

*Der Immobilienmarkt in und rund um Freiburg*

# JUBILÄUMSMAGAZIN

**WIR FEIERN!**

25 Jahre Dreamteam  
Bianca & Mike Hauser

**MARKTBERICHT 2018**

Die besten Lagen  
rund um Freiburg

**EIGENTÜMER**

Wunschpreis, Bankpreis  
und der Risikopreis

**ENDINGEN**

Von der Sanierungswohnung  
zur Luxusmaisonette

**EASYHOME**  
Immobilienmakler aus Leidenschaft

MAIER  
KÜCHEN



# SIE SIND EIN BISSCHEN »SPEZIELL« ?

Dann **nix wie hin!** – Wir haben die wahrscheinlich  
**SCHÖNSTE & GRÖSSTE**  
**KÜCHENAUSSTELLUNG SÜDBADENS**  
**AUF ÜBER 3.000m<sup>2</sup>**

**Sonntags zur Besichtigung  
von 13:30 - 17:00\* geöffnet**

\*außerhalb der gesetzlichen Öffnungszeiten keine Beratung, kein Verkauf



# DAS JUBILÄUM

Diese frische Ausgabe unseres Immobilienmagazins ist das Jubelheft zum Jubiläum von Easy Home! Unsere Partnerschaft hält nun schon 25 Jahre, die gleiche Anzahl an Jahren haben wir jeder an Berufserfahrung: Eine Silberhochzeit wäre das!

Die Silberhochzeit ist ja ein Symbol für Glanz und Wertbeständigkeit. Nach einem Vierteljahrhundert ist die Ehe „versilbert“ und hat ihren großen Wert für beide Parteien schon mehr als bewiesen. So haltbar wie das Silber hat sich auch die Ehe bisher erwiesen: Allerdings kann Silber anlaufen und braucht dann und wann einmal eine Politur.

Daran erinnern wir uns heute und das macht uns klar: Unser kleines Immobilienteam soll auch weiterhin für Sie glänzen! Stehenbleiben darf man da nicht. Und so versuchen wir uns immer wieder mit neuen Ideen.

Die Fotos unserer Immobilien strahlen heute mehr denn je: Oft engagieren wir einen professionellen Fotografen, damit die Bilder in unserem Exposé-Magazin gut zur Geltung kommen. Auch das ist längst keine Loseblattsammlung mehr, sondern ein gedrucktes Hochglanzmagazin. Viele Verkäufer behalten es gerne als Erinnerung, wie zum Beispiel Carola Knobel, für die wir ihr Haus in Hartheim verkauften (Story auf Seite 13). Neuerdings stecken wir unser Immobilien-Know-how auch in eigene Sanierungsprojekte. So strahlt die Wohnung in Edingen nach Biancas „Wohninspiration“ als Maisonette im neuen Glanz (nächste Seite).

Und für Käufer gibt es neuerdings auch was zum Strahlen: Mit unserem VIP-Service lernen sie Immobilien schneller als andere kennen, oft noch vor dem Vermarktungsstart ([www.my-easyhome.de](http://www.my-easyhome.de)).

Sie sehen: Stehenbleiben tun wir nach 25 Jahren nicht. Alles frisch, alles immer wieder neu und vor allem: immer wieder neue glückliche Kunden.

*Bianca & Mike Hauser*

Ihre HAUSers, Bianca & Mike, 25 Jahre Erfahrung!

**IMPRESSUM** „IMMOMAGAZIN“ erscheint 2x im Jahr und wird kostenlos verteilt. V. i. S. P.: B. & M. Hauser | Herausgeber: EASYHOME GmbH, Eisenbahnstraße 20a, 79241 Ihringen | Tel. 07668\_99 65 91 | [info@easyhome24.com](mailto:info@easyhome24.com) | Fotos: Hauser, colourbox.com, DAS WEISSE BUERO | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen beim Herausgeber. Veröffentlichung – auch auszugsweise – in anderen Print-, Offline- und Online-medien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Freiburg im Breisgau.

## VIP-SUCHE

### Die Schillingers wollen ...

... zu uns ins gemütliche und **sonnige Ihringen** ziehen. Da ist Frau S. geboren und groß geworden, bis es sie der Liebe wegen nach Herne zog. Nun ist genug mit Ruhrpott, Currywurst & Kirmeslichtern (sie wohnen zurzeit noch in Guckweite der Cranger Kirmes)! Die ganze Familie (es gibt zwei Jungs im Alter von 11 und 15) braucht nun ein **Haus mit fünf Zimmern**. Aber mit Garten, bitte, das hat man in Herne nicht so oft, und Platz für einen Pool. Den baut Vater S. aber selbst. Preis: 575.000 Euro.

**Rufen Sie an? Bianca Hauser, Tel. 07668\_99 65 91**

## VIP-SUCHE

### Ehepaar Schneider-Maanshagen braucht ...

... eine hübsche **Wohnung mit drei bis vier Zimmern**. Hübsch? Maklerdeutsch, sorry, denn wirklich hübsch muss sie (noch) gar nicht sein, weil der Herr S.-M. handwerklich begabt und renovierungsbereit ist. Beide verfügen über genügend Vorstellungsvermögen, was sie aus vier Wänden Schönes machen können, und auch die Energie, das zu tun. Wenn der Preis stimmt. Bis 400.000 Euro soll es mit Renovierung am Ende kosten. Sie suchen in **Freiburg und 30 Kilometer Umgebung**.

**Mail an Mike Hauser: [vip@easyhome24.com](mailto:vip@easyhome24.com)**



EINE (EASY) HOMESTORY

# WOLLEN SIE HIER EINZIEHEN?

*Biancas neue Maisonette in Endingen*

DAS  
BESONDERE  
ANGEBOT

## DIE KÜCHE

### SCHLÜSSELBRETT

Maisonette \* 4 Zimmer mit rund 105 m<sup>2</sup> \* 79346 Endingen, Königschaffhauser Str. 14b \*  
Baujahr 1993, komplett saniert 2018 \* Stellplatz \* Hausgeld 260 Euro pro Monat inkl.  
Rücklagen \* Energieverbrauchsausweis: Gaszentralheizung, 130 kWh \* Kaufpreis:  
298.000 Euro inkl. PKW-Stellplatz \* provisionsfrei für Sie als Käufer \* Ansprechpartner:  
Bianca & Mike Hauser, 07668\_99 65 90

**Als wir die Wohnung** in der Königschaffhauser Str. 14b vor zwei Jahren kennen lernten, sah ich eine kleine Wohnung auf einer Etage in bester Wohnlage in Endingen mit Renovierungsbedarf. Meine Frau dagegen hatte einen anderen Blick – und ihr Gefühl! Sie sah eine schicke Maisonette, die auf Biancas Talent für schönes Wohnleben wartete.

Und so unterzeichnete der Eigentümer statt eines Verkaufsauftrags mit uns bei Easy Home einen Kaufvertrag und meine Frau wurde die stolze Besitzerin. Dieses Frühjahr zogen die langjährigen Mieter aus und meine Frau konnte endlich ihrem liebsten Hobby nachgehen und begann mit der totalen Überholung und Sanierung.

Das Mehrfamilienhaus ist nicht nur sehr gepflegt, auch die Eigentümergemeinschaft zeigte sich sehr kooperativ. Sie bewilligte Biancas Antrag, das Dachgeschoss darüber ausbauen zu dürfen. Über der Wohnung befand sich nämlich ein Speicherraum, den man nur über eine kleine Einschubtreppe erreichte. Und aus einer staubigen Abstellkammer wurde eine schicke Studioetage.

Die Küche unten war eher ein Schlauch, sehr klein und wenig durchdacht, und Bianca beauftragte unsere Handwerker (die viel Geduld für die Wünsche meiner Frau und langjährige Erfahrung in unserer Zusammenarbeit mitbringen) mit der Umsetzung der Wände. ➤



Wohnzimmer vorher

➤ Jetzt ist die Küche im Dachgeschoss ein quadratischer Raum, der sich zum großen Wohn- und Esszimmer mit Designervinyl auf fast 35 m<sup>2</sup> hin öffnet. So lässt sich dort gut eine Küche in praktischer U-Form einbauen. Eine Tür aus Milchglas und in der Wand integrierte LED-beleuchtete Milchglas-elemente lassen mehr Licht hinein.

Was wurde noch schöner? Das Bad natürlich, das ist großartig geworden, da hat meine Frau nicht gespart (und auch nicht mit sich diskutieren lassen). Edle Unterputzarmaturen, Einbaustrahler, beige Steinfliesen in Marmoroptik, Handtuchheizkörper, große Spiegelflächen und eine große Wanne, daneben eine Dusche mit Tiefeinstieg. Bei der fehlt im Foto noch die Glastrennwand, eine Spezialanfertigung, aber bis zum ersten Besichtigungstermin soll sie fertig sein, versprach der Hersteller.

Wohn- und Esszimmer mit der Küche, das Bad und Gäste-WC und zwei weitere Schlafzimmer – sie bilden zusammen die Wohnetage. Sie liegt im zweiten Obergeschoss des Hauses und hat einen überdachten Balkon mit weitem Blick in hübsche Gärten und die Nachbarschaft.

Eine große Treppe aus Stahl mit Buchenholz und LED-Beleuchtung (praktisch im Dunkeln) ist ein optischer Hingucker: Sie führt sicher und bequem in das helle Studio nach oben. Hier finden Sie ein weiteres Zimmer mit guten 12 m<sup>2</sup> und die Galerie (8 m<sup>2</sup>) könnte Ihnen zum Beispiel gut als Büro oder als Leseecke dienen. Eine moderne Milchglastür geht zu einem Abstellraum (5 m<sup>2</sup>). Die großen Velux-Dachflächenfenster hier sind nagelneu und haben einen funkgesteuerten Rollladen, der mit Solar betrieben ist. Wenn Sie mögen, könnten Sie hier noch ein weiteres Duschbad einbauen, die Anschlüsse sind jedenfalls da. ■



Bad vorher

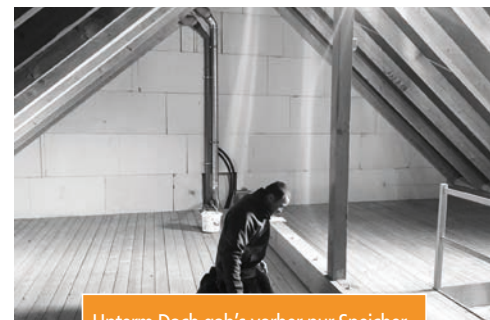


Wir haben Wände versetzt für die neue Küche. Eine gute Arbeit vom Team der S-Tech aus Emmendingen, die übrigens auch die Fliesen und Maler-Arbeiten gemacht at. Investitionsvolumen Küche: 10.000 Euro.

# DAS BAD

Edles Bad mit Dusche und Wanne. Schön gemacht von Sanitär Türk aus Emmendingen. Investitionsvolumen: rund 18.500 Euro.

# WOHNEN



Unterm Dach gab's vorher nur Speicher, nach dem Ausbau wurde die Wohnung zu einer großen Maisonette.



# UMBAU



# DER BALKON

# DIE LAGE BLEIBT ANGESpanNT



*Die Beliebtheit der Stadt Freiburg und der Region führt zu einer überdurchschnittlich hohen Nachfrage externer Käufer: Liegt der Landesdurchschnitt bei rund 10 Prozent, so kommen in Freiburg rund 40 Prozent aller Käufer von auswärts. Kein Wunder, dass die Immobilienkaufpreise gestiegen sind. Interessante Alternative: kleine, attraktive Orte mit Landflair und Freiburg-Anschluss. Und unsere Prognose: Die Preise werden wieder normaler!*



Langfristig, auch wenn die Zinsen etwas steigen werden, wird die Nachfrage nach Wohneigentum nicht so einfach zu stillen sein. Nach einer Prognose der Bertelsmann Stiftung rechnet man für die Region Breisgau-Hochschwarzwald mit einem Bevölkerungswachstum bis zum Jahr 2030 von bis zu 6 Prozent. Um diese Nachfrage langfristig zu befriedigen, müssen Gemeinden und Städte in unserer Region an ihrer Wohnungs- und Grundstückspolitik arbeiten.

## FREIBURG

In den letzten acht Jahren sind die Immobilienpreise fast in monatlichen Abständen gestiegen. Kaum wurde ein neuer Preis pro Quadratmeter als neues Höchstmaß veröffentlicht, folgt schon die neue Preiskorrektur – nach oben. Ende 2017 wurden in Freiburgs Spitzenwohnlagen zum Teil über 8.000 Euro für den Quadratmeter Luxuswohnen bezahlt.

Obwohl in Freiburg 2017 die Zahl der Verkaufsfälle mit 2.368 um rund 500 unter der des Vorjahres lag, erreichte der Umsatz mit 971 Millionen Euro eine rekordverdächtige Höhe. Nur dreimal seit Beginn der Aufzeichnung 1971 waren die Umsätze höher. Dies, so Freiburgs Erster Bürgermeister Otto Neideck, sei dem akuten Wohnraummangel und der immer weiter steigenden Nachfrage geschuldet. Ursachen seien die Attraktivität der Stadt Freiburg und das Niedrigzinsniveau. Im vergangenen Jahr wurden in Freiburg insgesamt 37 Bauplätze für Ein- und Zweifamilienhäuser gehandelt, davon 24 in den Außengebieten und 13 im Stadtgebiet. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis im Gemeindegebiet lag bei 611 Euro. Den größten Anteil der Käufe bildete im letzten Jahr der Teilmarkt für

Wohnungs- und Teileigentum. 339 Neubauwohnungen fanden ihren Käufer, 61 davon waren für Studierende (2016 waren es noch 158). Der durchschnittliche Kaufpreis je Quadratmeter Wohnfläche lag hier bei 5.470 Euro, wobei die Durchschnittswerte je nach Stadtteil schwanken. Studentenwohnungen waren günstiger: 4.700 Euro/m<sup>2</sup>.

Während im Jahre 2015 im Erstverkauf noch 1,4 Prozent der Käufe bei einem Kaufpreis bis 3.500 Euro/m<sup>2</sup> lagen, gab es 2016 und 2017 keine Verkäufe in diesem Preissegment. Die Mehrzahl mit 58 Prozent lag 2017 in der Preisspanne von 3.500 – 5.000 Euro/m<sup>2</sup>, immerhin 9 Prozent lagen sogar im Hochpreissegment über 7.000 Euro.

Auch im Wiederverkauf, also bei gebrauchten Wohnungen, lagen die Kaufpreise ebenfalls deutlich höher. Durchschnittspreis: 3.600 Euro/qm, das sind 9,1 Prozent mehr im Vergleich zum Vorjahr 2016. Auch hier waren die Preise abhängig vom Stadtteil. 2016 lagen neun Prozent der Verkäufe unter 2.000 Euro/qm, 2017 waren es nur noch vier Prozent.

## DIE GEMEINDEN RUND UM FREIBURG

Interessante Alternativen sind Gemeinden rund um Freiburgs s. g. Speckmantel. Besonders beliebt ist hier der vordere Kaiserstuhl von Freiburg bis nach Breisach, der mit der S-Bahn im 25-Minuten-Takt ausgezeichnet erreichbar ist. Von dieser Nahverkehrsverbindung profitierten Ortschaften, die sich von Freiburg an der S-Bahn-Linie in Richtung Breisach und in nördlicher Richtung nach Endingen befinden. Gerade junge Familien und Paare weichen auch auf die noch günstigeren Wohnlagen des ➤

Speckmantels aus und suchen in Städten wie Bad Krozingen, Emmendingen oder Herbolzheim.

### IHRINGEN, KAIBENGASSE

Auf diesem Neubaugebiet am Südwestrand des Winzerdorfes sind auf einer Fläche von 35.000 m<sup>2</sup> Bauland 58 Grundstücke für Einfamilien- und Doppelhäuser geplant. Über 100 Bauwillige sollen auf der Warteliste stehen, Startschuss ist 2019. Das ist kein Wunder: Letztes Jahr wurden in Ihringen gerade einmal 16 Grundstücke verkauft, nur vier davon unbebaut.

Die geringe Anzahl liegt nicht an der Nachfrage, sondern an der geringen Verkaufsbereitschaft. Wer hier Wohneigentum hat, verkauft nur ungern! Dazu kommt, dass der Ort nicht nur bei den Südbadenern beliebt ist. Wir bekommen immer mehr Kaufanfragen aus Mittel- und Norddeutschland und der nahe gelegenen Schweiz. Der Kaiserstuhl ist aufgrund seiner optimalen Lage im Dreiländereck und des milden Klimas auch ein zunehmend attraktiver Altersruhesitz. Unser Maklerbüro vermittelte im vergangenen Jahr allein acht Ehepaaren ein neues Zuhause, die hier bei uns in Zukunft die besten Jahre genießen wollen.

Wohnraum in Orten wie Ihringen, Bad Krozingen, Emmendingen oder Waldkirch ist rund 1.300 Euro günstiger pro m<sup>2</sup> als im großen, teuren Freiburg. Je besser ein Haus oder eine Wohnung an Autobahn oder Schiene angebunden ist, desto besser verkauft es sich. Schiene schlägt Bus: So waren z. B. die Neubaugebiete Opfingen und Tiengen nicht einfach zu vermarkten, weil dort keine Straßenbahn oder S-Bahn fährt.

### VERKAUFAUSSICHTEN

Trotz aller Preistrends: Nicht jede Immobilie verkauft sich „wie von selbst“. Mancher Fantasiepreis eines Eigentümers lässt sich trotz des großen Kaufinteresses nicht erzielen. Viele Immobilien sind in die Jahre gekommen, die Grundrisse entsprechen nicht den heutigen Wohnbedürfnissen. Dazu ist die Energetik nicht auf dem neuesten Stand und auch die Ausstattung von Bädern und Böden sowie Dächern schrecken Käufer wegen der zu erwartenden Investitionen ab.

Deshalb vermarkten wir gebrauchte Immobilien oft mit einem einzigartigen „EASYHOME“-Konzept. Dabei bieten wir die Immobilie alternativ mit einem Modernisierungs-Paket an, das wir mit Handwerkern komplett zum Festpreis sauber durchrechnen. Das gibt Interessenten Planungssicherheit und garantiert dem Verkäufer eine kürzere Vermarktungszeit und den maximalen Kaufpreis.

In anderen Fällen kaufen wir das Haus oder die Wohnung sogar selbst und investieren in eine luxuriöse Modernisierung. Lesen Sie dazu auch die Reportage „MachNeuWohnung“ auf der Seite zuvor und auf Seite 14 das Interview mit Anja Schöpflin und Dr. Volker Metzger.

### UNSERE PERSÖNLICHE EINSCHÄTZUNG

Die Zeiten der exorbitanten Preissteigerungen, in denen ein Rekordpreis innerhalb kürzester Zeit den anderen übertroffen hat, werden bald vorbei sein. Der Immobilienmarkt wird sich etwas beruhigen. Nicht, dass die Nachfrage wesentlich größer als das Angebot ist, vielmehr sind die Käufer und ihre regionalen Banken nicht mehr bereit, jeden Fantasiepreis zu finanzieren.

Viele unserer Kaufinteressenten sind schon seit drei oder vier Jahren auf Immobilien-Suche. Sie kennen den Markt ganz genau und wissen, was ein Objekt kosten darf und was einfach überteuert ist. Letztere Angebote – nicht selten von Privatverkäufern – erkennt man nicht nur am Preis, sondern auch an der langen Vermarktungsdauer, wenn einem das Haus lange Zeit immer wieder in den Immobilienportalen begegnet. Und gucken Sie mal: Manchmal liegt auf den Hausfotos noch der Schnee vom vergangenen Winter. Ein schlechtes Zeichen bei den aktuellen Hochtemperaturen!

## WIR SUCHEN FÜR UNSERE VIP-KUNDEN

**Zur Kapitalanlage** suchen unseren Kunden, ein sehr witziges Architekten-Geschwisterpaar aus Freiburg, ein Mehrfamilienhaus. Das darf auch gerne den holzig-würzigen Duft des Altbaus verströmen, das Duo hat bereits so manche alte Scheune in der Umgebung in einen kleinen Wohnpalast verwandelt. Wichtig sind eine urbane Lage und gute Vermietbarkeit.



### SUCHPROFIL:

Mehrfamilienhaus mit 3–6 Wohneinheiten | Kaufpreis bis 2,6 Mio. Euro. Gerne Altbau im Speckmantel von Freiburg.

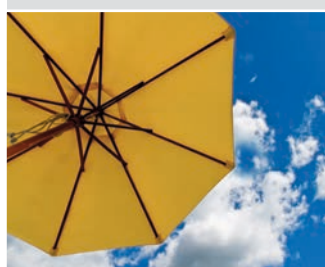
**In Ihringen** lebt man gut. Das wissen wir als Ihringer selbst und das weiß auch das sehr junge Ehepaar mit dem sonnigen Namen Sommer. Sie machen aus zwei jetzt eins, legen die Mietwohnungen nach der Heirat zusammen und kaufen gleich was Anständiges. Groß muss es erst mal nicht sein, vermieten oder (über uns) wieder verkaufen kann man in ein paar Jahren immer noch.

### SUCHPROFIL:

Sommer-Wohnung mit 2–3 Zimmern. Preis bis 290.000 Euro. Ihringen und nahe dabei. Stellplatz oder Garage.



**Familie Kaufmann** kann gut rechnen. Sie wollen ins schöne Breisach, da, wo man immer mit einem tollen Sommer rechnen kann. So spart man ja dann auch den Urlaub, oder? Also brauchen wir für die Familie ein Haus mit vier oder besser: fünf Zimmern. Toll wäre ein Schuppen oder eine Werkstatt bei der Garage oder Platz dafür, denn Herr Kaufmann schraubt gerne an alten Autos.



### SUCHPROFIL:

Kaufmanns Haus | 4–5 Zimmer Breisach und die Umgebung Kaufpreis bis 500.000 Euro Wunsch: Werkstatt

**Rufen Sie uns an! Househunter Hauser Tel. 07668\_99 65 91**

# CHARMANTER ALTBAU IM SCHÖNEN FREIBURG

## Altbau-Wohnung in Freiburgs Alt-Stühlinger

Sanierte Terrassen-Wohnung mit Altbaucharme. Der Supermarkt schräg gegenüber, zur Altstadt in zehn Minuten und zum Hbf. in acht Gehminuten. Öffentliche Parkplätze fürs Auto vor der Tür. Auch für Kapitalanleger lässt sich die Wohnung gut rechnen.

**3 Zimmer auf 65 m<sup>2</sup> | Designervinyl | Einbauküche 2017 | neue Terrasse | neue Fenster | Solaranlage für Brauchwasser**

Baujahr Anfang 1900, saniert 2018 | Gaszentralheizung | Kennwert: 86 kWh/(m<sup>2</sup>a) | Verbrauchsausweis

**Kaufpreis: 298.000 Euro**

**Käuferprovision: 3,57 % inkl. MwSt.**



FREIBURG



# FÜR ALLE, DIE ES LIEBER GANZ NEU MÖGEN



IHRINGEN

## Designerhaus mit Bestaussicht

Designerhaus in der Vorprojektierungsphase in Hanglage mit Wunderschönaussicht. Mit unserer Architektin planen wir ein Familienhaus, optimal für eine große Familie mit (bis zu) fünf Personen u. Platz für Homeoffice oder Einliegerwohnung.

**6 Zimmer auf 200 m<sup>2</sup> | Grundstück 540 m<sup>2</sup> | Garage | schlüsselfertig inkl. Außenanlagen | Fußbodenheizung | Designerbad | große Fenster mit 3-fach-Verglasung | UG mit viel Tageslicht**

Baujahr geplant 2019 | Energiesparhaus | Details folgen nach Planungsabschluss

**Kaufpreis: 850.000 Euro**

**Keine Provision für Sie als Käufer!**



# FÜR MENSCHEN MIT IDEEN FÜR EINEN AUSBAU

## Sie könnten eine Maisonette draus machen

Noch-3-Zimmer-Wohnung in der Halbmondstraße mit Ausbaupotenzial. Nach Rücksprache mit den Eigentümern kann der Speicher als Sondernutzungsrecht zum Ausbau für nur 9.000 Euro mitgekauft werden. Da wäre gut Platz für ein Studio mit Loggia und Trausausblick.

**3 Zimmer auf 62 m<sup>2</sup> | Nebenkosten 238 Euro/Monat mit Rücklagen | Wannenbad & Gäste-WC | öffentliche Stellplätze**

Baujahr 1975 | Energieträger: Gaszentralheizung | Kennwert: 118 kWh/(m<sup>2</sup>a) | Verbrauchsausweis

**Kaufpreis: 154.000 Euro**

**Käuferprovision: 3,57 % inkl. MwSt.**



BREISACH





# DREI PREISE – DREI VERMARKTUNGSSTRATEGIEN

*Als Profi unterscheiden wir bei den Immobilien drei Preise: den Bankpreis, den Wunschpreis und den Risikopreis. Wir stellen Ihnen die drei Begriffe und die dazugehörigen Verkaufsstrategien vor.*

### DER BANKPREIS

Der Bankpreis wird in der Regel beim Verkauf von privat an privat erzielt. Diese Verkaufssumme einer Immobilie ist der ermittelte Wert, der sich in der Regel nur auf Bodenrichtwerte und Sachwerte stützt. Dabei lässt er die treibende Komponente der Marktsituation außer Acht und kommt auf eine relativ niedrige Summe. Diesen Preis, das beobachten wir in der Praxis, bieten oft Bekannte oder Nachbarn an. Sie argumentieren dabei mit dem Wert auf Basis der Bodenricht- und Sachwerte, die sie im Internet recherchiert haben oder die sie bei ihrer Bank nachgefragt haben. Sie erzielen den Bankpreis mit relativ einfachen Mitteln ohne Fachkenntnisse. Er braucht kein spezielles Marketing.

### DER RISIKOPREIS

Er wird in ganz seltenen Fällen erwirtschaftet. Diese Zahl ist ein fiktiver Wert, den ein Eigentümer völlig intuitiv festlegt: Dabei bezieht er sich auf angebliche Preisermittlungen von Nachbarn plus seiner Internetrecherche, bei der einfach die höchsten Werte einbezogen werden, plus der felsenfesten Überzeugung, die eigene Immobilie sei doch sehr viel schöner.

Wir möchten das am Beispiel eines befreundeten Kollegen erklären. Dieser Makler sollte das Doppelhaus zweier Brüder verkaufen, zwei Haushälften, rechts und links, im grünen Land, völlig identisch im Grundriss mit marginalen Unterschieden in den Bodenbelägen und den Küchen. Nur die Möblierung war in Haus zwei etwas schicker, aber die kauft ja ein Interessent nicht mit! Der Bankpreis betrug 390.000 Euro. Die Haushälfte von Bruder eins wurde nach drei Monaten zum optimalen Preis, der sich an der Nachfrage ausrichtete und eine gute Planung erfordert hatte, von 440.000 Euro beim Notar unterzeichnet.

Bruder zwei, dessen Haushälfte danach in die Vermarktung gehen sollte, blieb ein Sturkopf. Er verlangte einen Risikopreis von 520.000 Euro, den unser Kollege ablehnte. Ein anderer Makler

wurde von Bruder zwei gefunden, der zum Risikopreis inserierte. Das ist jetzt inzwischen eineinhalb Jahre her. Das Haus wurde bereits dreimal im Preis reduziert, zuletzt auf 430.000 Euro, doch noch immer ist kein Käufer in Sicht.

Der Risikopreis funktioniert nur selten und wenn, nur in absoluten Highend-Lagen. Es ist ein reines Glücksspiel, bei dem man auch schnell verlieren kann und später unter Wert verkauft.

### DER WUNSCHPREIS

... ist die Summe, zu der wir die Immobilien unserer Kunden verkaufen. Sie beinhaltet auch die Basis aktueller Bodenricht- und Sachwerte, die aber um drei weitere Komponenten ergänzt werden: Dazu gehört der Faktor „Marktsituation“, den wir aufgrund jahrelanger Erfahrung ziemlich gut bewerten können, sowie der Faktor „aktuelles Kaufverhalten“ der Interessenten, den uns die Praxis nennt.



Die dritte Komponente berücksichtigt die Wünsche unseres Verkäufers, daher der Begriff „Wunschpreis“: Wir fragen nach dem Zeitpunkt, bis wann die Summe auf dem Konto sein muss. Ob das Geld für eine Altersabsicherung gedacht ist und ob es zum Beispiel der Refinanzierung einer neuen Immobilie dient.

Für die Realisierung des Wunschpreises setzen wir auf eine individuelle Marketingstrategie für jedes Haus und jede Wohnung. Diese beinhaltet eine Analyse der Kaufzielgruppe, die Produktion eines wertigen Exposés mit professionellen Fotos und Texten. Dazu kommt eine „Werbekampagne“ auf verschiedenen Internet-Plattformen, Facebook, Flyern, mit Printanzeigen, Aushängen und einer gezielten Einladung unserer VIP-Kunden.

# DAS JUBILÄUM

# 25 JAHRE EASY HOME

*Bianca und Mike Hauser. Seit einem Vierteljahrhundert sind sie als Immobilienprofis in der Region unterwegs. Ihre Geschichte erzählt Ihnen Autor Franck Winnig hier.*



Zwei, die sich gefunden haben: Bianca und Mike. Das ist im Sommer 1993, auf einer privaten Feier bei Freunden. Es ist die Zeit vor den Online-Single-Börsen: eine Zeit, wo man sich auf Gartenpartys kennen und beim Weinfest lieben lernt. Damals hieß Bianca noch Cecala, und Mike war der Hauser. Ein Nachname, in dem Programm zu stecken scheint, und so nennen sie sich selbst einfach die HAUSers mit großem Haus, wie das, was sie am liebsten machen: Menschen in ihr neues Zuhause zu bringen.



Bianca Hauser, 43 Jahre, wächst im schönen Freiburg auf, der beliebten Stadt im Breisgau. Sie ist gelernte Staatsassistentin, dafür machte sie eine Ausbildung bei der Stadt Freiburg. Nach der Lehre wechselt sie in die Verwaltung einer großen, regionalen Bank.

Sie ist eine bodenständige Frau, sagt ihr Mann über sie. Eine Frau, die auf Zahlen schaut und mit Finanzen gut haushalten kann. Diese Eigenschaften kommen ihren Kapitalanlegerkunden zugute, die sich von ihr das Finanzierungspotenzial einer Immobilie durchrechnen lassen. „Nicht jede Kapitalanlageimmobilie ist auch das Wort „Anlageimmobilie“ wert, sagt Bianca Hauser.

Ihre Kernkompetenz? „Das sind die so genannten LAKRA-Gelder, sagt Bianca Hauser. Gelder aus öffentlicher Hand für zinsgünstige Darlehen. Und die Überprüfung und Berechnung dieser Gelder ist sehr komplex. Das erkennt auch ein Investorenteam und gründet 1996 ein auf die Finanzbranche spezialisiertes Softwareunternehmen mit Bianca als Entwicklungsleiterin. Sie wird eine gefragte Rednerin, hält Fachvorträge in ganz Baden-Württemberg. „Ich bin stolz, dass ich zu diesen wenigen Pionieren gehören darf“, sagt sie bescheiden.

Mike Hauser, der männliche Jubilar von Easy Home, ist 48 Jahre alt. Oder jung. Bianca sagt über ihn: „Er ist der Kreative von uns beiden,

Mike Hauser mit Kundin Christa Mayer aus Bad Krozingen beim Videodreh

der Verrückte. Mike ist ein Visionär!“ Sein Vater, ein Prokurist in einem Verpackungsunternehmen, inspiriert ihn zu einer soliden Handwerker-ausbildung. Mit 16 lernt Mike Hauser Koch. Gelernt ist gelernt, aber nun ist genug und es folgt eine zweite Ausbildung: der Immobilienkaufmann. „Das Thema Wohnen und Häuser ist einfach mein Ding“, sagt Mike Hauser. Nach zwei Jahren als einer der jüngsten Makler bei einem Freiburger Immobilienbüro steigt er 1995 als Mitbegründer in eine Bauträgersellschaft ein. Auch Bianca geht als Finanzierungsexpertin mit an Bord. „40 Häuser baut die Firma in der Zeit.“

Vier Jahre später bittet Mike Hauser seine Frau vor den Traualtar. Symbolisches Datum – und ideal für alle Männer, die Probleme mit dem Hochzeitstag merken haben: 9.9.99. Neun ist das Symbol, so Wikipedia, für Vollkommenheit. Und in der Mathematik ist die Neunerprobe übrigens ein Verfahren zum Nachweis einer fehlerhaften Addition, Subtraktion oder Multiplikation.

Dass die Rechnung für das neue Dreamteam aufgeht, zeigt sich nicht nur privat. Weil die Leidenschaft für Immobilien unter der täglichen Routine von Personalfragen und Unternehmensorganisation litt, verkaufen die HAUSers ihre Geschäftsanteile und verlassen 2001 das Bauunternehmen. Sie machen sich mit einem eigenen Immobilienbüro in Ihringen selbstständig.

„Was in der Kirche schon so gut geklappt hat, wollten wir auch beruflich ausprobieren!“. Und so wird 2006 das einfache Hauswohnen geboren, die Firma „Easy Home“ wird eingetragen, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung und unbeschränkter Leidenschaft.

Der Erfolg? Das Dreamteam (Kundin Carola Knobel über die HAUSers, siehe nächste Seite) hat die branchenübliche Verkaufszeit von Immobilien von durchschnittlich acht Monaten auf sensationelle 2,3 Monate reduziert. Geht es noch schneller zum Notar? Bianca Hauser: „Unser schnellster Hausverkauf dauerte zwei Tage. Am Freitag verteilten wir das Exposé-Magazin in der Nachbarschaft eines Hauses, einen Tag später besichtigte der erste Anrufer und reservierte nach einer Nacht Bedenkzeit.“



Ein weiter Vorteil, der auch ihrem Namen Easy Home gerecht wird, liegt in den guten Kontakten zu regionalen Handwerkern. Mike Hauser: „Wir haben über die Jahre ein gutes Handwerker Netzwerk aufgebaut, auf das man sich verlassen kann. Die Kollegen schieben auch mal einen Job kurzfristig ein, während andere noch auf der Warteliste stehen. Ein Maklerkollege versucht selbst seit über einem Jahr vergeblich sein neues Eigenheim zu sanieren, die Handwerker kommen einfach nicht bei, beklagt er sich bei mir. In der gleichen Zeit haben wir unser Haus auf dem Breisacher

Münsterberg und unsere Maisonette in Endingen komplett saniert.“ Hier dürften sich Hausers Erfahrung im Baugewerbe und ein fairer und respektvoller Umgang mit den Baubeteiligten bezahlt machen. Hausers Markenzeichen: Handwerkerrechnungen werden immer am gleichen Tag bezahlt. Das zahlt sich aus.

Privat geht das Thema Immobilien auch in der Familie weiter. Sohn Marvin, 26, der Spross aus erster Ehe, hat 2014 ein immobilienwirtschaftliches Studium in Berlin erfolgreich absolviert. Er arbeitet jetzt in einem Frankfurter Investmentunternehmen, das sich auf die Verwaltung sowie den Ankauf und Verkauf von Groß-

projekten spezialisiert hat. Sohn Julian, 17, beginnt im Herbst seine Lehre zum Bankkaufmann. Mike Hauser hofft ein wenig: „Vielleicht haben die beiden damit das Fundament für die nächste Generation HAUSers geschaffen.“ Auch Mike Hauser will die nächsten 25 Jahre nicht stehen bleiben. Vor zwei Jahren bekam er mit einem Urteil des Oberlandesgerichts in Karlsruhe das „heilige“ Recht, als Testamentsverwalter bestellt zu werden. Und im August beginnt er bei der Deutschen Immobilienakademie den Studiengang zum Diplom-Sachverständigen. „Damit kann ich auch im Auftrag von Gerichten und Behörden Gutachten durchführen.“ sagt er. Seine Frau ist vor zwei Jahren zur Beirätin einer regionalen Bank ernannt worden.



### PISTAZIEN STATT PENUNZEN

„Wir sind beide Trüffelliebhaber. Da der Kaiserstuhl für den Anbau von Trüffeln ähnliche Voraussetzungen wie die Toskana hat, haben wir vor einigen Jahren die erste große Perigordtrüffelplantage am Kaiserstuhl angelegt. Bis jetzt war das Projekt eigentlich immer etwas geheim, vier bis sechs Jahre dauert es vom Pflanzen bis zur Ernte und in etwa zwei Jahren können wir hoffentlich mit der ersten Ernte rechnen. Dann haben wir ein weiteres Grundstück gekauft: Biancas Wurzeln liegen bekanntlich in Sizilien, der Heimat der Pistazien. Trotz vieler Skeptiker sind wir zwischenzeitlich stolze Besitzer der ersten Pistazienplantage in Deutschland. Hier in Ihringen haben wir ein ähnliches Klima wie in dem Bergdorf Bronte auf Sizilien. Aus Bronte stammen rund 90 Prozent der verkauften Pistazien in Europa. Die Pistazienbäume kaufen wir direkt in Bronte bei Vivai Grassia, einem der führenden Züchter von Pistazienbäumen in Europa. Die Bäume gedeihen sehr gut. Spätestens 2020 erwarten wir die ersten Pistazien in Ihringen.“

# EIN ECHTER SONNENSCHHEIN

## Penthouse mit großer Dachterrasse

Oben über der Stadt mit überdachter Dachterrasse von 13 m<sup>2</sup> (zur Hälfte der Wohnfläche angerechnet) mit einem hübschen Blick in grüne Gärten und kleine Hinterhöfe. Hier leben Sie oder Ihre künftigen Mieter auf knapp 70 m<sup>2</sup> in zwei Zimmern.

**2 Zimmer auf 68,91 m<sup>2</sup> | Hausgeld 163 Euro/Monat mit Rücklagen | Böden mit Laminat & Fliesen | Stellplatz**

Baujahr 2012 | Fernwärme | Kennwert: 60,5 kWh/(m<sup>2</sup>a) | Klasse B | Verbrauchsausweis

**Kaufpreis: 219.000 Euro**  
**Käuferprovision: 3,57 % inkl. MwSt.**



HERBOLZHEIM



# SCHMUCKSTÜCK IM HISTORISCHEN

## 4 vermietete Wohnungen für Kapitalanleger



SULZBURG

Vier vermietete Wohnungen in der Gustav-Weil-Straße. Eine fünfte ist optional zum Umbau in der angrenzenden Scheune planbar, hier könnten Sie auf 130 m<sup>2</sup> in einer Art Haus-in-Haus-Lösung auch selbst leben.

**2 oder 3 Zimmer auf 71–74 m<sup>2</sup> | Extra: Ausbauhaus mit 130 m<sup>2</sup> | zentrumsnahe Lage | Altbaucharme | renoviert | Sondernutzungsrecht Speicher beantragt**

Baujahr 1808, saniert in 2000 | Energieträger: Gaszentralheizung Denkmalschutz | Verbrauchsausweis

**Kaufpreis: ab 108.500 Euro | Scheune 28.000 Euro.**  
**Käuferprovision: 3,57 % inkl. MwSt.**

# MODERNE WOHNUNG MIT FREISITZ

## Auch gut geeignet zur Weitervermietung

Diese Wohnung nennen wir „Maklers Liebling“, sie ist grundlegend vom Kaufpreis, Zustand und von der Attitüde insgesamt. Sie hat gute Energiewerte und lockere Nebenkosten und rechnet sich auch für Kapitalanleger: mögliche Bruttorendite 3,15 %!

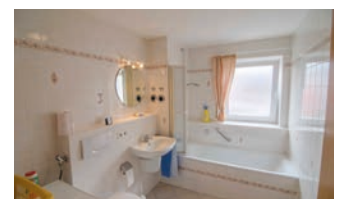
**2 Zimmer auf 57 m<sup>2</sup> | Hausgeld 199 Euro/Monat mit Rücklagen | Einbauküche | TG-Stellplatz | Kellerabteil**

Baujahr: 1998 | Energieträger: Gaszentralheizung | Kennwert: 117 kWh/(m<sup>2</sup>a) | Verbrauchsausweis

**Kaufpreis: 198.500 Euro**  
**Käuferprovision: 3,57 % inkl. MwSt.**



EHRENKIRCHEN



# APARTMENT MIT GROSSEM BALKON

## Perfekt auch für Kapitalanleger



BREISACH

Die Wohnung in der Maria-Montessori-Straße befindet sich im 1. Obergeschoss: ein Zimmer mit Küche, Bad, Abstellraum und sonnigem Balkon in erstklassigem Zustand. Sie wurde in den vergangenen Jahren vom Eigentümer liebevoll gepflegt und selbst bewohnt.


**1 Zimmer auf 42 m<sup>2</sup> | Hausgeld 174 Euro/Monat mit Rücklagen | Stellplatz | Duschbad | großer Balkon**

Baujahr Anfang 1900, saniert 2002 | Gaszentralheizung | Kennwert: 108 kWh/(m<sup>2</sup>a) | Verbrauchsausweis

**Kaufpreis: 134.000 Euro**  
**Käuferprovision: 3,57 % inkl. MwSt.**

AKTION GLÜCKLICHE KUNDEN

# HAUS VERKAUFT IN HARTHEIM



*Carola Knobel, die heute in Mühlheim lebt, verkaufte über uns ihre wunderschöne Villa. Ihre Bedingung: „Suchen Sie mir einen wirklich netten Käufer, der hierhinpasst. Das hat bei mir sogar noch Vorrang vor dem Preis.“*

„Unser Haus in Hartheim ist heute 30 Jahre alt, genauso alt wie unser Sohn. Wir waren damals noch sehr jung, als mein Mann das Haus entwarf und mit seinen Brüdern baute. Es wurde unser absolutes Traumhaus!

Die Jahre vergingen, der Sohn wurde erwachsen und verließ das Elternhaus, die 240 m<sup>2</sup> wurden einfach zu groß. Ein Anwesen dieser Dimension, mit sieben Zimmern und prachtvollem Garten und großem Pool, das macht allerhand Arbeit! Der plötzliche Tod meines Mannes erforderte dann den Verkauf.

Aus dem Bekanntenkreis der Familie sprachen zwei Makler aus Freiburg vor. Der Verkauf unseres Hauses war für mich aber keine rein geschäftliche Angelegenheit, da spielten die Gefühle eine wichtige Rolle. Ich suchte vor allem Käufer, die hierhinpassen, und so folgte ich meinem Bauchgefühl und der Empfehlung einer lieben Freundin, die mir das Ehepaar Hauser von Easy Home ans Herz legte.

Mike, so nenne ich Herrn Hauser heute, ist ein kreativer Kopf, mehr Künstlertyp als Maklermensch. Sein perfektes Gegenstück ist Bianca, eine liebenswerte Frau, die mir in den folgenden Monaten zuverlässig und schon fast wie eine Freundin beiseite stand. Die beiden haben sich einfach gesucht und gefunden und zusammen sind sie unschlagbar. Ein echtes Dreamteam! Und sie fanden auch tatsächlich ein ganz reizendes Paar, das hier nun seinen Familienstand gründen will.

Das Exposé, ein gedrucktes Magazin, habe ich mir als schöne Erinnerung aufgehoben. Es ist ganz einzigartig und die Einleitung von Bianca Hauser trifft meine Gedanken und Gefühle: „Dieses Landhaus verströmt einen sehr eigenen Charme. Er erinnert mich an italienische Lebensfreude, an einen feifruchtigen Lugana und tiefgrüner Pesto auf frischer Pasta mit unseren Freunden an einem lauen Sommerabend. Mozzafiato! Das bedeutet atemberaubend. Denn mein Herz pocht heute italienisch.“

Die Abwicklung bis zum Verkauf acht Wochen später verlief mit dem Hauser-Paar reibungslos und unproblematisch. Sie halfen mir bis zum Umzug in eine neue Wohnung in vielen Dingen, wofür ich ihnen sehr dankbar bin. So hatte ich Zeit, unserem einstigen Heim in Ruhe Lebewohl zu sagen!“

25 JAHRE DREAMTEAM

# DIE ERFOLGSGESCHICHTE

25 Jahre, mehr als 550 Immobilien und knapp 10.000 Anfragen und fast 1.700 Menschen, die mit uns ihr neues Zuhause fanden.  
Sieben davon sehen Sie hier.

1993



Jugendstilwohnung in Emmendingen, das war einer meiner ersten Verkaufsaufträge. Aufgrund der Hochzinsphase von bis zu 10 %, waren die Verkaufszeiten recht lang, 10 Monate dauert hier der Verkauf

1999



Historisches „Haus zum Storchennest“ in Bahlingen am Kaiserstuhl, war sehr stark renovierungsbedürftig, Verkaufszeit fast ein Jahr

2000



Neubau von Reihenhäusern in Kenzingen, diese wurden zinsgünstig mit öffentlichen Darlehen gefördert. Familien mit Kindern zogen hier ein

2008



Mehrfamilienhaus in Freiburg. Nach erfolglosen Versuchen zweier Makler an dem sanierungsbedürftigen Objekt, wurden wir empfohlen. Unsere Verkaufszeit bis zum Notartermin: 4 Monate

2009



Neubau von 20 Eigentumswohnungen in Wolfach, vor Baubeginn bereits 80 Prozent verkauft. Ein Kunde kaufte gleich drei und machte eine 370m<sup>2</sup>-Suite mit Luxusausstattung daraus.

2018



Luxusvilla mit Pool in Bad Krozingen, bereits nach 38 Tagen verkauft. Der Eigentümer beauftragte uns danach mit weiteren drei Immobilien



Winzerhof in Eichstetten. Nach vier Besichtigungstermine vier Kaufzusagen. Für die Verkäufer planen wir jetzt den Neubau eines Einfamilienhauses

VIP-SERVICE

Bevorzugt Immobilienangebote erhalten. Jetzt anmelden unter:

[www.my-easyhome.de](http://www.my-easyhome.de)

## AKTION GLÜCKLICHE KUNDEN

# HAUS GEKAUFT IN BREISACH

*Anja Schöpflin aus Emmendingen und Dr. Volker Metzger aus Bad Dürkheim wollen zusammenziehen. Ein Haus wird gesucht. Auf dem Breisacher Münsterberg finden Sie das von uns renovierte Kleinod – und kaufen es!*



„Unsere Haussuche hat gute zwölf Monate und elf Besichtigungen gedauert, bis wir unser Traumhaus fanden. Wir wollten zusammenziehen, aus zwei endlich eins machen und die Wohnungen in Bad Dürkheim und Emmendingen zu einem gemeinsamen Hausstand zusammenführen. Jeder von uns hatte natürlich seine eigenen Vorstellungen und die mussten dann unter ein Dach gebracht werden. Mal passte dies nicht, das andere Mal siegte Vernunft über Bauchgefühl und mit der Zeit der Suche wurde uns beiden immer klarer, was wir gemeinsam wollten: Eine Haussuche ist wohl auch ein Stück Beziehungsarbeit.

Das Haus mit dem Blick auf den Breisacher Münsterberg, eingebettet in die historischen Stadtmauern, hatte es uns dann beiden sofort angetan. Es war wie Liebe auf den ersten Blick! Am Freitag im Internet entdeckt, waren wir die ersten, die es am Montag mit Bianca Hauser von Easy Home besichtigen konnten.

Das Maklerpaar Hauser hatte das Haus selbst gekauft und renoviert, anfangs noch überlegt, es zu behalten. Wir spürten sofort die Begeisterung und das Herzblut, mit dem sie beide mit Sachverstand und noch mehr Liebe zum Detail das alte Gemäuer aus dem Jahr 1786 zu neuem Leben erwecken wollten.

Noch waren die Handwerker im Haus, die den alten Stil erhalten und das Haus in die Moderne bringen wollten. Italienischen Flair versprach das Exposé und so wurde es auch. Auf drei Etagen wurde gedämmt, Wände wurden verschoben, Holzböden poliert, neue Fenster eingesetzt, Netzkabel verlegt und die komplette Elektrik modernisiert und eine innovative Infrartheizungsanlage mit flachen Heizkörpern installiert. Das neue Bad war damals noch nicht ganz fertig und die Küche in Planung.

Ein paar Tage später sagten wir Ja zu dem Haus und bekamen die Zusage für eine Kaufoption, während wir unseren Banken das Hausprojekt zur Finanzierung vorlegten. Das Exposé in Form eines gedruckten Magazins wirkte genauso hochwertig wie die Immobilie und alle Banker versicherten uns einhellig, dass wir hier ein wahres Schmuckstück erwerben könnten. Drei Monate später zogen wir ein.

Es ist noch nicht alles komplett fertig. Aber die Handwerker, allesamt aus der Region und den Hausers seit Jahren wohlbekannt, machen einen guten Job. Unsere eigenen Ideen wurden berücksichtigt und auch einen Kamin konnten wir gleich mit in Auftrag geben. Mike Hauser hat 25 Jahre Erfahrung, er kommt aus dem Baugewerbe und das hilft immens: Wann immer eine Frage oder ein Wunsch ansteht, ist er für uns da.

Es ist wundervoll, hier zu wohnen: Unser neues Zuhause steht in einem Gässchen am Hang mit freiem Blick nach Süden Richtung Schwarzwald, Frankreich und Vogesen. Hinter den Bäumen lugt der Rhein hervor. Wir haben sehr liebe Nachbarn gefunden und im Ort gutes Feedback zu dem Projekt bekommen.“

**WER WIR SIND** Vor 20 Jahren lernten wir uns kennen: Meine Frau Bianca arbeitete damals als Beraterin bei einer Bank, ich selbst bei einer Freiburger Wohnungsbaugesellschaft. Aus der Herzenssache wurde dann auch eine berufliche Herzensangelegenheit. Wir wurden die HAUSers mit Betonung auf Haus: Bianca hat den Überblick z. B. bei den Möglichkeiten staatlicher Fördermittel und ein Händchen für schönes Einrichten. Ich selbst bringe mein Wissen vom Bauen und vom regionalen Markt ein.

**WAS WIR FÜR SIE LEISTEN** Unser Name „EASY HOME“ ist ein Versprechen: einfach ins neue Zuhause, für eine glückliche Geschichte. Das geht durch bestmögliche Beratung und ein kluges Netzwerk. Bei gebrauchten Immobilien prüfen wir im Vorfeld mit regionalen Handwerkern clevere Ideen für Ihre Umbauten und mögliche Modernisierungen. Diese sind auch eine gesunde Grundlage für ein standfestes Angebot unseres Finanzpartners GSM, den wir für Sie bei der Finanzierung gerne zu Rate ziehen. Mit der GSM machen wir auch eine Rentabilitätsprüfung einer Immobilie für Kapitalanleger.

**FÜR EIGENTÜMER** finden wir über kluges Marketing den passenden Käufer. Dazu gehören u. a. unser exklusives Magazin-Exposé, das wir im Umkreis verteilen, oder die gezielte Ansprache von Interessenten, die wir bereits kennen. Wir versprechen Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung die größtmögliche Aufmerksamkeit: Denn eine hohe Nachfrage generiert einen maximalen Gewinn.

**BESTNOTEN** Die Zeitschrift CAPITAL hat 650 Vermittler von Wohnimmobilien aus 25 Regionen getestet und u. a. in der Vermarktung und Kostentransparenz bewertet. Auch die unabhängige Immobilienzeitung BELLEVUE nimmt jedes Jahr 1.000 Maklerunternehmen unter die Lupe und bewertet Kriterien wie Seriosität, Erfahrung, Qualität und Service. Unsere Auszeichnung: Höchstnote von CAPITAL mit fünf Sternen und dritter Platz in der Region Freiburg sowie zum wiederholten Male Best Property Agent von BELLEVUE. Sie bestätigen uns als „faire Vermittler und professionelle Ratgeber“.



**EASYHOME**  
Immobilienmakler aus Leidenschaft

Eisenbahnstraße 20a  
79241 Ihringen  
Tel. 07668\_99 65 91