LEBENS(T)RÄUME

Das neue Immobilienmagazin für Fuchstal, Kaufbeuren und Buchloe

15 JAHRE CHRISTIANE WASCHKIES

IMMOBILEN

_ Marktbericht 2019
_ Top-Angebote Kauf

RATGEBER

_ Die Erbimmobilie
_ Flüstermarketing

PROTOKOLL

_ Unser Hausverkauf

www.immobilien-waschkies.de

Ihre Maklerin mit Herz

IMMOBILIEN
CHRISTIANE WASCHKIES

BUCHLOE

Ideal für Familien

Selber einziehen oder vermieten

In einer von Bäumen gesäumten Wohngegend wartet dieses gemütliche Reiheneckhaus auf Sie! Der Garten ist schön angelegt und verfügt über zwei Sonnenterrassen, einem Gartenhaus, Pizzaofen und Gartenteich.

6 Zimmer auf 3 Ebenen | rund 178 m² Wohnfläche | 2 Bäder | 330 m² Grundstück | Kaminofen | Garage

Verbrauchsausweis vom 11.01.19 | Energieträger: Gas | Baujahr 1989 | Kennwert: 73 kWh/(m²a) | Klasse B

Kaufpreis 585.000 Euro
Käuferprovision 3,57 % inkl. ges. MwSt.

ICH LIEBE ES!

Es grünt so grün,* das Frühjahr kommt! Hoffe ich doch, denn während ich dieses Vorwort schreibe, sieht es draußen in meinem Garten in Fuchstal jedenfalls so aus! Aber wir sind ja noch eine Woche vor Druckbeginn, da kann sich das Aprilwetter ja noch ganz schön (unschön) ändern.

Wieder darf ich Ihnen unser neues Immobilien-Magazin LEBENS(T)RÄUME vorlegen, es ist jetzt schon die fünfte Ausgabe, wie ich nicht ohne Stolz sagen darf. Kernstück ist wie immer der Immobilienmarktbericht des Jahres (S. 8). Neben einem Auszug aktueller Angebote für den Verkauf und die Vermietung lesen Sie auch einen Bericht zum Thema „Flüstervermarktung" (S. 11, vorletzte Seite). Denn oft kommen aktuelle Häuser und Wohnungen gar nicht mehr in den offiziellen Verkauf, schon in der Vorphase werden sie reserviert und sind dann weg vom Markt.

Das heißt, dass Sie vielleicht gerade kurz mal den Aushang in den Schaukästen der Raiffeisenbanken finden. Sie sind nämlich mein neuer Kooperationspartner: Die RAIFFEISENBANK KIRCHWEIHTAL und die RAIFFEISENBANK BIDINGEN finden Sie an verschiedenen Standorten der Umgebung. Und mich damit immer in Ihrer Nähe – oder der Ihrer Immobilie.

Ich freue mich auf Sie! Und wenn Ihre Immobilie, die Sie verkaufen wollen, Ihnen sehr am Herzen liegt, bin ich als Ihre „Maklerin mit Herz" vielleicht die perfekte Partnerin.

Christiane Waschkies

Ihre Christiane Waschkies
- Ihre Maklerin mit Herz -

* Kennen Sie diesen legendären Satz „Es grünt so grün …"? Klar, er wird gesungen in dem wunderschönen Musical „My Fair Lady", das übrigens auch dieses Jahr noch auf dem Programm des Münchner „Gärtnerplatztheaters" steht. Im Sommer, so lese ich gerade auf deren Website, sind tatsächlich mal noch Karten zu haben. Der Satz ist übrigens nicht zu verwechseln mit „Ach, ist der Rasen schön grün". Den nämlich hören wir in Loriots Klassiker „Auf der Rennbahn". Den Zeichentrickfilm können Sie auf YouTube finden.

DAS SUCHEN MEINE KUNDEN

WOHNUNG IN FUCHSTAL

Das Ehepaar Roppersmann möchte sein großes Haus verkaufen. Bevor ich das aber an einen neuen Käufer übergeben kann, brauche ich für die beiden Herrschaften erst einmal eine neue, hübsche Wohnung in zentraler Lage von Fuchstal. Es gingen auch die angrenzenden Ortsteile, der Wunsch von Frau Roppersmann wäre aber, dass man wenigstens zum Bäcker (noch lieber zum Supermarkt) zu Fuß gehen könnte. Wegen ihrer jeweils 70 Jahre – beide sind nach langen Jahren Arbeit bei der Gemeinde heute Rentner – wäre ein Lift notwendig oder noch besser: eine Lage im Erdgeschoss, vielleicht mit einem kleinen Garten. Ihr Wohnbudget liegt bei 300.000 Euro.
Haben Sie diese Wohnung? **Anruf unter 08243 – 99 36 41.**

DAS SUCHEN MEINE KUNDEN

HAUS IM GRÜNEN

Gerade ist das zweite Kind gekommen, ein Junge, Samuel, geboren am 21. Oktober und 3.420 Gramm leicht. Der junge Vater bittet Sie dringend um Hilfe! Er sucht schon seit langem ein Haus, fast ein Jahr lang haben er und seine Frau sich zusammen Häuser angeschaut und unzählige Inserate geklickt. Über das Hausinterview auf unserer Website (www.immobilien-waschkies.de/such-service) habe ich das hinreißende Paar Haller kennengelernt und möchte beiden gerne helfen. Ich brauche ein Haus für sie, alles, was mit dem Auto im Landkreis gut erreichbar ist, würde infrage kommen. Wichtiger ist eine gute Raumaufteilung und nicht allzu kleine Zimmer, gerne ein Dachboden, den man noch ausbauen kann.
Haben Sie eine Idee für mich?

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

ZUR MIETE: APARTMENT FÜR PENDLER

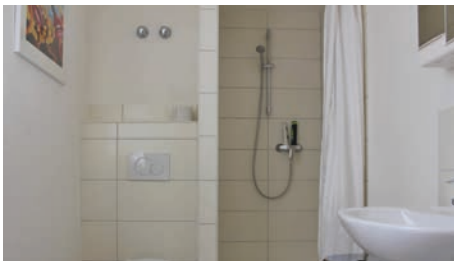
Ideal für Wochenendheimfahrer

Sie fahren jedes Wochenende nach Hause und sind auf der Suche nach einer Alternative zur Ferienwohnung? Dann ist dieses Apartment genau das Richtige für Sie!

Komplett möbliertes Apartment mit etwa 30 m² Wohnen
Energieausweis in Arbeit

Monatsmiete inkl. Nebenkosten: 565 Euro

BAD WÖRISHOFEN



ZUR MIETE: WOHNUNG IN HERRLICHER LAGE

KINSAU

Ideal für Paare oder kleine Familien

Es erwartet Sie ein schönes, helles Wohnzimmer mit Balkon und Blick in die Natur, eine einladende Essküche, zwei moderne Schlafzimmer und ein Bad der Extra-Klasse. Sie werden begeistert sein.

Erstbezug | 3 Zimmer auf 105 m² | große Essküche | Balkon | Tageslichtbad mit Dusche + Eckbadewanne

Energieausweis in Arbeit | Baujahr 2018 | Gasheizung

Kaltmiete: 795,- Euro zzgl. Nebenkosten

ZUM KAUF: WOHNUNG MIT GARTEN

Ideal für Single oder Kapitalanleger

Viel Platz zum Entfalten! Ein eigener Garten – das Paradies für jeden Hobbygärtner. Die Raumaufteilung der Erdgeschosswohnung ist sehr großzügig. Besonders gemütlich ist die Küche mit Essecke & Holzofen.

2 Zimmer auf rund 80 m² | Holzofen | XL- Gartenanteil | Garage

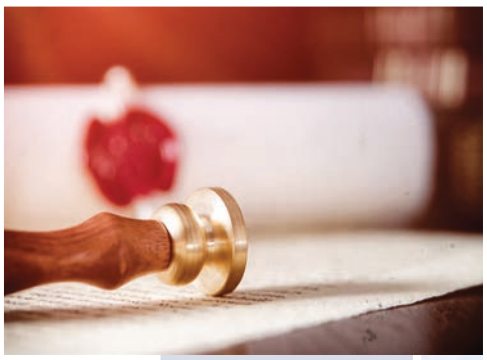
Energieausweis in Arbeit | Energieträger: Gas | Baujahr 1980 | Etagenheizung

Kaufpreis: 170.000 Euro
Käuferprovision 3,57 % inkl. ges. MwSt.

WAAL

PROTOKOLL

DER WOHNUNGSVERKAUF DER FAMILIE LANGHANS



Unsere Wohnung würde durch den kommenden Familienzuwachs zu klein werden und dann entdeckte meine unermüdliche Schwiegermutter auf der Website von Immobilien Christiane Waschkies unser Traumhaus: perfekte Lage, perfekter Grundriss und perfekte Größe und sogar eine Garage mit kleiner Werkstatt für mein Hobby (ich schraube gerne an alten Autos herum!).

Die Zeit drängte, es gab mehrere Interessenten, aber unser Wohnungsverkauf war die Voraussetzung für die Finanzierung. Frau Waschkies kümmerte sich sehr engagiert um unser Familienprojekt! Sie fand in kürzester Zeit einen Käufer für unsere Eigentumswohnung, hier hatte sie gleich während der Fotoaufnahmen zwei Paare aus ihrer Interessentenkartei* eingeladen. Und dann ging alles ganz, ganz schnell.

Ich meine, es dauerte insgesamt keine drei Wochen, dann saßen wir schon beim Notar. Donnerstagnachmittags verkauften wir die Wohnung und einen Tag später besiegelten wir beim gleichen Notar den Kaufvertrag unseres neuen Hauses.

Das klingt wahrlich unkompliziert und einfach, ich sehe aber, wie viel Arbeit hinter der ganzen Aktion steckte: Tatsächlich fehlten uns aber für unsere Wohnung zum Beispiel die notwendigen aktuellen Grundrisse, die braucht eine finanzierende Käuferbank unbedingt und es hatte in den Jahren einige Umbauten gegeben. Auch der Energieausweis lag nicht vor. Frau Waschkies beauftragte für uns einen Architekten, der kurzfristig bereit war, das Aufmaß vorzunehmen und zu zeichnen, und auch der Energieberater kam aus dem Netzwerk von ihr. Kleinigkeiten, wie es scheint, die aber den Kauf unseres eigenen Hauses hätten verhindern können, denn es gab ja noch zwei andere Käufer, die bereits das Geld sicher hatten. Aber in der Zeit unseres Verkaufs machte man uns keinen Druck, das alles haben wir erst hinterher erfahren!

Wir bedanken uns ganz herzlich für die tolle Arbeit: Meine Frau, die sich jetzt in Ruhe von der Geburt unserer Tochter Charlotte erholen kann und ich dürfen deshalb allen anderen Familien Immobilien Christiane Waschkies von Herzen gerne als Makler empfehlen!

Andreas Langhans und Familie aus Kaufbeuren, Namen auf Wunsch geändert.

BAUPLATZ IN BEZAUBERNDER LAGE

Grundstück für Einfamilienhaus

Sie werden diesen Flecken Erde lieben: Die Suche nach dem richtigen Ort zum Verwurzeln hat ein Ende. Hier ist er Ihr Bauplatz in idyllischer Ortsrandlage an einem kleinen Bach.

Bauplatz mit 1.230 m² | teilerschlossen | Bebaubar nach Bebauungsplan

Kaufpreis: Auf Anfrage!
Käuferprovision 3,57 % inkl. ges. MwSt.

BIDINGEN

LANDHAUS IN TRAUMHAFTER LAGE

WAAL-EMMENHAUSEN

Ideal für die große Familie

Fernab vom Alltagsstress und doch zentral: In herrlicher Lage wartet auf Sie ein außergewöhnliches Haus. Uns erinnert es an eine Landhausperle im Dornröschenschlaf. Zugegeben: Es ist etwas in die Jahre gekommen, doch es lohnt sich genauer hinzuschauen!

8 Zimmer auf 299 m² | Ortsrandlage mit Bergblick | beheizbarer Pool | 2 Bäder | 1.192 m² Grund

Energieausweis in Arbeit | Baujahr 1979 | Öl-Zentralheizung

Kaufpreis 515.000 Euro
Käuferprovision 3,57 % inkl. ges. MwSt.

WOHNUNG MIT WINTERGARTEN

Ideal für Familie oder Kapitalanleger

Das Besondere dieser Wohnung ist der eigene Gartenanteil mit Weitsicht. Ein schönes Plätzchen, um die Sonne zu genießen. Ein weiterer Lieblingsplatz ist sicherlich der Wintergarten.

Wohnung im Erdgeschoss | 4 Zimmer & Wintergarten auf 120 m² | eigener Gartenanteil | Garage & Stellplatz

Energieausweis in Arbeit | Baujahr 1990 | zentrale Holz / Öl-Heizung

Kaufpreis 330.000 Euro
Käuferprovision 3,57 % inkl. ges. MwSt.

DENKLINGEN

ERBIMMOBILIE – AUCH IMMER EINE SACHE DES GEFÜHLS

Als ihr Bruder mit nur 71 Jahren stirbt, hinterlässt er in ihr eine riesengroße Lücke. Zu plötzlich kam sein Tod, im Krankenhaus haben sie ihr doch noch gesagt, er sei auf dem Weg der Besserung, und eine Nacht später: vorbei.

Der Bruder ist gestorben. Kaum bleibt ihr die Zeit zu trauern, wie automatisch nimmt sie die Kondolenzanrufe entgegen, schreibt Briefe an die wenigen Verwandten und Bekannte.

Sie geht in seine Wohnung in Buchloe, um Unterlagen zu suchen und auch die Blumen weiter zu gießen, noch während sie die Gießkanne füllt, wird ihr die Sinnlosigkeit ihres Unterfangens bewusst und sie muss tief durchatmen. Sie erinnert sich an die Tage von damals, als sie hier mit ihrem jungen Ehemann zu dritt als Übergang wohnten, fast 57 Jahre ist das her. Inzwischen hatte der Bruder die Wohnung gekauft und fast abbezahlt, war Eigentümer und sie damit Alleinerbin.

Das Telefon schrillt, ihre Freundin Gertrud ruft an. Die habe einen guten Bekannten, der die Wohnung netterweise kaufen würde. Heidemarie Pohl will gerade das „netterweise" kommentieren, da klingelt es und der Nachbar von gegenüber steht vor der Tür. Guten Tag, er habe gehört, die Wohnung sei frei geworden, und auch nochmal herzliches Beileid, ob sie an einem Verkauf interessiert sei.

Ich werde Frau Pohl, deren Namen ich natürlich geändert habe, später bei mir im Büro in Fuchstal kennenlernen. Sie ist eine ältere Dame, sehr süß und absolut agil mit ihren 78 Jahren. Inzwischen hat sie sich anhören müssen, dass an der Wohnung vieles zu machen sei, deshalb wäre eine Kaufsumme von 170.000 Euro überaus fair. Der Mann sei ja Bauunternehmer, hat ihr die Freundin versichert, der würde wohl wissen, wovon er redet. Der Nachbar wollte gerade mal um die 165.000 zahlen. Frau Pohl ist sich unsicher, der Nachbar hat doch für den Bruder angeblich auch oft eingekauft. ■

Ich habe mit ihr zusammengesessen und gemeinsam die Möglichkeiten durchgespielt. Selber einziehen? Dann müssten mindestens die Bäder alterskomfortabel gemacht werden. Anderseits weiß Frau Pohl nicht, ob sie das gefühlsmäßig kann und ihre eigene Mietwohnung in Kaufbeuren sei ihr doch sehr ans Herz gewachsen. Vielleicht an Verwandte vermieten? Aber die werden einen geringen Mietzins erwarten, oder? Verkaufen an den Nachbarn?

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie die ErbImmobilie gewinnbringend nutzen können. Gewinnbringend: Das ist mein Ziel als Ihre unabhängige Beraterin. Gewinnbringend für Sie, nicht für Freunde und Bekannte, nicht für Nachbarn und nicht für ferne Verwandte. Ein Gewinn, der Ihren Gefühlen gerecht wird und Ihre finanziellen Interessen im Fokus hat.

Im Fall von Frau Pohl habe ich die Wohnung mit ihr leer geräumt, die Räume mittels Home-Staging aufgehübscht und klassisch vermarktet und an den Höchstbietenden verkauft: zu einem fairen Marktpreis, der immerhin 40.000 Euro höher lag als die privaten Angebote. Geld, das Frau Pohl zusteht. Und davon hat sie dann eine Reise gemacht, während ich die Übergabe geregelt habe, und Freundin Gertrud hat sie miteingeladen.

GUTSCHEIN

Lassen Sie sich Zeit! Und bevor Sie eine Entscheidung zu Ihrer Erbimmobilie treffen, lassen Sie sich von uns als unabhängigen Fachleuten über die Möglichkeiten beraten. Kompetent, trotzdem kostenlos und unverbindlich. Anruf genügt: 08243 - 99 36 41 oder senden Sie eine Mail an: **info@immobilien-waschkies.de**

DIE PREISE WERDEN WEITER STEIGEN

Unsere Region bleibt weiterhin sehr begehrt. Unser Immobilienmarkt profitiert vom anhaltenden Wirtschaftswachstum: Gewinner sind Ortschaften mit guter Infrastruktur. Der Verkauf von Häusern mit schlechter Anbindung an Einkaufsmöglichkeiten und Schulen braucht mehr Marketingaufwand. Dazu kommt: Das Baukindergeld entlastet junge Familien beim Kauf einer Immobilie spürbar. Demnach birgt die Förderung ein Einsparpotenzial zwischen fünf bis 63 Prozent, abhängig von der Lage.

Unsere Region ist in einem Wandel. Immer mehr Menschen zieht es in die schöne Landschaft rund um die Metropole München. Dabei sind es nicht nur die Deutschen, die unsere Orte und Städte entdecken, sie kommen aus Europa und manchmal sogar aus Übersee. Der Süden Bayerns ist einer der stärksten Arbeitsplatzmagnete Deutschlands. Die gute Konjunktur und der niedrige Zins wecken in vielen Menschen den Wunsch nach einem Eigenheim.

Dazu kommt das neue Baukindergeld. „Die Förderung durch das Baukindergeld wird eine positive Wirkung erzielen", sagt IVD-Präsident Jürgen Michael Schick. Das käme seiner Meinung nach in der öffentlichen Debatte um das Baukindergeld etwas zu kurz. Dabei bezieht er sich auf eine Studie des „Center for Real Estate Studies" (CRES) im Auftrag des Immobilienverbands Deutschland (IVD). Gerade im ländlichen Raum könnte dem Baukindergeld erhebliches Potenzial zukommen.

Seit September letzten Jahres können Familien Baukindergeld beantragen, das für Wohneigentum beantragt werden kann, das im Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2020 erworben wird oder wurde. Die Auswirkungen dieser Regelung sind auch in unserer Region spürbar: Die Nachfrage von jungen Familien nach Kaufimmobilien hat erheblich zugenommen. Vor allem gesucht: günstige Häuser und Wohnungen, gerne auch in ländlichen Gegenden. Klar, denn je günstiger die Immobilie, umso höher ist der Gewinn durch das Baukindergeld. Je mehr Kinder, umso mehr profitiert die Familie. Diese zusätzliche Nachfragebelebung führt dazu, dass die Preise auch hier bei uns weiter steigen.

Egal ob Haus oder Wohnung: Im sog. Bestandsmarkt (das sind die Immobilien aus zweiter Hand oder die Gebrauchtimmobilien) zeigen die Preise durchweg eine nochmals deutliche Steigerung bei gleichzeitiger Verkürzung der Angebotsdauer. Ich spüre das im täglichen Verkauf: Meist gibt es eine Vielzahl von Interessenten für eine Immobilie und diese sind meist schnell entschlossen. Gut, wenn eine Finanzierungszusage bereits vorliegt: Dann steht dem Kauf nichts mehr im Wege und der Notartermin kann rasch durchgeführt werden.

Bei der Fahrt durch die Städte und über die Dörfer können Sie den neuen Bauboom mit bloßem Auge erkennen: In fast jeder Gemeinde sehen Sie die Neubau-Projekte. Die Strukturen verändern sich: Beschauliche Dörfer verwandeln sich in gefragte Orte und die Infrastruktur wächst. In den kleinen Städten ist das noch deutlicher zu sehen. Damit verbunden ist aber die Kehrseite der Medaille: ein zunehmendes Verkehrsaufkommen, der Flächenfraß drängt die Natur weiter zurück und auch hier gehen die Immobilienpreise nach oben. Gut für die Verkäufer und Eigentümer, weniger für die Suchenden.

Deutschland größtes Immobilienportal „ImmoScout24" sammelt die Daten aller eingestellten Anzeigen und rechnet einen durchschnittlichen Quadratmeterpreis aus. Was „ImmobilienScout24" aber nicht weiß, ist: Wurde der angegebe Kaufpreis tatsächlich erzielt. Oder: Wurde das Haus oder die Wohnung überhaupt verkauft?

Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihre Immobilie zu verkaufen, geben Ihnen die angegebenen Marktzahlen sicherlich einen ersten Überblick über die Preisentwicklung. Aber da jede Immobilie einzigartig ist und verschiedene Faktoren wie Lage, Ausstattung, Zustand und so fort bei der Preisermittlung eine wichtige Rolle spielen, empfehle ich Ihnen, auf die fundierte Einschätzung eines seriösen Profis zurückzugreifen. Denn nicht der Hauspreis der Nachbarn vom letzten Jahr ist entscheidend oder der angeblich erzielte Preis: Als Maklerin mit mehr als fünfzehn Jahren Erfahrung kann ➤

ich Ihnen versichern, dass ein überhöht angesetzter Verkaufspreis Sie am Ende teuer zu stehen kommen kann. Denn die Devise „Runter gehen mit dem Preis kann ich ja immer noch" (ein Satz, den ich auch immer noch im Erstgespräch höre) ist absolut falsch: Denn trotz großer Nachfrage hier in der Region sind Kaufinteressenten nicht bereit, jeden Preis zu zahlen. Und sie beobachten in der Regel vom ersten Anzeigenschauen bis zum tatsächlichen Kauf den Markt im Schnitt sechs bis acht Monate.

DER MARKT IN FUCHSTAL

Die Gemeinde wird immer attraktiver und das zeigt sich auch im Nachfrageverhalten. Im Mietbereich sind vor allem Wohnungen mit zwei und drei Zimmern gefragt. Als Kaufobjekte gelten die gut erhaltenen Einfamilienhäuser als attraktiv und am begehrtesten ist ein Grundstück als Bauplatz.

Hinweis zu den Zahlen: Die Anzahl gespeicherter Gesuche sagt nichts über die Aktualität, Ernsthaftigkeit oder Bonität der Interessenten aus.

Häuser zur Miete: durchschnittlicher Mietpreis 7 – 8 Euro/m². Aktuell keine Angebote, aber 131 Gesuche. **Wohnungen zur Miete:** durchschnittlicher Mietpreis 7,70 – 9 Euro/m². 2 Angebote und 440 gespeicherte Gesuche.

Häuser zum Kauf: durchschnittlicher Kaufpreis 2.691 Euro. Die Preise für Neubau-Häuser liegen bei 2.912 – 3.300 Euro/m². Aktuell 4 Angebote und 513 gespeicherte Gesuche. **Wohnungen zum Kauf:** durchschnittlicher Kaufpreis 2.450 Euro/m². Die Neubaupreise liegen bei 3.200 Euro/m². Keine Angebote, aber 220 gespeicherte Gesuche.

DER MARKT IN KAUFBEUREN

Damit die Altstadt in Kaufbeuren attraktiv bleibt, gibt es ein Förderungsprogramm der Stadt für Altbausanierungen: ein wichtiger Schritt für den Erhalt der besonderen Häuser! Im Wohnungsmarkt sind in den letzten Jahren in Kaufbeuren viele neue Wohnanlagen entstanden, weitere sind in Planung. Hier zeichnet sich bereits eine Marktsättigung ab.

Häuser zur Miete: durchschnittlicher Mietpreis 7,70 bis 9,60 Euro/m². Angebote: 2, gespeicherte Gesuche 13. **Wohnungen zur Miete:** durchschnittlicher Mietpreis 7,20 – 9,50 Euro/m². Es werden 6 Wohnungen angeboten, 93 Gesuche sind gespeichert.

Häuser zum Kauf: durchschnittlicher Kaufpreis 2.700 Euro/m², Neubauprojekte kosten im Durchschnitt zwischen 3.300 – 3.450 Euro/m². Es werden 8 Häuser angeboten, 77 Gesuche sind gespeichert. **Wohnungen zum Kauf:** durchschnittlicher Kaufpreis 2390 Euro/m². Die Kaufpreise für Neubauten liegen bei 3.850 – 4.100 Euro/m². Aktuell gibt es 40 Angebote gegenüber nur 29 gespeicherten Suchinteressenten.

DER MARKT IN BUCHLOE

Der Trend bleibt! Buchloe entwickelt sich immer mehr zum erweiterten Speckgürtel von München. Die Planungen für eine S-Bahn-Anbindung sind im Gange und ab spätestens 2026 soll die S-Bahn fahren. Die exzellente Infrastruktur für Familien macht Buchloe zu einem beliebten Wohnort, gerade für alle, die in der Landeshauptstadt arbeiten. Motto: Raus ins Grüne mit bezahlbaren Preisen.

Häuser zur Miete: durchschnittlicher Mietpreis 8,50 – 9 Euro/m². Der Mietpreis für Neubauhäuser liegt bei rund 10 Euro/m² mit einer Tendenz nach oben. Aktuell gibt es 3 Angebote bei 77 gespeicherten Interessenten. **Wohnungen zur Miete:** durchschnittlicher Mietpreis 8 Euro/m². Nettokaltmiete für Neubauwohnungen bei 10,50 – 11 Euro/m². 4 Angebote bei 411 gespeicherten Gesuchen.

Häuser zum Kauf: durchschnittlicher Kaufpreis für gebrauchte Häuser um 3.335 Euro/m². Preise für Neubauten bei 3.800 bis 4.000 Euro/m². Angebote: 11, gespeicherte Gesuche 439. **Wohnungen zum Kauf:** durchschnittlicher Kaufpreis für gebrauchte Wohnungen bei 2.500 Euro/m². Preise für Neubau bei 3.950 – 4.300 Euro/m². Angebote: 9, gespeicherte Gesuche 251. ■

SERVICE

Barrierefreier Wohnkomfort

Nicht immer wird die Bezeichnung „barrierefrei" dem wirklichen Anspruch für ein selbstbestimmtes Leben mit körperlichen Handicaps tatsächlich gerecht. Dieses Thema ist sowohl für ältere als auch jüngere Käufer wichtig, so können sie ihre neue Immobilie für alle Gegebenheiten fit machen und steigern gleichzeitig den Wert. Zusammen mit Herbert Schiessl von der Firma SINGOLDBAU in Waal berate ich Sie beim Kauf und bei der Planung eines Neubaus sowie hinsichtlich der Umbau-Möglichkeiten einer bestehenden Immobilie.

Kostenplanung: Frühe Planung lohnt sich, dann sind alle Wünsche kostengünstiger kalkulierbar. Wir ermitteln den Kostenaufwand für die bauliche Umsetzung und informieren über die entsprechenden Förderanträge. Unsere Kompetenz hilft auch Ihnen als Verkäufer die Wertpotenz Ihrer Immobilie zu maximieren.

Bequemer Ein- und Durchgang: Die Wohnungstür sollte breit genug sein, aber auch für die Zimmertüren ist eine Breite von mindestens 80 cm erforderlich. Allerdings wird bei Neubauten gerne mal aus Kostengründen der schwellenfreie Zugang zu Balkon oder Terrasse „vergessen", obwohl dies nur geringfügig teurer wäre. Wichtig ist auch, dass diese Türen leichtgängig und ohne Mühe zu öffnen sind.

Bequem-Bad: Eine Dusche ist einfach bequemer, wenn die Beweglichkeit nachlässt, Stichwort hier: die „bodengleiche Dusche". Ist die Duschkabine so konzipiert, dass man notfalls auch mit einer Gehhilfe hineingelangen kann? Sind ausreichend Bewegungsflächen vorhanden bzw. berücksichtigt? Die Toilette sollte höher angebracht werden: Inzwischen gibt es sogenannte Lift-WCs, die auf Knopfdruck höhenverstellbar sind, die Preise beginnen ab ca. 1.400 Euro. Auf jeden Fall ist es empfehlenswert, im erreichbaren Umfeld der Sanitärobjekte Platz für Haltegriffe einzuplanen. Auch das Waschbecken, einige Zentimeter höher angebracht als üblich, erleichtert die Nutzung, wenn das Bücken beschwerlicher wird.

Bequeme Küche: In kleinen Küchen kann mit einer halbrunden Arbeitsplatte ein Arbeiten in einem 180-Grad-Radius ohne viele Bewegungen ermöglicht werden. Der Backofen und auch die Spüle sollten „Bequemhöhe" haben.

Sicherheit: Eine Sprechanlage oder besser eine Video-Sprechanlage sorgt für größere Sicherheit. Ungeliebte Besucher gelangen so nicht unkontrolliert in das Gebäude. Elektrische Rollläden an den Fenstern bieten zusätzlichen Einbruchschutz und sorgen für ein angenehmes und sicheres Wohngefühl.

Maximale Mobilität: Die Wohnung sollte praktischerweise von der Tiefgarage bis zur Dachwohnung per Aufzug erreichbar sein. Der Lift benötigt entsprechend breite Aufzugtüren, um für die Nutzung mit Rollator oder Rollstuhl geeignet zu sein. Zu beachten ist auch die Konzeption des Zugangs in die Tiefgarage, aus brandschutztechnischen Gründen müssen schwere Eisentüren den Treppenhauszugang sichern, aber auch hier gibt es bequeme Lösungen für leicht zu öffnende Türen.

Ich suche für meine Kunden

HELFEN SIE MIR UND FAMILIE KLESSMANN?

Sie haben im letzten halben Jahr bestimmt an die sieben oder acht Häuser besichtigt. Aber jedes Mal sei es nicht das richtige gewesen! Viele Termine hätte man sich sparen können, erzählt mir Johannes Klessmann aus Kaufbeuren, als ich ihn und seine Frau Dorothea bei einem Termin kennenlerne. Sicher, die ersten Häuser schaute man noch aus Neugier an, aber als sie sich sicherer wurden, was sie wollen, wurde es auch schwieriger. Denn die Klessmanns leben zurzeit noch in einem großen Haus mit sechs Zimmern auf fast 190 m². Die Große ist schon verheiratet und lebt ihr eigenes Leben, die Jüngere ist 16 und will nächstes Jahr für ein soziales Jahr ins Ausland und nun wolle man sich verkleinern und hat gleichzeitig den emotionalen Anspruch an ein großzügiges Wohnen.

Diesem Thema begegne ich in meiner Arbeit sehr oft und meist kann man aus reinen Zahlen wie der Zimmerzahl und den Quadratmetern das Wohngefühl nicht ablesen. Grundrisse und zweidimensionale Fotos lassen auch nicht mehr erahnen.

Da ich selber für das Ehepaar Klessmann momentan kein passendes Haus im Angebot habe, wende ich mich an Sie. Haben Sie ein Haus mit vier Zimmern, rund 150 m² und einem schönen Wohngefühl plus kleinen, pflegeleichten Garten? Wir haben ein gutes Budget von 450.000 Euro. Dann bitte anrufen: 08243.99 36 41 oder Mail an **info@immobilien-waschkies.de**

FLÜSTERMARKETING

Immer weniger Immobilien erscheinen überhaupt erst auf den großen Internetplattformen. Wie Sie als Käufer auf diesen Trend reagieren sollten.

„Meine Traumwohnung suche ich bereits seit zwei Jahren", erzählt Stephan Neubauer, der noch als Mieter in Kaufbeuren wohnt. Er ist in Fuchstal aufgewachsen, hat hier Freunde und Familie und möchte im Ort eine Eigentumswohnung kaufen. „Ich habe da ganz genaue Vorstellungen, was die Lage angeht zum Beispiel." Noch ist der 29-Jährige Single, aber die Wohnung sollte sich, wenn sich seine eigene Lebenssituation ändert, auch gut als Kapitalanlage eignen: „Ich denke, dass sich zum Beispiel eine barrierefreie Wohnung im Erdgeschoss später besser vermieten lässt, weil sie dann ebenfalls für ältere Menschen passt."

Die Wohnung, die ich heute für Stephan Neubauer beurkunde, hat er nicht über die gängigen Immobilieninserate im Internet gefunden, sondern über das sog. „Flüstermarketing". Das sind bei CHRISTIANE WASCHKIES IMMOBILIEN Häuser und Wohnungen, die zum Beispiel noch vor der offiziellen Werbung erst einmal nur ausgesuchten Interessenten angeboten werden. Oder Immobilien, die ich nicht klassisch mit allen Fotos und Texten vermarkte, weil die Eigentümer das von uns ganz diskret gehandhabt haben wollen. Aus den unterschiedlichsten Gründen.

Viele dieser Immobilien landen dann gar nicht mehr in den Portalen. Denn: Die meisten Suchenden machen bei mir zum Beispiel das Hausinterview. Das ist ein kleines Fragespiel, das Sie auf unserer Website unter www.immobilien-waschkies.de/vip-service finden. Ein lockeres Frage-Antwort-Spiel, das Sie am besten zusammen mit Ihrem Partner machen.

„Als ich das Interview mit meinem Mann gemacht habe, wurde uns erst einmal klar, wie unterschiedlich unsere Vorstellungen zum Beispiel beim Thema Kochen sind", erzählt mir Anja Kramer später bei einem Treffen. Während ihr Wunsch in Richtung einer kompakten, geschlossenen Küche ging, wollte Ehemann Frank den großen, offenen Raum zum Wohnzimmer hin: „Mein Mann kocht am Wochenende wahnsinnig gern für unsere Freunde, hat gerne beim Brutzeln Gesellschaft. Die Küchenbar mit Hockern davor, die sollte es sein!" Beim Traumhaus oder bei der Traumwohnung macht man sicher später Kompromisse, nicht jede Idee lässt sich realisieren, aber: Ich empfehle Interessenten immer, erst einmal herauszufinden, wo die Prioritäten liegen. Das gilt besonders bei Paaren.

Das Problem ist, dass viele unserer Immobilien heute sehr, sehr schnell verkauft werden. Manchmal dauert es keine Woche! Das mag bei anderen Maklern oder Banken anders sein. Und wie oft habe ich früher gesehen, dass sich Paare nach einer Besichtigung erst einmal tagelang darüber einigen mussten, was sie eigentlich wollen. Und wenn sie sich dann entschieden hatten, stand bereits ein „Gerade verkauft"-Schild vor dem Traumhaus. Mir hilft es als Maklerin immer, wenn ich die Wünsche meiner Interessenten besser kenne. Das spart überflüssige Besichtigungen und oft sehe ich auch eine Immobilie für Sie, die mit ein paar kleinen Umbauten Ihren Bedürfnissen angepasst werden könnte und die Ihnen als Suchenden erst gar nicht aufgefallen wäre.

Für Stephan Neubauer habe ich eine Wohnung gefunden, nachdem er mir ein anderes Kriterium genannt hatte. Nachdem ich sein Hausinterview gelesen hatte, rief ich ihn an. Und fand heraus: Stephan will es nämlich unbedingt sehr modern. Wozu also Altbauflair zeigen – diese Wohnung hatte er sich bei uns auf der Website angeschaut –, wenn er doch eigentlich ganz andere Vorstellungen hat. Dem jungen Zahntechniker habe ich dann eine hübsche Zweieinhalbzimmer-Wohnung mit kleinem Garten in einem Haus Baujahr 1998 in Fuchstal vorgestellt. Sie ist zwar einen Tick teurer, dafür aber gerade komplett renoviert, also „ready-to-live", wie unser Werbetexter schreiben würde: „Fertig zum Losleben ohne Renovierung. Gesehen und gekauft."

Er schreibt mir heute, und ich darf aus seinem Brief zitieren, hat er mir erlaubt: „Sie sind super sortiert und vorbereitet! Besonders dankbar bin ich Ihnen, dass Sie immer ehrlich zu mir waren. Sie hatten die Eigentümerprotokolle alle gelesen und so erfuhr ich auch von Ihnen, dass die Eigentümergemeinschaft mit den Gartenarbeiten unzufrieden war. Und danke auch, dass Sie mich, als mich die Onlinebank mit Horrorzinsen im Stich ließ, zu Ihren Kollegen der örtlichen Bank brachten, die dann keine zehn Tage später die Grundschuldbestellung vorlegten."

Das Maklerhonorar stärkt den Körper meines Geschäfts. Und Worte wie diese beleben die Seele meiner Arbeit. Danke. ■

Ihre Maklerin mit Herz

IMMOBILIEN
CHRISTIANE WASCHKIES

Rehlingerstraße 13
86925 Fuchstal-Leeder

CHRISTIANE WASCHKIES ist seit über 15 Jahren spezialisiert auf private und gewerbliche Wohnimmobilien in Fuchstal, Kaufbeuren und Buchloe. Dabei konzentrieren wir uns auf Familien, Singles oder Paare, die hier ihr neues Zuhause suchen, Geschäftsleute, die eine repräsentative Adresse benötigen und Kapitalanleger, die eine gewinnbringende Immobilie mit nachhaltiger Wertsteigerung suchen.

SERVICE FÜR EIGENTÜMER

- optimaler Verkauf Ihrer Immobilie über das Vorvermarktungskonzept
- spezielle Strategien wie Bieterverfahren und Open House
- geprüfte VIP-Klienten zur Vorbesichtigung
- Vermietungsservice mit Mietausfallversicherung auf Wunsch
- durchschnittliche Vermarktungsdauer: 9 Wochen

SERVICE FÜR INTERESSENTEN

- VIP-Suchservice unter www.immobilien-waschkies.de/hausinterview
- bevorzugte Besichtigung bei Vorpremieren-Immobilien für VIP-Klienten
- Einzugsglück im Jahr 2018: 85 Oberbayern
- Analyse und Vermietungskonzepte für Kapitalanlage-Immobilien
- Netzwerk von Architekten, Handwerkern, Steuerberatern

Christiane Waschkies ist stolzer Kooperationspartner der

Raiffeisenbank Kirchweihtal eG

Raiffeisenbank Bidingen eG
Ihr Partner mit der persönlichen Note

www.immobilien-waschkies.de | Telefon 08243 - 99 36 41