

LEBENS(T)RÄUME

IHR IMMOBILIENMAGAZIN

IMMOBILIEN-MARKT

Wie sich Corona auf den Markt in Emmendingen und Teningen auswirkt

HAUSVERKAUF

Macht Home Staging Ihr Haus wirklich wertvoller?

TRAUM-VILLA

Unser Immobilien-Tipp in Offenburg, siehe Rückseite

SUPER-SOMMER-TAG

Unsere Ideen für einen wunderschönen Tag im Breisgau

Z. B. Weinberg-Dinner von Ronny Loll auf dem Weingut Weber

**Erwarten Sie mehr als nur
eine Hausverwaltung**



sara
immobilienverwaltung

www.sara-iv.de

07641 96 26 400

*Gebäudetechnik
mit Service ...*



Elektro | Licht | Industrie

E.M.W.

Energie Management Weiß

☎ 0 76 41 / 933 42 33

www.weiss-em.de

Das Wort des Jahres heißt „Zuhause“

Unser erstes Magazin wurde gerade fertig, da kam der Shutdown. Jetzt ein Kundenmagazin in den Druck geben und verteilen, wäre das angemessen? Nein, das schien uns nicht richtig.

„#Zuhause bleiben“ als neues Hashtag bestimmt unser Leben. Es ist für niemanden von uns einfach. Aber die vergangenen Wochen haben mir auch positive Momente beschert: intensive Tage mit der Familie zu Haus sowie Mitarbeiter die sich flexibel im Home-Office an die Arbeit machten.

Während die Veranstaltungstipps in „Unser schönes Breisgau“ (Seite 4 und 5) allesamt dem Corona-Virus zum Opfer fielen und wir die Geschichte neu überdenken mussten ...

... bekam das Interview mit Alfons Woestmann eine ganz neue Wichtigkeit. Das Porträt über die „Wohnungslosenhilfe Haus Eliah“ zeigt mir jetzt mehr denn je, wie dankbar ich sein darf, ein Zuhause zu haben. Nach den Schätzungen leben in Deutschland 41.000 Menschen im Laufe eines Jahres ohne Unterkunft auf der Straße. Auch mein Vater gehörte einst dazu: Nach der Scheidung von meiner Mutter rutschte er in die Obdachlosigkeit, war fast drei Jahre ohne Zuhause (Seite 15).

Seit einigen Tagen überschlagen sich die Meldungen mit neuen Lockerungen. Restaurants dürfen öffnen, wissen aber nicht genau, wie sie die strengen Auflagen bewältigen sollen. Und doch: Ich freue mich darauf, Menschen wieder sehen zu können. Ein „Hallo“ mit Abstand ist besser als nichts, oder?

Langsam habe ich das Gefühl: unser Leben geht weiter. Normalität, klar, davon sind wir noch weit entfernt. Aber wie eine schwere Dampflokomotive nimmt unser Alltag langsam wieder an Fahrt auf. Wir passen uns an.

Wir diskutieren im Team neue Strategien für die kommenden Besichtigungen: Denn die Anfragen kamen nach wie vor. Unsere Antwort darauf: Seite 9, dazu der aktuelle Immobilien-Marktbericht im Breisgau. Bleiben Sie gesund, wir sehen uns in unserer Stadt.

Ihr *Matthias Kern*
kern@kern-immobilien.de

Super-Sommer-Tag

Veranstaltungen wie „I am Music“ sind verschoben, jetzt kommen Bosshoss, Max Giesinger und Xavier Naidoo erst im Juli nächsten Jahres und spielen vor unserem Bürohaus auf dem legendären Schlossplatz-Festival. Aber unser schönes Breisgau bietet viele andere großartige Ideen für einen schönen Sommertag. Die Auswahl geschah rein intuitiv, in fröhlich-hitziger Debatte und erhebt schon aus Platzmangel dieser Seite

nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Wenn Ihnen eine Idee fehlt, schreiben Sie uns! Wir ergänzen die Tipps auf unserer Internetseite und bedanken uns bei Ihnen mit einer kleinen Aufmerksamkeit: info@kern-immobilien.de

MALTERDINGEN Schönblick-Wanderung

Haben Sie den Panorama-Rundweg schon mal gemacht? Nein? Dann aber los! Diese wunderschöne, leichte Wanderung geht auf 11,4 km durch die Hügellandschaft und das Rebland und führt durch Hohlwege und auf Graswegen entlang. Dauer:

3 ¼ Stunden, wem das zu lang ist, der kürzt ab.

LILIENTAL Radwandern

Das Liliental bei Ihringen wurde vor über 60 Jahren von der Landesforstverwaltung gekauft, um hier u.a. eine Sammlung seltener Bäume aufzubauen. Heute finden Sie hier die schönen Mammutbäume und eine Vielzahl von Orchideenarten. Die Radtour ist nicht ganz einfach, es geht bergauf und bergab, man muss trainiert sein oder ein eBike nehmen oder lieber wandern. Starten Sie doch beim Gasthaus „Zur Lilie“ auf einem der Waldparkplätze und machen später in der Lilie Rast bei der besten Kalbsbratwurst mit Kartoffel- und Blattsalaten. www.lilie-liliental.de

Wandern



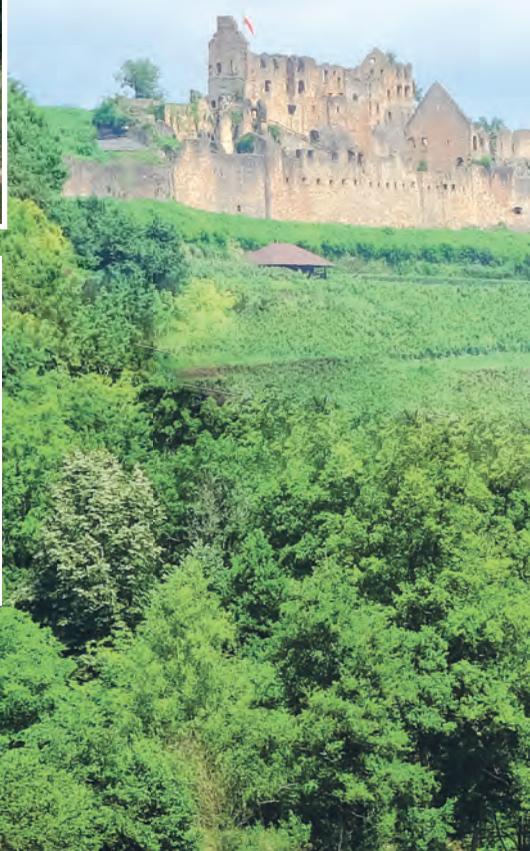
Tafelfreuden



Mammutbäume im Liliental



Grillabend



ETTENHEIM Tafelfreuden

Großartig tafeln in lauer Sommernacht am weiß gedeckten Tisch mitten im Weinberg und im Freien gekocht von Ronny Loll: 7 Gänge, 7 Weine, 119 Euro. Zwei Termine: 28. und 29. August. [www. weingut-weber.de](http://www.weingut-weber.de); Im Offental 1 in Ettenheim

ENDINGEN So ein Käse!

Es ist ein Museum und sowas von lecker: In der Erlebnis-Käserei machen sie Käsegeschichte(n). Der Endinger Seraphin Risch hat vor 120 Jahren die Milch der Gemeinden Endingen und Forchheim in dieser Käserei verarbeitet. Erst lernen (60-Min-Führung 8 Euro), dann kosten (Käseteller 8 Euro). Rempartstr. 8 in Endingen.

FREIAMT Schatzsuche

Beim „Geocaching“ werden Sie und Ihre Kinder über eine digitale GPS-Schatzkarte von Station zu Station geführt, es müssen Rätsel gelöst werden und am Ende wartet eine Schatztruhe mit Logbuch und kleinen Geschenken. Den Tracker können Sie auch beim Tourismusamt leihen oder nehmen das Handy.



www.tourismus.freiamt.de unter „Erleben & Entdecken“

FREIAMT Grillabend

Wie wäre es mit einem Grillabend mit den Kindern in (fast) freier Natur. Geht sicher auf dem „Walderlebnispfad Rollberg“: Auf seinen 19 Stationen lernen die Kids das Ökosystem des Waldes kennen, am Ende wartet als Belohnung die Rollberghütte mit Grillplatz und Waldspielplatz. Im Ortsteil Ottoschwanden in der Ortsmitte den braunen Schildern „Walderlebnispfad“ folgen. Grillplatz buchen bei Herrn Weinbrecht, 30 Euro für den Tag, Tel. 07645 348.

TAUBERGIESSEN Bootsfahrt

Verwunschene Wege, märchenhaft anmutende Seen und Altrheinarme – bei einer geführten Bootsfahrt durch die 1.700 Hektar der Auenwälder steht die Zeit still. Vater Josef und Sohn Raphael Koßmann wollen mit ihren Holzkahnfahrten die alte Tradition der Fischer fortsetzen. Dauer etwa 2 Stunden, Gruppenpreis 120 Euro (6-8 Personen). Tel. 07643 87 32

WEISWEIL Kiosk Rheinblick

Die schöne Rast nach einem herrlichen Sommerspaziergang durch unsere Rheinauen. Unser Favorit: Weißwurst, mit Wurstsalat und Radler, zum Nachtisch Schiffeschauen. Tipp: Auf der Facebookseite gibt es die Öffnungszeiten und Termine: facebook.com/Rheinblick.Weisweil; Rheinstr. 37 in Weisweil.

EMMENDINGEN Let's dance!

Die Walzerprinzen aus Freiburg sind



jetzt auch im historischen „Ballsaal Fuchsen“ am Emmendinger Tor. Hinter der prachtvollen Fassade wird nicht nur Standard getanzt, hier toben sich die Kids beim Hip Hop aus. Termine bitte prüfen auf [www. tanzschule-gutmann.de](http://www.tanzschule-gutmann.de)

Fotos: Ronny Loll, Tourist-Information Freiamt





Ein- oder
Zwei-
Familien-
haus

EMMENDINGEN

Familienhaus	in Emmendingen
10 Zimmer	auf 342 m ² auf drei Etagen
Grundstück	1.000 m ² , pflegeleichter Garten
Highlights	Weinkeller, Sauna, Weitblick
Parken	Doppel-Garage
Energieausweis	in Arbeit Baujahr 1977 Gas-Zentralheizung mit Solar-Unterstützung
Kaufpreis	1.250.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0

DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

Die Schieberlohs sind eine junge Familie mit Mama, Papa und Söhnchen Klaas, ein ganz junges Mitglied unserer Gemeinde, gerade vier Monate alt. Zurzeit wohnen sie noch in Freiburg zur Miete, wollten eigentlich erst ein Haus kaufen, um hier im Landkreis grüne Luft zu atmen. Nun haben sie sich aber doch überlegt, lieber selbst zu bauen und deshalb suchen wir für Schieberlohs ein Grundstück mit rund 650 m², auf dem sie ihr Traumhaus planen können. Das haben sie übrigens schon ausgesucht, es wird ein Holzständerhaus im Landhausstil sein. 250.000 Euro ist unser Budget für ein Grundstück hier im Umkreis von Emmendingen oder Teningen.

Haben Sie dieses Grundstück?

Schreiben Sie uns unter: info@kern-immobilien.de



2
Doppelhaus-
Hälften

TENINGEN-HEIMBACH

Doppelhaus	in Teningen-Heimbach
14 Zimmer	auf 256 m ² in zwei Doppelhaus-Hälften
Grundstück	494 m ² , zwei Terrassen
Parken	2 Garagen
Energieausweis	Verbrauch 129,3 kWh Baujahr 1987 2 Öl-Zentralheizungen
Kaufpreis	665.000 Euro
Käuferprovision	keine Käuferprovision
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0

DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

Eine Wohnform, der auch wir bei uns verstärkt begegnen, ist die Alters-WG. Die drei Damen, die uns kürzlich im Büro am Stadtgarten besuchten, haben diese Idee. Unser fröhlicher Bund der Drei, zusammen 200 Jahre alt, sucht deshalb eine Komfort-Wohnung bei uns in Emmendingen. Die sollte drei Schlafzimmer haben, eine Wohnküche oder besser: ein Wohnzimmer, das die Drei gemeinsam nutzen können – gerne mit Terrasse. Lage EG oder 1. Stock, dann mit Lift. Falls das Bad nicht altersgerecht ist, würden wir beim Umbau helfen. Die Banken der Drei haben grünes Licht für einen Kaufpreis von 450.000 Euro gegeben plus Geld für den Badumbau.

Möchten Sie uns diese Bequem-Wohnung anbieten?

Rufen Sie uns bitte an unter: **07641 954 99-0**

Wohnung verkauft – als Mieter geblieben

IM KUNDENINTERVIEW:

*Die Diestermanns
verkaufen ihr Haus.
Und können als Mieter
wohnen bleiben.*



Wir wohnen seit über zwanzig Jahren in Emmendingen. Nun sind wir beide 75, mein Mann und ich. Wir wollen noch viel reisen. Unsere Tochter und Schwiegersohn wollen bauen, ganz hier in der Nähe und dabei wollen wir die zwei auch finanziell unterstützen.

Mein Mann hatte von der Idee gelesen, dass man sein Haus verkaufen und als Mieter wohnen bleiben könnte und nach ein paar Monaten waren wir uns sicher: Das machen wir. Nur wie?

Meine Tochter hatte Matthias Kern kennen gelernt. Der Makler half ihnen nicht nur erfolgreich bei der Grundstücksuche, sondern ist ihnen jetzt auch ein guter Ratgeber beim Hausbau. Herr Kern hat sehr viel Erfahrungen beim Thema Neubau und das hilft ihnen. Wir riefen ihn im September an und luden ihn zu uns ein.

Uns war (und ist) es ein Anliegen,

dass wir einen Käufer finden, der die Nachbarschaft respektiert und später einen Mieter suchen würde, der wirklich gut hierher passt. Das sind wir der Gemeinschaft schuldig.

Herr Kern hörte uns zu und seine unaufdringliche Art, die so gar nichts von dem großspurigen Gehabe eines Maklers hat, die man aus dem Fernsehen kennt, hat mich überzeugt. Und so gaben wir Kern Immobilien den Auftrag, für unser Haus einen Käufer zu suchen, der uns bei einem angemessenen Mietvertrag das Haus zum Wohnen überlassen würde.

Es dauerte nicht lange, da kam Herr Kern mit einem jungen Mann aus Freiburg, sehr nett. Er fuhr bereits zwei Tage später für drei Wochen in den Urlaub, aber wir versprachen ihm, keine endgültige Entscheidung bis zu seiner Rückkehr zu treffen.

Es gab dann noch drei andere

Termine mit Kapitalanlegern, wie die so schön heißen, einmal kamen sie sogar zu acht, eine Großfamilie aus Zürich, das war irgendwie lustig, aber im Herzen wusste ich schon, wer unser Käufer sein würde.

Am Ende kaufte unser Haus der junge Mann vom ersten Termin. Wir verdanken Herrn Kern auch, dass unser Mietvertrag für die nächsten fünf Jahre mit einer Mietoption für weitere fünf Jahre zu einem sehr fairen Mietpreis von 1.650 Euro ausgehandelt wurde. Dafür hat der junge Mann aber auch Mieter, die sein Eigentum sehr gut kennen und es wertzuschätzen wissen. Für uns steht nun Geld für einige ausgedehnte Reisen zur Verfügung, im Herbst geht es für zwei Wochen mit „Mein Schiff“ nach Neuengland und Kanada, wo wir auch unseren Sohn treffen und unsere Tochter bekam auch einen guten Zuschuss.



Nachdem auch wir bei KERN IMMOBILIEN im März einen verstärkten Rückgang der Anfragen verzeichnen konnten, der sich noch den ganzen April fortsetzte, waren natürlich auch die Eigentümer unsicher. Dazu kam die Frage, wie wir künftig Besichtigungen durchführen würden oder ob das Land diese mit einer Kontaktsperre belegen würden. Unsere Antworten darauf lesen Sie im Kasten rechts.

Natürlich, das war auch ein Grund, warum wir unser Magazin, das eigentlich Mitte März erscheinen sollte, gescho-ben haben. Auch wir fragten uns: Haben die Menschen im Land überhaupt die Muße, sich mit dem Thema Neues Zuhause auseinanderzusetzen.

Die vergangenen Wochen haben uns in Emmendingen gezeigt: Niemals war das Thema Wohnen wichtiger als jetzt, wo das Zuhause eine so zentrale Rolle spielte.

Inzwischen hat sich die Lage auf dem Markt beruhigt, nicht nur bei uns im Landkreis, sondern nach vielen Gesprächen mit Kollegen aus ganz Deutschland: Der Immobilienmarkt ist stabil.

Sicherlich werden es Immobilien für eine preissensible Käuferzielgruppe nicht einfach haben: Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit wird ein entsprechendes profundes Marketing für dieses Angebotssegment brauchen. Wir (und Sie als Privatverkäufer) müssen den Preis noch besser argumentieren können, damit die finanzierende Bank dem Käufer grünes Licht gibt.

Aber der Absatz von Immobilien ist weiterhin – auch dank günstiger Zinsen – außerordentlich gut. Wir bei KERN IMMOBILIEN beobachten sogar eine verstärkte Nachfrage von unserer Zielgruppe „Best Ager“, also Menschen im Alter von 55+. Das hat uns ein wenig überrascht.

Aber nach der Corona-bedingten Verunsicherung was den Ablauf von Besichtigungen



im Drei-Länder-Eck Deutschland/Frankreich/Schweiz, mit schönen Bergen, Flüssen und Wäldern und nicht zuletzt dem fröhlichen Gemüt von uns Badenern ... das hat sich auch bis weit in den Norden herum gesprochen.

DER IMMOBILIENMARKT-BERICHT

Neue Marktsituation in Corona-Zeiten ?

Mit dem Shutdown kam (auch) der Immobilienschock: Soll man jetzt verkaufen? Brechen die Preise ein? Aber die Schockstarre hat sich aufgelöst: Der Immobilienmarkt zieht wieder an. Was Sie als Eigentümer und als Käufer zu erwarten haben, sagt Ihnen Matthias Kern, Makler und Mitglied im Gutachterausschuss Emmendingen..

angeht, zeigt sich diese Interessentengruppe gerade als stark aktiv. Klar, viele von ihnen sind wirtschaftlich unabhängig und suchen jetzt verstärkt ein Zuhause, das ihnen maximalen Komfort und Lebensqualität sichert.

Ein Punkt übrigens, mit dem wir bei KERN groß punkten können: Durch unsere Erfahrung als Bauträger stehen wir immer öfter den Käufern beratend zur Seite, wenn es um den Umbau einer gebrauchten Immobilie in Sachen

IMMO-SPRECHSTUNDE

Kompetente Eigentümer-Beratung:
Matthias Kern gibt Privatverkäufern kostenlos Tipps zur Vermarktung. Jeden Donnerstag 17-19 Uhr. Tel. 07641 - 9 54 99 10



Alters-Komfort geht.

Auch verzeichnen wir heute vermehrt Anfragen von außerhalb unseres Landkreises. Im vergangenen Jahr kamen noch 77 % der Käufer von Häusern und Wohnungen in Emmendingen und Teningen aus einem Umkreis von nur 30 Kilometern.

Aber das „Kalifornien Deutschlands“ mit seinem sonnigen Gemüt, der tollen Lage

MEIN FAZIT

Ich erwarte insgesamt für unsere Region weiterhin eine gute Nachfrage von Wohnimmobilien. Zielgruppen, die durch Kurzarbeit betroffen sind, reagieren derzeit zurückhaltend und warten noch ab. Das bedeutet, dass besonders die preissensiblen Immobilien momentan vielleicht mit einer etwas längeren Vermarktungsdauer rechnen müssen. In den vergangenen Jahren war immer ein deutlicher Nachfrageüberhang vorhanden.

Ich gehe deshalb davon aus, dass der Absatz für uns mit entsprechend guten Kenntnissen der Region und der Käuferwünsche weiterhin vorhanden ist. Einziger Wermutstropfen: Bei Gewerbeimmobilien ist ein deutlicher Rückgang der Nachfrage zu sehen.

ANGEBOTE LANDKREIS EMMENDINGEN

Mit den Lockerungen und dem guten Wetter stiegen die Aktivitäten auf dem Kaufmarkt seit Mitte Mai wieder. Und so sehen wir auch die positive Tendenz bei den Nachfragen: Die Kaufinteressenten schauen zielgerichteter, informieren sich auch bei uns telefonisch viel genauer. Während wir früher oft bemerkten, dass sich Interessenten mit den Texten eines Exposés im Vorfeld nur wenig beschäftigten („Oh, der Garten ist aber klein, das hatten wir übersehen!“), haben wir jetzt Haustermine mit sehr gut informierten Menschen und das macht Spaß.

Hauskauf Das Angebot bei Häusern ist mit aktuell 12 Angeboten momentan sehr gering. Sie finden nur gebrauchte Immobilien auf dem Markt, Neubauangebote gibt es keine. Durchschnittlich liegen die Kaufpreisvorstellungen

um 750.000 Euro. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis 4.000 Euro. Angebotstand 3. Mai 2020: 10 Häuser.

Wohnungskauf Das Angebot bei gebrauchten Eigentumswohnungen ist mit aktuell 40 Angeboten wieder stark gestiegen. Die angebotenen Quadratmeter-Preise liegen bei 2.200 bis 4.000 Euro. Es gibt dazu vier Neubauvorhaben mit rund 60 Wohnungen. Hier liegen die Quadratmeter-Preise bei 3.800 bis 4.600 Euro. Angebotstand 3. Mai 2020: 10 Gebraucht-Wohnungen.

Hausvermietung Hier ist momentan ein Angebot vorhanden, ein exklusives Einfamilienhaus in Emmendingen mit 300 m² Wohnfläche und 2.900 Euro Kaltmiete. Und das trotz starker Nachfrage im Mietsegment Häuser, allerdings mit kleineren Wohnflächen auf 4-5 Zimmern. Angebotstand 3. Mai 2020: kein Angebot.

Wohnungsvermietung Wir finden aktuell 11 Mietangebote, das Angebot ist sehr gering im Vergleich zum Vorjahr und die Wohnungen sind meist auch nur wenige Stunden online. Die Mietpreise liegen bei 8 – 12 Euro für den Quadratmeter. Angebotstand 3. Mai 2020: 12 Mietangebote...

UND NACHFRAGE: DAS WIRD GESUCHT

Häuser zum Kauf Gesucht werden Häuser mit 4-6 Zimmern mit Wohnflächen von 120 bis 200 Quadratmetern. Die Preisvorstellungen liegen im Kern bei 450.000 bis 750.000 Euro zzgl. Kaufnebenkosten. Unserer Einschätzung nach sind bei Familien in Emmendingen folgende Gebiete besonders beliebt: Kandelstraße, Burgviertel, Rothalde, Schloßberg, Kellenberg und Kastelberg, aber auch der größte Stadtteil Bleiche-Bürkle.

Wohnungen zum Kauf Gesucht werden hauptsächlich Etagenwohnungen mit 3-4 Zimmern, einer durchschnittlichen Wohnfläche von 90 bis 120 Quadratmetern. Bei einer guten Infrastruktur sind die Suchinteressenten bereit zwischen 350.000 bis 450.000 Euro zu bezahlen.

Es sind vor allem Paare, die eine Wohnung suchen, beliebt sind Lagen mit ruhigem Umfeld und guter Straßenbindung (B3 und A5).

Die so genannten „Best Ager“ suchen Wohnungen im Stadtgebiet von Emmendingen mit fußläufiger Erreichbarkeit der Geschäfte und Ärzte. Die Etagenwohnung sollte im Garten liegen, gerne wird auch noch das 1. Obergeschoss akzeptiert, bei Wohnungen ab der zweiten Etage ist ein Aufzug Bedingung.

BESICHTIGUNG 2020

Auch wir mussten uns in Zeiten von Corona fragen: Wie darauf reagieren? Termine absagen? Oder schieben? Wir haben uns im Team zusammengesetzt und eine neue Strategie entwickelt, die unseren Eigentümern und unseren Interessenten größtmögliche Sicherheit geben soll.

So passen wir uns an die neue Situation an: Die Zahl der Besichtigungen beschränken wir auf ein Minimum, bieten Vorbesichtigungen per Immobilienvideos und 360-Grad-Touren an.

Wir selektieren noch stärker ernsthaft Interessierte von Besichtigungstouristen. Auch diese Frage muss erlaubt sein: Haben Sie bereits mit Ihrer Bank gesprochen, welches Budget haben Sie zur Verfügung? Positive Selektion nennt der Profi das. Jede unnötige Besichtigung, die nicht stattfindet, schützt uns alle. Die Mitarbeiter, die Eigentümer, die Interessenten.

Termine finden in großen Zeitfenstern statt: maximal vier Personen aus einem Haushalt. Begleitende Gutachter & Freunde bekommen ein gesondertes „Hausdate“. Open House-Termine und Gruppenbesichtigungen sind abgesagt. Wir tragen Handschuhe, halten Masken parat, die Zimmertüren stehen offen, damit die Türklinke erst gar nicht berührt werden muss.

Mehrfach werden wir von Eigentümern gefragt: Macht es vielleicht Sinn, mit dem Verkauf zu warten? Muss ich vielleicht Abstriche bei Kaufsumme machen? Nein, dem ist definitiv nicht so. Nie war das Zuhause wichtiger als jetzt.



Für Sie da (von links): W. Kusera (Verkauf), Brigitte Kern (Vermietung), Matthias Kern (Eigentümerberatung), Axel Mühlhaus (Verkauf), Andrea Lucke (Verkauf), Irmgard Danzeisen (Empfang/Back Office)

DER NEUBAUMARKT

Emmendingen Drei Neubauvorhaben mit Eigentumswohnungen befinden sich derzeit im Bau und werden 2020 bzw. 2021 fertig gestellt. Das „Telekom-Areal“ in der Unterstadt wird derzeit noch entwickelt, dort soll ein urbanes Quartier seinen Platz finden. Für das Neubaugebiet „Elzmättle“ in Wasser muss nun noch ein Bebauungsplan aufgestellt werden. Zum Dauerthema „Kaufhaus Kraus“ liegt der Stadtverwaltung jetzt ein Bauantrag des Investors vor, hier sollte sich bald auch etwas bewegen.

Teningen Zwei Bauvorhaben befinden sich derzeit im Bau. Weiterhin ist ein Mehrfamilienhaus Mozart-/Ecke Feldbergstraße in Planung. Das Neubaugebiet Gereut befindet sich kurz vor der Offenlage, dort ist frühestens Mitte 2021 mit der Erschließung zu rechnen.

DIE PREISENTWICKLUNG

Seit Januar 2020 gibt es einen gemeinsamen Gutachterausschusses der 24 Städte und Gemeinden des Landkreises Emmendingen. Die Preisentwicklung basieren auf den aktuellen Zahlen aus 2019, wir haben hier die Angaben für Emmendingen und Teningen betrachtet.

Insgesamt wechselten in Emmendingen und Teningen 463 Häuser, Wohnungen und Grundstücke mit einem Kaufpreisvolumen von 144,1 Mio. Euro den Besitzer. Im Jahr davor lag das Preisvolumen mit 138,6 Mio. Euro zwar um rund 3,82 % niedriger, bei den allerdings 472 Beurkundungen vor dem Notar stattfanden, was bedeutet: Es wurde mit weniger Verkäufen mehr umgesetzt.

Tendenziell wurde der größere Anteil der Kaufverträge in der zweiten Jahreshälfte geschlossen.

Was wurde verkauft 2019 wurden 49 Ein- und Zweifamilienhäuser in Emmendingen und 33 in Teningen verkauft. Bei Eigentumswohnungen waren es 175 in Emmendingen und 66 in Teningen.

Wertzuwachs Der durchschnittliche Wertzuwachs bei Eigentumswohnungen liegt bei 30 % plus im Vergleich zu 2015.

Wo kamen die Käufer her? 77 % der Käufer kommen aus einem Radius von nur 30 Kilometern: 55 % aus Emmendingen, Teningen, Sexau, Malterdingen oder Freiamt. Rund 12 % aus dem restlichen Landkreis, sowie etwa 10 % aus Freiburg. ■

IM KUNDENINTERVIEW:

Sandra Meier spricht mit Autor Franck Winnig über
Asbest im Dach, über Courtage und Courage
und warum sie den Makler lieber selbst bezahlt



Nach dem Verkauf ging der Ärger mit den Käufern los!

Der Makler Matthias Kern ist uns schon in und durch seine Werbung aufgefallen: Er ist sehr präsent in unserer Region. Wir haben Herrn Kern und einen Mitbewerber angerufen, um ein persönliches Kennenlernen zu vereinbaren. Vor sechs Jahren haben wir dann Herrn Kern persönlich kennengelernt. Der erste Eindruck? Kein typischer Makler, anders als sein Mitbewerber, den wir damals auch eingeladen hatten. Er wirkte auf uns gradlinig und sehr offen, engagiert und ehrlich. Ich möchte mal behaupten, dass hier die „Chemie“ einfach von Anfang an stimmte. Er bringt einen großen Erfahrungsschatz mit – und ist mit Herz und Leidenschaft in seinem Beruf tätig. Und so verlief der Verkauf des Hauses der Schwiegermutter auch recht zügig und unkompliziert.

Vor zwei Jahren entschlossen wir uns, unser eigenes Haus in Köndringen zu verkaufen. Ein Bau aus den 70ern, eigentlich recht schön, aber der Grundriss passte nicht mehr zu uns und unseren Bedürfnissen. Wir entschieden, es war Zeit für unser Traumhaus, von Anfang an perfekt geplant.

Bei diesem Verkauf haben wir Herrn Kern nicht nur als Makler, sondern auch als feinen Menschen kennenlernen dürfen. Zwar hatte der Verkauf dann ein paar Wochen mehr gedauert als beim ersten Mal, das Haus an sich war aber auch eine andere Preisklasse. Ein Käufer war gefunden, wir freuten uns, als nun eine junge Familie unser Haus kaufte. Aber dann ging der Ärger los: Tatsächlich reklamierten die Käufer ein paar Monate später, dass im Dach Asbest verbaut worden war. Wir hatten das Thema schon vorher besprochen, unser Energieberater hatte uns schriftlich bestätigt, dass es kein Asbest gäbe. 65.000 Euro Preisnachlass verlangten die Käufer, im Prinzip sollte ein komplett neues Dach aufs Haus. Natürlich war diese Zeit keine einfache Zeit für uns. Die ganze

Zeit war Matthias Kern an unserer Seite. Er besorgte einen kompetenten Anwalt, versuchte mehrmals mit uns zusammen bei den Käufern zu intervenieren.

Auch wenn man im Recht zu sein scheint: Irgendwann hat man einfach genug! 18 Monate mit unzähligen Briefen vom Anwalt der Käufer ... die vielen Schreiben unseres Anwaltes, der Versicherung unseres Gutachters ... das zermürbt. Ich will es kurz machen, am Ende einigten wir uns auf einen Vergleich, mit dem wir gut leben konnten.

Ich erzähle das, weil ein Hausverkauf im Fernsehen immer so einfach dargestellt wird. Aber dem ist nicht so. Ich habe Herrn Kern als Kämpfer in unserer Sache erlebt. Oftmals hat er Ruhe in unsere aufgewühlten Gemüter gebracht. Dafür zahle ich auch gerne die Käufer-Provision.

Dazu möchte ich noch eins anmerken: Die Werbung mancher Makler, kostenlos für den Eigentümer zu arbeiten, ist doch reine Augenwischerei. Ich kaufe auch nicht im Laden ein und an der Kasse wird mir das Marketing aufgeschlagen. Letztendlich hat man doch ein Produkt, für das man eine gewisse Summe erwirtschaften will und für dieses Ergebnis zahlt man halt die Werbung in Form der Provision, das rechnet man doch mit ein, oder nicht? Ich will als Auftraggeber den Makler an meiner Seite als engagierten Durchsetzer meiner Ziele. Irgendwie hat das Wort Courtage auch den Klang von Courage, oder? Und die hat Matthias Kern wirklich! Auch, als er seine Maklercourtage längst verdient hatte, ließ er uns nicht im Stich und blieb couragiert an unserer Seite!“

Sandra Meier, Verkäuferin aus Malterdingen 



MACHT HOME STAGING IHR HAUS WIRKLICH WERTVOLLER?

So präsentieren Sie Ihre Immobilie perfekt

Unser Gehirn arbeitet viel schneller als wir denken. Schon Minuten nach dem wir ein Haus betreten haben, sagt uns unser Gefühl: Hier gefällt es mir – oder auch nicht! Eine neue Verkaufsidee für Eigentümer heißt

Ecken ... achten Sie auch auf Spinnweben an den Decken. Wichtig sind die Fenster: Sie sind die Augen und Seele Ihrer Immobilie und müssen strahlen.

Platz schaffen Mit der Zeit haben sich oft viele Möbel angesammelt.

einen guten Eindruck machen. Also: Lose Latten ausbessern und den Zaun neu streichen. Verdecken große Bäume und Pflanzen die Sicht aufs Haus? Möglichst weg damit, wenn Sie als Eigentümer das bestimmen können!



Der Garten darf niemals verwildert aussehen. Das suggeriert Verfall, der sich aufs ganze Haus überträgt! Der Rasen muss gemäht sein, die Blümchen frisch und bunt.

„Home Staging“ – eine Immobilie verkaufsgerecht inszenieren.

Auch wir bei KERN IMMOBILIEN nutzen diese Möglichkeit, zum Beispiel bei leeren Räumen. Dafür haben wir ein eigenes Möbellager und eine verantwortliche Dekorateurin, die ein Haus oder eine Wohnung wohnlich in Szene setzt. Wir meinen: Die Besichtigung hat etwas von einem Verlobungstermin. Deshalb raten wir Ihnen als Privatverkäufer: Machen Sie die Braut hübsch und lassen Sie Ihre Immobilie erstrahlen. Denn Sie haben keine zweite Chance für einen ersten Eindruck. Hier ein paar Tipps, was Sie selbst ganz einfach tun können:

Entpersonalisierung Das bedeutet, dass Sie so viele persönliche Dinge wie möglich aus den Zimmern räumen. Ein eher unpersönlicher „Hotel-Look“ lässt dem Interessenten Raum für sein eigenes Lebensgefühl.

Hausputz Bringen Sie Ihre Immobilie auf Hochglanz. Dazu gehören auch Fußleisten, Türen,



Sie verkaufen heute jedoch keine Möbel, sondern einen Lebensraum. Das Gefühl von Enge, welches vollgestellte Räume vermitteln, wird sich sonst beim Interessenten kaufverhindernd auswirken. Verlagern Sie überflüssige Möbel lieber in ein Mietlager.

Es werde Licht Machen Sie einmal eine private Besichtigung mit und erleben Sie dunkle Räume. Das ist besonders oft bei leeren Objekten der Fall. Kaufen Sie genügend Stehlampen, die das Licht nach oben strahlen. Entfernen Sie schwere dunkle Vorhänge von den Fenstern und lassen Sie Licht hinein.

Der Gartenzaun muss unbedingt

Wir versprechen Ihnen nicht, dass Sie mit einer professionellen Vorbereitung Ihre Immobilie überteuert verkaufen können. Home Staging heißt nicht, Käufer zu täuschen, sondern ihnen Raum für eigene Ideen zu geben! Das garantiert Ihnen, dass Sie das Geld bekommen, das Ihre Immobilie tatsächlich wert ist und Sie nicht unter Wert verkaufen.

Blog

Weitere Tricks und Tipps lesen Sie im Ratgeber-Blog „Home Staging zum Selbermachen“ auf: www.kern-immobilien.de/blog oder vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch zur Potentialfindung Ihrer Immobilie.

LUXURIÖSES HAUS MIT GARTEN
IM BREISGAU

Wir suchen für unsere Kunden



Jetzt soll es groß und luxuriös werden, das sehen Sie an dem herrlichen Symbolfoto. Der Vater der Familie, den unser Herr Kern privat auf einer Veranstaltung im Weingut Weber in Ettenheim kennen gelernt hat (siehe Tipp auf Seite 4), lebt mit Frau und zwei Töchterchen nah

bei Schaffhausen. Nun soll es unser Breisgau werden! Der Sonne und des Weines wegen vielleicht, aber tatsächlich wird im Spätsommer das dritte Kind erwartet und da braucht es mehr Platz: Sechs Zimmer sind gewünscht bei einer Wohnfläche von 200 m². Mit einem Garten, der vielleicht

Weitblick auf den Schwarzwald hat. Für diesen Luxus wären 750.000 Euro da. Man ist sich bei diesen Wunschvorstellungen darüber im Klaren, dass dafür auch das eine oder andere am Haus zu machen wäre. **Haben Sie dieses Haus? Dann rufen Sie bitte direkt Matthias Kern an unter: 07641 954 99-0** ■



Gute Rendite-
Aussichten

ENDINGEN AM KAISERSTUHL

Prima vermietete Eigentumswohnung in Endingen	
3 Zimmer	auf 86 m ² im 1. Obergeschoss
Highlights	gemütlicher Balkon
Parken	Carport
Energieausweis	Verbrauch 150 kWh Baujahr 1994
	Gas-Zentralheizung
Kaufpreis	270.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0

DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

Nun richten wir unseren Aufruf an alle Vermieter, die Mieter mit besten Referenzen wollen. Herr und Frau Kutschmann kommen eigentlich von hier, das Paar lebte aus beruflichen Gründen (er ist Consultant in einem großen Software-Unternehmen) die letzten zehn Jahre bei Bonn. Jetzt betreut Herr Kutschmann die Region Freiburg und seine Frau wechselt als Ärztin in eine hiesige Praxis. Sie wünschen es sich gerne etwas größer, 4-5 Zimmer, bei entsprechendem Schnitt reichen auch 3 ½. In Emmendingen und dem Umland und zu einer Miete bis 1.250 Euro netto kalt. Da müsste sich doch was machen lassen, oder? **Haben Sie diese Mietwohnung?**

Schreiben Sie uns: info@kern-immobilien.de



Ideal für
Kapitalanleger

EMMENDINGEN

EigentumsWhg.	in Emmendingen
3 Zimmer	auf 79 m ² im Dachgeschoss
Highlights	gemütlicher Balkon
Parken	1 Stellplatz
Energieausweis	Verbrauch 109 kWh Baujahr 1995
	Gas-Zentralheizung
Kaufpreis	265.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0

DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

Sie hatten jetzt zwei Mal Pech, die Familie Walther. Einmal kamen sie einfach zu spät, da hatten andere Interessenten bereits mit der Bank gesprochen, während die Walthers noch gar nicht genau wussten, wie sie das Haus finanzieren können. Ein Tipp, den wir Interessenten übrigens gerne weitergeben: Sprechen Sie im Vorfeld mit Ihrer Bank, manchmal muss es nämlich schnell gehen. Beim zweiten Haus, dass unsere Frau Danzeisen ausgesucht hatte, fehlte leider ein kleines Arbeitszimmer für den Papa, der oft von zuhause arbeitet. Bitte helfen Sie heute: Wir brauchen ein Haus mit 4-5 Zimmern auf etwa 130 m², zu einem Kaufpreis bis 450.000 Euro. **Haben Sie dieses Haus?**

Rufen Sie uns bitte an unter: **07641 954 99-0**



Besondere,
seltene Lage!

EMMENDINGEN

Grundstück	Top-Lage Emmendingen
Grundstück	780 m ²
Highlights	Weitblick, ruhige Lage
Kaufpreis	Auf Anfrage
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0

FREIBURG-OPFINGEN

2 o. 3-Fam.haus	Freiburg-Opfingen, St. Nikolaus
13 Zimmer	auf 450 m ² auf 3 Wohnungen verteilt
Grundstück	792 m ² , toll angelegter Garten
Highlights	Kamin, Natur-Schwimmteich, Photovoltaik ...
Parken	2 Stellplätze
Energieausweis	Verbrauch 121,5 kWh Baujahr 2004 Holzpellets-Zentralheizung mit Solar
Kaufpreis	1.950.000 Euro
Käuferprovision	keine Käuferprovision
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0



Traumhaus
mit vielen
Optionen



Neubau-
projekt
Brettenbach

In zentrumsnaher Lage

Wohnungen	Emmendingen, Weinstockstraße
3 und 4 Zimmer	mit 90 - 106 m ²
Einzug	Ende 2021
Highlights	ökologische Bauweise, hohe Decken, Bequemduschen
Parken	Stellplätze 18.000 Euro
Energieausweis	Bedarf 55 kWh BJ 2010 Fernwärme Kl. B
Kaufpreisbeispiel	419.000 Euro (4 Zi./105 m ²)
Käuferprovision	keine Käuferprovision
Mehr Infos	www.kern-immobilien.de 07641 954 99-0

EMMENDINGEN

In der Weinstockstraße entsteht ein Wohnquartier mit dem Fokus auf bequemen Wohnleben: 59 Wohnungen in 5 Häusern mit energieeffizientem KfW55-Standard. Die großzügigen Grundrisse sind komplett barrierefrei, die Bäder haben bequeme Walkin-Duschen und das großzügige Raumgefühl wird unterstützt durch eine Deckenhöhe von mehr als 2,70 Metern. Das ist besonders. Die Ausstattung? Hochwertig! Z.B. mit bodentiefen Fenster- und Glasflächen oder Schiebetüren-Elementen und die Terrassen mit Wintergarten-Charakter.

Wohnungslosenhilfe Haus Eliah

Zwei Männer,
zwei Nachbarn.
Beide helfen
Menschen in Sachen
Wohnen. Der eine ist
Matthias Kern (49),
Immobilienmakler.

Der andere ist
Alfons Woestmann
(64), Leiter im „Haus Eliah“. Ihre
Büros in der Ecke Hebelstraße /
Stadtgarten liegen direkt neben-
einander. Und doch trennen sie
Welten.

„Nein, eigentlich nicht“, sagt
Alfons Woestmann, „für manchen
mag es damals seltsam erschienen
sein, als vor vier Jahren direkt
neben unserem Aufnahmehaus ein
edles Wohn- und Geschäftshaus
gebaut wurde. Aber es war dem
Bauherrn Matthias Kern wichtig,
dass es uns gibt! Und so hat er
den Neubau auch seinen Käufern
kommuniziert.“ Es gehe um das

Miteinanderleben.
„Wir wünschen
uns alle mehr
Akzeptanz. Auch
Menschen ohne
festen Wohnsitz
wollen nicht ausge-
grenzt sein.“

Alfons Woest-
mann kommt
1990 aus dem
Münsterland nach
Emmendingen.
In der Reha-Klinik

St. Landolin in Ettenheimmünster
arbeitet er als Therapeut für
alkoholabhängige Männer. Neun
Jahre später übernimmt er die
Leitung vom „Haus Eliah“, eine
Einrichtung des AGJ Fachverband
in der Erzdiözese Freiburg. Aber
die Initiative kam vor 25 Jahren von
Menschen aus Emmendingen, die
das Thema berührte: Sie gründete

*Zuhause bedeutet Schutz und Sicherheit.
Nicht jedem ist dies vergönnt.
Ein Emmendinger Projekt unterstützt
Wohnungslose.*

eine Obdachloseninitiative.

Oft wurde Woestmann die
Frage gestellt, wie es zum
Wohnungsverlust kommen würde.
Dabei weiß er, dass die Gründe für
den Verlust der Wohnung vielfältig
sind. „Die klassische Biografie
gibt es nicht. Es kommen immer
mehrere Faktoren zusammen:
Verlust der Arbeit, Überschuldung,
Schicksalsschläge, chronische
körperliche oder psychische
Erkrankungen zum Beispiel.“

Matthias Kern, dessen Vater
selbst nach seiner Scheidung
von der Mutter zwei, drei Jahre

auch Sachspenden, die
mit uns abgesprochen
werden, sind toll. Ganz
besonders wichtig
ist jede Form der
Wertschätzung. Wir
freuen uns über jeden,
der in die Wärmestube
kommt und sich
auf einen Kaffee zu uns setzt.
Kürzlich brachte eine ältere Dame
dazu einen selbstgebackenen
Kuchen mit, sprach einfach
mit unseren Besuchern ohne
Berührungsängste.“

Diese Form von Respekt sei auch
eine Unterstützung, über die man
sich freue.

Nach den neuesten Schätzungen
der Bundesarbeitsgemeinschaft
Wohnungslosenhilfe (BAG W)
leben in Deutschland 41.000
Menschen im Laufe eines Jahres
ohne Unterkunft auf der Straße.
„Das Haus Eliah konnte im

letzten Jahr in all
seinen Angeboten
228 Menschen
betreuen, konnte
ihnen Wärme und
auch konkrete Unter-
stützung wie Es-
sen und Kleidung
gegeben.

Und Manchmal
gelang es sogar
eine Wohnung
zu vermitteln.



ELIAH-Leiter Alfons Woestmann
(rechts) und Makler Matthias Kern,
zwei Nachbarn, die zusammen-
halten.

Auch dafür dürfen Sie als Ver-
mieter sehr gerne Kontakt mit
uns aufnehmen:

haus-eliah@agj-freiburg.de

kern immobilien



IMMO TIPP

Traumvilla in Offenburg: 5 Zimmer auf 355 m²
Wohnen auf drei Etagen mit 692 m²
Grundstück inklusive Weitblick. Pool,
Kamin und viele Extras. Infos auf
www.kern-immobilien.de



kern immobilien
Am Stadtgarten 1
79312 Emmendingen

07641 954 99 - 0
info@kern-immobilien.de
kern-immobilien.de

