

LEBENS(T)RÄUME



*Das neue Immobilienmagazin für Fuchstal,
Kaufbeuren, Buchloe und Landsberg*



AUSGABE 3



www.immobilien-waschkies.de



IMMOBILIEN
CHRISTIANE WASCHKIES

Ihre Maklerin mit Herz

KAUFBEUREN

Der zweite Bauabschnitt hat begonnen: Wohnungen mit zwei oder drei Zimmern auf 54 bis 74 qm, im Erdgeschoss mit Garten oder im ersten und zweiten Obergeschoss – sie locken in den Sommermonaten zum gemeinsamen Frühstück auf dem großen Balkon.

Ideal für alle, die zentral wohnen und bequem leben wollen

Ein offener, lichtdurchfluteter Lebensraum zum Wohnen, Essen und Kochen. Sie werden ihm mit Ihrer Lieblingsküche und hübschen Möbeln ein unverwechselbares Zuhause-Gefühl verleihen. Die beiden Schlafzimmer bieten auf 16 und 13 qm relativ viel Platz.

Ihr Badezimmer hat Badewanne und Dusche und ist modern gefliest; hier hat auch die Waschmaschine noch Platz.

Aufzug * Fußbodenheizung *** kontrollierte Wohnraumlüftung *** Tageslichtbad *** Balkon *** Kellerabteil *** optional: Tiefgaragenstellplatz (15.000 Euro)**

Baujahr 2015 | Pelletsheizung | Energieträger: Holz, Rapsöl usw. | Energieausweistyp: Bedarf | Energiekennwert: 71,6 kWh/(m²a) | Energieeffizienzklasse B | Kfw-Effizienzhaus 70

Kaufpreis ab 148.000 Euro (2-Zimmer-Wohnung) bzw. ab 188.000 Euro (3-Zimmer-Wohnung). Provisionsfrei für Sie als Käufer!





NEUER PREVIEW-SERVICE FÜR INTERESSENTEN

Ganz oft bekomme ich einen Anruf von Bekannten, die ein Haus oder eine Wohnung hier bei uns kaufen wollen und mich bitten: „Kannst du uns nicht vorher informieren? Uns gleich anrufen, wenn du eine Immobilie neu reinbekommst?“

Nun möchte ich alle Suchenden gleich behandeln, aber die Idee hat mich nicht mehr losgelassen. Tatsächlich habe ich neben Bekannten und Freunden ja vor allem auch Interessenten, die ich z.B. bei Open House-Veranstaltungen persönlich getroffen habe oder die auf meiner Website das „Hausinterview“ (unter www.immobilien-waschkies.de/hausinterview) gemacht haben und über deren Wünsche ich bestens Bescheid weiß.

Ab sofort finden Sie deshalb auf meiner Homepage Häuser und Wohnungen bereits eine Woche vor dem offiziellen Vermarktungsstart. Brandneu und abends nach Feierabend von mir online gestellt, sofort nach meiner ersten Begehung und dem Vermarktungsauftrag. Es sind noch nicht alle Fotos und Texte da, der Energieausweis wird fehlen, und auch die Grundrisse sind bei der Grafik in Bearbeitung. Aber Sie haben jetzt schon die Möglichkeit, sich vorab für eine exklusive Preview-Besichtigung vormerken zu lassen.

Als VIP-Kunde haben Sie also die Möglichkeit, schneller und als Erster zu entdecken. Alles, was Sie tun müssen: Sie klicken unter „Angebote“ unter www.immobilien-waschkies.de und finden dort die Immobilien, die mit dem Bild „Vorpremiere“ gekennzeichnet sind. Diese könne Sie als VIP-Kunde mit Angabe Ihres VIP-Codes dann exklusiv vor allen anderen besichtigen.

Wir sehen uns!

Christiane Waschkies

Ihre Maklerin mit Herz

PS: Gefällt Ihnen unser Immobilienmagazin? Ich freue mich über jedes Feedback: info@immobilien-waschkies.de

IMPRESSUM „LEBENSTRÄUME“ erscheint 2-mal im Jahr und wird kostenlos verteilt. V. i. S. d. P. B. & M. Christiane Waschkies | Herausgeber: IMMOBILIEN CHRISTIANE WASCHKIES | Rehlingerstraße 13 | 86925 Fuchstal-Leeder | Tel.: 08243 - 99 36 41 | info@immobilien-waschkies.de | Fotos: Waschkies, colourbox.com, 123 Stockfoto, DAS WEISSE BUERO | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen beim Herausgeber. Veröffentlichung – auch auszugsweise – in anderen Print-, Offline- und Onlinemedien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Fuchstal.

HOUSEHUNTER

Schwedlers suchen Haus

Familie Schwedler, das sind die Eltern und die zwei Buben, 9 und 12. Sie wollen von München zu uns nach Buchloe ziehen, und hier soll es nun ein Häuschen mit vier Zimmern sein. Ein Hobbykeller für die große Eisenbahn der drei Jungs (inkl. Papa) wäre ideal. Mama Schwedler träumt von einem Garten. Papa Schwedler kann gut mit Werkzeug umgehen, also kann Ihr Haus auch nach einem Handwerker rufen (aber nicht schreien). Als Budget kalkuliere ich mit 350.000 Euro. **Haben Sie eine Idee?**

Frau Linke legt an

Frau Linke hat Geld geerbt, das sie nun sinnvoll anlegen will. Die junge Frau wohnt zusammen mit ihrem Freund. Die beiden haben hier eine kleine Handwerkerfirma aufgebaut, und Frau Linke ist jemand, der auch selbst gern mal mit anpackt. Wir suchen nun eine Wohnung mit 2-3 Zimmern, die Frau Linke vermieten möchte. Kapitalanlage ist das Wort, richtig. Das Objekt muss nicht besonders modern sein, denn sie hat Kraft und Wissen, selbst zu renovieren. Preis bis 165.000 Euro. **Helfen Sie mir?**

NATUR DRUMRUM, ABER NAH ZUR STADT

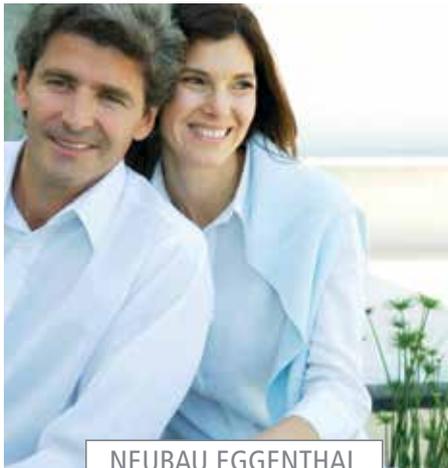
Ideal für Paare mit Komfortanspruch

Wohnungen mit XXL-Wohn-/Esszimmer samt offener Küche und großem Südbalkon. Edel-Ausstattung bei offener Wahl: Parkett oder Designerboden? Farbe des Luxusbads?

z. B. 2 Zimmer auf 73 m² oder 3 Zimmer auf rund 110 m² * Fußbodenheizung *** dicke Mauern *** Schallschutz *** Raumbelüftung *** Rollläden *** Aufzug *** Stellplatz innen & außen (optional)**

Baujahr: 2015 | Energieträger: Pelletsheizung | Energieausweistyp: Bedarf | Energiekennwert: 65,94 kWh/(m²a) | Energieeffizienz: B

**Kaufpreis z.B. 223.150 Euro für 3 Zimmer mit Garten oder Balkon
Provisionsfrei für Sie als Käufer!**



NEUBAU EGGENTHAL



KLEIN, FEIN ... MEIN!



BUCHLOE LINDENBERG

Ideal auch für Kapitalanleger

Gemütliche Dachwohnung in einem kleinen Mehrfamilienhaus. Sie ist bis Herbst dieses Jahres vermietet und kann dann entweder als Kapitalanlage dienen oder selbst genutzt werden.

3 Zimmer auf 70 m² * Balkon *** Küche *** Bad mit Wanne und Dusche und Platz für Waschmaschine *** Kellerabteil *** Tiefgarage**

Baujahr: 1991 | Energieträger: Gas | Energieausweistyp: Verbrauch | Energiekennwert: 120 kWh/(m²a) | Energieeffizienz: D

**Kaufpreis: 138.000 Euro
Provisionsfrei für Sie als Käufer!**



DIE ÜBERRASCHUNG WARTET IM GARTEN

Ideal für Familien

Familienhaus auf zwei Etagen mit Wohn- und Esszimmer unten und drei Schlafzimmern im Obergeschoss. Gäste-WC unten, großes Privatbad mit Wanne und Dusche oben. Nutzung des Gemeindegartens möglich.

4 Zimmer auf 122 m² * 550 m² Grundstück *** Wintergarten *** Einbauküche *** Carport *** Gasheizg. mit Solarunterstützung**

Energieausweisdaten: BJ 2009 / Energieträger: Gas | Energieausweistyp: Bedarf | Energiekennwert: 64,1 kWh | Energieeffizienz: B

**Kaufpreis: 485.000 Euro
Käuferprovision 3,57 % inkl. MwSt.**



WINDACH





Ich suche für die Hansers

*Das Ehepaar Hanser kommt aus dem hohen Norden. Nach zehn Jahren ist es gut, Regine Hanser will zurück in das Land ihrer Großeltern. Karl Hanser möchte am liebsten bauen. Also heißt unser Auftrag: ein Grundstück suchen. 1.000 m² groß. Aussichtslage. Sie wissen, was das heißt: Man schaut und staunt und freut sich. Das Ganze in der Region Fuchstal und 30 Kilometer drumherum. Frau Hanser findet, ein Haus, das bereits steht, wäre weitaus weniger stressig, und deshalb suchen wir alternativ: ein Haus mit Traumblick, zwei Bädern, großem grünen Garten, vielleicht sogar mit einem kleinen Teich. Im Budget: um 320.000 Euro. **Rufen Sie mich bitte an: 08243 - 99 36 41***

12 FRAGEN, FÜR DIE SIE EIN MAKLER HASSEN WIRD

TRAU, SCHAU, WEM

Suchen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie einen professionellen Makler? Wer ist der richtige? Werner Berghaus, Herausgeber der Makler-Fachzeitschrift „IMMOBILIEN-PROFI“, kennt die Kriterien.

Makler, kennst du den Markt hier? Kontaktieren Sie ein regionales Maklerunternehmen! Schauen Sie die Homepage an: Seit wann ist der Makler vor Ort tätig? Wie sieht seine Vita aus und wie ist er ausgebildet worden? Wie viele Angebote bietet er an? Wirkt seine Website kompetent?

Makler, welche Erfolge hast du? Hat das Unternehmen Auszeichnungen oder Verbandsmitgliedschaften? Wichtig: Wie sind die Referenzen? Bilder von verkauften Objekten sagen nichts über seine Qualität, ein Muss sind Referenzschreiben von Eigentümern.

Makler, wie viel Mühe gibst du dir? Lassen Sie sich ein Musterexposé zeigen: Ist das professionell? Spüren Sie zwischen den Zeilen Engagement und die Liebe für diese Immobilie? Es gibt hochwertige Exposés, die wie kleine Magazine aussehen, und es gibt Makler, denen zwei Zettel als Objektdarstellung genügen und bei denen weder die Gestaltung noch die Rechtschreibung ansprechend ist.

Makler, wie gut sind deine Fotos? Profis kommen mit Fotografen oder haben eine Profi-Ausrüstung. Und das Ergebnis: Wie gut sind die Bilder? Wurde aufgeräumt? Sind sie scharf, sind die Perspektiven gut, stimmt die Helligkeit? Wenn ich selbst einen Makler prüfe, schaue ich auf seine Objektfotos und zähle zu oft liegen gebliebene Wäschestücke und persönliche Dinge. Das ist unprofessionell!

Makler, bist du da für deine Kunden? Ein Test, den Sie einfach selber machen können: Rufen Sie als Interessent an oder schreiben Sie auf ein von ihm auf seiner Website angebotenes Objekt. Wie schnell bekommen Sie ihn persönlich ans Ohr? Wie lange dauert seine Antwortmail? Machen Sie den Test unter der Woche und am Wochenende.

Makler, was weißt du über unsere Zielgruppe? Jedes Objekt hat meist nur einen bestimmten Interessentenkreis. Fragen Sie, welche Zielgruppe der Makler für Ihr Objekt definiert. Hat er geprüfte Kaufinteressenten in der Datenbank? Da wird oft übertrieben: Die Aussage „Wir haben über 100 Interessenten“ ist meist schlichtweg gelogen. Fragen Sie einmal, ob er jeden Einzelnen kennt. Meist sind es nur Mailkontakte aus unqualifizierten Anfragen. Die Profis machen Interviews und kennen die Käufer schon persönlich.

Makler, wie viel Marketing machst du für mich? Gibt es eine Strategie, die er Ihnen erklären kann? Dass ein Makler auf Immobilienplattformen wirbt, ist wohl selbstverständlich. Weitere Marketingaktivitäten: großer Auftritt auf eigener Homepage (++) , Anzeigen (+) , Flyer (+++) , Nachbarschaftsbriefe (+++) , Plakat oder Maklergalgen (+) , 360-Grad-Besichtigung (+++) , Video (++) .

Makler, wie schnell bist du? Fragen Sie nach der durchschnittlichen Vermarktungsdauer und inwiefern seine Preisvorhersage dem Notarpreis entspricht. Semiprofessionelle Makler geraten hier ins Stottern. Welche Kompetenz hat er im Bewerten von Immobilien?

Makler, wen lässt du zu uns ins Haus? Privatverkäufer haben es schwer, Interessenten im Vorfeld zu prüfen, und machen (leider) oft jedem die Tür auf. Ein guter Makler prüft die Anfragen im Vorfeld. In den Referenzschreiben liest sich das dann später so: „Es gab nur wenige, ausgewählte Besichtigungen und auch die Preisverhandlungen blieben im Rahmen der Preiseinschätzung!“

Makler, was weißt du über unser Objekt? Sie können seine Kompetenz prüfen: Machen Sie vor dem Kennenlernen einmal selbst eine Besichtigung bei ihm mit. „Mystery Shopper“ nennen Profis das. Danach wissen Sie oft genug! Ein Profi wird gut finden, wenn er sich später an Sie erinnert.

Makler, wie oft informierst du mich? In Referenzinterviews mit Eigentümern lernen wir, dass das Feedbackverhalten oberste Priorität hat. Fragen Sie, wie oft und regelmäßig man sich melden will und wie: per Mail, persönlichem Anruf oder per Kunden-Login auf der Homepage?

Makler, arbeitest du auch ohne Alleinauftrag? Ein Kollege, der hierzu sofort ja sagt, ist kaum ein Profi. Manche Eigentümer glauben: Mehrere Makler gleich schnellerer Erfolg gleich mehr Geld. Ein fataler Irrtum! Dann finden Interessenten Ihre Immobilie mehrmals im Netz, oft mit anderen Preisen. Am Ende verlieren Sie immer im Preis! Ein guter Makler investiert Zeit und nicht wenig Geld in die Vermarktung: Diese Investitionen sollen zurückkommen und deshalb wird der Profi auf seinen Alleinauftrag bestehen. ■



BACHTELSEE

Mit den Kindern mache ich gern eine Rad- oder Wandertour am Bachtelsee (großes Foto), das ist der Stausee der Wetach südlich von Kaufbeuren in Biessenhofen. Hier kann man u.a. unzählige einheimische Wasservögel beobachten – das liegt daran, dass der See aktiv befischt wird.

ALP-VILLA

Ich liebe das Frühstück im alpenländischen Gasträum der „Alp-Villa“, der auch an regnerischen Tagen wunderbar hell wirkt. Hier kann ich den Tag perfekt beginnen, besonders, wenn die Kinder mal überraschend frei haben. Am Abend serviert man typisch bayerische Biergartenschmankerl zu Kellerbier oder Weine aus dem eigenen südpfälzischen Weingut. Münchner Straße, Buchloe an der A96, www.alp-villa.de

WALLFAHRTSKAPELLE MARIA IM STOCK

Wenn mir mal die Arbeit über den Kopf zu wachsen droht, weil ein Termin den nächsten jagt, fahre ich nach Fuchstal-Asch und tanke Ruhe in der „Stockkapelle“ mit ihrem hübschen Barockaltar von 1850, der den heiligen Vitus zeigt

KRÄUTERHOF PFORZEN

Kennen Sie den Kräuterhof von Bertlies Adler in Pforzen? Probieren Sie hier die Kuchen, die mit Kräutern und Blüten aus dem hauseigenen Kräutergarten gebacken werden, der über 100 bayerische Pflanzen kennt. Kirchweg 8, Pforzen-Ingenried, Tel.: 08346 - 982 40 85

„LA BARONESS“

In Kaufbeuren gibt es, einen Steinwurf vom Rathaus entfernt, dieses wunderbare sonnige Café, wo ich am liebsten am späten Nachmittag meinen Cappuccino trinke und mir, wenn es die Figur erlaubt, auch mal ein Eis nehme. Tipp: der italienische Feinkostladen „Gabriella“ nebenan. Kaiser-Max-Str. 16, Kaufbeuren

SO SCHÖN IST ES BEI UNS

LIEBLINGS- PLÄTZE

Maklerin Christiane Waschkies liebt ihr schönes Oberbayern. Hier zeigt sie Ihnen ihre ganz persönlichen Lieblingsplätze aus der Umgebung. Haben Sie auch einen schönen Flecken Niederbayern, den Sie uns hier verraten? Mailen Sie ihn uns an info@immobilien-waschkies.de Stichwort „Mein Lieblingsplatz“ und wir belohnen Sie bei Veröffentlichung mit einer kleinen Überraschung, die Ihnen schmecken wird!



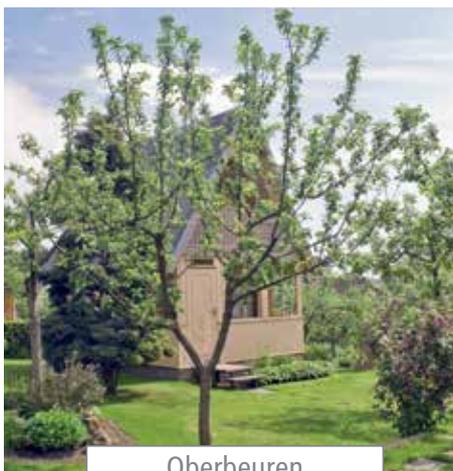
EIN PLATZ FÜR IHR GARTENHAUS

Ideal für die Sommerfrische

Hübsches Sonnengrundstück für Ihr Garten- oder Wochenendhaus im grünen Ortsteil Oberbeuren. Schneller Anschluss zum Einkaufen in Kaufbeuren (zwei Kilometer entfernt).

300 m² Grundstück * individuell planbar nach Bebauungsplan *** teilerschlossen**

Kaufpreis: 37.500 Euro
Provisionsfrei für Sie als Käufer!



Oberbeuren



WOHNEN & ARBEITEN UNTER EINEM DACH

Ideal für Freiberufler & Generationenvielfalt



Ungewöhnliches Haus mit zwei Wohnungen und großer Werkstatt im Loftstil unten im Anbau. Überdachte Terrasse und pflegeleichter Garten.

7 Zimmer auf 156 m², verteilt auf 2 Wohnungen * Büro 82 m², Werkstatt 115 m² *** 3 Bäder *** Keller *** Garage *** 910 m² Grundstück**

Baujahr: 1959, Heizung von 1999 | Energieausweis bei Drucklegung in Vorbereitung, wird bei der Besichtigung vorgelegt

Kaufpreis: 325.000 Euro
Provisionsfrei für Sie als Käufer.



KAUFBEUREN



LADENLOKAL IM ZENTRUM

Ideal für neue Geschäftsideen

Ladenlokal in bester Lage in der Bahnhofstr. 44 im Zentrum von Buchloe. Perfekt als Ladenlokal, als Arzt- oder Gesundheitspraxis oder als Ihr repräsentatives Büro. Zwei große Schaufenster mit insgesamt neun Metern Straßenfront.

175 m² Ladenfläche + Keller 22 m² * Inkl. 2 Büros *** Kundentoiletten *** zusätzlicher Hintereingang**

Energieausweisdaten: BJ 1967 | Energieträger: Gas | Energieausweistyp: Bedarf | Energiekennwert: 227,3 kWh | Energieeffizienz: G

Miete: 1.200 Euro zzgl. MwSt. plus Nebenkosten.
Provisionsfrei für Sie als Mieter!



ORTSKERN BUCHLOE



RATGEBER EIGENTÜMER

TIPPS FÜR SCHÖNE HAUSFOTOS

Mit ein paar cleveren Tricks machen Sie einfach bessere Aufnahmen von Ihrer Immobilie. Denn die Onlineanzeige funktioniert wie ein Dating-Portal: Interessenten sollen sich ein klein wenig in Ihre vier Wände vergucken!



Ein lustiges Suchspiel: Gehen Sie auf eine der Immobilienplattformen im Netz – in die Region auf „Wohnung suchen“. Dann klicken Sie sich durch die ersten 50 Immobilien und schauen sich die Fotos an. Nun zählen Sie die Strümpfe und Unterhosen, die beim Fotografieren im Bild vergessen worden sind!

Dieser kleine Test zeigt, mit welcher Schlampigkeit eine Immobilie oft für Zehntausende von Euro verkauft werden soll. Denn eine nachlässige Fotografie sagt dem Interessenten vor allem eins: Ich bin nicht an dir interessiert! Wer eine Immobilie verkaufen möchte, muss das Interesse der Käufer wecken: Dies geschieht über schöne Fotos. Wer denkt, ein paar Knipsbilder reichen aus, der verwechselt den Verkauf einer Immobilie mit einem gebrauchten Möbelstück, das er bei eBay-Kleinanzeigen ins Netz stellt. Sofern Sie selbst kein Berufsfotograf sind, empfehle ich Ihnen, die Bilder vom Profi machen zu lassen. Das kann Ihr Makler sein, oder Sie fragen im Fotostudio nach. Rechnen Sie mit 150 bis 200 Euro pro Shooting eines Hauses.

Weniger Fotos sind mehr: Verschenden Sie keine Zeit, das Gästeklo oder kleine Minizimmer zu fotografieren, das geht eh daneben. Konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Räume und nehmen sich hierbei Zeit.

Licht: Das Wichtigste ist viel Licht. Ein No-Go sind dunkle, schlecht beleuchtete Räume. Möchten Sie dort einziehen? Also besser auf einen schönen Tag warten. Allerdings lassen sich heute Bilder gut retuschieren, Angebote dazu finden Sie im Internet. Dabei kann man zum Beispiel einen Regenhimmel

mit ein paar Klicks in einen strahlenden Sonnenhimmel verwandeln lassen. Die Kosten sind überschaubar: Rund 10 bis 20 Euro kostet eine Bildretusche.

Außenaufnahmen: Fensterrollläden müssen hochgezogen sein, das wirkt einladender. Tore von Garagen (siehe vorher/nachher) geschlossen. Mit genügend Abstand zum Haus schaffen Sie auch ein Bild von der ganzen Immobilie. Fotografiert man von einer Leiter, stimmen die „Fluchten“, dann steht das Haus später nicht schief da. In „Photoshop“ lässt sich das später geraderücken.

Vorbereitung innen: Zuerst werden die Zimmer sorgfältig aufgeräumt. Persönliche Gegenstände, Wäsche, Bücher und Zeitschriften ... das alles verschwindet in Schränken. Ein besonderes Augenmerk sollten Sie auch auf die Küche und das Bad legen.

Dekorieren: In der Küche dekorieren Sie Obst und frisches Gemüse, das Sie auf dekorative Teller legen. Auf den Schreibtisch gehört ein Blumenstrauß, auf den Wohnzimmertisch ein Krug mit schönen Gräsern. Ins Bad legen Sie einfarbige Handtücher an Waschbecken und Badewanne. Im Schlafzimmer verstauen Sie dicke Federbetten im Schrank: Auf dem Foto sehen einfarbige Bettbezüge ohne Inhalt und einfarbig bezogene Kopfkissen besser aus.

Das Nummernschild Ihres Autos sollten Sie verdecken, ebenso die Hausnummer. Auch Menschen gehören nicht ins Bild, ebenso nicht der große Wauwau. Kleine Kätzchen sind ok: Die beißen nicht.

MARKTBERICHT 2015



Unsere Region bleibt weiterhin sehr begehrt. Vor allem in Städten wie Buchloe und Kaufbeuren oder auch in den Gemeinden mit sehr guter Infrastruktur sind die Veränderungen zu sehen. Die Gemeinden haben durch ihre gute Arbeit hier attraktive Standorte für Unternehmen geschaffen, und dadurch sind auch viele neue Arbeitsplätze entstanden.



Dies führt zu einem demographischen Wandel: Menschen aus wirtschaftlich schwächeren Regionen zieht es zur Arbeit zu uns in den Süden. Dadurch steigt konstant die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum. Die historisch niedrigen Zinsen, verbunden mit der guten Stimmung am Arbeitsmarkt, gibt vielen Menschen das Vertrauen und den Mut, sich eine eigene Immobilie zu kaufen.

THEMA ALTERSGERECHTES WOHNEN

In Buchloe und Kaufbeuren werden wieder verstärkt Wohnungen mit drei bis vier Zimmern gesucht: Hier sehe ich ein verstärktes Interesse bei der Zielgruppe der sogenannten Best Ager: Eigentümer über 60 Jahre, die ihr Haus verkaufen und in eine bequeme Wohnung ziehen (vgl. auch „Generation 60plus“ in unserer Ausgabe 2). Mein Tipp für Verkäufer: Hier lohnt es sich bei der Positionierung einer Wohnung, den Interessenten Antworten auf Fragen nach altersgerechtem Wohnen geben zu können und damit die Zielgruppe zu erweitern. Ich kalkuliere deshalb meist schon im Vorfeld die Möglichkeiten für altersbequeme Lösungen.

ÜBERTEUERTE ANGEBOTE

Die guten Marktchancen rufen leider auch Makler auf den Plan, die Eigentümern völlig überzogene Verkaufspreise in Aussicht stellen. Dann höre ich: „Makler XY hat mir aber einen viel besseren Preis gemacht.“ Aber tatsächlich kauft ja nicht der Makler! Ich selbst mag keine falschen Hoffnungen machen. Ich weiß, dass dies später meine Kunden mit zu langen Verkaufszeiten bezahlen würden, in denen der Preis um ein Vielfaches sinkt. Das kostet mich Renommee und auch eigenes Marketingbudget. Manchmal muss ich deshalb den Auftrag schweren Herzens ablehnen. Nicht selten kommen dann diese Eigentümer nach erfolglosen Monaten mit der immer noch unverkauften Immobilie zurück zu mir, und wir müssen nochmals ganz von vorne anfangen. Ich habe die Zahlen aller meiner Notartermine des Jahres 2014 analysiert und sehe, dass ich mit meiner Wertschätzung bei 100 Prozent liege, manchmal sogar noch darüber. Mein

Tipp für Eigentümer, mit oder ohne Makler: Käufer beobachten den Markt genau und sehen, wenn eine Immobilie „wie Blei in den Regalen liegt“. Zeit ist Geld. Deshalb bleiben Sie realistisch! Ein zu hoher Angebotspreis kommt für Sie am Ende teuer. Lieber im ersten Angebot sogar etwas niedriger bleiben: Oft gewinne ich damit mehrere Kaufwillige, die den Preis am Ende sogar ein Stück nach oben bieten.

TREND: SUCHENDE AUS DEM NORDEN

Dabei fällt mir auf, dass es einen neuen Trend von Suchenden außerhalb der Region gibt. Hier habe ich momentan besonders viele Anfragen aus Norddeutschland: aus Hamburg, Kiel oder Bremen. Diese Familien fragen bei mir oft nicht konkrete Immobilien an, sondern machen erst einen Termin am Telefon, bei der sie in meinem neuen „Hausinterview“ ihre Wünsche genau beschreiben. Danach fahre ich mit ihnen bei einer späteren persönlichen Besichtigungstour drei oder vier Adressen an. Dieses Hausinterview können Sie übrigens auch online machen: unter www.immobilien-waschkies.de/hausinterview.

BESTELLERPRINZIP VERMIETUNG

In der Vermietung wird es sich erst noch zeigen, ob die Anfang Juni diesen Jahres in Kraft getretene Gesetzesänderung zum „Bestellerprinzip“ ein Fluch oder Segen für unsere Mieter wird. Tendenziell beobachte ich aber schon jetzt, dass die anfallenden Mehrkosten von vielen Vermietern einfach umgelegt werden. Dadurch steigen die Mieten leider weiter.

IMMOBILIENANGEBOT BUCHLOE

Verkauf: Zurzeit werden direkt in Buchloe rund 15 Wohnungen und 18 Häuser zum Verkauf angeboten, in der Umgebung von 15 Kilometern sind es insgesamt rund 123 Wohnungen und 150 Wohnhäuser. Die Zahlen sind hier im Vergleich zu den letzten Monaten rückläufig. Das Angebot besteht überwiegend aus Neubauten, die guten gebrauchten Immobilien sind rar. ▶

Vermietung: Zur Vermietung stehen sieben, in der Umgebung etwa 94 Wohnungen, Tendenz leicht steigend. Die ersten Neubauhäuser werden bezugsfertig. So hat sich die Anzahl in Buchloe auf vier erhöht, mit der Umgebung sind 19 Häuser im Angebot. **Bauland** in Buchloe bleibt weiterhin eine Seltenheit.

IMMOBILIENANGEBOT KAUFBEUREN

Verkauf: Die Stadt Kaufbeuren punktet mit einem größeren Angebot, rund 42 Wohnungen und 43 Häuser stehen jetzt zum Verkauf. In der Umgebung von 15 Kilometern sind es insgesamt 132 Wohnungen und 152 Wohnhäuser. Das Angebot hat sich im Vergleich zu den Vormonaten etwas reduziert.

Vermietung: Zur Vermietung stehen in Kaufbeuren um die 40 Wohnungen, mit der Umgebung in etwa 77 Wohnungen. Häuser werden gerade einmal vier, mit dem Umkreis etwa zehn angeboten. **Bauland** zum Kauf in der Stadt ist eigentlich nicht vorhanden, im Umland sind es elf Bauplätze.

IMMOBILIENPREISE

Gebrauchte Wohnungen im mittleren Bereich in Buchloe, Kaufbeuren liegen zwischen 1.500 und 1.900 Euro pro Quadratmeter, abhängig von Lage und Zustand. Die Preise sind weiter gestiegen. Neubauwohnungen werden etwa von 2.500 bis 3000 Euro pro Quadratmeter angeboten. Auch diese Preise haben sich nochmals leicht erhöht.

NACHFRAGE

Eigentumswohnungen: Bevorzugt werden Wohnungen mit zwei bis drei Zimmern, am liebsten mit Aufzug oder im ersten Stock. Sie sollen oft nicht nur selbst genutzt werden, sondern sollen als Kapitalanlage dienen. Verstärkt werden altersbequeme Wohnungen von der Generation 60plus gesucht (siehe oben). Sie schauen auch gerne Neubauwohnungen an. Die jüngere Generation kauft lieber eine gebrauchte Immobilie aus zweiter Hand und modernisiert dann selbst. Eine schöne Wohnlage ist bei beiden Zielgruppen ein entscheidendes Kaufkriterium. **Häuser:** Die Nachfrage an Häusern ist konstant gut geblieben. Gesucht werden moderne Häuser mit einer Wohnfläche von 120 bis 180 m² mit guter Infrastruktur. Das Budget vieler Käufer liegt bei bis zu 420.000 Euro inkl. Modernisierungskosten, manchmal auch etwas darüber.

IMMOBILIEN FUCHSTAL

Die Gemeinde Fuchstal besteht aus den Orten Asch, Leeder, Seestall und Welden. Vor allem die Ortsteile Leeder und Asch erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Sie sind die großen Gewinner der positiven infrastrukturellen Entwicklungen der letzten Jahre. **Verkauf:** Derzeit stehen hier keine Wohnungen zum Verkauf, bei Häusern sind es 19, davon nur drei Bestandsangebote (also Häuser aus zweiter Hand) und 16 Neubauprojekte. In der Umgebung von 15 Kilometern sind es insgesamt 80 Wohnungen und 140 Häuser. **Vermietung:** Zur Vermietung stehen in Fuchstal plus Umgebung etwa 81 Wohnungen und 14 Häuser. **Bauland:** Attraktives Bauland bleibt weiterhin eine Seltenheit. Ich selbst konnte seit Anfang des Jahres nur zwei Grundstücke anbieten, beide wurden schon in der Vorvermarktungsphase zu einem mehr als guten Preis verkauft.

NACHFRAGE

Hier ist die Singlewohnung mit ein bis zwei Zimmern sehr gefragt. Familien kaufen ein nettes Häuschen. Auch Häuser zur Miete sind stark gefragt, aber es gibt viel zu wenig passende Angebote. In Fuchstal sind gebrauchte Immobilien „aus zweiter Hand“ gefragt: Das Budget liegt bei schöner Lage und guter Ausstattung bei bis zu 350.000 Euro, abhängig von den zu erwartenden Modernisierungskosten.

CHRISTIANE WASCHKIES wohnt seit 13 Jahren im bayerischen Fuchstal. Seit mehr als zehn Jahren arbeitet sie im Landkreis Landsberg und Ostallgäu erfolgreich als Immobilienmaklerin. Letztes Jahr brachte sie 35 Oberbayern in ihr neues Zuhause. Hier kennt sie den Markt ganz genau. Übrigens liegt ihre Wertschätzung bei der Strategieplanung mit Eigentümern vor dem Verkauf ihrer Immobilie im Vergleich zum später tatsächlich erzielten, notariell beglaubigten Verkaufspreis bei einer Quote von 100 Prozent.

Immobilien-Fachautor Franck Winnig interviewt für uns EIGENTÜMERIN ANDREA GERHARD, 72, über ihre Erfahrungen beim Verkauf ihres Reihenhauses in Kaufbeuren.

Frau Gebhard, warum wollten Sie ihr Haus verkaufen?

„Eigentlich war es nicht meine Idee, sondern die meiner Kinder. Nach dem Tod meines Mannes lebte ich allein in dem Haus, das wir gemeinsam Anfang der Siebziger gebaut hatten: Da steckte viel Herzblut drin, mein Mann hatte vieles selbst dran gemacht, da will man nicht so einfach weg...“

Warum dann der Schritt?

„Ich gebe zu, dass es mir immer schwerer fiel, alles in Ordnung zu halten. Da war einerseits der Garten, mein ganzer Stolz! Anfangs half mir noch der große Sohn, aber er hat selbst genug zu tun, und man mag auch nicht jedes Mal anrufen, weil man Hilfe beim Beschneiden der Sträucher braucht. Als ich mir dann letztes Jahr beim Sturz von der Leiter bei der Apfelelrnte eine arge Verstauchung zugezogen hatte, musste ich mir eingestehen, dass sich irgendwas ändern muss.“

Haben Sie selbst eine Anzeige aufgegeben?

„Zuerst habe ich mich einmal erkundigt, was überhaupt meine Optionen wären. Ich habe über eine Bekannte die Maklerin Christiane Waschgies kennengelernt und mich schlaugemacht. Bevor ich den Verkauf anging, wollte ich sehen, welche Wohnalternativen es überhaupt gibt. Ich habe dabei auch das Thema Immobilienverrentung kennengelernt, eigentlich eine gute Sache, weil ich mit dem Geld die nötigen Mittel für den Umbau des Hauses gehabt hätte. Dabei bleibt man sozusagen Mieter im eigenen Haus, und es gibt heute gute Lösungen, ein Haus altersgerecht umzubauen. Auch den Garten hätte ich so umgestalten lassen, dass er weniger Arbeit macht und ich in Zukunft keine gefährlichen Leiterklettereien mehr brauchen würde!“

Aber dann haben Sie sich doch für eine neue Wohnung entschieden!

„Frau Waschgies hatte viel Verständnis für mich und meine Situation. Anders als bei den Kinder, habe ich mich bei ihr nicht unter Druck gefühlt. Die Kinder meinen es ja gut, aber ich glaube nicht, dass sie so gut verstanden, was in mir vorging. 50 Jahre Erinnerungen kann man nicht einfach so gehen lassen. Aber als Frau Waschgies mir dann von einer kleinen Wohnung in Kaufbeuren erzählte, alles neu und mit der Option, eigene Wünsche einbringen zu können, fand ich Gefallen daran, noch mal ein neues Kapitel aufzuschlagen.“

Den Verkauf hat Frau Waschgies für Sie geregelt?

„Mein Sohn war anfangs misstrauisch, er meinte, was eine Maklerin könne, würde er auch selber schaffen. Aber Frau Waschgies ist eine sehr herzliche und diplomatische Frau. Was sie sagt, hat Hand und Fuß, und als mein Sohn ihr liebevolles Exposé sah und von der Idee hörte, das Haus erst einmal nur ausgesuchten Kunden anzubieten, bevor es richtig im Internet inseriert würde, da freundete er sich mit dem Gedanken und mit ihr als Maklerin an. Ich glaube auch, er war ganz froh, dass er sich nicht auch darum kümmern musste. Es gibt ja doch so vieles zu tun, da steckt doch eine Menge Arbeit dahinter.“

Frau Waschgies hat mir auch ein Ehepaar vermittelt, ...

„... das mir sehr dabei geholfen hat, den Auszug zu organisieren. Mein Gott, was sich da in den Jahren alles angesammelt hat! (lacht). Aber wissen Sie, was das Schönste war: Wir fanden eine junge, nette Familie als Käufer. Eigentlich waren es gleich drei Interessenten, was zu einem guten Verkaufspreis führte. Und so wohnen in meinem Haus heute ganz liebe Menschen, die ich erst letzte Woche zum Kaffee besucht habe und die das Erbe von meinem Mann und mir mit neuen Ideen fortführen. Und das ist auch gut so!“

IMMOBILIEN CHRISTIANE WASCHKIES ist spezialisiert auf private und gewerbliche Wohnimmobilien in Fuchstal, Kaufbeuren, Buchloe und Landsberg.

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.

SERVICE FÜR EIGENTÜMER

- optimaler Verkauf Ihrer Immobilie über das Vorvermarktungskonzept
 - spezielle Strategien wie Bieterverfahren und Open House
 - geprüfte VIP-Klienten zur Vorbesichtigung
 - Vermietungsservice mit Mietausfallversicherung auf Wunsch
 - Wertermittlung/Preisvorhersage mit 100,3 % Erfolgsquote*
 - durchschnittliche Vermarktungsdauer: 9 Wochen
- * Marktwerteinschätzung vs. beglaubigter Verkaufspreis

SERVICE FÜR INTERESSENTEN

- VIP-Suchservice unter www.immobilien-waschkies.de/hausinterview
- bevorzugte Besichtigung bei Vorpremier-Immobilien für VIP-Klienten
- Einzugsglück im Jahr 2014: 35 Oberbayern
- Analyse und Vermietungskonzepte für Kapitalanlage-Immobilien
- Netzwerk von Architekten, Handwerkern, Steuerberatern



Rehlingerstraße 13
86925 Fuchstal-Leeder

Telefon 08243 - 99 36 41

