

Wohnen & Leben

IN HOSTERMUND

KAUFBERATUNG

Besser leben und
wohnen im Alter

PROTOKOLL

Schnäppchenjäger
& fehlende Unterlagen

GESUCHT

Familienhaus
für Familie Bähr

ENTDECKT

Ideen für
Kochhelden

RaRo
RALF ROTLAER IMMOBILIEN

Kein Makler wie andere. Punkt.

RATGEBER:

Jetzt als Eigentümer
auf den Käufermarkt
richtig reagieren

Kundenmagazin 3.0

- ✓ 12 Seiten
- ✓ individueller Magazinname
- ✓ Farbanpassung Hauptfarbe in Kunden-CI
- ✓ persönliches Kundenvorwort
- ✓ Ihre Daten & Auszeichnungen auf der Rückseite
- ✓ zusätzlich: digitale Version als Mail-PDF

DAS
WEISSE
BUERO
by
FRANCK WINNIG



FREIBURG
Wohnung in Freiburg Süßlingen
3 Zimmer auf 72 m²
Sonne Balkon mit Westblick
Baden im Stilbau
Ideal für die moderne Familie
Vertragscharakter: Endenergebot 122 kWh/m² (B) 1995
ÖZermittlungen
Kaufpreis: 319.000 Euro
Kaufnebenkosten: 3,57% inkl. ges. MwSt.



ENDINGEN
Haus in Kriemschaffhausen
3 Zimmer auf 72 m²
Sonne Balkon mit Westblick
Baden im Stilbau
Ideal für die moderne Familie
Vertragscharakter: Endenergebot 122 kWh/m² (B) 1995
ÖZermittlungen
Kaufpreis: 279.000 Euro
Kaufnebenkosten: 3,57% inkl. ges. MwSt.



BOLLSCHWEIL
Haus in Itzenheim nahe Freiburg
3 Zimmer auf 72 m²
Sonne Balkon mit Westblick
Baden im Stilbau
Ideal für die moderne Familie
Vertragscharakter: Endenergebot 122 kWh/m² (B) 1995
ÖZermittlungen
Kaufpreis: 319.000 Euro
Kaufnebenkosten: 3,57% inkl. ges. MwSt.

**GESUCHT:
KLEINES HAUS MIT
AUSBAU-POTENZIAL**

Abgesehen wohnen sie in Buchstabenbau an der Maste des Semantik, eines großen Sprachschatzes, Ein kleines Bäcklein namens Duden fließt durch Ihren Ort und versorgt sie mit den nötigen Regalien. Es ist ein paradisiatisches Land, in dem einem gebrauchte Satzzeichen in den Mund fliegen. Nicht einmal von der allmächtigen Interaktion werden die Blätter beherrscht - ein gelbes ausrufendes Leben. Eine Tüte aber beschuldigt eine kleine Zeile Bäcklein, ihr Haus von Lorenzspum, hinaus zu gehen in die weite Grammatik. Der große Omelet ist ihr davon ab, da es dort wimmelt von bösen Kommuta. Schreiben Sie uns, wenn Sie helfen können: info@dahlein-fahnen.de



UNSERE VIP-SUCHE

Die Fischers laden sich gerne Gäste ein

Eustam et vel in ea... plant lectem as perspiciat sequat que ea aut facca... que est eosa non pos et estur et us.

Ugla commoles quia cus sunt hilla est dis sequi ut ipapientur?

Nos sequi rerdicid que veninet aut et autem expariant nun merent, volutate si qui omehic illupta temopis saquarunt ra et feriat berum volum aut occulit moa eos abo. Unquam venum eius dollest eudolis conepi tepe et et id odiosore voluptatur?

Comentat. Verulum dentis accerum soloriovent equa in aut molet, cum ut dicit endosum sal-tatem esck et onest, tem hlaudem roeocore que volup: te ma nigrum igo ecvring non aut et dollebas volat exck, que pra ea aucti equa cotatuzi a sit abo-ig amolum lam repudii inibus. Abo. Conest mo cusa demui qui volupta isoque conest magrimo lorferre illatur rataneprovent.

Uae. Namus affi la autem licden illipit equamus.

Libus sustem modum quam re nensis, se nis natur, occum dis milla idem non consequat si larceti onerum, quails as eventum repro quodit et, qui qui deliquit dille voluptaque cum nris deliquit hys a dentis quod occum quibadonis quia que rem intem aut signimus doluptur anum, alio doluta conenti, ut dolere, sio det neptus sinicrem vulgiclis volor remos voluque ut alitem doratur ora s quodit.

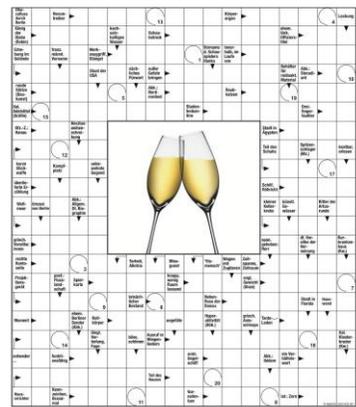
Die Inhalte Ihres Magazins zum Festpreis

- ✓ 2 Seiten für 6-8 Objektanzeigen
- ✓ 2-3 individuelle Suchgeschichten

RÄTSELSPASS

Gewinnen Sie ein Sektpaket

Gewinnen Sie eines von fünf prickelnden Paketen mit Secco, Spritz und Winzersekt. Schreiben Sie das Lösungswort des Kreuzworträtsels per Mail an kontakt@westermarkler-Stichwort_Rätsel_2022". Alternativ können Sie auch eine Postkarte senden, bekannt, denn wir rufen die Gewinner



LÖSUNGSWORT

E B C

KUNDENINTERVIEW

Zu teuer, so klein, zu groß. Nach vier Wochen hatte ich genug



Nach 30 Jahren trennten sich mein Mann und ich. Die Tochter war längst aus dem Haus, mein Mann verließ die Wohnung und ich blieb allein in der schönen Dachgeschosswohnung zurück. Allein dort wollte ich bleiben! Das wäre finanziell nicht machbar gewesen, obwohl ich sogar an eine Untermieterin dachte. Aber die Erbschaftsgelder waren endlich zu groß. Mein Mann schickte mir aus der Ferne seiner neuen Heimat die Interessenten auf eine teurem-Ansoogo zur Besichtigung. Das war furchtbar. Sie kamen und gingen, kaufen tat niemand. Zu teuer, zu klein, zu groß, zu was weiß ich noch. Nach vier Wochen hatte ich genug. Meine Bekannten sprachen mir klar Köhler ab. Malen! Das war die beste Entscheidung. Er nahm den Druck raus, brachte meinen Mann und mich wieder so weit, dass wir miteinander reden konnten und als ich zwei Monate später wieder beim Notar auf ihn traf, war er mir eine große Stütze. Inzwischen liebe ich glücklich in Freiburg.

Margitta Meibert, Name auf Wunsch geändert.

- ✓ Kreuzworträtsel Magazin + digital für Ihre Website
- ✓ Kundenstory (individualisiert)

RATGEBER EIGENTÜMER

Wie Sie jetzt auf den Käufermarkt reagieren

Zuletzt hatten wir diese Situation vor zehn Jahren: Damals gab es mehr Angebote als Interessenten. Der neue Käufermarkt verlangt andere Lösungen
VON RALF ROTLAER

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 konnte auch ich 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.



Diesen Herausforderungen Sie sich als Verkäufer stellen. Denn: Weit hinten, hinter den Wortbergen, fern der Länder Vokalien und Konsonantien leben die Blindtexte. Abgeschlossen wohnen sie in Buchstabenhäusern an der Küste des Semantik, eines großen Sprachozeans. Ein kleines Bächlein namens Duden fließt durch ihren Ort und versorgt sie mit den nötigen Regellalien. Es ist ein paradiesmatisches Land, in dem einem gebratene Satzteilchen in den Mund fliegen. Nicht einmal von der allmächtigen Interpunktion werden die Blindtexte beherrscht – ein geradezu unorthographisches Leben.

Eines Tages aber beschloß eine kleine Zeile Blindtext, ihr Name war Lorem Ipsum, hinaus zu gehen in die weite Grammatik. Der große Oxmox riet ihr davon ab, da es dort wimmelte von bösen Kommata, wilden Fragezeichen und hinterhältigen Semikoli, doch das Blindtextchen ließ sich nicht beirren. Es packte seine sieben Versalien,

Ratgeber und Unterhaltung

- ✓ 2 Ratgeber mit Ihnen als Autor, Text angepasst an Ihre Region.
- ✓ Wählen Sie aus unseren Themenvorschlägen, z.B.
 - ✓ Best Ager
 - ✓ Tipps für Käufer
 - ✓ Scheidungshaus
 - ✓ Generationsberatung
 - ✓ Käufermarkt
 - ✓ ...
- ✓ „Entdeckt (Seite 7) mit wechselnden Themen, aktuell: Neuigkeiten und Ideen für Kochhelden

JETZT BIS 31. DEZEMBER

Immobilienwert prüfen lassen!



GUTSCHEINWERT 430 €

Wohnung & Haus: Doppel- oder Reihenhaus oder Etagenwohnung
Wertermittlung für den Immobilienverkauf z. B. bei Scheidung oder Erbschaft

Anruf genügt: Tel. (04503) 704 99 09 oder info@dasweissebuero.de

Gültig bis 31.12.2023 mit Stichwort „Immowert 2023“.

Eigenanzeige

- ✓ Immobilienwert prüfen lassen
- ✓ Mittelbild anpassbar
- ✓ Texte anpassbar
- ✓ Gutscheinwert individualisiert

DAS
WEISSE
BUERO
by
FRANCK WINNIG

Wohnen & Leben
IN HOSTERMUND

RaRo
RALF ROTLAER IMMOBILIEN

Kein Makler wie andere. Punkt.

Hansastr. 23
23683 Scharbeutz
fw@dasweissebuero.de
Tel. 04503 704 99 09

www.dasweissebuero.de

Festpreisangebot 12 Seiten

- ✓ inkl. Design, Grafik & Redaktion
- ✓ inkl. Druck & Lieferung Mega-Druck, Westerstede
- ✓ inkl. Bündelung inkl. 50er oder 100er
- ✓ Angebot gültig bis 15.9.2023

Papier 115 g/qm matt

- 5.000 Stück für 3.950 Euro
- 7.500 Stück für 4.250 Euro
- 10.000 Stück für 4.560 Euro
- 15.000 Stück für 5.260 Euro
- 20.000 Stück für 5.890 Euro
- 25.000 Stück für 6.580 Euro

Papier 170 g/qm

- 5.000 Stück für 4.150 Euro
- 7.500 Stück für 4.550 Euro
- 10.000 Stück für 4.960 Euro
- 15.000 Stück für 5.860 Euro
- 20.000 Stück für 6.690 Euro
- 25.000 Stück für 7.580 Euro

So findet Ihre Immobilie bei uns ihren Käufer

- 1 OBJEKTAUFNAHME**
Wir kommen zum Erstgespräch zu Ihnen, unterhalten uns über Ihre Wünsche und Vorstellungen und nehmen alle wichtigen Daten zur Immobilie auf.
- 2 RECHERCHE**
Wir besorgen erforderliche Unterlagen, u.a. Flurkarte, Grundbuchauszug, Energieausweis, und prüfen die rechtliche Situation bei Eigentumsverhältnissen, Wegerechten, Bauflästen, Erbschein & Co. Was fehlt, besorgen wir!
- 3 FOTOS**
Kamera los: Die Immobilienfotografie ist immer noch Chefsache, denn wir wissen genau, wo die Käufer hinschauen.
- 4 EXPOSÉ**
Das Immobilienexposé als Herzstück im Verkaufsprozess: Überzeugend für die Interessenten, Basisunterlage für die finanzierende Bank.
- 5 VIP-VERMARKTUNG/SECRET SALE**
Vor dem offiziellen Vermarktungsstart schreiben wir unsere VIP-Suchinteressenten an, die genau zu Ihrer Immobilie passen. Häufig finden wir hier schon Ihren Käufer – ganz ohne das Internet.
- 6 MARKETING**
Wenn Sie es wünschen, werben wir – auf allen Kanälen: in unserem eigenen Immobilienmagazin, auf den Immobilienplattformen, im Ladenlokal und in Anzeigen.
- 7 TELEFONAT**
Interessenten rufen an. Passt dieser Käufer zu Ihrer Immobilie? Wir prüfen zunächst den Finanzierungsstatus und wir unterhalten uns ausführlich über die Wünsche des Käufers.
- 8 LIVEBESICHTIGUNG**
Wir laden ausschließlich qualifizierte Interessenten zur Besichtigung ein und nehmen uns Zeit für Ihren potenziellen Käufer.
- 9 BERATUNG**
In der heißen Phase versorgen wir den Interessenten mit allen recherchierten Unterlagen, klären Nachfragen, führen Nachbesichtigungen (auch mit Sachverständigen) durch.
- 10 FINANZIERUNG**
Auf Wunsch helfen wir auch bei der Suche nach einer passenden Finanzierung. Unsere VIP-Kunden verfügen aufgrund der Vorkaufqualifikation über genug Eigenkapital.
- 11 NOTARTERMIN**
Wir nennen den Notartermin auch den „Immobiliengeburtstag“: Nach der vereinbarten Kaufpreiszahlung wird der neue Eigentümer ins Grundbuch eingetragen.
- 12 ÜBERGABE**
Wir lassen Sie nach dem Verkauf nie allein: Wir helfen mit Kontakten bei der Räumung, kennen Handwerker, organisieren und begleiten die Übergabe und suchen auch Ihr neues Zuhause.

Alternative mit 16 Seiten auf Anfrage

- ✓ Titelseite mit eigenem Magazinnamen
- ✓ Rückseite mit Ihren Kontaktdaten
- ✓ Eigenanzeige Bewertung
- ✓ individuelles Vorwort
- ✓ 2 Seiten mit Ihren Objekten
- ✓ 2-4 Suchanzeigen
- ✓ 4 Ratgeber (statt 2)
- ✓ Doppelseite „Entdeckt“
- ✓ Spezial Behind the scene: So läuft bei uns der Objektverkauf (Maklerwerbung)
- ✓ Rätsel Print und online für die Homepage