

Wohnen & Leben

IN BAD WÖRISHOFEN, FUCHSTAL, KAUFBEUREN & BUCHLOE

RATGEBER

Wie Eigentümer auf
den neuen Käufermarkt
reagieren müssen

PROTOKOLL

Schnäppchenjäger
& der Preisschock

GESUCHT

Familienhaus
für Familie Bähr

KÖSTLICH

9 tolle Ideen für
Ihr Festtagevent

VORFREUDE

Unser Weihnachtsmarkt
im Hof der Alten Mühle
Kirchdorf

JETZT BIS 31. DEZEMBER

Immobilienwert prüfen lassen!



FÜR NUR 350 EURO

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

Anruf genügt: Tel. Tel. (08243) 99 36 41 oder info@immobilien-waschkies.de

Das wird mein Jahr!

Dieses Jahr feiere ich doppelt: das 20-Jahre-Firmenjubiläum und die Wahrwerdung des lang gehegten Traumes vom eigenen Hof in der Alten Mühle in Bad Wörishofen.

Dieses Jahr war turbulent! Im September traf ich noch viele von Ihnen beim Reitturnier Buchloe-Honsolgen, einem Ereignis, das ich als passionierte Reiterin sponsere. Im neuen Zuhause stapelten sich noch die Umzugskartons, denn wir waren gerade umgezogen. Nach 21 Jahren in Fuchstal-Leeder ging es in die Alte Mühle Kirchdorf.

Und so lebe und arbeite ich jetzt in Bad Wörishofen: Wir, das sind mein Mann Wolfgang, mit dem ich seit März frisch verheiratet bin, und mein jüngstes Kind Laura (10). Dazu Wolfgangs Sohn aus erster Ehe, der unsere Patchwork-Familie an den Wochenenden fröhlich ergänzt. Meine beiden Großen (26+21), sind aus dem Haus und gehen ihren eigenen Weg.

Noch ist vieles hier nicht fertig, es wird noch einiges umgebaut. Aber zur Weihnachtsfeier an den ersten beiden Adventswochenenden laden wir Sie zu einem romantischen Weihnachtsmarkt ein (siehe Seite 15).

Wir wollen noch die alten Stallungen abreißen, damit Platz wird für ein Hofcafé und einen schönen Saal zum Feiern. Im Frühjahr, so hoffen wir, soll ein Biergarten zu schattigen Nachmittagen im Hof einladen können.



Ein Omen, das Gutes für die Zukunft verheißt: Wolfgangs Urururgroßvater erwarb die Mühle schon einmal im Jahr 1827, sie blieb bis Anfang der 30er in Familienbesitz. Das erfuhren wir erst kurz vorm Notartermin.

20 Jahre habe ich als Maklerin Menschen bei ihren Lebens(t)räumen in Fuchstal, Kaufbeuren und Buchloe begleiten dürfen.

Ich hoffe, dass ich das nun auch noch bei Ihnen in Bad Wörishofen tun darf.



Ihre *Christiane Wasehkies-Hahn*
- Ihre Maklerin mit Herz -



BLEIBEN SIE AM GAST Marinierte Tranchen von Hühnchen, Schwein & Rind, dazu Dips, Gurkensalat und Baguette. Jeder grillt zum Wunschgarpunkt auf dem Teppanyaki-Tischgrill XXL (um 45 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.



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



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 alle Schnittchen gleich viel besser!



CAKE-POPS sind die bunte Alternative zum Weihnachtskeks. Die leckeren Knaller für Silvester schmecken statt Kuchen zum Nachtsch. Stück um 3 Euro, z. B. online bei ben-und-bellchen.de.

9 köstliche Ideen für einen Abend mit Freunden

Was gibt es Schöneres, als Freunde und Bekannte zu einem Festessen einzuladen? Hier kommen meine Ideen für Deko und kulinarische Begleiter, die Sie inspirieren sollen. Zusammen gestellt von Christiane Waschkies-Hahn & Freundinnen



BRUNCH-TIME statt Abendessen zuhause. Kulinarisch wird's mit „Eier Benedict“, serviert auf Toast und Lachs. Die gelingen ganz einfach mit dem Eier-Pochierer „Oxo Good Grips“ (12 Euro, Amazon).



PRICKELNDES VERGNÜGEN Ein toller Silvester-Cocktail mit japanischem Yuzu Citrus Sake (z. B. von Île Four, um 25 Euro, Amazon). Weinglas mit zwei Eiswürfeln, 4 cl Yuzu Sake und mit Prosecco oder Sekt auffüllen.



EIN DIAMANT IST ... Wertvolle Dekoidee mit bunten Diamanten, großzügig verteilt auf dem locker gerafften Tischtuch (140 Stück 10 Euro, Amazon). Dazu gibt's Diamantenkekse (www.oetker.de/rezepte).



GOLDENE ZEITEN Hingucker fürs Festmahl sind Teller & Besteck in Gold, große Platzteller um 25 Euro, großes Besteckset „Sambonet“ von Rosenthal für 180 Euro (Gast, Glas + Porzellan Bad Wörishofen).

Immobilien im Sanierungsstau



Was haben Ihr Zuhause und ein Gemüsegarten gemeinsam? Beide brauchen regelmäßige Pflege, damit Ihnen im Fall einer Renovierung das Haus und im anderen Fall das Unkraut nicht über den Kopf wächst. Dabei helfen Ihnen Förderprogramme der Labo, der KfW und der BAFA. Die sind auch für Hauskäufer interessant.

Von Martin Eberle und Ulrike Göppel



Ein Energieausweis liefert Ihnen konkrete Zahlen und gibt Auskunft darüber, welche Maßnahmen für mehr Energieeffizienz wirtschaftlich sinnvoll sind. Als Bauherr oder Käufer einer Immobilie können Sie durch die Kombination einer Baufinanzierung mit KfW-Darlehen und der Landesbodenkreditanstalt (Labo) unter Umständen mehrere tausend Euro sparen. Auch wenn Sie Ihre Immobilie in Einzelmaßnahmen energetisch sanieren, gibt es Gelder vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

KFW-KREDITE UND BAFA-ZUSCHÜSSE

Gefördert wird, wer ein neues Haus baut oder kauft, das den KfW-Energiestandards entspricht. Hier gibt es zinsgünstige Darlehen, wenn das Haus dem KfW-Effizienzstandard 40 entspricht.

Bei der Sanierung einer Immobilie zu einem Effizienzhaus gibt die KfW ein Darlehen aus und je nach Effizienzstandard, der erreicht wird, gibt es einen attraktiven Tilgungszuschuss.

Wenn nur Einzelmaßnahmen durchgeführt werden, kann ein Investitionszuschuss beim BAFA beantragt werden.

Ferner ist es meist unerlässlich, einen Energieberater hinzuzuziehen, der beratend zur Seite steht und die Maßnahmen bestätigt. Auch hierfür fließen Zuschüsse, u. a. für die Baubegleitung bei der Sanierung zum Effizienzhaus. Über die Seite www.energie-effizienz-experten.de können Sie einen Experten in Ihrer Nähe finden. Außerdem fördert der Staat Investitionen in erneuerbare Energien zur Wärme- und Stromgewinnung.

LABO-DARLEHEN

Das Bayerische Wohnungsbauförderprogramm richtet sich besonders

an Familien mit geringem und mittlerem Einkommen und unterstützt den Wunsch nach den eigenen vier Wänden. Die Förderung ist immens und kann so den Traum vom Eigenheim Wirklichkeit werden lassen. Die Mitarbeiter des jeweiligen Landratsamtes beraten die Familien und beantragen diese Darlehen, so wie im Fall der Familie Stricker (siehe unten).

HAUSKAUF FAMILIE STRICKER

Familie Stricker (Name geändert) will ein Haus bauen. Es ist ein junges Paar mit seinem kleinen Sohn Theo (4). Das Familieneinkommen pro Jahr liegt bei unter 60.000 Euro. Die Baukosten für das neue Haus mit KfW-Effizienzstandard 40 sind mit 570.000 Euro ausgewiesen. Als Eigenkapital stehen 100.000 Euro zur Verfügung. Der Finanzierungsbedarf liegt also bei 470.000 Euro.

Die Familie erhält zwei Darlehen in Höhe von 219.000 Euro von der Labo mit attraktiven Zinsen:

eines mit 189.000 Euro für 2,90 % bei 30 Jahren Festzinsbindung, das andere mit 30.000 Euro für 0,50 % bei 15 Jahren Festzinsbindung. Für den kleinen Theo bekommt die Familie 7.500 Euro geschenkt. Von der KfW bekommt die Familie aufgrund ihres Einkommens und des Effizienzstandards KfW 40 weitere 140.000 Euro zu 1,08 % bei einer Zinsbindung von zehn Jahren. Den fehlenden Betrag von 103.500 Euro finanziert die Raiffeisenbank Bidingen.

DIE KOMBINATION MACHT'S

Durch die Kombination verschiedener KfW und BAFA-Programme mit Angeboten für Labo-Darlehen bei jungen Familien mit Kindern helfen wir Ihnen, die bestmögliche Finanzierungsstrategie zu finden.



Raiffeisenbank Bidingen eG

Ihr Partner mit der persönlichen Note

Tremmelschwanger Str. 11 | 87651 Bidingen
Telefon: 08348 / 92 00-30 | info@raiba-bidingen.de

www.raiba-bidingen.de

Preissituation falsch eingeschätzt

”

Mein Ex-Mann und ich haben ein sehr freundschaftliches Verhältnis, leben seit unserer Scheidung noch immer im gemeinsamen Haus in Buchloe. Roland hatte die größere Wohnung unten, ich die kleinere Dachgeschosswohnung, in der die Tochter früher gewohnt hatte.

Letzten Sommer bekam Roland noch einmal die Möglichkeit, mit 61 beruflich neu durchzustarten: Ein Freund bot ihm an, in seiner Firma in Boltenhagen an der Ostsee mit einzusteigen. Und so hatten wir die Idee, die größere Wohnung zu verkaufen und uns das Geld zu teilen.

Wir machten eine dieser kostenlosen Immobilienbewertungen und zwei Tage später meldete sich ein Makler. Dann ging alles schnell, Bilder wurden gemacht und im Juli stand unsere Wohnung zum Verkauf.

Unser Fehler war sicherlich, dass wir die Preissituation völlig falsch eingeschätzt haben. Zum Preis von 239.000 Euro passierte gar nichts, dann kam der Herbst und der Makler setzte den Preis auf

209.000 Euro runter. Langsam lief uns die Zeit weg. Im Dezember reduzierten wir nochmals den Preis auf 180.000 Euro. Es kam zu zwei Besichtigungen und keinem Verkauf.

Eine Freundin machte den Kontakt zu Frau Waschkies-Hahn. Sie war unser Geschenk des Himmels! Sie machte uns klar, dass wir mit den Preisreduktionen unsere Immobilie verkaufstechnisch regelrecht ‚verbrannt‘ hatten. Und hatte eine andere Idee.

Über ihre vorgemerkten Kunden fand sie einen Käufer für das ganze Haus. Ich selbst bleibe noch bis Ende des Jahres oben wohnen und werde später in die Nähe meiner Tochter ziehen. Finanziell brachte der Verkauf des gesamten Hauses einen weitaus besseren Preis, der uns beiden einen guten Neuanfang möglich macht. Letztendlich ärgert es mich, dass wir dem ersten Makler unsere Zeit und unser Vertrauen geschenkt hatten, er hätte uns doch vor diesen Fehlern bewahren müssen.

Gertrud Maierhofer aus Buchloe, Name auf Wunsch geändert

So findet Ihre Immobilie bei uns ihren Käufer



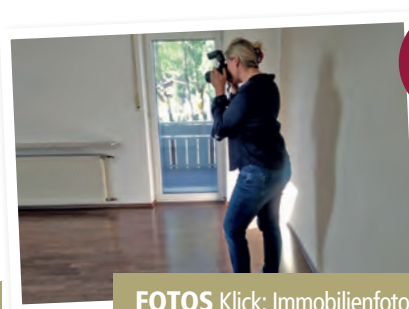
1

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 zu Eigentumsverhältnissen, Wegerechten, Baulasten, Erbschein & Co. Was Ihnen fehlt, besorgen wir!



3

FOTOS Klick: Immobilienfotografie ist immer Chefsache, denn Christiane Waschkies-Hahn weiß genau, wo ihre Käufer hinschauen.



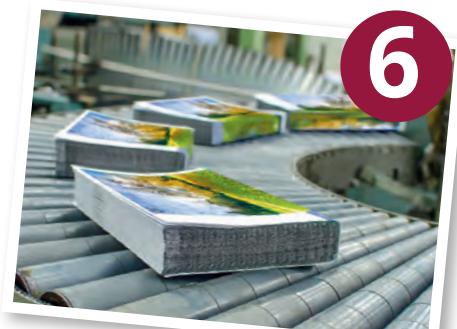
4

EXPOSÉ Das Immobilienexposé als Herzstück im Verkaufsprozess: überzeugend für die Interessenten, Basisunterlage für die finanzieren-de Bank



5

VIP-VERMARKTUNG/SECRET SALE Vor dem offiziellen Vermarktungsstart schreiben wir unsere VIP-Suchinteressenten an, die genau auf Ihre Immobilie passen. Häufig finden wir hier schon Ihren Käufer – ganz ohne das Internet.



6

MARKETING Wenn Sie wünschen, werben wir auf allen Kanälen: in unserem Immobilienmagazin, auf den Immobilienplattformen, in den Raiffeisenbanken Kirchweih und Bidingen, über Plakate und Anzeigen.



7

TELEFONAT Interessenten rufen an. Passt dieser Käufer zu Ihrer Immobilie? Wir prüfen zunächst den Finanzierungstatus 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 und 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 Vorqualifikation 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 zur Räumung, kennen Handwerker, organisieren und begleiten die Übergabe und suchen auch Ihr neues Zuhause.

Wie Sie jetzt beim Verkauf Ihrer Immobilie darauf reagieren

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

VON CHRISTIANE WASCHKIES-HAHN

Die letzten Jahre waren für Verkäufer einfach, es gab mehr Interessenten als Immobilien. Das hatte sich auch auf stark gestiegene Immobilienpreise ausgewirkt: Manchmal konnte auch ich als Maklerin 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 in der kommenden Zeit nur sehr 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.

Die Zeiten, in denen eine Immobilien-Annonce zu Klingelstürmen an der Tür führte, sind vorbei. Was wir heute haben, nennt der Profi einen „Käufermarkt“. Hier meine sechs Tipps, damit Sie nicht Gefahr laufen, dass Ihre Immobilie zum Ladenhüter wird.

- 1:** Machen Sie die **Braut hübsch**. Kleinere Reparaturen, ein frisch bepflanzter und gestrichener Balkon, ein strahlender Eingangsbereich ... der Eimer Farbe ist Rouge und Lippenstift unserer Braut.
- 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 sind auch eine gute Ausleuchtung und das gewisse Gefühl für Stimmung.
- 3:** Wichtig ist Ihr **Bankenordner**. Hier finden Ihr Interessent und seine finanzierende Bank alle relevanten Unterlagen. Dort hinein gehören Schnitte, Wohnflächenberechnung, aktuelle Grundrisse (Achtung bei späteren Umbauten), Reparaturunterlagen, Nebenkosten, Versicherungspolice usw. Am besten ist ein digitaler Ordner, den Sie vermailen können.
- 4:** Auch als Privatverkäufer sollten Sie ein starkes **Verkaufsexposé** haben. Hier findet man alle Informationen auf einen Blick. Sie können das z. B. in Tabellenform machen. Ihr Exposé können Sie ausdrucken und als PDF vorab mailen.
- 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 60 Jahre geeignet.
- 6:** Vor der Besichtigung sollten Sie **am Telefon Fragen stellen**: Das spart beiden Seiten Zeit. Was ist dem Interessenten wichtig und bietet das Ihre Immobilie? 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.



UNSERE VIP-SUCHE

Familie Bähr lädt gerne Gäste ein

Sie haben die letzten neun Jahre in der Schweiz gelebt und fühlen sich trotz lieber Freunde dort immer ein wenig fremd. Als sich für Jens Bähr nun ein beruflicher Wechsel bot, hat er mich per VIP-Interview (siehe unten) um Hilfe gebeten.

Jetzt suche ich für die Familie Bähr mit ihrem langsam erwachsen werdenden Teenager und dem kuscheligen Bolonka Zwetna ein **Haus in Bad Wörishofen** zum Kauf.

Die Familie braucht mindestens **vier Zimmer**, **gerne fünf**, beim **kleinen Garten** setzt man eher auf pflegeleicht; das Haus vielleicht mit einem **zweiten Badezimmer** und: Toll wäre eine schöne, große **offene Küche**, vielleicht mit Zugang zur angeschlossenen **Gartenterrasse**.

Denn die Bährs sind alle drei (auch Sohn Julien) riesengroße Koch-Fans. Man kocht zusammen und sie laden gerne Gäste ein. Und dank gut gepflegten Kontakten zu alten Bekannten und Freunden hier in Bad Wörishofen wird ihre Einzugsparty bestimmt keine kleine Angelegenheit werden, denke ich.

Können Sie helfen? Dann melden Sie sich bei mir, ich bin Christiane Waschkies-Hahn und möchte den Bährs unbedingt helfen: **Tel. (08243) 99 36 41** oder **info@immobilien-waschkies.de**.

Wenn Sie selbst auf der Suche nach Ihrem Traumhaus sind und unseren VIP-Suchservice in Anspruch nehmen wollen, klicken Sie auf unsere Website **www.immobilien-waschkies.de/vip-service**.



GERMARINGEN

Wohnung	in Germaringen
4 Zimmer	auf 160 m ²
Extra-Grün	Gartenanteil
Parken	Garage & Stellplatz
Ideal für	die kleine Familie
Verbrauchsausweis	6.7.23 Endenergiebedarf 145,8 kWh/m ² a Gas Klasse E BJ 1978
Kaufpreis	400.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.



KAUFBEUREN

Doppelhaushälfte	Kaufbeuren-Neugablonz
8 Zimmer	auf 134 m ² auf zwei Etagen
Grundstück	725m ² , Garten mit Bauoption
Parken	Garage, Stellplatz
Perfekt für	Familie oder Kapitalanleger
Verbrauchsausweis	16.3.23 Endenergiebedarf 203,3 kWh/(m ² a) Gas Klasse F BH 1953
Kaufpreis	445.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.



IRSINGEN

Ackerfläche	Irsingen
Grundstück	41.908 m ²
Perfekt für	Landwirte oder Kapitalanleger
Kaufpreis	450.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.

Aus gutem Grund

...mit uns **PLANEN**

Gut geplant ist halb gebaut - davon sind wir fest überzeugt!

...mit uns **HOCHBAUEN**

Sie wollen hoch hinaus? Ob im Wohn- oder Gewerbebau, wir bringen Sie bei jedem Bauprojekt bis ganz nach oben!

...mit uns **TIEFBAUEN**

Eine stabile Grundlage ist entscheidend für den Erfolg eines jeden Bauprojekts!

...mit uns **SANIEREN**

Wir sind überzeugt, dass nicht immer ein Neuanfang nötig ist. Deshalb renovieren, sanieren und erweitern wir jedes Gebäude nach Ihren Wünschen!



OTTO GEIGER BAU

Oberostendorf/Kaltental | www.otto-geiger-bau.de
Telefon +49 (0)8344-9208-0 | info@otto-geiger-bau.de

Das perfekte Zuhause für alle, die mehr Freiräume suchen



1-2-Familienhaus	in Osterzell
7 Zimmer	auf 210 m² auf drei Etagen
Grundstück	1026 m² mit einem pflegeleichten Garten
Parken	Garage mit Platz für 4 Autos & Stellplätze im Hof
Perfekt für	die große Familie oder Kapitalanleger
Verbrauchsausweis	vom 15.05.2020 Klasse A / 47.6 kWh/(m²a) BJ 1949 Pelletheizung + PV-Anlage
Kaufpreis	499.000 Euro
Käuferprovision	3,57% inkl. ges. MwSt.

Osterzell ist eine Gemeinde im schwäbischen Landkreis Ostallgäu und ein Mitglied der Verwaltungsgemeinschaft Westendorf. Es liegt zwischen Bidingen, Kaufbeuren und Denklingen. Hier am Ortsrand erwartet Sie dieses großzügige Haus für eine oder zwei Familien.

Die Aufteilung ist optimal: perfekt für eine große Familie oder als Mehrgenerationen-Haus. Der aktuelle Grundriss bietet Ihnen im Erdgeschoss und Obergeschoss jeweils eine abgeschlossene 3-Zimmer-Wohnung mit Küche, Schlafen, Bad samt Wohnung mit Terrasse oder Balkon.

Unterm Dach wurde bereits ein Zimmer ausgebaut, der weitere große Dachboden ist Ihr großes Ausbau-Potential.

Es gibt ein weiteres Nebengebäude auf zwei Etagen: Hier im Erdgeschoss befindet sich die neue Pellet-Heizungsanlage mit dem jungen Baujahr von 2021 und im Dachgeschoss gibt es einen Werkstatt-raum mit Heizung und Dachboden.

Die XXL-Garage nebenan bietet Ihnen Platz für vier Autos und zusätzlich haben Sie viel Stellfläche für Ihre Gäste auf dem Vorplatz. Ideal für die Autoschrauber unter uns.

Käufer mit dem grünen Daumen freuen sich sicherlich über den großen Garten hinter dem Haus: Hier haben sie nicht nur ein gemütliches Gartenhäuschen, sondern genügend Platz, zum Beispiel für den Gemüse- und Obstanbau.

Die Immobilie ist für Ihr Baujahr in einem sehr guten Zustand und kann direkt bezogen werden. Wer es etwas moderner will, erneuert wahrscheinlich die Bäder.



Fehler können teuer werden

”

Als mein Mann starb, stand ich mit 65 vor den Trümmern meines bisher glücklichen Lebens. Anfangs kommt man gar nicht zum Atmen: Es sind so viele Dinge zu tun, Papiere zu suchen, Dinge zu organisieren und dauernd trifft man Leute. Ich will nicht undankbar sein, die Anteilnahme tat mir gut, aber richtig Zeit zum Trauern war gar nicht da.

Irgendwann, vielleicht ein halbes Jahr später, fiel ich in ein großes Loch. Erst langsam wird einem klar, dass jetzt alles anders wird. Ich ging nur noch zum Einkaufen aus dem Haus, traf niemanden mehr. Und hatte eine schwere Depression.

Peter und ich hatten das letzte Jahr unseren Urlaub verschoben, denn wir wollten für ein neues Dach sparen, brauchten Geld für die anstehenden Reparaturen. Der plötzliche Tod meines Mannes

brachte alles durcheinander. Zu der Depression kamen Geldsorgen. Wie sollte ich die Renovierung allein bezahlen? Und ich fühlte mich auch immer einsamer in dem Haus ohne Peter.

Ich bin Christiane Waschkies-Hahn unendlich dankbar: Meine Freundin Ruth bestand darauf, mit ihr zu sprechen. Wir gingen in aller Ruhe die Alternativen und Möglichkeiten durch. Ein glücklicher Zufall bot sich mir mit einer freiwerdenden Mietwohnung in Ruths Nachbarschaft. Trotz der anstehenden Sanierungen fand meine Maklerin acht Wochen später schon einen Käufer.

Ich schaue jeden Tag nach vorn; jeden Tag und jede Woche geht es mir ein kleines Stück besser. Das Leben geht weiter. Und ich auch.

Frida G.-T. aus Bad Wörishofen, Name auf Wunsch abgekürzt

Rente aufbessern und Eigentümer Ihrer Immobilie bleiben

Ihre Immobilie sichert Ihnen mietfreies Wohnen im Alter. Die Höhe Ihrer Rente ist bekannt und reicht aus. Finanziell kann nichts mehr schiefgehen. Was aber, wenn Sie Ihre künftigen oder bestehenden Alterseinkommen als unzureichend einschätzen, weil Ihr Vermögen in Ihrer eigengenutzten Immobilie gebunden ist?



Was ist mit der Erfüllung lang zurückgestellter Wünsche: die altersgerechte Sanierung, Renovierung und Modernisierung Ihrer Immobilie, eine Reise zu unternehmen, ein Wohnmobil zu kaufen oder das Studium Ihrer Enkelkinder zu unterstützen?

Wünsche sind vielfältig. Schnell können das Einkommen und die finanziellen Reserven nicht mehr für alles reichen und ein Auszug aus Ihren eigenen vier Wänden oder der Eigentumsverlust kommen aufgrund Ihrer hohen emotionalen Bindung sowieso nicht infrage.

Wir machen den Weg frei und zeigen Ihnen mit **VR ImmoFlex**, wie Sie mit Ihrer Immobilie Ihre Rente aufbessern und dabei **Eigentümerin oder Eigentümer bleiben – zu einhundert Prozent**:

- Mit VR ImmoFlex bieten wir Ihnen eine individuelle, hochflexible und vor allem einfache Finanzierungslösung unter Zuhilfenahme Ihrer eigenen Immobilie.
- Sie genießen die völlige Freiheit in der Ausgestaltung Ihrer Finanzierung und volle Flexibilität in Sachen Tilgung während der gesamten Finanzierungsdauer.
- Sie zahlen nur Zinsen auf die in Anspruch genommene

Summe und eine Rückzahlung ist jederzeit durch Sie oder Ihre Erben möglich – auch ohne Verkauf der Immobilie.

IHRE VORTEILE:

- Immobilie verbleibt in Ihrem Besitz
- Flexible Auszahlung: Einmalzahlung oder monatliche Auszahlung möglich
- Freier Verwendungszweck
- Partizipieren Sie von einer möglichen Wertsteigerung der Immobilie
- Im Erbfall können die Erben den Vertrag weiterführen oder tilgen
- Keine versteckten Gebühren
- Flexible Tilgung (feste Tilgung, Annuität, Sondertilgungen etc.)

MORGEN KANN KOMMEN.

Wir sind mit unserer genossenschaftlichen Beratung immer für Sie da: die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Kommen Sie gerne auf uns zu.



LASSEN SIE SICH VON UNSEREN EXPERTEN VOR ORT BERATEN!

FERDINAND SPECKAMP

Baufinanzierungsspezialist
Schulstraße 22 | Germaringen
Tel. 08346 9202 - 0

maileingang@rb-kirchweihthal.de
www.rb-kirchweihthal.de

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.



Raiffeisenbank Kirchweihthal eG

...aus Tradition modern



ALTE MÜHLE KIRCHDORF

Weihnachtsmarkt

1. Adventswochenende: 2. + 3. Dezember, 16 – 21 Uhr

2. Adventswochenende: 9. + 10. Dezember, 16 – 21 Uhr

Kulinarische Leckereien

Kunsthandwerk, Krippen, Kräuterwerkstatt, Kindergarten St. Stephan & mehr.

Musik „5 Freunde der christlichen Melodien“

17:30 Uhr Besuch vom Nikolaus

Eintritt 3 Euro

Alte Mühle, Schwedenstraße 16

Bad Wörishofen-Kirchdorf

Veranstalter Alte Mühle GbR



ALTE MÜHLE KIRCHDORF

Bad Wörishofen

Wohnen & Leben

IN FUCHSTAL, KAUFBEUREN UND BUCHLOE

Inhaber: Christiane Waschkies-Hahn
Alte Mühle Kirchdorf
Schwedenstr. 16
86825 Bad Wörishofen-Kirchdorf
Telefon (08243) 99 36 41

www.immobilien-waschkies.de