

DIE HAUSERS

Das Immobilienmagazin

Der Immobilienmarkt in und rund um Freiburg



GENERATIONSBERATUNG

Worauf Sie beim Vererben achten sollten

LAKRA-GELDER

Das neue Haus mit günstigen Darlehen

DIE WENDE 2023

Was Sie jetzt auf dem Immobilienmarkt erwartet

WIR FEIERN DEN FRÜHLING

10 Tipps für eine sommerbunte Hausparty

Jetzt bis 31. Juli Immobilienwert prüfen lassen!

1. ZIELDEFINITION Rufen Sie uns an! Wozu dient Ihre Bewertung: Verkauf? Übertragung? Scheidung? Zukunftsplanung?



2. BASISDATEN Wir recherchieren Lage und Bodenrichtwerte. Sie erhalten von uns eine Liste der erforderlichen Unterlagen wie Baupläne, Grundrisse und die Übersicht der Renovierungsarbeiten.



7. EMPFEHLUNG Auf Basis der Zieldefinition erhalten Sie von uns eine Empfehlung für das weitere Vorgehen.



3. HAUSTERMIN MIT MIKE HAUSER Wir sichten Ihre Unterlagen, messen aus, machen Fotos.



6. ANALYSE Sie erhalten unsere solide Wertermittlung als Sachwert- und/oder Ertragswertberechnung



5. ALTERSCHECK Wir bestimmen das „fiktive Alter“ des Gebäudes. Über Bodenrichtwert, Baukostenindex und Mietspiegel berechnen wir den Sach- und/oder Ertragswert.



4. GRUNDBUCHAMT Wir beantragen für Sie den aktuellen Grundbuchauszug und bei Wohnungen auch Teilungserklärung und Abgeschlossenheitsbescheinigung.



GUTSCHEINWERT 430 €

WOHNUNG & HAUS: Doppel- oder Reihenhaus oder ETW nur 150 Euro statt 580 Euro.

MEHRFAMILIENHAUS: Wertermittlung z. B. bei Scheidung, Erbschaft oder Übertragungen.
Festpreis nach Angebot. Rabatt mit Gutschein 430 Euro.

Gültig bis 31.7.2023 mit Stichwort „2023“. Gutschein gilt ausschließlich für die Eigentümer der Immobilie.

Das Hauser-Duo bekommt jetzt viel mehr großartige Unterstützung

Mit noch mehr Kompetenz im Team unterstützen uns viele Experten, und auch unsere beiden Jungs, die nicht nur unser elterlicher Stolz sind, stehen uns künftig auch mit ihrem Wissen und ihrer Hilfe zur Seite.

Die zweite Hauser-Generation

Marvin (30) ist Mikes Spross aus erster Ehe. Er hat sein immobilienwirtschaftliches Studium in Berlin absolviert und hat gemeinsam mit dem Gründer der Steinbeiser Hochschule, Prof. Dr. Johann Löhn, die „Blue Tree Real Estate“ gegründet. Seine Prognose zum Thema Energie lesen Sie auf Seite 5.

Unser gemeinsamer Sohn Julian ist frische 22 und macht jetzt ein duales Studium aus Praxis und Theorie: Er arbeitet neben der Uni bei Marvin in der „Blue Tree Real Estate“ und hilft bei uns in der EASYHOME aus.

Einige von Ihnen konnten ihn bereits im Februar bei seiner HAUSER-Premiere im Video einer Kapitalanlage-Wohnung oder live in der Eschholzstraße in Freiburg erleben.

Fantasiepreise gehen nicht mehr

Oft werden wir im privaten Kreis gefragt, ob man beim Immobilienkauf noch auf sinkende Preise setzen und warten soll. Das berichten zumindest die Medien. Experten sind sich aber einig,

dass man bei dieser Aussage sehr genau hinschauen muss. Wenn wir die Zahlen bei uns im Ländle von 2020 bis 2022 vergleichen, sehen wir je nach Anbieter, Makler und Privatanbieter durchaus eine Preiskorrektur nach unten. Wenn man aber genau hinschaut, sind das meist Immobilien zu Fantasiepreisen.

Bedenken Sie, dass manche Angebote von Privatverkäufern oder semiprofessionellen Maklern auf Preisen aus der Vergangenheit basieren. Diese spiegeln nicht den tatsächlichen Markt wider, sind vielleicht nur Wunschvorstellungen der Eigentümer.



Der neue Käufermarkt

Und doch hat sich der Markt gedreht, es gibt mehr Angebote als Interessenten, das nennt der Profi einen Käufermarkt. Diese Situation hatten wir bereits in unseren Anfängen vor 30

Jahren. Die Zeiten, bei denen ein Inserat automatisch zu Klingelstürmen am Telefon führte, sind vorbei.

Wir bei EASYHOME setzen schon seit Jahren auf starkes, innovatives Marketing, das ist uns Ihre Immobilie wert. Gedruckte Exposé-Magazine oder Folder, die Videobesichtigung und eine Kostenkalkulation zur Preissicherheit bei anstehenden Sanierungen: Mehr dazu auf Seite 13.

Bianca & Mike Hauser
www.die-hausers.de

UNSERE VIP-SUCHE

Familie Maschmeier braucht ein XXL-Haus mit 5 Schlafzimmern

Das wird diesmal nicht einfach für uns werden: Die Maschmeiers kommen aus Norddeutschland und brauchen ein Haus. Der Vater ist von seinem Job in Kiel zu einem großen Energie-Dienstleister nach Freiburg gewechselt und startet hier bei uns neu durch.

Seine Frau Jana und er haben vier Kinder: Jungs und Mädchen im Alter von zwei bis neun Jahren, zwei von ihnen haben Mike und ich bei ihrem Besuch in Ihringen kennengelernt und wir waren total entzückt.

Wir suchen also ein Haus hier im Speckmantel von Freiburg, da sind die Maschmeiers flexibel, denn sie kennen noch wenig vom Ländle. Mutter Jana wurde zwar in Her-

bolzheim geboren, zog dann aber schon im Kleinkindalter nach Kiel.

Das Haus sollte sechs bis sieben Zimmer haben, davon fünf Schlafzimmer und zwei Bäder. 200 Quadratmeter Wohnen wären ihre Vorstellung, dafür haben wir ein Budget von 750.000 Euro, die Bedingung dabei aber: kein großer Renovierungsbedarf bei dieser Kaufsumme.

Können Sie helfen? Dann melden Sie sich bei Bianca Hauser unter Tel. 07668 99 65 90. Wenn Sie selbst auf der Suche nach Ihrem Traumhaus sind und unseren VIP-Suchservice in Anspruch nehmen wollen, dann gehen Sie auf unsere Website www.die-hausers.de/vip-kunde



WAS SIE JETZT WISSEN MÜSSEN

Das wird auf uns zukommen

Was ändert sich für Sie als Eigentümer? Was kommt auf Sie als Käufer zu. Energie, Zinsen, Immobilienmarkt: Die Experten sagen Ihnen, worauf Sie achten müssen.

ENERGIE



MARVIN HAUSER

Co-Gründer und Geschäftsführer der „Blue Tree Real Estate“

Das Thema Nachhaltigkeit rückt immer mehr in den Fokus der Investoren. Mit Nachhaltigkeit ist aber nicht nur die Gebäudequalität gemeint, sondern vielmehr das Stichwort „ESG“, auf Deutsch Umwelt, Soziales und Unternehmensführung

Bei gewerblich geprägten Investoren wird demnach auch geprüft, ob die Mieter in einer Immobilie und deren Geschäftsmodell inhaltlich den heutigen Verordnungen im Bereich des Datenschutzes gerecht werden, ob deren Gesellschafterstrukturen eine saubere Bilanz vorweisen oder die Arbeitsschutzrichtlinien eingehalten werden, und man schaut auch auf die Chancengleichheit im Bereich des Personals.

Bei der Gebäudeeffizienz geht es darum, eine möglichst CO₂-neutrale Immobilie im Verlauf der Jahre zu generieren. Das Baujahr, vergangene Sanierungsmaßnahmen und die wesentlichen Energieträger werden mit größter Sorgfalt unter die Lupe genommen und spürbar in der Kaufpreisbewertung und allgemeinen Kaufentscheidung berücksichtigt.

Beim Thema Nachhaltigkeit geht es also nicht nur um den Baukörper, sondern auch um alle, die mit oder in der Immobilie arbeiten. Es ist also nur eine Frage der Zeit, bis das Thema auch bei privaten Investoren und Kapitalanlegern aufschlägt und Investitionen zur Erzielung einer CO₂-Neutralität auch für diese Gebäude unabdingbar werden.

ZINSEN



MARKUS DAUBER

Dozent für Investition, Finanzierung und strategisches Management, Hochschule Offenburg

Die Baufinanzierungszinsen für eine zehnjährige Zinsfestschreibung haben sich in den letzten zwölf Monaten auf rund 3,5 % in etwa vervierfacht. Hohe Neubaukosten, hohe Preise für Bestandsimmobilien, deutlich gestiegene Lebenshaltungskosten, gepaart mit hohen Fremdkapitalkosten, führen dazu, dass diejenigen, die nicht über ein dickes Eigenkapitalpolster verfügen, sich den Traum vom Eigenheim finanziell nicht leisten können.

Angesichts des Anstiegs des Verbraucherpreisindex auf über 10 % haben die Notenbanken in kürzester Zeit drastisch reagiert. Die Gründe für die inflationäre Preisentwicklung sind vielschichtig: gestörte Lieferketten, die katastrophalen Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und Trittbrettfahrer, die die Gunst der Stunde nutzen, um ihre Gewinne zu maximieren.

Für dieses Frühjahr hat die Europäische Zentralbank (EZB) den nächsten Zinsschritt auf 3 % angekündigt und erreicht dann den höchsten Stand seit 2008. Zinsschritte der Zentralbanken verlaufen aber nicht zwingend linear zu den Baufinanzierungszinsen. Meistens antizipiert der Kapitalmarkt die Entwicklung schon frühzeitig.

Bei der Auswahl der finanzierenden Bank lohnt sich ein Vergleich. Aufgrund der insgesamt deutlich gesunkenen Nachfrage nach Kreditfinanzierungen und unterschiedlichen Ausgangssituationen bei der eigenen Refinanzierung werden weiterhin eine hohe Wettbewerbsintensität und ein Preiskampf bei den standardisierten Baufinanzierungen unter den Banken bestehen.

IMMOMARKT



MIKE HAUSER

Mitbegründer der Firma EASYHOME in Ihringen

Die Preise für gebrauchte Immobilien werden, erst einmal, nicht weiter steigen. Der Markt stabilisiert sich, Eigentümer müssen allerdings mit längeren Laufzeiten rechnen.

Selbstvermarkter mit überhöhten Preisvorstellungen werden es schwerer haben, der Markt hat sich gedreht: Es gibt mehr Angebote als Interessenten, das nennen wir Profis einen Käufermarkt.

Gestiegene Zinsen machen den Hauskauf schwieriger, Immobilien mit viel Sanierungsbedarf können schnell zur Karteileiche werden, wenn man in der Vermarktung nicht schlüssige Antworten auf die in Zukunft geltenden gesetzlichen Bestimmungen und die damit zu erwartenden Kosten hat.

Ich meine, dass sich die Kaufpreise für gebrauchte Häuser in gutem Zustand eingependelt haben, nur überteuerte Häuser mit hohem Sanierungsstau werden nach unten korrigiert. Auch Preise für gebrauchte Wohnungen sind stabil, dagegen können die Preise für Komfortwohnungen für Best Ager sogar wieder etwas ansteigen. Der Trend nach kleineren Wohngrößen bis drei Zimmern auf 30 bis 70 m² hat sogar eine steigende Nachfragetendenz.

Interessenten mit ernsthaftem Kaufinteresse rate ich, dass sie ein aktuelles Finanzierungsgepräch führen, denn Zusagen aus 2022 haben meist keinen Bestand mehr. Lassen Sie staatliche Förderungen neu prüfen, das sind die s. g. LAKRA-Gelder der Staatsbank Baden-Württemberg (L-Bank). Lesen Sie dazu das Fallprotokoll auf Seite 13.

Generationsberatung

Seit 1. März gibt es von uns drei neue Kompetenzteams. Das Team „Generationsberatung“ stellen wir Ihnen hier vor. Wer es braucht, welche Hilfe es Ihnen bringt und warum sich auch Menschen unter 50 damit beschäftigen sollten, lesen Sie hier.

Das **KOMPETENZTEAM GENERATIONSBERATUNG** ist eine neue Arbeitsgemeinschaft von Spezialisten rund um das Thema Übertragung von Vermögenswerten in die nächste Generation. Kurz gesagt. Aber es steckt mehr dahinter.

Wenn es in Gesprächen um das Thema Erbschaft geht, wird im Badischen schnell die Frage gestellt: „Habt ihr schon geteilt oder streitet ihr noch?“ Dass es beim Aufteilen des Erbes zu ungeahnten Spannungen innerhalb der Familie kommen kann, ist nichts Neues. Sehr passend beschrieb das der schweizerische Philosoph Johann Caspar Lavater: „Sage nicht, du kennst einen Menschen, bevor du nicht ein Erbe mit ihm geteilt hast.“ Und der gute Mann hat immerhin vor rund 220 Jahren gelebt.

Alte Weisheiten, neue Lösungen.

Als Immobilienmakler erhalten meine Frau Bianca und ich oft von Erbengemeinschaften den Auftrag, die gemeinsame Immobilie zu vermarkten. In nur wenigen Fällen geschieht das völlig reibungslos, leider! Oft kommt es unter den Erben zu Streitigkeiten, zum Beispiel, wenn ein unklar oder fehlerhaft formuliertes Testament zu Reibereien unter den Erben führt. Noch schlimmer wird es, wenn überhaupt kein Testament vorhanden ist.

Dann werden wir vom Makler zum Mediator, müssen unter den Erben vermitteln.

In vielen Fällen erfolgreich, aber: Manchmal geht eine regelrechte Erbsenzählerei los und jede und jeder rechnet dem anderen vor, was sie oder er für die Eltern Besonderes gemacht hat. Das geht auch an uns als Profis nicht spurlos vorbei: Nicht selten mussten wir erleben, wie sich die hart erschaffenen Immobilien- und Geldvermögen durch Rechtsanwalts honorare, Gerichtsgebühren und Erbschaftssteuern weitgehend in Luft auflösen.

Darunter sind schon die besten Familienverbände zerbrochen. Ganz abgesehen von den seelischen Belastungen und gesundheitlichen Folgen solch einer Auseinandersetzung.

Muss das so sein? Nein, finden wir und haben eine Lösung gefunden: die „Generationsberatung“. Sie greift im Vorfeld und will der Familie

DIE GENERATIONSBERATUNG IN 5 SCHRITTEN:

- 1. Erstanalyse:** Erfassen Ihrer Wünsche und Ziele.
- 2. Datenauflistung:** Wir stellen alle finanziellen und familiären Daten zusammen.
- 3. Analyse:** Wir analysieren die Ist-Situation. Wie sieht es im Erbfall im 1. und im 2. Erbgang aus?
- 4. Handlungsempfehlung:** Wir erstellen Ihr persönliches Konzept und geben Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen.
- 5. Umsetzung:** Wir besprechen mit Ihnen, wie unsere Handlungsempfehlung von Ihnen umgesetzt werden können, und empfehlen Fachleute.

erklären, wie man mit geordneten Vermögensübertragungen und einem klugen Testament für maximale Klarheit sorgt. Und dabei Geld sparen kann.

Vorsorge treffen

Was ist der Unterschied zwischen einer Vorsorgevollmacht und einer Betreuungsvollmacht oder der Patientenverfügung? Wann braucht man was und wie verfasse ich diese Verfügungen richtig?

Erben oder verschenken?

Wie formuliere ich ein Testament? Soll ich es selbst verfassen oder besser zum Notar gehen? Wie vererbe ich mein Vermögen, ohne dass der Großteil ans Finanzamt fällt?

Macht es Sinn, mein Vermögen noch zu Lebzeiten zu übertragen? Oder ist es besser, wenn das nach dem Ableben geregelt wird? Was ist der Unterschied zwischen einer Schenkung und einem Erbe? Und welche Besonderheiten haben gesetzliche Erbfolgen und Testament?

Wie können wir unser Vermögen an unsere nächste Generation wei-



tergeben, an unsere Kinder und Enkelkinder? Lesen Sie dazu auch das Protokoll eines unserer Teamkollegen Jürgen, Gießler, auf Seite 9, der den echten Fall der Familie Schillinger und ihrer drei Kinder beschreibt.

Für wen ist die Generationsberatung sinnvoll?

Ich glaube, die Ursache des Problems liegt zum einen darin, dass man nicht miteinander über das Thema spricht. Zum anderen sind die Fehler eines Verstorbenen durch Fehler bei der Nachlassverwaltung irreversibel. Aber wir als Generationsberater können Ihnen mit unserem Erfahrungsschatz helfen, die Fehler anderer nicht zu wiederholen.

Was bedeutet Kompetenzteam?

Ein Finanzplaner kann im Erstgespräch immer nur Ihr erster Ansprechpartner sein. Für eine umfassende Generationsberatung kann ein Team aus Finanzplaner, Steuerberater, Fachanwalt, Notar und Immobilienprofi sinnvoll sein. Das hängt von der Komplexität Ihres Themas ab.

Was ist das Besondere am Kompetenzteam?

Ein Steuerberater kann über die steuerlichen Aspekte, ein Rechtsanwalt und Notar über die juristischen Belange, der Immobilienberater zum Thema Immobilienwerte und der Vermögensberater über die Optimierung von Anlageformen informieren. Jeder Einzelne ist aber nur Profi in seinem Fachgebiet.

Was im rechtlichen Bereich vielleicht eine kluge Entscheidung ist, könnte steuerlich ein fataler Fehler sein. Um eine optimale Übertragung der Vermögenswerte zu ermöglichen und Streitigkeiten unter den Erben zu vermeiden, muss jedes Thema einzeln vom Fach-

spezialisten durchleuchtet werden und zum Schluss im Gesamten bewertet werden. Dafür stellen wir das Team zusammen.

Das klingt teuer!

Das Honorar des Kompetenzteams ist unterm Strich meist weitaus günstiger, als wenn Sie alle Berater einzeln selbst beauftragen würden. Unser umfangreicher Service wird durch ein Zeitbudget und einen Stundensatz gut kalkulierbar sein. Und ich bin mir sicher, dass das Honorar des Kompetenzteams durch ein steuerlich optimiertes Testament gut investiert ist!

DAMIT KÖNNEN SIE RECHNEN

Damit wir uns über den Umfang der Generationsberatung einen Überblick verschaffen können, ist das Erstgespräch grundsätzlich kostenfrei. Nach diesem Gespräch können wir den Aufwand abschätzen und Ihnen ein verbindliches Honorar nennen.

Bei kleineren Themen wie Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Betreuungsvollmacht oder Generalvollmacht berechnen wir ein Pauschalhonorar.

Komplexe Themen wie Übertragung von Vermögenswerten oder Vererbung kalkulieren wir auf Stundenbasis und bestimmen ein Zeitkontingent, das Ihnen Kostensicherheit gibt.

Termin unter Tel. 07668 99 65 90 oder per Mail an generationsberatung@die-hausers.de

KOMPETENZTEAM
Generations-Beratung Baden-Württemberg

Lernen Sie auch unser KOMPETENZTEAM FÖRDERMITTEL kennen und lesen Sie, wie Martin Tischer mithilfe der Fördermittel sein neues Zuhause baut. Das Interview auf Seite 17. ■



Fördermittel
Beratung auf
Wunsch

IHRINGEN

Kompakthaus	Lenzenbergstraße
5 Räume	auf 102 m ² auf zwei Etagen
Grundstück	143 m ² , kleiner Hofgarten
Baujahr	1895, fiktives BJ 1982
Service	Fördermittelberatung (optional)
Energieausweis	Energieverbrauch 434 kWh/m ² a Gasheizung BJ 1980
Kaufpreis	339.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.

VIP-SUCHE EASY HOME: WOHNUNG ZUR KAPITALANLAGE

Eine Wohnung suchen unsere zwei Herren, die befreundet, aber nicht zusammen sind. Sie kennen sich seit der Schulzeit und haben bereits zwei Wohnungen, die sie umgestalten und als Komplexwohnen für Studierende für ein moderates Salär vermieten.

Sie gingen bei einem anderen Wohnungsverkauf bei uns leider leer aus – sie waren einfach zu spät – weshalb wir dieses Gesuch schalten.

Wir brauchen für die Herren Kapitalanleger eine oder auch zwei Wohnungen mit 2 - 4 Zimmern zum Preis inkl. Renovierungen von je 450.000 Euro. Lage: Freiburg und Umkreis von 20 Autominuten.

Können Sie uns mit einer solchen Wohnung helfen? Dann schreiben Sie uns unter info@die-hausers.de oder rufen Sie Bianca Hauser unter **Tel. 07668 99 65 90 an**.



Wohnhaus für
Kapitalanleger

EICHSTETTEN

Familienhaus	Bötzingen Straße 17
3 Wohnungen	122 + 73 + 35 m ²
Grundstück	1.009 m ² + Freisitz
Parken	3 Garage & 3 Stellplätze
Extra-Plus	Ausbaureserve im Spitzdach
Energieausweis	Energieverbrauch 116,2 kWh/(m ² a) BJ 2001 Gasheizung
Kaufpreis	589.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.



Praxis, Büro
oder Ladenlokal

BREISACH

Gewerbe	Kupfertorstraße 26-28
EG + UG	mit insgesamt 126,50 m ²
Edel-Lage nahe	Sektellerei Geldermann
Parken	Carport und Stellplätze im Hof
Perfekt als	Laden, Praxis oder Büro
Energieausweis	Energieverbrauch 61,8 kWh/(m ² a) BJ 2009 Gaszentralheizung
Kaufpreis	339.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.

So verläuft die Generationsberatung

Auf Immobilienerben kommen ab diesem Jahr höhere Erbschafts- und Schenkungssteuern von bis zu 40 % zu. Wer Pech hat und durch neue Bewertungsregeln in eine höhere Steuerstufe rutscht, für den kann sich die Schenkungssteuer im Extremfall vervielfachen.

Ein Bericht von Jürgen Gießler

„Egal ob Haus oder Wohnung: Wenn Sie Werte von mehr als insgesamt 400.000 Euro zu vererben haben, kann es für Ihre Kinder teuer werden“, weiß Jürgen Gießler. Er ist Mitglied unseres neuen Kompetenzteams „Generationsberatung“.

Petra und Peter Schillinger (Namen geändert), beide 62 Jahre jung. Das Ehepaar besitzt ein Haus mit einer Hauptwohnung im Erdgeschoss, einer Einliegerwohnung im Keller und einer Einliegerwohnung im Dachgeschoss. Alle haben einen eigenen Zugang. Die Immobilie ist schuldenfrei und ist nicht in Teileigentum aufgeteilt.

Das Ehepaar Schillinger hat drei Kinder: eine erwachsene Tochter (31) sowie zwei Söhne (22 und 26). Beide Söhne wohnen in den Einliegerwohnungen. Die Tochter ist verheiratet, hat zwei Kinder und wohnt mit ihrer Familie in einer Mietwohnung

Die Tochter möchte mit ihrem Ehemann eine eigene Immobilie kaufen. Da es ihnen an genügend Eigenkapital fehlt, haben sie die Eltern gebeten, eine vorzeitige Erbauszahlung zu prüfen.

Ausgleichszahlung Überschreiben die Eltern das Haus ganz oder in Teilen einem Kind, sind jedoch selbst nicht finanziell in der Lage, den beiden weiteren Kindern einen gleichwertigen finanziellen Ausgleich zu bezahlen, wird das beschenkte Kind meist von den Eltern aufgefordert, an seine Geschwister einen Ausgleich zu leisten.

Hierzu wird der Wert der Immobilie ermittelt und in unserem Beispiel durch drei geteilt. Somit müsste die Beschenkte zwei Drittel des Immobilienwertes an ihre beiden Geschwister ausbezahlen. Aber was, wenn der Beschenkte wegen nötiger Investitionen nicht in der Lage ist, die Summe aufzubringen?

Pflichtteilsstrafklausel Einen Pflichtteilsanspruch haben Kinder immer. Dieser wird jedoch nur real, wenn das Kind diesen Pflichtteilsanspruch auch einklagt. Vorbeugend können die Eltern in ihrem Testament den Hinweis „Hier gilt die Pflichtteilsstrafklausel“ einbauen. Diese Klausel soll zur Abschreckung dienen, da ein Kind bei seiner Klage auf den Pflichtteil des erst verstorbenen Elternteils dann unter Umständen auch nur den Pflichtteil aus dem Erbe des zuletzt verstorbenen Elternteils erhalten würde. Das klagende Kind würde

somit nur die Hälfte des gesetzlichen Erbanspruches erhalten! Planen Sie den Einbau dieser Klausel, sollten Sie unbedingt den Rat eines Fachanwaltes einholen.

Vererben eines Mehrfamilienhauses Wenn Eltern Erbmasse in Form von Immobilien und Grundstücken an ihre Kinder überschreiben, sollten zuerst die Werte der Erbmasse ermittelt werden. Bei einem Mehrfamilienhaus sind es auch die Werte der einzelnen Wohneinheiten.

In unserem Fall ist das Haus der Schillingers noch nicht in Teileigentum aufgeteilt. Somit können die Eheleute nur das Objekt als „Ganzes“ erben, dazu gehört dann auch die von den Eheleuten selbst bewohnte Wohnung im Erdgeschoss. Das führt wiederum zu komplexen Positionen innerhalb des Übergabevertrages.

Möglichkeit 1 Wenn eine Wertermittlung eines Mehrfamilienhauses erfolgen soll, dann sollte gleichzeitig Teileigentum in einer notariellen Teilungserklärung gebildet werden. Durch diese Aufteilung können die Eheleute die Immobilie in „Scheibchen“ an ihre Kinder vererben und behalten ihre selbstbewohnte Wohnung bis zum Ende ihres Lebens. Professionelle Immobiliengutachter sind zusammen mit Architekten befähigt, sowohl die Wertermittlung wie auch die Teileigentumsbildung zu erstellen. Etwas Zeit in die Suche nach den richtigen Experten zu investieren, kann hier nur von Vorteil sein.

Möglichkeit 2 Die Schillingers überschreiben nur die vom ältesten Sohn selbst bewohnte Einliegerwohnung an diesen. Der bezahlt dann seine Schwester mit einem festgelegten Betrag aus. Die gleiche Vorgehensweise wäre auch für den zweiten Sohn möglich. Somit würde die Tochter das Eigenkapital für ihren eigenen Immobilienkauf erhalten.

Es gibt noch viele weitere Wege und Varianten. Zum Beispiel können sich die Eltern im Übergabevertrag und im Grundbuch eine „Rückübertragungsvormerkung“ eintragen lassen. Diese können sie nutzen, wenn das Kind in eine massive finanzielle Schieflage gerät. Oder die Eltern lassen sich im Übergabevertrag und an erster Stelle im Grundbuch ein „Wohnrecht auf Lebzeiten“ eintragen. Das greift dann, wenn sich das Kind entschließt, das Objekt zu verkaufen, zum Beispiel wegen einer finanziellen Schieflage. So ist für die Eltern gewährleistet, dass sie bis zu ihrem Tod ein Dach über dem Kopf haben. ■



ANANAS MACHT SOMMER 250 g frische Ananas, 200 ml Ananassaft, 100 ml Kokosnusscreme, 80 ml weißen Rum, 8 Eiswürfel in den Blender und 20 Sekunden mixen. Mit Limettensaft abschmecken.



URLAUB AM MEER Die maritime Tischdeko bringt den Geschmack von Ferien auf den Tisch. Vorweg gibt's ofengewärmten Edel-Thunfisch direkt aus der Dose (von Ortiz, im Delikatessgeschäft).



MACH MAL BLAU mit der passenden Tischdeko. Blaue Teller und Gläser und kleine Karaffen, die Sie mit blaugefärbtem Wasser oder Bar-Sirup „Blue Curacao“ von Riemerschmid füllen.



BRUNCH-TIME Bleiben wir zuhause und machen wir es einfach mal am Samstag. Superlecker: „Eier Benedict“ mit Lachs, einfach gemacht mit dem Eier-Pochierer „Oxo Good Grips“ (12 Euro, Amazon).



DESSERT IN A BOX Das Dessert, das als Gastgeschenk daherkommt. Drin ist, was süß & lecker ist. Schokokuchen, Pralinen oder ein Schichtdessert. Das wird durch eine quadratische Dessertform gehalten.



CAKE-POPS Sie sind ein bunter Hingucker und schmecken statt Kuchen zum Nachtisch. Stück um 3 Euro, z.B. in der Freiburger „Homemade Sweets Company“ oder online bei ben-und-bellchen.de

WIR FEIERN DEN FRÜHLING

10 Tipps für eine sommerbunte Hausparty

Frühlingszeit ist Freundeszeit: Wir laden uns jetzt besonders gerne Gäste ein! Ob im Garten oder Haus: Auf den Tisch gehört jetzt der duftende Frühling. Hier kommen unsere Ideen für das fröhlich-bunte Zusammensein mit lieben Menschen.

Gesammelt von Bianca und Mike Hauser.



DAS FINDE ICH DUFTE Sammeln Sie kleine Glasvasen in allen Formen und Größen und dekorieren sie mit einzelnen Blumen. Hier macht es die Masse an Vasen, nicht der einzelne große Strauß.



WIR ERÖFFNEN DIE GRILLSAISON mit dem Teppanyaki-Tischgrill in XXL (um 45 Euro). Man kann Fleisch, Fischfilets und Gemüse super vorbereiten. Und jeder grillt zum Wunschgarpunkt.



DIE LECKER-DEKO Ich mache eine frische Obstsorte zum Star auf meinem Tisch. Das schmeckt doch gleich nach Sommer und ist ein leckerer Hingucker! Hier mit grünen Äpfeln und Orchideenblüten.



TAPAS OLÉ In den kleinen Bars in Spanien sind sie „hot stuff“: reich dekorierte, kleine Brote, gemacht mit viel Farbe und Fantasie. So spanisch schmeckt das olle Schnittchen gleich viel besser!

NEUE PERSPEKTIVEN

Gestatten, die Zukunft kommt

Bianca & Mike Hauser sind EASYHOME: In Ihringen und Umgebung kennt man sie einfach als „die Hausers“, die im nächsten Jahr ihr 30-jähriges Dienstjubiläum feiern. Ihre Söhne unterstützen sie mit innovativen Ideen.

MARVIN ist Mikes Spross aus erster Ehe. Er hat sein immobilienwirtschaftliches Studium in Berlin absolviert und hat gemeinsam mit dem Gründer der Steinbeiser Hochschule, Prof. Dr. Johann Löhn, die „Blue Tree Real Estate“ gegründet.

Das Freiburger Unternehmen mit weiteren Büros in Frankfurt und Berlin berät u. a. vermögende Privatinvestoren und Family-Offices beim Auf- und Ausbau ihrer Immobilienportfolios.

Außerdem vermarkten sie Objekte für große Immobilienunternehmen und vermittelten in den vergangenen beiden Jahren Immobilien im Wert von rund 160 Mio. Euro.

JULIAN ist unser gemeinsamer Sohn. Er machte 2018 eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Volksbank und studiert seit Sommer letzten Jahres in Freiburg. In seinem BA-Studium, einem dualen Studium aus Praxis und Theorie, arbeitet er neben der Uni bei seinem Bruder Marvin in der „Blue Tree Real Estate“ und bei uns bei der EASYHOME. So lernt er das Immobiliengeschäft der Großinvestoren wie auch das klassische Geschäft unserer Privatkunden kennen.

Einige von Ihnen konnten ihn bereits im Februar bei seiner Video-Premiere in einer Kapitalanlage-Wohnung in Freiburg erleben. Diese Feuerprobe hat er mit Bravour bestanden: Bereits nach drei Wochen und nur sechs Besichtigungen wurde die Wohnung reserviert.



STECKBRIEF

Name: Marvin Hauser
 Jahrgang 1992: 30 Jahre
 Sternzeichen: Schütze
 Privat: verheiratet mit Georgia, 3 Kinder
 Hobbys: Fitness, Joggen



STECKBRIEF

Name: Julian Hauser
 Jahrgang 2000: 22 Jahre
 Sternzeichen: Waage
 Privat: ledig
 Hobbys: Fußball,
 Draußen-Sport, Reisen



In Planung

BREISACH

Neubau	Breisach-Gündlingen
125 m ² Wohnen	in 6 Doppelhaushälften
Ausstattung u.a.	Echtholzparkett, Luftwärmepumpe
in Planung	Einzug Herbst 2024
Fördermittel	Beratung auf Wunsch
Energieausweis	in Vorbereitung
Kaufpreise	ab 494.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt



VIP
Vorankündigung

IHRINGEN

Haus	Baujahr 1968
8 Zimmer	auf ca. 200 m ²
Grundstück	729 m ²
Einzug	Sommer 2023
Perfekt für	1 oder 2 Familien
Energieausweis	in Vorbereitung
Kaufpreis	auf Anfrage
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt

Nach acht Monaten reißt Elke Karben die Hutschnur

Elke Karben (72) hat nach 16 Jahren genug vom Alleinsein in ihrem Haus in Ehrenkirchen: Mit ihrem neuen Freund (76) plant sie einen Neuanfang. Sie haben eine Wohnung mit Hafeblick in Flensburg gefunden. Doch der Verkauf ihres in die Jahre gekommenen Hauses stellt sich als nicht einfach heraus. Autor Franck Winnig hat mit Frau Karben gesprochen.

Nie hätte ich gedacht, dass ich nach dem Tod meines Mannes 2006 noch einmal eine Partnerschaft wagen würde. Tatsächlich habe ich Otto über das Internet kennen gelernt, meine Tochter war anfangs ganz entsetzt. Aber ich hatte Glück: Wir verstehen uns gut, haben die gleichen Interessen, lieben Konzerte und Oper: Wir sahen „Madame Butterfly“ von Puccini in Freiburg, im Mai begeisterte uns das Sinfoniekonzert!

Ich kenne Otto jetzt seit zweieinhalb Jahren und nach einem gemeinsamen Urlaub in Österreich im Winter vor einem Jahr beschlossen wir, zusammenzuziehen. Wir lieben beide das Wasser: Wir wollen nach Flensburg an der Förde, die Stadt kenne ich aus meiner Kindheit, sie bietet viel und ist aber klein genug, hat attraktive Mieten! Meine Tochter wohnt mit ihrer Familie in Schleswig, das ist eine gute halbe Stunde mit dem Auto.

Otto lebte zur Miete in Freiburg, sein Haus war seit einigen Jahren verkauft. Mein Haus in Ehrenkirchen sollte mir das finanzielle Polster für unseren Weg bringen. Einen Makler fand ich schnell, im Februar 2022 mit Beginn des Ukrainekrieges begann er mit der Vermarktung. Mir war klar, dass es in dieser Situation nicht einfach werden würde: Die Preise fielen und am Haus musste einiges gemacht werden.

Im Herbst stand mein Haus nach acht Monaten noch immer ohne Käufer da: Es hatte zwar drei Besichtigungen gegeben, aber keiner schlug zu. Als ich im Oktober mein Haus im Internet mit einem Preisabschlag von 30.000 Euro entdeckte, riss mir die Hutschnur und ich kündigte dem Makler.

Meine Freundin hatte die Hausers 2021 bei einer Hausbesichtigung

in Ehrenkirchen-Kirchhofen kennengelernt. Sie war ganz begeistert, und empfahl mir ein Gespräch mit ihnen, als sie von meinen Verkaufsproblemen hörte. Herr Hauser hat selbst schon Häuser gebaut. Und sie, also ich meine Frau Hauser, ist einfach ein Schatz.

Sie holten sich sofort einen Handwerker dazu, der für die Sanierung ein Fixpreis-Angebot erstellte. Richtig gut fand ich das Besichtigungsvideo, in dem Bianca Hauser wie eine Moderatorin charmant durch mein Haus führt. Über 400 Videobesichtigungen gab es in nur drei Wochen, erzählten mir die Hausers später.

Im November kam sie mit zwei Familien, die ernsthaftes Kaufinteresse hatten. Die hatten sich schon im Vorfeld in der Finanzierung durch Frau Hauser wegen möglicher Fördergelder beraten lassen, wussten genau, was sie suchten.

Danach ging alles sehr schnell. Otto und ich fanden eine tolle Wohnung in der Nähe des Hafens in Flensburg, die Anfang dieses Jahres frei werden sollte. Frau Hauser verhandelte gut und verkaufte mein Haus an eine der Familien zu einem Preis, mit dem ich sehr zufrieden bin.

Im März sind Otto und ich nun nach Flensburg gezogen: Wir sind sehr glücklich hier, die Luft ist herrlich, gestern sind wir von einem Wochenende auf Sylt zurück.

Ich danke den Hausers sehr: Sie waren meine Rettung. Ich verstehe im Nachhinein nicht, warum die Qualitätsunterschiede bei Maklern so riesig sind, vielleicht hätte ich im Vorfeld genauer hinschauen müssen. Man sieht das ja schon an den tollen Exposé-Magazinen der Hausers und an ihren Videos, dass die einen hochprofessionellen Job machen! ■



So findet Ihre Immobilie bei uns ihren Käufer



1

OBJEKTAUFNAHME

Mike Hauser kommt zu Ihnen und nimmt Ihre Immobilie ganz genau in Augenschein.



2

RECHERCHE

Wir recherchieren erforderliche Unterlagen u. a. Flurkarte, Grundbuchauszug, Bauakte, Energieausweis und vieles mehr.



3

VIDEO

Kamera an, Action bitte: Mike dreht, Bianca spricht. Seit Anfang 2021 setzen wir auf dieses innovative Vermarktungsinstrument!



4

EXPOSÉ

Während sich unser Texter ans Schreiben macht, baut Mike das Layout für ein Magazin oder einen Folder zusammen.



5

VIDEOSCHNITT

Das Hausvideo wird geschnitten und bekommt Musik: Unsere Videobesichtigungen besuchen bis zu 700 Interessenten. Perfekt auch für auswärtige Käufer!



6

FACEBOOK-VORVERMARKTUNG

Noch vor dem offiziellen Vermarktungsstart schreiben wir unsere VIP-Suchinteressenten an und machen eine Voranzeige in Social Media.



7

DRUCK

Keine Loseblattsammlung, sondern ein professionelles Exposé: Es wird als Magazin oder Folder von der Druckerei produziert. Das unterstützt den Wert Ihrer Immobilie.



8

VERTEILUNG

Die Exposés verteilen wir über die regionalen Zeitungen oder werfen sie selbst in die Briefkästen. Das garantiert Ihrer Immobilie maximale Aufmerksamkeit.



9

TELEFONAT

Passt dieser Käufer zu Ihrer Immobilie? Interessenten rufen an. Wir prüfen ihren Finanzierungsstatus und wir unterhalten uns ausführlich über ihre Wünsche.



10

LIVEBESICHTIGUNG

Bianca Hauser lädt ausgesuchte Interessenten in Ihr Haus oder Ihre Wohnung ein und nimmt sich viel Zeit für potenzielle Käufer, hat alle wichtigen Unterlagen parat.



11

FINANZIERUNGSBERATUNG

Auf Wunsch vermitteln wir Ihrem Käufer eine passende Finanzierung, dazu helfen die Kollegen aus unserem Kompetenzteam.



12

NOTARTERMIN

Wir nennen den Notartermin auch den „Immobiliengeburtstag“: Nach der vereinbarten Kaufpreiszahlung wird der neue Eigentümer ins Grundbuch eingetragen.

Wie Sie jetzt bei Ihrem Immobilienverkauf darauf reagieren

Zuletzt hatten wir diese Situation vor 30 Jahren: Auch damals gab es mehr Angebote von Häusern und Wohnungen auf dem Immobilienmarkt als Interessenten. Das hat sich geändert: sechs Tipps, die Sie als Verkäufer beachten müssen. Von Bianca

Die letzten Jahre waren für Verkäufer einfach, es gab mehr Interessenten als Angebote. Das hat sich zu guter Letzt auf die gestiegenen Immobilienpreise ausgewirkt: Manchmal konnten auch wir als Makler über die übertriebenen Preisvorstellungen von Eigentümern nur den Kopf schütteln.

Seit Beginn des Ukrainekrieges befindet sich der Immobilienmarkt in einer Schockstarre, von der wir uns dieses Jahr nur langsam erholen werden. Das Positive für Käufer: Man findet wieder eine größere Angebotsauswahl. Fantasiepreise werden langsam „vernünftiger“, aber: Die Banken machen es zunehmend schwerer, den Verkauf zügig abzuwickeln, von günstigen Konditionen gar nicht zu reden (siehe dazu auch mein Lieblingsthema LAKRA-Gelder ab Seite 17).

Diesen Herausforderungen müssen sich Verkäufer stellen. Die Zeiten, in denen eine Immobilien-Annonce zu Klingelstürmen an der Tür führte, sind vorbei. Was wir heute haben, nennt der Profi einen „Käufermarkt“.

Bei EASYHOME setzen mein Mann Mike und ich auf großes Marketing: Wir lassen schon seit zehn Jahren für jedes Haus und für jede Wohnung ein Exposé-Magazin oder einen Folder drucken und haben sogar einen eigenen Autor, der exklusiv für uns schreibt. Seit Beginn der Pandemie setzen wir auf ganz persönliche Besichtigungsvideos, die ich moderieren darf und die Mike später schneidet.

Hier kommen für Sie aber meine sechs einfachen Tipps, damit Sie Interessenten für Ihr Angebot begeistern und Sie nicht Gefahr laufen, dass Ihre Immobilie zur Karteileiche, zur Angebotsleiche wird.

Tipp 1: Machen Sie die Braut hübsch. Kleine Reparaturen, ein frisch bepflanzter und gestrichener Balkon, ein strahlender Eingangsbereich ... der Eimer Farbe ist Rouge und Lippenstift unserer Braut.

Tipp 2: Gute Fotos sind ein Muss. Wenn ich zum Beispiel selbst die Arbeit eines Maklers beurteile, schaue ich mir einfach die Art seiner Immobilien-Fotos an. Es beginnt mit dem Aufräumen. Auf den Fotos möchte niemand sehen, welche Dinge herumliegen. Wichtig ist auch eine gute Ausleuchtung und natürlich, dass die Fotos gestochen scharf sind.

Tipp 3: Ganz wichtig ist der s. g. Bankenordner. Hier finden Ihr Interessent und seine finanzierende Bank alle relevanten Unterlagen. Dort hinein gehören Hausschnitte, Wohnflächenberechnung, aktuelle Grundrisse (Achtung bei späteren Umbauten), nachweisbare Reparaturunterlagen, Hauskosten bzw. Hausgelder, Versicherungsschein usw. Am besten ist ein digitaler Ordner mit PDFs, den

Sie der Bank mailen können. Eine Checkliste sende ich Ihnen gerne.

Tipp 4: Auch als Privat-Verkäufer sollten Sie ein Exposé haben. Hier findet der Interessent alle wichtigen Informationen auf einen Blick. Sie können das auch in Tabellenform machen. Ihr Ex-

posé können Sie ausdrucken und vorab zusenden oder als PDF den Interessenten mailen.

Tipp 5: Machen Sie eine Liste der Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie. Überlegen Sie, dass ein Nachteil (kleine Küche) für eine andere Zielgruppe ein Vorteil sein kann (z. B. Single). Legen Sie so Ihre „Zielgruppe“ fest: Für wen ist das Objekt ideal? Eine Wohnung im zweiten Stock ohne Aufzug ist nicht unbedingt für die „Generation gelebte Erfahrung“, also Menschen über 50 Jahre, geeignet.

Tipp 6: Bevor Sie zur Besichtigung einladen, fragen Sie den Interessenten am Telefon ein wenig aus. Das spart Ihnen beiden schließlich Zeit. Was ist dem Interessenten wichtig und bietet das Ihr Objekt? Wie lange sucht er oder ist er noch in der Entdeckerphase (bei Maklern auch „Besichtigungs-Tourist“ genannt)? Wie will er bezahlen, steht seine Finanzierung? Wenn Sie viel Langeweile haben, können Sie natürlich auch jeden reinlassen. Schauen Sie nur, dass nachher auch alles noch da ist. ■





Wohnung
mit Hausgefühl

KENZINGEN

Wohnung	Wälderstraße in Kenzingen-Bombach
118,78 m ²	mit 2 oder 3 Zimmern
Baujahr	2012, ursprünglich 1783
Parken	2 Stellplätze
Hausgeld	150 Euro im Monat
Energieausweis	Energieverbrauch 49,1 kWh/m ² a BJ 2012 Solar mit Gas
Kaufpreis	395.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.



Wohnung
im Zentrum

HEITERSHEIM

Wohnung	Johanniterstraße, Heitesheim
4 Zimmer	auf 105,59 m ²
Hausgeld	376 € inkl. Rücklagen
Garage	Kaufpreis 20.000 Euro
Perfekt für	Kapitalanleger, Familien
Energieausweis	Energieverbrauch 145 kWh/(m ² a) BJ 2013 Gaszentralheizung
Kaufpreis	290.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.



Maisonette
Kapitalanleger

ENDINGEN

Wohnung	Friedrichstraße in Endingen
4 Zimmer	auf 83,63 m ² auf zwei Etagen
Parken	Stellplatz
Hausgeld	255 Euro im Monat
Energieausweis	Energieverbrauch 69 kWh/(m ² a) BJ 1997 Gaszentralheizung
Kaufpreis	346.000 + 8.500 Euro (Stellplatz)
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.

VIP-SUCHE EASY HOME: XXL-HAUS AUF DEM LAND

Die Frankmanns wohnen in der Nähe von Günzburg in Bayern und ziehen nun ins Sonnenländle. Die Patchwork-Familie braucht Platz mit ihren drei Kindern: Der große Bub ist 14, die mittlere Tochter 11 und das jüngste, Tochter Lilli, gerade einmal eineinhalb.

Dafür braucht man ein Haus in der Freiburger Region, es muss nur gute Busverbindungen zu den Schulen der Kids gebe, wenn's ländlicher ist. Da Papa Frankmann aus einer Handwerkerfamilie kommt, können Sie uns gerne ein Haus mit Renovierungsbedarf anbieten. Das ist oft für Interessenten weniger interessant, weil sie die Hürde mit Handwerkern und Kostenübersicht oft scheuen, obwohl wir bei EASY HOME hier immer gut Hilfestellung geben können.

Wichtig ist der Platz, vielleicht ein altes Winzerhaus mit einem Schopf, den sie ausbauen könnten. Wir suchen mindestens fünf Zimmer oder mehr. Bei einem Objekt, dass energetisch up-to-date ist und nur wenig dran zu tun wäre, hätten wir bis 720.000 Euro zur Verfügung. Bei Renovierungsbedarf muss sich das im Preis ausdrücken.

Das neue Haus mit günstigen Darlehen

Martin Tischer baut ein Haus in Breisach. Eine günstige Finanzierung möchte der Bauherr über ein günstiges Förderdarlehen der Staatsbank Baden-Württemberg, der L-Bank, beantragen. Der Antrag wird am Ende einen dicken Ordner füllen. Autor Franck Winnig hat Martin Tischer getroffen.

Die Familie Tischer wollte bauen: Eine Doppelhaushälfte in Breisach sollte es werden. 2010 fand man das Grundstück, ein passendes Haus sollte ein Fertighausbauer bauen. „Für die Finanzierung suchte ich über das Internet einen Finanzierungsberater, der mir bei dem komplizierten Antragsverfahren der LAKRA-Gelder helfen sollte“, erzählt der Bauherr heute 13 Jahre später.

Über Google fand Tischer die Geschäftsführerin von EASYHOME, die sich mit diesem Thema schon seit langem beschäftigt: „Die Überprüfung und Berechnung dieser Gelder ist sehr komplex“, weiß Bianca Hauser. „Ich habe mich als Entwicklungsleiterin in einem Softwareunternehmen in dieses Thema eingearbeitet und weiß, dass es für den Laien zwar günstige Finanzierungsmöglichkeiten bietet, die Antragstellung aber großes Fachwissen erfordert.“ Seit damals ist Bianca Hauser eine gefragte Referentin zu diesem komplexen Thema und hält Fachvorträge in ganz Baden-Württemberg.

Martin Tischer erinnert sich an die ersten Gespräche mit Bianca Hauser: „Sie gab uns sofort das Gefühl von Vertrauen. Sie war extrem freundlich und kompetent, aber nicht besserwisserisch. Und: Sie meldete sich immer schnell, auch als sie im Urlaub war, antwortete sie uns über SMS. Denn damals gab es noch kein WhatsApp! Außerdem hatten wir auch nie das Gefühl, dass sie uns etwas verkaufen will.“

In mehreren Gesprächen füllt die Expertin Seite um Seite, Papier für Papier aus: Später wird der Antrag für Tischer LAKRA-Darlehen einen fetten, großen Leitz-Ordner füllen.

Insgesamt beantragt Bianca Hauser drei Darlehen mit unterschiedlichen Laufzeiten für die Familie von zwei Zwillingssöhnen. Die Förderdarlehen wurden genehmigt, die Konditionen waren hervorragend.

Ich bin zwar nicht gerade unbedarft, was Formulare und Behörden angeht, aber wer sich schon einmal mit der LAKRA-Förderung eines Hauses beschäftigt hat, weiß, was das für ein umständlicher Berg an Papier ist.

Ein Jahr später beginnt der Bauträger mit dem Hausbau. Was Tischer damals noch nicht wissen: Sein Bauträger wird bald darauf Insolvenz anmelden, der Hausraum droht zu platzen. Eine Katastrophe für die Familie. Tischer: „Auch in dieser Zeit waren die Hausers immer für uns da und halfen, wo sie konnten. So empfahlen sie mir einen Bausachverständigen als Baubegleiter, er bewahrte uns in dieser Phase vor großem Schaden.“

Mit „sanftem Druck“ und dem Hinweis auf medienwirksame Auftritte schafft es der Breisacher Konstrukteur, dass sein Familienhaus als eines der letzten Bauprojekte vom insolventen Bauträger doch noch fertiggestellt wurde. 600 andere Projekte werden nicht mehr fertig werden. Im Frühjahr 2012 kann Familie Tischer endlich einziehen.

2016 kommt es bei Familie Tischer leider zur Trennung. „Auch in dieser für uns schwierigen Zeit war Bianca Hauser für uns da!“, sagt Tischer, „und dafür bin ich ihr noch immer dankbar.“ Ein heikler Moment: Als „guter Normalverdiener“ sollen die Darlehen auf Herrn Tischer umgeschrieben werden. Bianca Hauser hat einen guten Draht zur L-Bank und sorgt nahezu geräuschlos für eine Umschreibung, damit Tischer das Haus behalten kann. Während seine Ex-Frau zurück nach Freiburg zieht, kann Martin Tischer im Haus wohnen bleiben, das Sorgerecht für die Jungs wird einvernehmlich geteilt: Die Zwillinge können weiterhin die Schule in

Breisach besuchen.

Was hat dieser Service eigentlich gekostet, will ich von ihm wissen. „Ich bekam eine sehr moderate Rechnung von Frau Hauser, die unter 5.000 Euro lag. Ein überaus fairer Preis bei den vielen Stunden Arbeit. Für die Umschreibung nach der Scheidung hat mir EASYHOME dann nichts mehr berechnet.“

Übrigens, auf Nachfrage bei Bianca Hauser erfahre ich, dass sie für die Vermittlung von LAKRA-Geldern keine weiteren Provisionen erhält.

Martin Tischer, der heute in einer neuen Ehe glücklich ist, möchte sich mit diesem Interview bei den Hausers als „Weiterempfeher“ bedanken: „Damals sah ich erst einmal alles zusammenbrechen. Und es war gut, dass ich da auf die Hausers bauen konnte!“

Inzwischen hat auch seine Schwester Karin Drescher als Hausverkäuferin über EASYHOME gute Erfahrungen machen können. „Meine Schwester hatte ein schwieriges Haus in Freiburg-Kappel, das ein anderer Makler trotz Preisreduzierung nach einem halben Jahr noch nicht verkauft hatte. Über die Hausers ging der Verkauf dann in drei Monaten über die Bühne: Die schaffen einfach Sachen, die andere Makler nicht können!“



MITMACHEN & GEWINNEN

Das große Weinpaket für Sie!

Lösungswort bis 30.4.2023 an info@die-hausers.de. Mit etwas Glück gewinnen Sie eines von drei tollen Weinpaketen der Winzergenossenschaft Ihringen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ge-meinde-behörde	Orsteil von Freiburg	Christ-baum-schmuck	Stock-werk	Sport-gerät der Werfer	Lehr-meinung	Zorn, Rage	Flächen-maß	Lurch	sehr kostbar	Abk.: Ak-tien-ge-sell-schaft	rustikales Gebäude
			dt. Gebirge								
Einfall	Installa-tion	schweiz.: Berg-weide		Gemein-schafts-währung				das eigene Ich			Hoch-sprung-gerät
		Utensil für ein Aufguss-ge-tränk	Mann aus fernen Ländern				engl. Anrede und Titel			chem. Z.: Cäsium	
Brauch-tum			Beiname Eisen-howers	Abk.: Deutscher Sport-bund		zukünftig (in ...)	Abk.: com-puter-aid-ed manu-facturing	Zart-, Fein-ge-fühl			
Zeitungs-falsch-meldung			weltlich					auf-geweckt, lebhaft		Ausruf der freudigen Über-raschung	
				Einheitl. Euro-Zah-lungsraum (Abk.)				zuerst			
Dachver-strebung aus Holz	Raum im ausgebauten Dach-geschoss	Eingang	Abk.: Eu-ropäische Zentral-bank			Schmelz-überzug				Rahm	förmliche Anrede
ital. Schau-spielerIn (Ornella)											
Eingabe-taste am PC	Blech-blasin-strument	Über-bleibsel						primitives Wasser-fahrzeug	niederl. Schau-spieler, Sänger †	Fluss durch Freiburg	
								Abfall von Hanf			
Kapitel des Korans								Berg-stock bei St. Moritz			Kfz.-Z.: Landkreis Dahme-Spreewald
fort, weg		Radio-sende-bereich (Kw.)									
								norddt. Bauern-stube	kleiner Erbgut-träger		
behag-lich, an-heimelnd	kurze Reise	süd-amerik. Strom						russ. Nach-richten-agentur			
ein wenig, ein bisschen			Platz-deckchen	Durch-einander	zwei-teiliger Bade-anzug	Abk.: Rech-nungs-nummer	Kriem-hilds Mutter	Möhre	Naum-burger Dorf-figur		erste Frau
Abk.: Nummer		witziges Bild im Internet		Brösel							
wörtlich angeführte Text-stelle			Rebensaft				engl.: Osten			oberer Zimmer-abschluss	
		poetisch: Pferd	wunder-liche Eigenart, Schrulle	Vorsilbe: naturnah, -belassen	größte kroati-sche Insel i. d. Adria			Körper-stellung	Com-puter-sprache		
modern, zeit-gemäß	Drehteil an Ma-schinen				Fußball-mann-schaft	griech. Vorsilbe: neu		Siedlung	weib-liches Haus-schwein		ehem. Druck-maß (Abk.)
						Abk.: von unten		Oper von Puccini			
Eindruck schinden	Behälter aus Stoff			Radio und TV: direkt				Gebäude-teil			
Berg bei Freiburg					Riesen-tier, Koloss						

© RateFLIX, 2023-633-101

LÖSUNGSWORT

1	2	3	4	5	6	7	8	Z	9	10	11	12	13
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----

So wird unser Hausverkauf im Jahr 2040

Das Zauberwort „Metaverse“, das neue Internet, wird auch den Immobilienmarkt der Zukunft revolutionieren: Onlinebesichtigungen in 3D und in Echtzeit, virtuelle Renovierung und ein Notartermin von daheim mit Brille erwarten uns. Meint jedenfalls Mike Hauser und wagt einen Blick in die Zukunft.

Es ist gerade einmal 28 Jahre her, als ein Freund Mike Hauser die erste Homepage bastelte. „Das gab ein Gelächter der Kollegen, als ich bei einem Maklerstammtisch davon erzählte“, erinnert er sich. „Wir haben doch Karteikarten mit Kundenadressen, das Internet braucht kein Mensch, so die Kollegen damals.“

SIEGESZUG DES INTERNETS

Den Siegeszug konnten die alten Haudegen 1995 nicht aufhalten, bereits fünf Jahre später steht in jedem dritten Haushalt ein PC mit Webanschluss. Heute, im Zeitalter von Handy & Tablet, sind es 92 %.

Einkaufen, Hotelsuche nach Bewertungen und Reisebuchungen – kaum einer, der das nicht schon mal getan hat oder regelmäßig nutzt. Oder wann haben Sie selbst zuletzt eine Bank von innen gesehen? Und kennen Sie Ihren Bankberater noch persönlich?

Wie wird das Immobiliengeschäft der Zukunft aussehen? Wird der Beruf des Immobilienmaklers zum Auslaufmodell wie der des klassischen Bankers? Brauchen wir morgen wirklich noch den Makler?

Als die Hausers vor zwei Jahren pandemiebedingt ihr erstes Hausvideo auf YouTube stellten, hätten sie selbst nicht an diesen Riesenerfolg gedacht: „Viele Kollegen finden diesen Aufwand viel zu groß“, sagt Hauser.

VIDEORUNDGÄNGE EIN RIESENHYPE

Anfangs noch ein wenig holprig und mehr oder weniger ein Zusammenschneit von Kameraschwenks, sind die Hauser-Besichtigungsvideos heute sehr persönliche Filme, in denen sie nicht nur Räume zeigen, sondern auch Geschichten

zur Umgebung erzählen und Ideen vorschlagen, wie man mit einfachen Grundrissänderungen das Haus oder die Wohnung umgestalten kann.

Die Privatverkäufer lieben sie, die Käufer wissen den Vorteil zu schätzen. Eine Kundin aus den USA reservierte direkt nach der Videoschau die Wohnung in Freiburg. „Das meistgeklickte Video war ein Winzerhaus bei uns in Endingen-Königschaffhausen mit sagenhaften 2.784 Besichtigungen.“

DER IMMOBILIENKAUF IM JAHR 2040

Das neue Internet ist eine digitale und interaktive Umgebung, in der die reale mit der digitalen Welt verschmilzt. Der Name: Metaverse. Unternehmer Mark E. Zuckerberg schrieb in seinem Gründerbrief vor zwei Jahren: „Im Metaverse wirst du fast alles tun können, was du dir vorstellen kannst – mit Freunden und Familie zusammenkommen, arbeiten, lernen, spielen, einkaufen, kreativ sein.“ 2022 wurde sein Unternehmen „Facebook“ kurzerhand in „Metaverse“ unbenannt.

Im Metaverse wird es diese Besichtigungen zusammen mit dem Makler oder Eigentümer in Echtzeit geben, gleichzeitig mit anderen Interessenten. Noch betritt man als „Avatar“, eine Art Comicfigur seiner selbst, den Raum. In zehn Jahren werden wir als Reality-Figur die Immobilie betreten, zusammen mit Bekannten oder Beratern, die selbst ganz

woanders sitzen werden. Statt klobiger Virtual-Reality-Brillen, die einer Taucherbrille ähneln, werden wir einfache Brillen oder Kontaktlinsen tragen.

Stellen Sie sich vor, Sie möchten eine geplante Eigentumswohnung bei einem Bauträger erwerben. Sie werden das noch nicht existierende Haus in virtueller Echtzeit besichtigen und die gesamte Ausstattung wie Fliesen, Böden und die Einrichtung live konfigurieren und inklusive Möbeln, Küche und TV-Geräten gleich bestellen.

Sie können als Hamburger ein Haus in Freiburg besichtigen ohne anreisen zu müssen. Wir werden den Eigentümer treffen, der uns live alle Fragen beantwortet. Es könnten Handwerker dazukommen, die eine zu renovierende Immobilie vorab sanieren und zeigen, wie das Haus später aussehen kann.

Die Kaufverhandlungen mit dem Makler werden in seinem virtuellen Büro geschehen und auch zum Notartermin wird man nicht mehr selbst vor Ort sein müssen. Bereits vor Jahren wurde ein wissenschaftliches Projekt in Auftrag gegeben, welches die gesamte notarielle Abwicklung eines Kaufvertrages im Metaverse untersucht. Die künstliche Intelligenz wird die Kaufvertragsabwicklung mit allen rechtlichen Notwendigkeiten ermöglichen.

Der Beruf des Maklers wird sich ändern. Wir werden andere Techniken beherrschen müssen, werden mehr und mehr zum Marketingfachmann und müssen Eigentümern neue technische Dienstleistungen wie zum Beispiel die virtuelle Aufbereitung seiner Privatimmobilie anbieten können. Es bleibt spannend!

Wir kaufen es von Ihnen selbst

IN 72 STUNDEN ZUM FESTPREIS- VERSPRECHEN

EASYHOME
Der Immobilienprofi aus Ihrer Region

Jetzt
anrufen
07668 99 65 90

- Baugrundstücke
- alte Schätzchen, also Häuser mit Sanierungsbedarf
- aber auch Wohnungen mit Renovierungsbedarf
- Großraum Freiburg und Breisgau Ortschaften

1. Termin ausmachen

Anruf oder Mail genügt: Handy direkt 0173-203 69 96 (Mike Hauser) oder schreiben Sie mir mike@die-hausers.de

2. Kaufversprechen

Es dauert nur 72 Stunden. Dann liegt Ihnen unser Kaufversprechen vor.

3. Kaufvertrag

Wir bestellen – wenn Sie zustimmen – einen Kaufvertragsentwurf beim Notar.

4. Notartermin

Jetzt haben Sie noch 14 Tage Zeit: Das ist die gesetzliche Widerrufsfrist, die Ihnen als privatem Verkäufer noch einmal Sicherheit gibt. Dann unterzeichnen wir gemeinsam den Notarvertrag.

5. Konto lacht

In einem Ankauf bei Frau Werner aus der Nähe von Ihringen war das Geld für ihren Grundstücksverkauf schon einen Tag später auf ihrem Konto. Da hat unsere Bank eine Blitzüberweisung gemacht!

EASY HOME GmbH | Bianca & Mike Hauser | Eisenbahnstraße 20a | 79241 Ihringen
Telefon 07668 99 65 90 | info@die-hausers.de | www.die-hausers.de