

IMMOMAGAZIN

Der Immobilienmarkt in und rund um Freiburg



www.my-easyhome.de

EASYHOME
Immobilienmakler aus Leidenschaft

BAD KROZINGEN

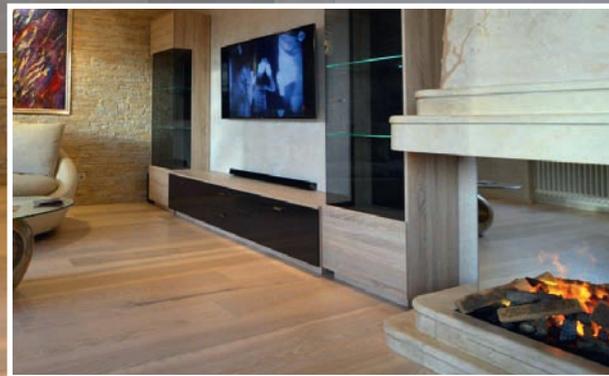
Luxussuite in begehrter Wohnlage

Ideal für Singles oder als Zweitwohnsitz

Der Verkäufer dieser musterhaften Wohnung ist ein Handwerksmeister und hat sich insbesondere auf die Herstellung und Verarbeitung wertvoller Boden- und Wandoberflächen spezialisiert. Seine Firma www.wohnallraund-faller.de macht vermögende Kunden aus Deutschland bis in die benachbarte Schweiz glücklich. Das Apartment in der Josefstraße diente ihm als Musterwohnung, die seinen Kunden zeigte, was machbar und schön ist. Das Beste vom Besten. Sehen Sie sich unsere Bilder an und entscheiden Sie gleich: gefällt mir oder gefällt mir nicht! Diese Suite mit zwei Zimmern und Sonnenbalkon wird komplett möbliert verkauft. Die Wohnung in der zweiten Etage eines Hochhauses liegt vier Autominuten vom Stadtzentrum entfernt, auch schnell erreichbar mit dem Bus, der fast vor der Tür hält. Die Wohnung wurde kernsaniert. Das Interieur hat einen Wert von knapp 60.000 Euro, das ist im Preis mit drin.

2,5 Zimmer auf 65m² * Wellnessbad mit Regendusche *** Südbalkon *** Stellplatz**

Kaufpreis 249.000 Euro zzgl. 3% Servicefee





WIR FEIERN 20-JÄHRIGES

Wir sitzen am Schreibtisch in unserem Büro in Ihringen in dem kleinen, kuscheligen Hinterhof in der Eisenbahnstraße und blättern in Immobilienexposés der letzten Jahre. Viele Häuser waren es, denen wir begegnet sind und noch viel mehr Menschen. Hinter jedem Umzug steckt eine kleine Geschichte, manchmal ist es eine schöne, manchmal eine nachdenkliche und manchmal leider auch eine weniger glückliche. Da ist das junge Paar, das sein erstes Kind erwartet und nun von der eigenen Wohnung träumt. Die Familie mit zwei Kindern, die gespart hat und das Haus mit Garten und eigenen Zimmern für jedes der Kinder sucht. Es gibt den Verkauf aus Scheidungsgründen ... und den Neubeginn auf dem zweiten Bindungsweg. Dann wird vielleicht aus zwei halben Familien ein neues Ganzes. Wir blättern zum Haus im Keltenring. Das haben wir für Frau Mayer-Först verkauft. Das fiel der Witwe damals sehr schwer und wir haben lange mit ihr gesessen und gesprochen. Aber dann stellten wir ein zauberhaftes junges Paar vor, das sich sofort in das Haus verliebte und die liebenswerte Art der beiden machte es Frau Mayer-Först leicht, an dem Umzug in eine komfortablere Wohnung zu denken.

Auch wir selbst haben unsere kleine Geschichte. Vor 20 Jahren lernten wir uns kennen. Bianca arbeitete damals als Beraterin bei der hiesigen Bank und ich selbst saß im Büro einer Freiburger Wohnungsbaugesellschaft. Aus einer Fusion der Herzen, wurde ein halbes Jahr später auch eine Fusion des Verstands und so wurden wir auch geschäftlich die Hauser – mit Betonung auf Haus. Bianca als kluge Beraterin bei der Beantragung von staatlichen Fördermitteln und Beschaffung günstiger Kredite, ich selbst mit meinem Wissen vom Bauen und vom regionalen Markt, das war unser Fundament für eine nun schon 20 Jahre andauernde Karriere, die sich später in unserem neuen Namen EASYHOME ausdrückte. Einfach ins neue Zuhause. Für eine glückliche Geschichte.

Ihre HAUSERs

Die zwei von EASY HOME

P.S. Wie gefällt Ihnen unser erstes Magazin? Ideen, Anregungen, Lob und Kritik an info@easyhome24.com

IMPRESSUM „IMMOMAGAZIN“ erscheint 2 x 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 | 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 Ihringen.

HOUSEHUNTER

Familie Reisinger sucht ein Haus

Alleinstehend oder auch als Haushälfte, mit vier bis fünf Zimmern. Renovieren mögen sie nicht (oder nicht viel jedenfalls) und der kleine Hund freut sich auf einen Garten. Die Tochter fragt nach einem zweiten, ihrem eigenen Bad, noch besser wäre sogar ein getrennter Wohnbereich. Genügend Stauraum sollte da sein, zum Beispiel im Keller. Die Lage? Am allerliebsten Raum Freiburg, gerne auch der S-Bahnlinie entlang in Richtung Breisach oder Endingen. Der Preis? Um die 380.000 Euro. Wenn die Bank das Haus mag, auch etwas mehr.
Rufen Sie uns an? Bianca Hauser, Tel. 07668_99 65 91

AUSGEZEICHNET



Auch dieses Jahr erhielten wir die Auszeichnung als Best Property Agent 2014. Damit gehören wir zu den besten Immobilienmaklern der Welt. Chefredakteur Claus-Peter Haller von der unabhängigen Immobilienzeitung BELLEVUE und seine Jurykollegen nehmen jedes Jahr deutsche und internationale Maklerunternehmen genau unter die Lupe und bewerten dabei u. a.

Kriterien wie Seriosität, Erfahrung, Qualität und vor allem Service. Jurychef Haller: „Dem Hauser-Duo würde ich sofort und mit gutem Gewissen die Schlüssel beim Verkauf meines Hauses in die Hand geben!“

EINE GARTENWOHNUNG MIT HERZ

Ideal für Familien mit Home Office

Eine helle Wohnung mit Terrasse und schönem Garten. Gerade, moderne Innenräume mit warmem Holzparkett. Wohlfühlbad und separates Gäste-WC. Upgrade: Im Kaufpreis ist eine herzige Einliegerwohnung mit eigenem Bad und Küche enthalten.

4 Zimmer auf 118 m² * 200 m² Garten (Sondernutzung) *** Kachelofen *** Parkett *** Plus 40 m² Einliegerwohnung**

**Kaufpreis 290.000 Euro
zzgl. 3% Servicefee**



FREIBURG TIENGEN



WILLKOMMEN IM HIMMEL

Ideal für Paare und Jungfamilien



BREISACH, BAHNHOFSTR.

Dachgeschosswohnung mit 3,5 Zimmern im Zentrum von Breisach. Sehr helle Zimmer und wundervolle Dachterrasse mit Blick über die Stadt. Hohe Decken mit Balken. Stellplatz (3.500 Euro). Zusätzlich können Sie einen Garagenplatz kaufen (7.500 Euro).

3,5 Zimmer auf 106 m² * Wannenbad und Duschbad *** Top-Küche inkl. *** Sonnenterrasse *****

**Kaufpreis 214.000 Euro
zzgl. 3% Servicefee**



MAISONETTE MIT SONNENTERRASSE

Ideal für Familien mit Platzbedarf

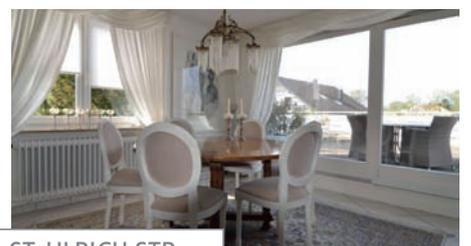
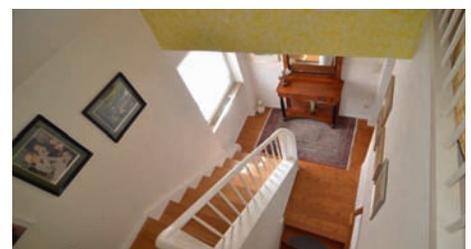
Stilvolle Wohnung in weißem Zweifamilienhaus über zwei Etagen. Glatt verputzte Wände, weiße Einbauschränke, helle Böden. Die Eigentümerin schenkt Ihnen beim Kauf nicht nur die wirklich schöne Einbauküche, sondern auch viele der tollen Einbauschränke.

4 Zimmer auf 151 m² * Wannenbad und Duschbad *** Südterrasse *** Garage**

**Kaufpreis 365.000 Euro
zzgl. 3% Servicefee**



BAD KROZINGEN, ST. ULRICH STR.



10 TIPPS FÜR PRIVATVERKÄUFER

Tipp

1

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Schauen Sie doch einmal im Internet nach, wie viele ähnliche Immobilien gleichzeitig angeboten werden. Beachten Sie auch die Nutzung: Bei einer Wohnung von 140 m² konkurrieren Sie zum Beispiel auch genauso mit Reihenhäusern oder Doppelhaushälften.

Tipp

2

Welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Für wen ist das Objekt ideal? Eine Wohnung im 2. Stock ohne Fahrstuhl ist zum Beispiel nicht für die Generation „gelebte Erfahrung“, also Menschen über 55 Jahre, geeignet.

Tipp

3

Ehrliche Liste der Vor- und Nachteile

Machen Sie eine Liste mit Vor- und Nachteilen Ihrer Immobilie. Überlegen Sie, dass ein Nachteil, wie zum Beispiel eine kleine Küche, für eine andere Zielgruppe ein Vorteil sein kann, beispielsweise für Singles.

Tipp

4

Die Interessenten kennen den Markt

Potenzielle Käufer haben eine überraschend gute Marktübersicht. Beachten Sie die aktuelle Lage auf Ihrem regionalen Immobilienmarkt, die Wirtschaftslage und die Zinssituation. Nicht Sie als Verkäufer machen den Preis, sondern der Markt bestimmt ihn.

Tipp

5

Kleine Mängel, große Wirkung

Beheben Sie unbedingt kleinere Mängel, die den ersten optischen Eindruck bestimmen. Dazu gehören beispielsweise die defekte Klingel, eine nicht funktionierende Außenbeleuchtung oder klemmende Fenster und Türen. Diese Kleinigkeiten lassen leicht auf schlechte Pflege schließen und bieten sofort Ansätze für Preisdiskussionen.

Tipp

6

Wichtige Unterlagen, die Sie brauchen

Halten Sie von Anfang an alle nötigen Unterlagen bereit. Dazu gehören u.a. der Grundbuchauszug, der Energieausweis, bei vermieteten Immobilien die Mietverträge und bei Wohnungen die Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen. Sie brauchen unbedingt auch aktuelle Grundrisse, die auch bauliche Änderungen beinhalten. Bei älteren Häusern mit Renovierungsbedarf werden ernsthafte Interessenten möglicherweise auch Schnitte und Detailplanung benötigen. Verlieren Sie keine Zeit, indem Sie diese Unterlagen erst dann suchen.

Tipp

7

Der Anruf von Interessenten

Beim Telefonat mit dem Interessenten ist Ihr Ziel nicht: „Wann möchten Sie besichtigen kommen“, sondern: „Was macht Sie interessant genug, dass ich Ihnen meine Tür öffne?“ Fragen Sie: Was sucht er? Wie lange schon? Passt Ihr Objekt zu den Vorstellungen? Wie wird er finanzieren?

Tipp

8

Stellen Sie die Fragen

Zeigen Sie Interesse für den Interessenten! Bei der Besichtigung sollten Sie viele Fragen stellen. Bereiten Sie sich gut darauf vor! So lernen Sie den Interessenten besser kennen.

Tipp

9

Weniger reden ist mehr

Geben Sie auch nicht zu viel von Ihren eigenen Verkaufsmotiven preis. Der Satz „Wir müssen verkaufen, weil wir uns ein anderes Objekt gekauft haben“ ist zwar ehrlich, aber zeigt dem Interessenten auch, dass Sie vielleicht Druck haben, schnell zu handeln!

Tipp

10

Keine Angst vor Kritik

Seien Sie innerlich gewappnet, dass ein Interessent Ihnen auch gerne die Negativmerkmale Ihrer Immobilie vor Augen führen wird. Manchmal sind es auch nur Argumente, die für eine Preisdiskussion ins Feld geführt werden. Nehmen Sie diese Sätze niemals persönlich.

MARKTBERICHT 2014, 1. HALBJAHR

DER SPECKGÜRTEL WÄCHST



Nachdem das Freiburger Angebot von bezahlbarem Wohnraum insbesondere für Familien immer kleiner wird, wächst der Freiburger Speckgürtel: Der öffentliche Nahverkehr macht insbesondere das Gebiet vom vorderen Kaiserstuhl bis nach Breisach, das mit der S-Bahn im 25-Minuten-Takt gut erreichbar ist, zum attraktiven Kaufplatz für Häuser und Wohnungen.



In der gesamten Region Breisgau Hochschwarzwald wurden im vergangenen Jahr insgesamt 5.982 Häuser und Wohnungen zum Kauf angeboten. Das ist rekordverdächtig. Unsere Region ist beliebt. Und das nicht nur bei den Südbadenern selbst. Sonnige Temperaturen, ein mediterranes Lebensgefühl und die Nähe zu den Ski- und Erholungsgebieten auch in der Schweiz und Österreich machen unsere Region auch bei Nichtbadenern immer beliebter.

FREIBURG

2013 wurden insgesamt 2.530 Immobilien verkauft. Das ist ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um etwa elf Prozent. Der Immobilienbericht der Stadt Freiburg zeigt sogar einen Rückgang von 25 Prozent der Kauffälle im Vergleich zu 2011.

Doch diese Zahl bedeutet nicht, dass Freiburg an Attraktivität verliert. Im Gegenteil. Der Markt bietet einfach weniger Immobilien an. In den letzten fünf Jahren stiegen die Immobilienpreise hier um ein Vielfaches. Der Quadratmeterpreis von Bauland ist in einem Jahr um gut 100 Euro gestiegen: 535 Euro kostet der Quadratmeter jetzt. Für neue Reihenendhäuser und Doppelhaushälften müssen im Durchschnitt 470.000 Euro bezahlt werden, eine Immobilie aus zweiter Hand, die sogenannte „Gebrauchtimobilie“, liegt bei 350.000 Euro.

Aussichten

Die letzten Neubaugebiete wie Rieselfeld, Vauban und Freiburg-St. Georgen sind abgeschlossen und ausverkauft. Neue Bauvorhaben sind rar gesät. Dabei weiß die Stadt, dass in Freiburg jährlich 800 bis 1.000 neue Wohnungen

gebaut werden müssten, um den Markt zu bedienen. Derzeit werden die Gebiete „Dietenbach“ und „St. Georgen-West“ auf ihre Eignung als neues Stadtleben geprüft. Hier könnte, so wollen es die Stadtplaner, einmal ein vollständiger Stadtteil mit rund 5.000 Wohnungen und einer eigenständigen Infrastruktur entstehen. Aber das kann noch einige Jahre dauern.

DAS UMLAND

Die gestiegenen Preise für Wohneigentum in Freiburg sind für viele nicht mehr erschwinglich. Also weichen insbesondere Familien mit Kindern und Platzbedarf auf die umliegenden Gemeinden aus. Interessante Alternativen sind Gemeinden rund um den Speckgürtel von Freiburg, insbesondere das Gebiet vom vorderen Kaiserstuhl bis nach Breisach, das mit der S-Bahn im 25-Minuten-Takt ausgezeichnet zu erreichen ist. Überhaupt: Die S-Bahn-Anbindung bestimmt beim Kauf die Attraktivität und damit den Preis.

Breisach

Von der guten Nahverkehrsverbindung profitierte insbesondere die Stadt Breisach bei der Vermarktung ihres jüngsten Neubaugebietes „Untere Gärten“. Innerhalb weniger Wochen konnte die Stadt ihre insgesamt 68 Baugrundstücke erfolgreich verkaufen. Dabei hatte die Stadt ursprünglich mit einer Vermarktungsdauer von vier bis sechs Jahren gerechnet.

Ihringen

„Im Rheintal hat die Natur ein kleines Paradies geschaffen – den Kaiserstuhl, die Heimat besonderer Weine. An der sonnigsten Seite, zwischen Weinbergen mit besonders mildem Klima gesegnet, liegt die Weinbaue- ➤

meinde Ihringen, der wärmste Ort Deutschlands.“ So beschreibt sich die Gemeinde selbst auf ihrer Homepage. 5.940 Einwohner leben hier. Laut Internetportal „ImmobilienScout24“ haben im vergangenen Jahr bei uns durchschnittlich 245 Menschen eine Mietwohnung gesucht, dabei wurde aber nur ein Zehntel an Wohnungen angeboten. Die Zahl der Immobilienverkäufe scheint gering: 14 Häuser und Wohnungen plus zwei Baugrundstücke wechselten den Besitzer. Laut „ImmobilienScout24“ suchten allerdings 273 Menschen eine Immobilie zum Kauf. Im Gebiet in und um Ihringen wurden 2013 gerade einmal 16 Baugrundstücke verkauft. Das liegt nicht an der geringen Nachfrage, sondern daran, dass nur wenige Grundstücke überhaupt angeboten werden.

Breul 2

Auf einem 3.200 qm großen Areal der katholischen Kirche wird ein kleines Neubaugebiet in Ihringen entstehen, es heißt „Breul 2“. Hier können voraussichtlich ab 2014 vier Einfamilienhäuser und sechs Doppelhaushälften errichtet werden. Obwohl die Grundstücke nur in Form eines Erbpachtvertrages mit 4% Erbpacht auf den Grundstückswert erworben werden können, liegt laut Auskunft von Bernhard Maier, dem zuständigen Mitarbeiter des Erzbischöflichen Ordinariats Freiburgs, bereits eine Warteliste vor. Laut Zeitungsberichten rechnet der Bürgermeister Martin Obert damit, dass das Baugebiet zügig umgesetzt wird.

Kaibengasse

Auf einem Neubaugebiet in Ihringen von 35.000 qm am Südwestrand des Winzerdorfes sind 50 Baugrundstücke für Einfamilien- und Doppelhäuser geplant. 60 Bauwillige sollen bereits auf der Warteliste stehen, aber Bürgermeister Martin Obert rechnet nicht mit einem Startschuss vor 2015.

Meine Einschätzung

Der Quadratmeter Wohnraum in Orten wie Ihringen, Bad Krozingen, Emmendingen oder Waldkirch ist rund 1.000 Euro günstiger als in Freiburg. Je besser ein Standort an Autobahn oder Schiene angebunden ist, desto besser verkauft er sich, etwa entlang der B3. Schiene schlägt Bus: So war zum Beispiel das Neubaugebiet in Opfingen eher schwer zu vermarkten, weil dort keine Straßenbahn oder S-Bahn fährt.

Wer in Ihringen Wohneigentum hat, verkauft es nur ungern. Dabei ist das schöne Winzerdorf nicht nur bei den Südbadenern beliebt, wir selbst verzeichnen immer öfter Kaufanfragen aus Mittel- und Norddeutschland. Im vergangenen Jahr vermittelten wir acht Häuser und Wohnungen an die sogenannten „Bestager“: Sie kauften hier eine Immobilie als Altersruhesitz, denn das warme Klima und die optimale Lage im Dreiländereck machen unseren kleinen Ort sehr attraktiv.

Aber: Nicht jede Immobilie verkauft sich „wie von selbst“. Fantasiepreise, die von manchen Eigentümern geträumt werden, lassen sich auch in unserer Region nicht erzielen. Viele Immobilien sind in die Jahre gekommen. Die Grundrisse entsprechen nicht den heutigen Wohnbedürfnissen, die Energetik ist nicht auf dem neuesten Stand und 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.

Mike Hauser kennt das Gebiet in und um Freiburg bereits seit mehr als 20 Jahren. Von 1993 bis 1995 war er für ein Freiburger Immobilienunternehmen tätig, zuletzt als einer der **jüngsten Vertriebsleiter** der Branche. Er gründete eine erfolgreiche **Bauträgergesellschaft** mit, deren Gesellschafteranteile er 2001 verkaufte, um zusammen mit Ehefrau Bianca als „Hauser Immobilien“, der heutigen **EASYHOME GmbH**, zu arbeiten.

HOUSEHUNTER: WIR SUCHEN FÜR ...

Franz Hollermann lebt heute im Norden, aber seine Liebe zu Sonnenland hält er durch den Kontakt zu seinen Mietern hier. Er hat bereits vier Mietwohnungen und wir haben ihn als respektvollen Vermieter kennengelernt, der rechnen kann, aber auch mal eine Fünf grade sein lässt, wenn's dem Zwischenmenschlichen hilft. Jetzt suchen wir für ihn neue Wohnungen mit 2 bis 4 Zimmern mit einer Anlagesumme von 270.000 Euro.



SUCHPROFIL:

Franz Hollermann. Kapitalanlage. 270.000 Euro. Haus oder Wohnung. Garage. Zentrale Lage in Ihringen und Umgebung

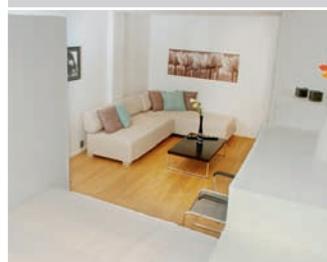
Frank Weller ist handwerklich mehr als begabt, wir haben das Elternhaus gesehen, das er renoviert hat: wunderschön! Nun zieht er mit seiner Frau nach Südbaden und sucht ein Haus. Das sollte etwa 120 bis 160 Quadratmeter haben und ganz wichtig: Einen schönen Garten zum Drinrumpuzzeln! Es darf – das ist doch mal was – auch gern renovierungsbedürftig sein. Bis 450.000 Euro haben sie im Budget inkl. Umbau.

SUCHPROFIL:

Frank Weller Mitte 30. Haus. Möglichst freistehend. Renovierungsbedarf. 450.000 Euro. Schöner Garten. Ruhige Lage in Ihringen und Umgebung



Frau Kramer hat mehr als 30 Jahre in Breisach gewohnt, aber die große Wohnung oben unterm Dach wird im Alter immer beschwerlicher. Wir suchen für die agile und reisefreudige Dame eine Wohnung im Erdgeschoss, die man für die Zukunft auch noch bequemer machen kann, mit breiten Türen und ohne Treppen. Es ist ein Kauf bis 190.000 Euro möglich oder auch eine Wohnung zur Miete denkbar.



SUCHPROFIL:

Frau Kramer. Bequemes Wohnen im Alter. Gartenwohnung. Miete oder Kauf. Stellplatz vor dem Haus. Ruhige Lage am Kaiserstuhl sowie rund um Freiburg.

Rufen Sie uns an? Househunter Hauser Tel. 07668_99 65 91

Das sagen unsere Kunden ...

Zwei Makler mit Herz

„Sie leisteten beide einen hervorragenden Einsatz beim Verkauf unserer beiden Häuser. Und so fand unser Ihringen dank dem jungen Maklerpaar ein paar nette, neue Nachbarn. Neben ihrer Professionalität sind die zwei Hausers nicht nur ein unschlagbares Team, sondern auch zwei Makler mit Herz! Wir denken, das macht den Erfolg Ihres Einfachzuhauses – EASYHOME-Konzepts aus. Sie leben ihr Können und ihren großen Elan gemischt mit Ideenreichtum, Charme und dem positiven Umgang mit Menschen in einem Beruf, der genau zu ihnen passt!“

*Doris & Horst Winterhalder,
Ihringen*



Die Idee mit der Teilung ...

„Es würde bestimmt keine leichte Aufgabe werden, für unser Haus in Bad Krozingen einen Käufer zu finden. Das war uns klar, als wir zum Makler EASY HOME kamen. Zwei Häuser in einem Anwesen, dazu noch die Praxis. Ich bewundere den Eifer, mit dem Mike Hauser sofort an die Sache heran ging. Er ließ ein aufwändiges Exposé im Ort verteilen und schrieb viele seiner Kunden an. Er bereitete auch eine mögliche Grundstücksteilung vor und fand dann tatsächlich auch in wenigen Wochen eine nette Familie, die das vordere Haus kaufte!“

*Ehepaar Wilhelm,
Bad Krozingen*



Ideenreichtum brachte das Glück!

„Erst haben wir versucht, unser Haus in St. Peter selbst zu verkaufen, dann über einen großen, renommierten Makler. Alles vergeblich. Ein ungewöhnliches Inserat in der Zeitung machte uns auf die Hausers aufmerksam. Ihre Ideen und nicht zuletzt auch das sagenhafte Exposé machten uns noch einmal Hoffnung. Ihre Idee, das Grundstück für zwei Familien zu teilen, eroberte neue Zielgruppen. Die damit verbundenen Formalitäten bei den Ämtern erledigten Sie mit Bravour. Und so saßen wir schon bald dank Ihres großen Engagements beim Notar!“

*Karl-Heinz Freikowski,
Schluchsee*



Immer für uns ansprechbar

„Nach schlechten Erfahrungen beim Versuch, die Wohnung in Münstertal selbst zu verkaufen, wurde uns von Freunden EASYHOME empfohlen. Von Beginn an hatten wir ein gutes Gefühl mit dem jungen Maklerpaar! Sie sind aufrichtig und besonders engagiert. Ihr Exposé: aufwändig und liebevoll geschrieben. Der Erfolg: viele Anfragen und die ersten Besichtigungen in kurzer Zeit. Und so war die Wohnung nach ein paar Wochen verkauft. Wir möchten auch ausdrücklich erwähnen, dass wir in den Hausers immer einen kompetenten und zuverlässigen Ansprechpartner hatten.“

*Dagmar und Karl Gastinger,
Münstertal*



ES IST ZEIT FÜR VERÄNDERUNGEN

Das eigene Haus bedeutet mehr als nur vier Wände mit einem Dach darauf – und das zu Recht: Das eigene Haus ist das Zuhause, verbunden mit starken Emotionen. Das macht den Gedanken an einen Auszug nicht gerade einfach und kann zum großen Problem werden.

Mit steigendem Alter verbinden sich mit den Räumen und ihrem Ambiente zunehmend persönliche Erinnerungen. Man hat das Haus vielleicht nach eigenen Vorstellungen gebaut, über die Jahre wurde es immer wieder renoviert. Hier hat die Familie zusammengelebt, die Kinder tobten durchs Haus, Freunde und Verwandte kamen zu Besuch, kurz: Man hat seine ganz persönlichen Geschichten darin erlebt. Und so bleibt dieses Zuhause nicht zuletzt auch das lebendige Zentrum für die Familie, selbst dann noch, wenn die Kinder längst aus dem Haus ausgezogen sind.

Jeder Mensch hat seinen ganz persönlichen Lebensentwurf. Diesen zu bewerten, steht niemandem zu. Aber welche Lebensplanung in puncto Eigenheim ist für Sie und möglicherweise auch Ihre Kinder die sinnvollste?

Eine Idee ist zum Beispiel, das große Haus mit einer kleineren, bequemeren Wohnung zu tauschen. Der Auszug aus dem langjährigen Zuhause, die Verkleinerung des Wohnraums und der Wechsel des bisherigen Lebensumfelds müssen nicht gleichzeitig einen Verlust von Lebensqualität bedeuten. Ist es nicht vielleicht auch ein beruhigendes Gefühl für Sie und die Kinder, wenn Sie noch selbst aus eigener Kraft ein neues, behagliches Zuhause planen und selbst einrichten können? Ist es nicht sinnvoll, die Unbequemlichkeit des Hauses gegen einen Komfort einzutauschen, der selbstbestimmtes Wohnen in Zukunft sichert?

Immer mehr Menschen fordern heute eine sogenannte „seniorengerechte Architektur“ sowie eine Innenausstattung, die das Leben im Alter leichter



Wir laden Sie herzlich ein, bei einem persönlichen Termin mit uns über das Thema Zukunftswohnen zu sprechen. Rufen Sie uns gerne an!

macht. Inzwischen haben sich Architekten und Designer längst auf diesen Trend eingestellt und Wohnungen werden entsprechend geplant: Der Fahrstuhl geht bis in die Tiefgarage und hat breite Türen. Auch die Türen in den Wohnungen selbst haben eine größere Breite, die Bäder haben begehbare Duschen und Toilettensitze in optimaler Höhe. Dazu kommen frei buchbare Serviceangebote, die es Ihnen ermöglichen, Ihr neues Zuhause bis ins hohe Alter als sicheren Hafen zu haben.

Es gelingt leider nicht allen Menschen, den richtigen Zeitpunkt zum Auszug aus den vertrauten vier Wänden zu finden, solange die mentalen und körperlichen Kräfte noch ausreichend sind für diese großen Veränderungen. Manchen überfordert allein die Vorstellung eines Umzugs und raubt ihm alle Energie. Wir selbst kennen viele solcher Fälle aus Kundengesprächen, aber

auch aus dem privaten Umfeld und wir wissen, dass ein solcher Zustand unglücklich macht. Manchmal hilft es, mit jemand über das Thema „Wohnen im Alter“ zu sprechen, der neutral ist. Jemand, mit dem Sie sich ganz ohne Druck über Ihre Zukunft, über Ängste und Wünsche unterhalten. So haben wir beispielsweise für das Ehepaar H. nach solch einem Gespräch eine neue Gartenwohnung gefunden, die wir umbauen ließen und die sie gemietet haben. Das Haus der H's haben wir für 290.000 Euro verkauft. Das Besondere: Sie bekamen einmalig 50.000 Euro und für die nächsten 20 Monate 1.140 Euro. Das entspricht 2,2 Prozent Zins und 3,5 Prozent Tilgung. Bei diesem Mietkauf sparte der Käufer Kreditzinsen und für unser Verkäuferehepaar ist es neben dem neuen Wohnleben auch eine erstklassige Geldanlage.

4XL-HAUS MIT ZWÖLF ZIMMERN

Ideal für Mehrgenerationen

4XL nennen wir das Haus, weil es hier ganze vier Etagen gibt, auf denen gewohnt, gelacht, gekocht, gespielt, gearbeitet und gelebt wird. Die Ausstattung ist klasse, es gibt zum Beispiel im Wohnzimmer schöne Landhausdielen aus kanadischem Ahorn, im Obergeschoss sorgsam geöltes Buchenholzparkett.

12 Zimmer auf 575 m² * 2 Bäder *** Garten *** Seerosenteich *** Sauna *** Gästezimmer *** Garage**

**Kaufpreis 690.000 Euro
zzgl. 3% Servicefee**



FREIBURG- HOCHDORF, HOHLGASSE

NEUES WOHNEN IM KONSTANZERHOF

Ideal für Singles, Paare oder zum Vermieten



IHRINGEN, SCHERKHOFENSTR.

Neubauvorhaben mit charmanten Wohnungen im Deluxe-Stil. Sehr dicke Wände für optimalen Schallschutz, Fußbodenheizung und Wunschböden (Parkett oder Vinyl), elegante Philipp-Stark-Bäder. Hohe, breite Fenster. Ausbaureserve im Dachspitz.

2,5 Zimmer auf 61 m² * Bad mit Dusche und Wanne *** Terrasse *** Garage**

**Kaufpreis 172.000 Euro
zzgl. 3% Servicefee**



LOFTWOHNEN IN EHEMALIGER TABAKFABRIK

Ideal für die großartige Familie

Unbeschreibliches Wohngefühl einer Loftwohnung in alten Gemäuern. Die ehemalige Tabakfabrik wurde 1910 errichtet und 1981 zur Wohnnutzung umgebaut. Die Büro- bzw. Praxisräume im Erdgeschoss haben einen separaten Eingang. Modernisierung erforderlich.

280 m² Wohnfläche * 60 m² Bürofläche *** hohe Räume *** Südterrasse**

**Kaufpreis 298.000 Euro
zzgl. 3% Servicefee**



ENDINGEN, KÖNIGSCHAFFHAUSER STR.

WELCHER ANLAGE-TYP SIND SIE?

Eine vermietete Immobilie kann Ihnen als Eigentümer eine kontinuierliche Einnahme garantieren – wenn Sie ein paar wichtige Dinge beachten. Die grundlegenden Fragen sind: Welcher Anlagetyp sind Sie und warum wollen Sie Vermieter werden? Bei der Auswahl einer passenden Immobilie geht es dann auch um Faktoren wie die Lage, den Objektzustand, die Höhe von Instandhaltungsrücklagen und um zukunftssichere Vermietungskonzepte.

Möchten Sie ein Vermieter sein? Haben Sie die Zeit und Umsicht, für vier Wände Sorge tragen zu können, die Mitmenschen einen Lebensraum geben? Letztendlich tragen Sie dabei auch eine moralische Verantwortung, denn der Besitz einer Immobilie zieht nicht selten auch direkte Konsequenzen nach sich, die andere Menschen betreffen.

■ **ANLAGETYP** Wir stellen Ihnen hier vier Vermietertypen vor. Welcher sind Sie? Die **Engagierten** kaufen eine Wohnung oder ein Haus mit Herz und Verstand und entscheiden dabei auch nach Bauchgefühl. Wollen Mietern eine schönes Zuhause bieten. Investieren viel Zeit in ihre neue Immobilie und suchen meist eher Mieter, die dem eigenen Lebensgefühl entsprechen. Dieser Anlagetyp baut

Makler, Handwerker) können sie schon früh eine gute Kapitalanlage machen. Für den kommenden Mieter haben sie dafür weniger ein Händchen, sie tun gut daran, die Mietersuche unparteiischen Dritten zu überlassen.

■ **LAGE** Suchen Sie eine Immobilie, die in Ihrer Stadt liegt? Hier kennen Sie sich wahrscheinlich gut aus und können soziales Umfeld und Entwicklung gut einschätzen. Aber wie gut kennen Sie eigentlich den reinen Mietmarkt: Wie ist das derzeitige Mietpreisniveau, wie groß das Angebot und die Nachfrage? Außerdem können Sie sich hier vor Ort gut selbst um die Vermietung der Immobilie kümmern. Bei einem Standort, der außerhalb Ihres Wohnradius liegt, sollten Sie wirklich gut recherchieren und wahrscheinlich einen Hausverwalter einschalten.



Wie gut kennen Sie eigentlich den Mietmarkt: Wie ist das derzeitige Mietpreisniveau, wie groß Angebot und Nachfrage? Hier helfen Immobilienmarktberichte, aber auch die Einschätzung eines erfahrenen Maklers.



(leere) Objekte oft nach eigenen ästhetischen Ansprüchen um. Sein Prinzip: Hier möchte ich auch leben können. Für die **Sachlichen** zählen reine Fakten. Kaufen eine Immobilie auch nur nach dem Papier(exposé). Sie wollen keine schönen Bilder schauen, sondern gucken lieber in alle Papiere. Prüfen genau den Mietvertrag, Protokolle der Eigentümerversammlung, die Instandhaltungsrücklagen und fragen auch nach der Dauer der Mietverträge. Ihnen ist die Rendite sehr wichtig. Sie wissen auch, dass eine regelmäßige Investition in ihr Eigentum diese im Wert stärkt. Die **Entdecker** kaufen mit Blick auf die künftige Entwicklung einer Lage. Sind sehr gewinnorientiert, verfügen aber auch über Risikogut und Bauchgefühl. Entdecker suchen Quartiere, die sich erst in den kommenden Jahren als clevere Investition erweisen. Hier ist die Kenntnis einer Stadt und ihrer Viertel wichtig. Ihre Strategie: Oft gewinnen Viertel oder sogar nur Straßenzüge durch strukturelle Maßnahmen oder durch Trends einzelner Zielgruppen immens an Wert. Die **Handwerker** kaufen eine Immobilie nach dem Motto „Betongold ist sicheres Geld“ – dabei spielt auch der Stolz, etwas zu besitzen, eine Rolle. Sind in der Regel jünger und kaufen gerne auch sanierungsbedürftige Immobilien, bei denen sie selbst fleißig Hand anlegen. Bei der Wahl der Objekte fehlt ihnen manchmal noch ein wenig Weitsicht, aber mithilfe von Eltern oder Fachleuten (spezialisierte

■ **DIE IMMOBILIE** Bei der klassischen Kapitalanlage geht es meist um Wohnungen und Häuser. Ist es ein Neubau? Versuchen Sie sich vorzustellen, wie die Häuser, die da entstehen, einmal aussehen, wie sie sich „anfühlen“. Oft geht es um die „gebrauchte Immobilie“. Hier spielt das Baujahr eine entscheidende Rolle. Wie ist der Zustand, was wurde in der Vergangenheit getan und was steht noch an? Prüfen Sie die Renditemöglichkeiten. Dazu gehört, dass Sie die Protokolle der Eigentümerversammlung der letzten drei Jahre einsehen. Schätzen Sie den Gesamtwirtschaftsplan ein. Sind die Energiekosten angemessen? Mietverträge: Wie hoch ist die Miete? Ist sie zu hoch oder zu niedrig – beides ist unter Umständen schlecht, lässt sich nicht so einfach anpassen. Um welche Art von Mietvertrag handelt es sich? Fragen Sie auch nach den externen Verträgen wie Hausmeisterdienst oder Hausverwaltung. Auch sollten Sie wissen, welche gesetzlichen Bestimmungen noch erfüllt werden müssen, ob Instandhaltungsrückstau besteht. Sie müssen verstehen, welche Kosten in den nächsten Jahren auf Sie zukommen. Dabei macht es nichts, wenn in sechs Monaten 20.000 Euro Sonderzahlung auf Sie zukommen – wenn diese Zahl bekannt ist und im Kaufpreis berücksichtigt wird. Zum Schluss, und das ist die Wahrheit, ist alles immer eine einfache Rechenaufgabe.

EASYHOME ist spezialisiert auf private und gewerbliche Wohnimmobilien in Ihringen und Umgebung.

Dabei konzentrieren wir uns auf Familien, Singles oder Paare, die hier ihr neues Zuhause suchen ... Geschäftsleute, die eine repräsentative Adresse benötigen ... und Kapitalanleger, die eine gewinnbringende Immobilie mit nachhaltiger Wertsteigerung suchen.

Und das ist unser Leistungsspektrum:

- Verkauf Ihrer Immobilie
- Suche Ihrer neuen Eigentumswohnung oder Ihres Traumhauses
- Analyse und Vermietungskonzepte für Kapitalanlage-Immobilien
- Bieterverfahren und OpenHouse
- Vermietung
- Wertermittlung von Gebrauchtimmobilien
- Netzwerk von Architekten, Gutachtern, Anwälten, Steuerberatern

EASYHOME
Immobilienmakler aus Leidenschaft

Eisenbahnstraße 20a
79241 Ihringen
Tel. 07668_99 65 91