Potenziale prüfen und entwickeln

Prüffrage: Sind Umbau, Teilung oder Umnutzung zulässig?

05 **WEITERGEBEN / VERKAUFEN**

Nachfolge oder Neuanfang gestalten

Prüffrage: Welche Lösung passt zu Familie, Wert und Zeitpunkt?

Erst Möglichkeiten prüfen. Dann entscheiden. Und erst danach umsetzen.

WARUM EIN ONLINEWERT NICHT GENÜGT

Der Wert entsteht im Zusammenhang.

Ein Vergleichswert ist ein Ausgangspunkt – keine vollständige Antwort auf Ihre Entscheidung.

01

LAGE & MARKT

Mikrolage, Vergleichsfälle, tatsächliche Nachfrage.

02

GRUNDSTÜCK & RECHT

Nutzungsrechte, Genehmigungen, Baurecht.

03

SUBSTANZ & TECHNIK

Baujahr, Ausstattung, Flächen, Instandhaltung.

04

ENERGIE & INVESTITION

Energiezustand, Maßnahmen und Kostenrahmen.

05

MIETEN & ERTRAG

Mietverhältnisse, Kosten, Leerstand, Ertrag.

06

POTENZIAL & ZIELGRUPPE

Teilung, weitere Nutzung, passende Käufer.

Nicht die höchste Zahl zählt. Sondern eine Bewertung, die zur Immobilie und zur Entscheidung passt.

DREI LEBENSLAGEN. DREI DENKWEGE.

Jede Immobilie braucht ihre eigene Antwort.

Die Beispiele sind illustrativ – keine realen Kundenfälle und keine individuellen Bewertungen.

DAS ELTERNHAUS

Die Kinder sind ausgezogen. Das Haus ist vertraut, der Aufwand steigt.

DIE FRAGE: Anpassen, innerhalb der Familie weitergeben – oder später verkaufen?

ZUERST PRÜFEN: Lebensplanung · Gebäudezustand · Familie · Kosten

DIE VERMIETETE WOHNUNG

Mieteinnahmen sind vorhanden. Eine größere Modernisierung steht bevor.

DIE FRAGE: Investieren, halten – oder Kapital anders einsetzen?

ZUERST PRÜFEN: Mietverhältnis · Ertrag · Instandhaltung · Markt

DAS MEHRFAMILIENHAUS

Mietverträge, Substanz und Marktchancen müssen zusammen betrachtet werden.

DIE FRAGE: Im Bestand optimieren, neu positionieren – oder verkaufen?

ZUERST PRÜFEN: Mieten · Flächen · CAPEX · Zielgruppen

Der richtige Weg beginnt mit Fakten – und Ihren persönlichen Prioritäten.

DER PROQUADRAT-UNTERSCHIED

Wandel beginnt, bevor verkauft wird.

Nicht nur den heutigen Preis betrachten. Sondern erkennen, was morgen Handlungsbedarf auslösen kann.

FAMILIE	Lebensphase, Nachfolge, Wohnbedarf
GEBÄUDE	Zustand, Energie, notwendige Maßnahmen
MARKT	Finanzierung, Nachfrage, Vermietbarkeit
STANDORT	Infrastruktur, Ortsentwicklung, Baurecht

SIGNAL → PRÜFUNG → OPTIONEN → ENTSCHEIDUNG

Vorausschau ist kein Versprechen über die Zukunft – sondern eine bessere Vorbereitung.

01 / REGIONALE MARKTANALYSE

Den Markt verstehen. Den Wert einordnen.

Der PROQUADRAT-Immobilienmarktbericht Schurwald 2026/2027 vertieft die Standort- und Marktperspektive.



Was verändert die Wohnimmobilienmärkte im östlichen Schurwald? Welche Risiken und Chancen entstehen für Eigentümer?

- **Preise & Marktindikatoren**
- **Bevölkerung & Wirtschaft**
- **Infrastruktur & Zukunftsfragen**

IMMOBILIENMARKTBERICHT ANSEHEN ↗

PDF · AUSGABE 2026/2027 · QUELLEN UND STICHTAGE IM BERICHT

02 / WEITERE PROQUADRAT-EXPERTISE

Andere Objekte.
Gleicher Qualitätsanspruch.

Der Eigentümerkompass richtet sich an Wohnimmobilien. PROQUADRAT begleitet darüber hinaus gewerbliche und investive Immobilienfragen.



Von der Bestandsentscheidung bis zur strukturierten Vermarktung:

BESTAND	Nutzung, Ertrag und Wertpotenziale einordnen
STRATEGIE	Halten, optimieren, entwickeln oder veräußern
TRANSAKTION	Marktzugang, Käuferlogik, Prozess und Abschluss

VERMARKTUNGSKONZEPT GEWERBE & INVESTMENT ↗

PDF · ALLGEMEINE ERSTINFORMATION · BEAUFTRAGUNG NUR NACH VEREINBARUNG

GUT VORBEREITET. OHNE FORMULARDRUCK.

Welche Unterlagen sind bereits vorhanden?

Nicht jede Unterlage muss sofort vorliegen. Zunächst geht es um Orientierung und offene Fragen.

OBJEKT & BASIS

- ☐ Adresse, Baujahr und Nutzung
- ☐ Grundrisse / Wohn- und Nutzflächen
- ☐ Grundbuch / Lageplan (falls vorhanden)
- ☐ Bekannte Umbauten und Genehmigungen

ZUSTAND & ENERGIE

- ☐ Wesentliche Modernisierungen
- ☐ Energieausweis, soweit erforderlich
- ☐ Hinweise zu Mängeln / Instandhaltung
- ☐ Geplante Maßnahmen / Kostenrahmen

BEI VERMIETUNG

- ☐ Mietverträge / Mietübersicht
- ☐ Betriebs- und Bewirtschaftungskosten
- ☐ Leerstand oder erwartete Änderungen
- ☐ Bisherige Investitionen / Einnahmen

BEI WOHNUNGSEIGENTUM

- ☐ Teilungserklärung, soweit verfügbar
- ☐ WEG-Protokolle / Beschlüsse
- ☐ Hausgeld / Wirtschaftsplan / Rücklage
- ☐ Geplante gemeinschaftliche Maßnahmen

Fehlt etwas? Kein Problem. Die Unterlagenliste entsteht gemeinsam aus dem konkreten Fall.

PERSÖNLICH. NACHVOLLZIEHBAR. ENTSCHEIDUNGSORIENTIERT.

Erst Klarheit.
Dann entscheiden.

Ein strukturierter Weg mit einer verantwortlichen Ansprechperson – keine Entscheidung auf Zuruf.

01

KENNENLERNEN

Ziele, Wünsche, Fragen und Zeitrahmen.

02

SICHTEN

Objekt, Unterlagen, Zustand und offene Punkte.

03

EINORDNEN

Markt, Werte, Risiken und Nutzungsmöglichkeiten.

04

ENTSCHEIDEN

Alternativen vergleichen; Richtung gemeinsam festlegen.

05

UMSETZEN

Bei Auftrag: Vermietung, Entwicklung oder Vermarktung.

Eine fundierte Entscheidung kann auch bedeuten: Die Immobilie bleibt im Bestand.

PROQUADRAT

WOHNEN & WERTE / IHR NÄCHSTER SCHRITT

Ihre Immobilie.
Ihre Entscheidung.
Unsere Verantwortung.

Jede Immobilie hat einen Wert, eine Geschichte und ihre Möglichkeiten. Wir unterstützen dabei, diese Möglichkeiten zu erkennen, wirtschaftlich zu vergleichen und den passenden Weg vorzubereiten.

ERST KLARHEIT. DANN ENTSCHEIDEN.

SPRECHEN WIR ÜBER IHRE IMMOBILIE.

PROQUADRAT · Immobilienberatung aus Rechberghausen

Telefon **+49 7161 65 11 - 660**

Mobil / WhatsApp +49 155 65767187

kontakt@proquadrat.de

www.proquadrat.de ↗

Allgemeine Informationen. Keine individuelle Immobilienbewertung oder Rechts-, Steuer-, Energie- oder Bauberatung. Eine Beauftragung erfolgt nach gesonderter Vereinbarung.

© 2026 PROQUADRAT · RECHBERGHAUSEN