



**IGEL &
KAUFMANN**

Der Immobilien Marktbericht 2022

für Kempten, das westliche Allgäu
und den östlichen Bodensee

ZUM 4x IN FOLGE



BELLEVUE
BEST PROPERTY
AGENTS
2022

ivd

Zahlen & Fakten

Wir werfen einen Blick auf den regionalen Immobilienmarkt zwischen dem östlichen Bodensee und Kempten.

Igel & Kaufmann Immobilienverwaltung

Wir erweitern unser Farbspektrum und stellen uns vor.

Unser Expertenrat: Die Immobilie im Alter

Wir klären die Details für eine langfristig gute Lösung.

DER REGIONALE IMMOBILIENMARKT UNTER DER LUPE



Sebastian Igel
Geschäftsführer
Igel & Kaufmann GmbH

LIEBE LESERINNEN UND LESER.

Bereits den Marktbericht 2021 musste ich mit Worten zur Corona-Pandemie einleiten – leider bleibt mir und Ihnen auch bei der aktuellen Ausgabe das Thema nicht erspart. Denn die Corona-Krise ist noch nicht vorbei und wird uns noch eine Weile begleiten. Es ist aber an der Zeit ein kleines (Zwischen-)Fazit zu ziehen, welche Spuren die Krise im regionalen Immobilienmarkt hinterlassen hat.

Besonders augenfällig, nach rund zwei Jahren Dauerkrise, ist die **Dynamik am Wohnimmobilienmarkt**. Dabei spielt sicherlich die zusätzliche Zeit in den eigenen vier Wänden eine entscheidende Rolle, aber auch das weiterhin rekordverdächtige Zinsniveau sowie die zahlreichen staatlichen Hilfen, wie zum Beispiel das Kurzarbeitergeld.

In unserer Region sticht das **überproportionale Anziehen der Preise für Einfamilienhäuser** heraus. Neue Anfragen für Wohnhäuser erhalten wir inzwischen aus allen Teilen der Republik, ebenso wie aus Österreich und der Schweiz.

Auf der anderen Seite sind **Gewerbeflächen** in unserer kleinstädtischen Struktur **immer schwieriger zu vermieten oder zu verkaufen**. Dieses Problem ist vielschichtig. Zum einen greifen die, durch Corona beschleunigten, **übergeordneten Trends** wie Digitalisierung, Zentralisierung und Filialisierung. Zum anderen hat Corona in den betroffenen Branchen **große Unsicherheiten** hinterlassen und Unternehmer wie Mitarbeiter in andere Branchen getrieben.

In diesen schwierigen Zeiten haben wir uns entschlossen den Bereich **Hausverwaltung** mit der Übernahme der IVG Hausverwaltung in Lindau

weiter zu stärken. Im Jahr 2022 stehen Ihnen daher vergrößerte Teams für die Hausverwaltung und den Verkauf sowie die Vermietung in Isny (Allgäu) als auch in Lindau (Bodensee) zur Verfügung. Wir freuen uns sehr auf eine weiterhin intensive Zusammenarbeit.

Da kommt unser **Marktbericht 2022** gerade zum richtigen Zeitpunkt. Denn in der diesjährigen Ausgabe haben wir, neben dem westlichen Allgäu, auch die Region des östlichen Bodensees genauer untersucht. Herausgekommen ist unser vierter jährlicher Marktbericht mit einer erweiterten Region und einem neuen „**Look and Feel**“.

Zum vierten Jahr in Folge ist es uns gelungen, dank umfassender **Marktrecherchen** einen

umfassenden Blick auf die aktuelle Immobilienwelt in unserer Region zu werfen. Übersichtliche Karten, Schaubilder und Tabellen veranschaulichen die Kaufpreise und Mieten für Immobilien in Ihrer Nähe.

Weiterhin lässt sich mit großer Sicherheit sagen, dass die große Nachfrage nach Wohnraum ein Ausdruck der **Attraktivität und Vitalität der Region** ist. Unsere Heimat wird auch in den kommenden Jahrzehnten ein spannender Immobilienmarkt und lebenswerter Wohnort bleiben.

Ihr

Sebastian Igel

INHALT

- 2 **Der regionale Immobilienmarkt unter der Lupe**
Vorwort von Sebastian Igel
- 3 **Inhalt**
- 4 **Marktübersicht**
für Kempten, das westliche Allgäu und den östlichen Bodensee
- 8 **Das IxI des Immobilienverkaufs**
- 10 **Unser Portfolio für einen erfolgreichen Verkauf**
- 11 **Warum wir die beste Wahl sind**
- 12 **Marktübersicht**
Kempten & die Gemeinden des westlichen Allgäus
- 14 **Das Holzhaus: Modern und ökologisch**
Interview mit Martin Fugel
- 16 **Igel & Kaufmann Immobilienverwaltung**
Wir erweitern unser Farbspektrum
- 17 **Mietverwaltung**
Geben Sie auch Ihre Vermieteraufgaben in unsere Hände
- 18 **WEG-Verwaltung**
10 Gründe für einen professionellen Hausverwalter
- 20 **Marktübersicht**
Die Gemeinden des östlichen Bodensees
- 22 **Jede Wohnung ein Unikat**
Moderner Wohnraum mit historischem Charme
- 24 **Ihr Immobilienprofi zwischen Kempten & Lindau**
Das Vertriebsteam stellt sich vor
- 26 **Wir vermieten Ihre Immobilie**
Sorgenfrei, langfristig und rentabel
- 28 **Unsere Immobilie im Alter**
Expertenrat von Sebastian Igel
- 31 **Impressum**



MARKTÜBERSICHT ÖSTLICHER BODENSEE, KEMPTEN UND DAS WESTLICHE ALLGÄU

Mediterranes Flair am Bodensee, alpine Erlebnisse am Hochgrat und dazwischen die malerische Voralpenlandschaft mit sanft geschwungenen Hügeln, Wiesen, Bächen und idyllischen Wäldern. Dieser Charme, kombiniert mit einer ausgewogenen Infrastruktur sowie einer starken Wirtschaft mit Unternehmen aus verschiedensten Branchen wie Liebherr, Waldner, Hymer, Hochland, Elobau, Dachser, Center Parcs oder die Waldburg-Zeil-Kliniken, machen den Reiz unsere Heimat aus.

Diese besondere Mischung zieht Menschen nach der Ausbildung zurück oder für einen neuen Lebensabschnitt in die Region.

Inzwischen erreichen uns Kauf- und Mietanfragen aus großen Teilen Deutschlands – mit den Schwerpunkten Nordrhein-Westfalen und den Großräumen Frankfurt und Stuttgart. Auch aus der infrastrukturell bestens angebunden Metropolregion München entscheiden sich immer mehr Menschen für die Region zwischen Bodensee und Kempten. »

DAS 1x1 DES IMMOBILIENVERKAUFS

**Eine Immobilie verkauft man nicht alle Tage.
Deshalb sollte alles ab Verkaufsentschluss bis
zum Notartermin gut geplant sein.**



**Sie brauchen Unterstützung beim
Verkauf Ihrer Immobilie?**

 **07562 973 53 90**

Wir freuen uns über Ihren Anruf.

- Bestimmte Elemente einer Immobilie muss man für Interessenten aufbereiten. Wir nennen es die „**Braut rausputzen**“. Hierzu zählen mindestens professionelle Bilder vom Fotografen, visualisierte Grundrisse und ein vollständiges Exposé mit allen relevanten Informationen.
- Zur erfolgreichen Vermarktung einer Immobilie gehört ein **individueller Marketingplan**, angefangen bei einer Zielgruppenanalyse. Wir bewerben Ihre Immobilie zur richtigen Zeit am richtigen Ort.
- In der derzeitigen Marktlage stehen die ersten Interessenten schnell vor der Tür, um die Immobilie günstig zu erwerben. Um einen guten Preis zu erzielen, empfiehlt es sich Ruhe zu bewahren und nicht ohne Vorbereitung zu Besichtigungen einzuladen (siehe auch Punkte 1–3). Vielmehr empfiehlt sich von Anfang an ein **strukturierter Verkaufsprozess**.
- Bevor Sie mit der Vermarktung starten, sollten Sie eine Lösung finden, um eine **möglichst gute Erreichbarkeit** sicherzustellen. Denn Kaufinteressenten möchten Ihre (An-)Fragen zeitnah beantwortet wissen.
- Von der Veröffentlichung Ihres Namens, der Adresse, nebst detaillierten Grundrissen und umfangreichen Fotos raten wir dringend ab. Andererseits sind für eine erfolgreiche Interessentengewinnung bestimmte Angaben notwendig. Um einen **bestmöglichen Datenschutz** zu gewährleisten, ist eine ausgewogene Balance zwischen der Vermeidung von Leichtsinn durch die Veröffentlichung sensibler Daten einerseits, und vertrauenswürdigen Angaben zu Ihrer Person andererseits, notwendig.
- Versuchen Sie Ihre **Emotionen** möglichst ganz **auszublenden**: Für Sie ist es Ihr Zuhause mit zahlreichen Erinnerungen, für die allermeisten Interessenten wird es zunächst einfach nur ein Haus sein, mehr nicht. Nehmen Sie es nicht persönlich, wenn Interessenten negativ über Ihre Immobilie reden – sei es aus Gedankenlosigkeit, oder um den Preis zu drücken.
- Sie haben eine Kaufzusage für Ihre Immobilie erhalten? Glückwunsch, dann sind Sie ja fast am Ziel. Wenn Sie Punkte 1-8 beachtet haben, sollten wenig Probleme auftauchen. Eine Bonitätsprüfung sollte noch durchgeführt und der Kaufvertragsentwurf besprochen werden, damit einem **erfolgreichen Notartermin** nichts im Wege steht.

1 Ein zu niedrig angesetzter Preis führt zu hohen Vermögensverlusten. Ein zu hoch angesetzter in der Regel ebenso. Denn Immobilienkäufer haben ein feines Gespür für Preise. Für zu teure Immobilien (Stichwort: Wunsch- nicht Marktpreis) finden sich keine Interessenten und erst recht keine Käufer. Lassen Sie daher den **richtigen Angebotspreis** von einem Sachverständigen oder qualifiziertem Makler bestimmen!

2 Oft wird unvorbereitet in eine Vermarktung gestartet. Fehlende Bauunterlagen, nicht vorhandener Energieausweis oder keine Auskünfte zu Baulasten oder Erschließungsbeiträgen sind hierbei nur typische Beispiele. Bei Verkaufsgesprächen, bei der Finanzierung oder beim Notartermin fällt einem diese unvorbereitete Vorgehensweise auf die Füße. **Tragen Sie** daher vor Vermarktungsstart **alle Unterlagen zusammen**.

Gutschein Für eine Verkaufsanalyse

Durch Vorlage dieses Gutscheins erhalten Sie eine kostenlose und unverbindliche Verkaufsanalyse.

Diese **360°-Analyse** umfasst u.a.:

- zeitnahe und marktgerechte Immobilienbewertung
- umfassende Argumentsbetrachtung (Vorteile & Einwände aus Kundensicht)
- individuelle Vertriebs- & Marketingstrategie

UNSER PORTFOLIO FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF

Für die meisten Menschen ist der Erwerb und Verkauf von Immobilien die größte Transaktion die sie in Ihrem Leben tätigen. Eine gute Vorbereitung und eine exakte Ablaufplanung schützen vor unangenehmen Überraschungen. Nutzen Sie unsere einschlägige Erfahrung und äußerste Sorgfalt beim Verkauf Ihrer Immobilie.



Lehnen Sie sich entspannt zurück – wir übernehmen alles von A-Z

- Aufnahme des Objekts, Beschaffung der Bestandsunterlagen, Grundbuch, Flurkarte, Altlastenauskunft, Baulastenauskunft, Teilungserklärung etc., Korrespondenz mit Ämtern
- Auswertung der Daten, Marktwertermittlung (Ertragswert, Sachwert, Vergleichswert & Wettbewerbsanalyse)
- Preisfindung und Preisabsprache mit Eigentümer
- Entwicklung einer individuellen Vermarktungsstrategie, Zielgruppenfestlegung
- Professionelle Fotoaufnahmen, 360°-Rundgang-Erstellung, Bereitstellung Werbeteile und Exposé
- Visualisierung der Grundrisse 2D/3D, Aufmaße und Erstellung
- Marketingmaßnahmen: Online-Veröffentlichung in Immobilienbörsen, Präsentation im Immobilienbüro, Werbung an der Immobilie, Flyer-Aktionen, Bewerbung in den Social-Media Kanälen, Kooperationen und Mundpropaganda
- Entgegennahme Anfragen neuer Interessenten
- Interessentenvorauswahl und Qualifizierung
- Besichtigungsterminvorbereitung, -wahrnehmung und -nachbereitung (nur Einzelbesichtigungen mit großem Zeitfenster)
- Ständiges Reporting an den Eigentümer
- Unterstützung der Kaufinteressenten bei allen Fragen
- Erstellung Energieausweis
- Verhandlung Kaufpreis
- Bonitätsprüfung Käufer
- Vorbereitung und Prüfung Kaufvertragsentwurf
- Begleitung zum Notartermin
- Vermittlung Umzugsunternehmen, Architekten, Handwerker etc.
- Vorbereitung Übergabeprotokoll und Übergabe

WARUM SIND WIR DIE BESTE WAHL?

→ Immobilienmarktkennntnis

Wir können umfassend über den Immobilienmarkt in Kempten, im westlichen Allgäu und östlichen Bodensee informieren. Kontinuierlich analysieren wir Kaufpreise und Mieten. Dabei haben wir die Marktentwicklungen immer im Blick. Wir kennen die lokalen Gegebenheiten, die tatsächlichen Verkaufspreise und sind über den Wettbewerb sowie aktuelle Bautätigkeiten bestens informiert.

→ Ausbildung und Mitgliedschaft in Fachverbänden

Unsere Mitarbeiter verfügen über immobilien-spezifische Ausbildungen sowie eine mehrjährige praktische Erfahrung. Durch die Teilnahme an

Schulungen und Seminaren aktualisieren wir regelmäßig unsere Fachkenntnisse. Wir sind anerkannter Ausbildungsbetrieb und Mitglied beim IVD (Immobilienverband Deutschland).

→ Spezialisierung und Lokalität

Als Makler haben wir uns auf den Verkauf von Wohnungen, Häusern und Kapitalanlagen in Kempten, im westlichen Allgäu und östlichen Bodensee spezialisiert. Wir verfügen über umfassende Verkaufserfahrung sowie detaillierte Orts- und Marktkenntnisse. Wir sind in der Region tief verwurzelt und haben ein ausgezeichnetes Netzwerk aus Kunden und Partnerfirmen. In unserer sorgfältig gepflegten, über viele Jahre gewachsenen Kundenkartei befinden sich mehr als 300 vorgemerkte Kaufinteressenten.

→ Transparenz & Absicherung

Wir legen detailliert dar, wie unser Leistungsspektrum aussieht und welche Punkte dies beinhaltet. Alle Vereinbarungen werden von uns schriftlich getroffen. Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Simples wie ein übersehener Zahlendreher finanzielle Folgen erheblichen Ausmaßes haben. Wir verfügen über eine entsprechend Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

→ Ausgezeichnetes Netzwerk

Sie benötigen Rechtsanwälte, Notare, Sachverständige, Handwerker, Steuerberater oder andere Dienstleister? Aufgrund unserer mehrjährigen Tätigkeit verfügen wir über ein vielfältiges Netzwerk. Unseren Verkäufern und Käufern stellen wir dies jederzeit gerne zur Verfügung.

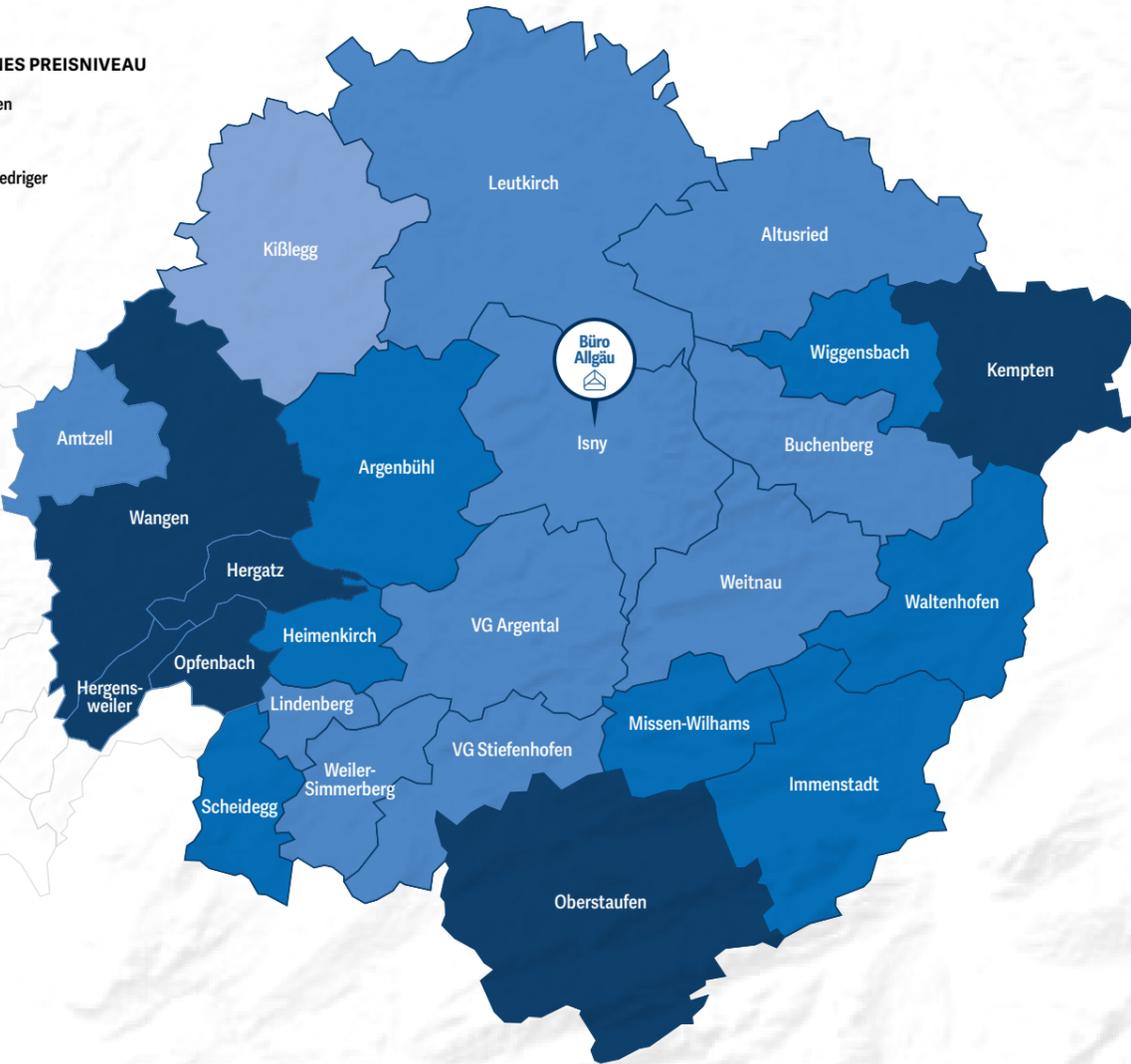
→ Fairness

Wir sind gegenüber allen Verkäufern und Kaufinteressenten gleichermaßen fair. Alle Kaufinteressenten haben die gleichen Chancen durch unsere festgelegten und stressfreien Kaufprozesse.

MARKTÜBERSICHT

KEMPTEN & DIE GEMEINDEN DES WESTLICHEN ALLGÄUS

ALLGEMEINES PREISNIVEAU



Grundsätzlich ist zu beobachten, dass die Preise innerhalb des westlichen Allgäus sehr homogen sind. So liegen die **durchschnittlichen Mietpreise** größtenteils zwischen 8,00 und 9,00€ Kaltmiete pro Quadratmeter Wohnfläche. Die Ausreißer nach oben bilden Wangen und Hergensweiler, nach unten Weitnu und Wiggensbach.

In den meisten Gemeinden des Marktgebietes liegen die **durchschnittlichen Kaufpreise für Eigentumswohnungen** zwischen 3.000 € und 3.500 € pro Quadratmeter Wohnfläche. Die

Gruppe der Ausreißer bilden hier Oberstaufen (3.780 €/m²), Hergatz (3.680 €/m²) sowie Leutkirch (2.840 €/m²) und Weitnu (2.870 €/m²).

Im westlichen Allgäu lässt sich im **Durchschnitt ein Haus** für rund 3.750 €/m² Wohnfläche erwerben. Bei der Betrachtung eines Durchschnittspreises für den Hauskauf ist jedoch besondere Vorsicht geboten, da hier nur eine eingeschränkte Vergleichbarkeit gegeben ist, bspw. aufgrund der Grundstücksgröße. Die Spanne reicht von 3.120 €/m² in Leutkirch bis 4.400 €/m² in Kempten.

© SIMPLIFYMARKT.de | Geodaten: © GeoBasis-DE / BKG 2021 (verändert)

	Ø Miete (m ²) 2021	Steigerung zu 2020 (%)	Ø Kaufpreis Wohnung (m ²) 2021	Steigerung zu 2020 (%)	Ø Kaufpreis Haus (m ²) 2021	Steigerung zu 2020 (%)
Altusried	€ 8,10	3,8	€ 2.990	12,4	€ 3.580	12,6
Amtzell	€ 8,90	4,7	€ 3.210	12,2	€ 3.850	12,2
Argenbühl	€ 8,60	4,9	€ 3.430	12,1	€ 3.630	12,4
Buchenberg	€ 8,10	3,8	€ 3.080	12,4	€ 3.830	12,3
Heimenkirchen	€ 8,40	5,0	€ 3.210	9,9	€ 3.640	13,8
Hergatz	€ 9,00	4,7	€ 3.680	9,9	€ 3.930	13,6
Hergensweiler	€ 9,20	3,4	€ 3.330	10,3	€ 4.030	13,8
Immenstadt	€ 8,20	5,1	€ 3.390	12,6	€ 4.320	12,5
Isny	€ 8,20	5,1	€ 2.890	12,0	€ 3.430	12,1
Kempten	€ 8,90	3,5	€ 3.550	13,4	€ 4.440	11,8
Kißlegg	€ 8,20	3,8	€ 3.110	11,9	€ 3.420	12,5
Leutkirch	€ 8,00	5,3	€ 2.840	11,8	€ 3.120	12,2
Lindenberg	€ 8,40	5,0	€ 3.000	9,9	€ 3.710	13,5
Missen-Wilhams	€ 8,10	5,2	€ 3.270	12,4	€ 3.860	12,5
Oberstaufen	€ 8,60	4,9	€ 3.780	13,2	€ 4.010	12,3
Opfenbach	€ 8,90	3,5	€ 3.300	10,0	€ 3.930	13,6
Scheidegg	€ 8,70	3,6	€ 3.200	10,3	€ 4.030	13,5
VG Argental ¹	€ 8,10	4,0	€ 3.170	9,7	€ 3.420	12,9
VG Stiefenhofen ²	€ 8,20	5,2	€ 3.150	9,9	€ 3.620	13,7
Waltenhofen	€ 8,50	3,8	€ 3.320	12,5	€ 4.120	12,6
Wangen	€ 9,20	5,7	€ 3.520	12,1	€ 3.910	12,4
Weiler-Simmerberg	€ 8,10	3,8	€ 2.950	10,1	€ 3.550	13,8
Weitnu	€ 7,80	5,4	€ 2.870	12,5	€ 3.480	12,6
Wiggensbach	€ 7,80	4,0	€ 3.280	12,7	€ 3.910	12,7
			Ø € 8,40		Ø € 3.220	
					Ø € 3.750	

¹ Gestratz, Grünenbach, Maierhöfen, Röthenbach

² Stiefenhofen, Oberreute

Daten kurz erläutert: Bei den dargestellten Preisen handelt es sich jeweils um im Jahr 2021 durchschnittlich in der Gemeinde bzw. Region aufgerufene Preise (in Euro) pro Quadratmeter Wohnfläche. Es handelt sich also um Angebotspreise für Wohnungen und Häuser im Bestand. Diese Angebotspreise werden laufend durch aktuelle Abschlusspreise bestätigt. Datenstichtag ist dabei der 31.12.2021. Es bleibt aber zu beachten, dass die Daten nur den öffentlichen Teil des Marktes widerspiegeln. In der Praxis werden Immobilien häufig „unter der Hand“ günstiger an den Nachbar oder innerhalb der Familie verkauft.



**Der Holzbau ist im
Geschosswohnungsbau angekommen.
Alleine aus ökologischen Gründen wird hier in
Zukunft kein Weg dran vorbeiführen.**

Martin Fugel



DAS HOLZHAUS: MODERN & ÖKOLOGISCH

**INTERVIEW: Mit Holzbau Fugel
problemlos zum Effizienzhaus 40.**

Wer sich heute für einen Neubau entscheidet, hat die Wahl zwischen Massivbauweise und einem Holzhaus. Martin Fugel erläutert im Interview, was auf Bauherren, die sich für Holz als Baumaterial entscheiden, in den kommenden Jahren zukommt und vor welchen Herausforderungen sein Betrieb und Bauherren stehen.

Die Klimadiskussion und damit verbundene Maßnahmen sind im Baugewerbe ein Dauerthema. Zum 1. Februar 2022 wird die Neubauförderung für das „Effizienzhaus/-gebäude 55“ in der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) eingestellt. Das teilt das Bundeswirtschaftsministerium mit. Die Sanierung und damit die Energieeffizienz von Bestandsgebäuden soll stärker im Fokus stehen. Was bedeutet das konkret für Bauherren und für das Bauen mit Holz?

Fugel: Wer noch ein „55er-Haus“ errichten möchte, muss seinen Antrag dafür bis 31. Januar 2022 stellen. Wer danach einen Zuschuss oder einen Förderkredit möchte, der muss sich nun auf den höheren Standard „Effizienzhaus 40“ konzentrieren. Anders sieht es im Bereich der Sanierung und Einzelmaßnahmen aus. Für Sanierungen gibt es beispielsweise nach wie vor attraktive

Förderungen für den Effizienzhaus-55 Standard.

*Anmerkung der Redaktion:
Das KfW-Förderprogramm wird
mit Ankündigung zum 24.01.2022
komplett umgestaltet.*

In Anbetracht der Tatsache, dass wir im Gebäudebestand einen enormen Sanierungsbedarf haben, um die gesteckten Klimaziele zu erreichen, bieten die Fördermittel hier sinnvolle Anreize und Möglichkeiten für Sanierungsmaßnahmen.

Erfüllt die Bauweise der Fugel-Häuser den Effizienzhaus Standard 40?

Fugel: Das „55er-Haus“ ist bei uns der Standard. Um mit uns ein „40er-Haus“ zu bauen, müssen wir nur an wenigen Stellschrauben drehen. In der Regel ist das problemlos erreichbar, indem

wir beispielsweise Dämmstärken oder -materialien anpassen. Auch durch die Architektur, sprich durch ein günstiges Verhältnis von Wand-, Fenster- und Dachflächen, kann viel erreicht werden. Holz im Hausbau hat ohnehin einen entscheidenden Vorteil: Die Bauteile haben beste Dämmwerte und praktisch keine Wärmebrücken. Denn diese spielen bei der Berechnung zur Feststellung der Energieeffizienz eine entscheidende Rolle.

Bei der Schaffung neuen Wohnraumes vor allem in verdichteten Stadtgebieten gewinnt das Bauen mit Holz immer mehr an Bedeutung. Mehrgeschossiger Wohnungsbau in Holzbauweise ist für Planer und Architekten eine neue, vielversprechende Bauvariante. Holz als Baustoff bietet eine Menge Vorteile, aber welche Herausforderungen gilt es zu meistern?

Fugel: Vor allem der Brandschutz ist im Geschosswohnungsbau etwas, auf das wir erhöhtes Augenmerk legen müssen. Teilweise zu Unrecht wird dem Baustoff Holz ein schlechtes Brandverhalten attestiert. In den letzten Jahren haben neue Produkte, Erfahrungswerte und angepasste Vorschriften einen echten Fortschritt in puncto Sicherheit gebracht. Ein weiteres Thema, auf das wir achten müssen, ist der Schallschutz. Aber auch hier hat sich viel getan. Inzwischen können wir aus einer Vielzahl

von Boden-, Wand- und Deckenaufbauten wählen, die nicht nur auf dem Papier, sondern auch in der Praxis, bei Messungen im Gebäude ausgezeichnete Schalldämmwerte erreichen.

Für Bauherren von Holzhäusern war das Jahr 2021 geprägt von Rohstoffmangel und Preiserhöhungen. Können Sie eine Prognose für die kommenden Monate oder Jahre abgeben?

Fugel: 2021 war für die Holzbaubranche, aber auch für die gesamte Baubranche und andere Industriezweige ein verrücktes Jahr. Glücklicherweise hat sich die Situation bei uns beinahe wieder normalisiert. Die Verfügbarkeit fast aller Holzprodukte ist wieder gegeben und die Preise haben sich auf einem gesunden Niveau eingependelt. Unserer Meinung nach werden wir in Zukunft vermehrt mit leichten saisonalen Schwankungen bei den Preisen und der Verfügbarkeit konfrontiert sein. Ein vorausschauender Einkauf und ein gewisses Lagervolumen war hier bereits in 2021 unser Mittel der Wahl und ich bin überzeugt, dass wir unseren Kunden damit auch in Zukunft Termin- und Preissicherheit bieten können.

Neben neuer Gesetzeslage zum Effizienzhaus und Holzpreisen, klagen Handwerker über Fachkräftemangel. Wie sieht es bei Zimmererleuten und im Holzbauhandwerk in den kommenden Jahren aus?

Fugel: „Handwerk hat goldenen Boden“ ist ein Sprichwort, das sich in den letzten Jahren und insbesondere in Zeiten vor Corona bewährt hat. Unsere Auftragsbücher sind voll, der Fachkräftemangel ist auch bei uns deutlich spürbar. Wir hoffen auf ein gewisses Umdenken bei der jüngeren Generation, denn die klassischen Ausbildungsberufe im Handwerk haben Zukunft.

Was können Sie als Betrieb dazu beitragen, dass sich wieder mehr Leute für einen handwerklichen Beruf interessieren? Was macht den Beruf des Zimmerers aus Ihrer Sicht attraktiv?

Fugel: Klar ist, über die Bezahlung kann ein Betrieb nur bis zu einem gewissen Grad attraktiver werden. Ich spreche jetzt für unseren Betrieb: wir haben sehr gute Arbeitsbedingungen und eine moderne Ausstattung, damit die Arbeit leichter von der Hand geht. Bei uns herrscht ein gutes Miteinander und das Arbeiten mit Holz ist vielseitig, ökologisch und nachhaltig. Obwohl Holz der älteste Werkstoff ist, halten auch in unserer Branche die Digitalisierung und immer neue Innovationen Einzug. Dies erfordert eine stetige Fort- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Und es ist diese Kombination aus traditionellem Werkstoff und modernen Technologien, die das Zimmererhandwerk aus meiner Sicht auch in Zukunft zu einem äußerst spannenden und attraktiven Beruf machen.



IGEL & KAUFMANN IMMOBILIENVERWALTUNG

WIR ERWEITERN UNSER FARBSPEKTRUM

In den letzten Monaten ist unsere Hausverwaltung stark gewachsen. Daher haben wir uns entschieden der Igel & Kaufmann Immobilienverwaltung GmbH ein eigenes Gesicht zu geben. Mit neuem Logo und neuer Farbe freuen wir uns auf ein gesundes Wachstum unseres Unternehmens.

Mit der Übernahme der IVG Hausverwaltung GmbH im Sommer 2021 konnten wir einen imposanten Verwaltungsbestand übernehmen. Dieser Schritt gab uns die Möglichkeit uns personell zu erweitern und unser Mitarbeiter-Team zu stabilisieren. Neben unserem Bürostandort in Isny



Ihr Ansprechpartner
Ramon Netzer
Tel. 07562 9735390

eröffnen wir bereits im Februar 2022 einen weiteren Igel & Kaufmann Standort in der Denkfabrik in Lindau am Bodensee. Dieser strategische Standort verbessert nicht nur die Erreichbarkeit für unsere Kunden, sondern bringt uns auch näher an unsere Verwaltungsobjekte. Damit können wir unsere Region noch besser mit unseren Dienstleistungen versorgen.

Im Mittelpunkt unsere Zukunftsplanung steht ein gesundes Wachstum, ohne die Zufriedenheit unserer Kunden zu gefährden. Auch die Hausverwaltung orientiert sich an dem Leitbild von „Igel & Kaufmann“: #qualifizierter #digitaler #besser

MIETVERWALTUNG

GEBEN SIE AUCH IHRE VERMIETER-
AUFGABEN IN UNSERE HÄNDE

Wir liefern Ihnen fünf Gründe,
warum sich eine professionelle
Mietverwaltung für Sie lohnt.

Qualität und fachliche Expertise stehen für uns im Mittelpunkt:

Die Einhaltung berufsständischer Standards, hohe Fachkenntnis sowie ständige Weiterbildung bilden das solide Fundament für unsere Arbeit in der Immobilienverwaltung. Durch unsere **Mitgliedschaft beim VDIV** (Verband der Immobilienverwalter BW e.V.) machen wir diese Einstellung deutlich. Wir wurden nicht nur auf unsere Eignung geprüft, sondern profitieren auch von der Unterstützung und dem Netzwerk des VDIV.

So wurden wir im Jahr 2021 vom Verband für die zahlreichen Fort- und Weiterbildungstage unserer Mitarbeiter ausgezeichnet.

Zudem hält uns der Verband in allen Angelegenheiten rund um die Immobilienverwaltung auf dem Laufenden. Gerade in rechtlichen Angelegenheiten verschafft uns das einen Informationsvorsprung.



1

Wir bringen Sie mit den richtigen Mietern zusammen

Wir prüfen die Daten jedes Bewerbers mit dem Ziel, fair und transparent geeignete Mieter zu finden. Für die Mietersuche binden wir gerne unser Makler-Team für Sie ein. Eine große Kartei bereits registrierter Mieterinteressenten erleichtert die Suche nach qualifizierten Bewerbungen. Dabei achten wir auf die Vorschriften des Datenschutzes und des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes.

2

Sie erhalten Ihre Mietwohnung ordentlich zurück

Durch die ausführliche Protokollierung der Wohnungsübergabe vermeiden wir nachfolgende Diskussionen mit den Mietern. Mängelbeseitigung und Ansprüche im Zuge der Wohnungsabnahme werden von uns durchgesetzt.

3

Das Rundum-sorglos-Paket

Wir kümmern uns um alle Aufgaben vom Mietvertragsabschluss bis zur Beendigung des Mietverhältnisses, setzen Mieterhöhungen rechtssicher durch und erstellen die jährliche Nebenkostenabrechnung. Zudem sind wir Ansprechpartner für Mieter in allen Belangen rund um das Mietobjekt.

4

Beratung und Unterstützung

Unsere Unterstützung ist Ihnen sicher. Wir beraten Sie in allen immobilienwirtschaftlichen Angelegenheiten rund um Ihr Mietobjekt.

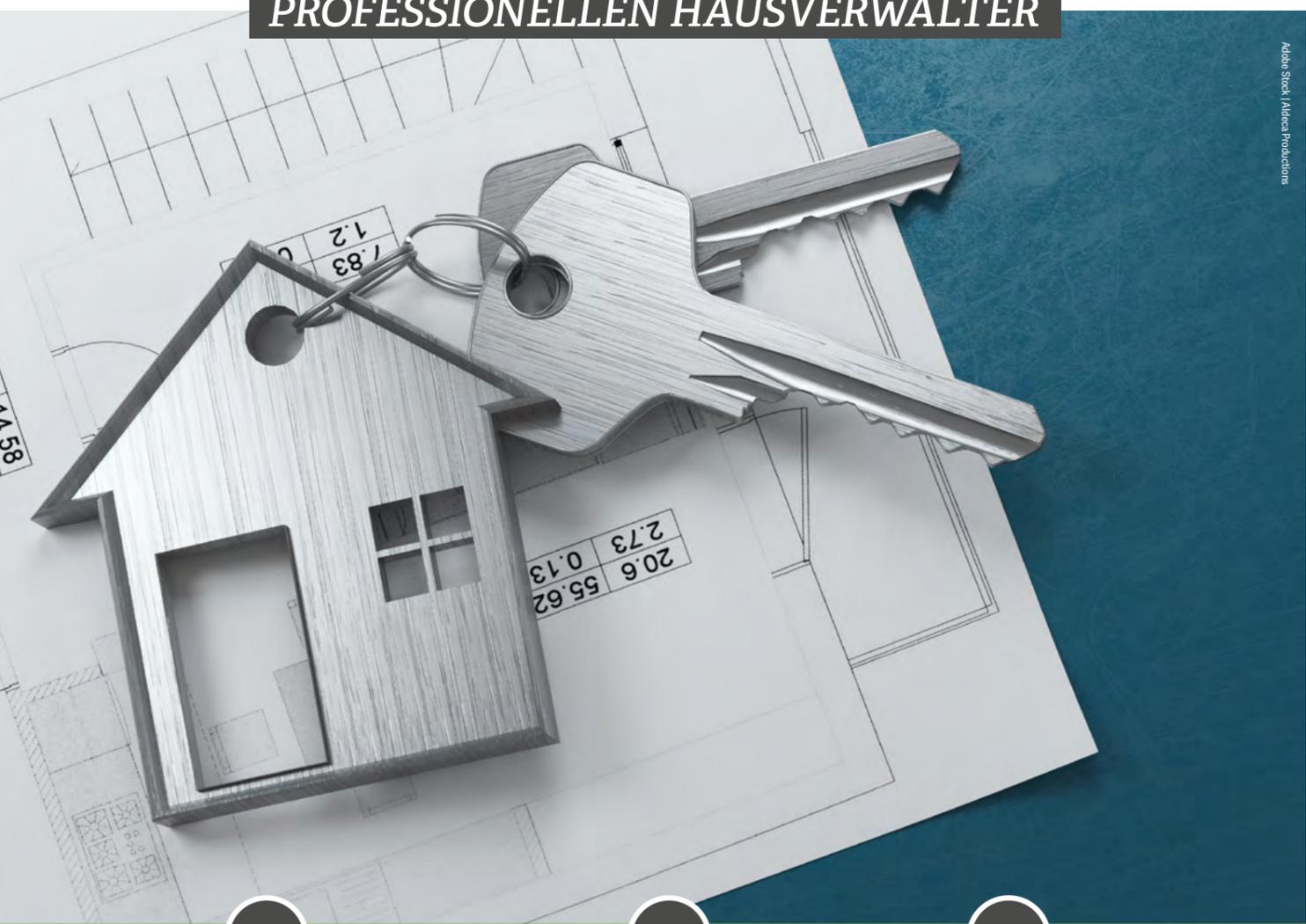
5

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Die Mieteingänge werden von uns konsequent überwacht und Zahlungsrückstände schnell eingefordert und durchgesetzt.

WEG-VERWALTUNG

10 GRÜNDE FÜR EINEN PROFESSIONELLEN HAUSVERWALTER



Adobe Stock / Alifera Productions

1

Wir bieten Fachkompetenz, Orientierung und Sicherheit

Die Eigentumswohnung ist ein wichtiger Baustein der Kapitalanlage – birgt jedoch zahlreiche Verpflichtungen, Aufgaben und Fristen. Bei uns ist Ihre Immobilie in qualifizierten Händen. Als Mitglied des Immobilienverbandes VDIV (Verband der Immobilienverwalter BW) wurden wir auf Eignung geprüft. Damit hat sich unser Unternehmen zur Einhaltung der Leitlinien zu Fairness, Transparenz, Nachhaltigkeit und Professionalität im Umgang mit Ihrer Immobilie verpflichtet.

2

Wir erledigen den Papierkram

Wir kümmern uns um die korrekte Erstellung der Jahresabrechnung, analysieren und optimieren die laufenden Ausgaben und bieten Ihnen die notwendige Planungssicherheit. Wir verwalten alle Objektunterlagen, haben die gefassten Beschlüsse stets im Blick und sorgen für eine effektive Umsetzung.

3

Wir sorgen dafür, dass alles läuft

Dank regelmäßiger Begehungen und Kontrollen kennen wir den Zustand Ihrer Immobilie, wissen wann Reparatur- oder Instandhaltungsmaßnahmen notwendig sind, um Schäden zu vermeiden und den Wert Ihrer Immobilie zu schützen. Dazu beachten wir die Prüf- und Wartungsintervalle der technischen Anlagen. Im Ernstfall sorgen wir zeitnahe für Lösungen, koordinieren Handwerker und Dienstleister, sodass der laufende Betrieb Ihrer Immobilie gesichert ist.

4

Wir sind zeitnah vor Ort und pflegen unser Netzwerk

Als fester Ansprechpartner ist uns der persönliche Kontakt mit den Eigentümern wichtig. Unser Einzugsgebiet haben wir so gestaltet, dass wir zeitnah bei Ihnen am Objekt sein können. Zudem profitieren unsere Kunden von unserem ausgezeichneten Netzwerk an ortsansässigen Handwerkern, Dienstleistern, Versicherungen, Rechtsanwälten und Baufachleuten.

7

Wir bieten moderne Kommunikationsmittel

Wir nutzen intelligente Softwarelösungen für eine effiziente Verwaltung und Buchhaltung. Unseren Kunden stellen wir ein digitales Kundenportal (etg24) zur Verfügung. Hierfür digitalisieren wir die Daten zu Ihrem Objekt und stellen sie den Eigentümern zeitlich unbegrenzt zur Verfügung. Zudem können unsere Kunden die laufenden Vorgänge und Arbeitsschritte des Hausverwalters digital mitverfolgen. So sind Sie immer „Up-to-Date“.

8

Ihr Immobilienvermögen ist geschützt – Wir sind versichert!

Selbst dem sorgfältigsten Hausverwalter können Fehler unterlaufen, die zu Schäden führen können. Um Ihr Immobilienvermögen abzusichern, verfügt unser Unternehmen über eine Vermögensschadenhaftpflicht- und Vertrauensschadenversicherung.

9

Unsere Leistung ist nachhaltig und (den) preis-wert.

Billig ist nicht automatisch qualifiziert, professionell, nachhaltig und gut – und kann Sie als Eigentümer teuer zu stehen kommen. Wir sind gut ausgebildete Profis, bieten qualitativen Service und üben unseren Beruf mit Leidenschaft aus. Wir bieten Ihnen eine persönliche Anlaufstelle in unseren Bürostandorten und sorgen für ausreichend Mitarbeiterkapazität für die sorgfältige Objektbetreuung. Am Ende steht ein faires PreisLeistungsverhältnis.

6

Wir planen und führen Ihre Eigentümerversammlung

Die Eigentümerversammlung ist und bleibt der wichtigste Termin im Jahr. Mit der WEG-Reform (Dez. 2020) ist nicht nur jede Eigentümerversammlung beschlussfähig, sondern es wurde auch die Beschlussfassung mit dem Grundsatz der „einfachen Mehrheit“ wesentlich vereinfacht. Unsere Hauptaufgabe ist die Mediation zwischen den Wohnungseigentümern, eine offene Kommunikation, Transparenz, sowie die Beschlussfassung unter Einhaltung der gesetzlichen Regelungen.

5

Wir behalten den Durchblick im Paragrafendschungel und bilden uns weiter

Die zunehmende Verschärfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen stellen jeden Immobilieneigentümer zunehmend vor Herausforderungen. Mithilfe von regelmäßigen Weiterbildungsmaßnahmen bringen wir unser Team stetig auf den neusten Stand. In schwierigen Fällen unterstützen uns spezialisierte Rechtsberater des VDIV.

10

Ziel unserer Zusammenarbeit

Unser gemeinsames Ziel ist der Werterhalt und -zuwachs Ihrer Immobilie.



**IGEL &
KAUFMANN**
HAUSVERWALTUNG

MARKTÜBERSICHT

GEMEINDEN DES ÖSTLICHEN BODENSEES

© SIMPLYMAPS.de | Geodaten: © GeoBasis-DE / BKG 2021 (verändert)



ALLGEMEINES PREISNIVEAU

- gehoben
- mittel
- eher niedriger

	Ø Miete (m ²) 2021	Steigerung zu 2020 (%)	Ø Kaufpreis Wohnung (m ²) 2021	Steigerung zu 2020 (%)	Ø Kaufpreis Haus (m ²) 2021	Steigerung zu 2020 (%)
Achberg	€ 9,30	4,5	€ 3.190	12,3	€ 4.270	12,4
Bodnegg	€ 8,60	4,9	€ 3.130	11,8	€ 3.790	12,1
Bodolz	€ 10,90	3,8	€ 4.440	11,0	€ 5.800	13,7
Eriskirch	€ 10,10	4,1	€ 3.790	11,8	€ 4.360	10,9
Kressbronn	€ 10,50	4,0	€ 4.130	11,6	€ 5.160	11,0
Langenargen	€ 10,60	3,9	€ 4.340	11,6	€ 5.130	10,8
Lindau	€ 10,70	3,9	€ 4.610	11,1	€ 5.650	13,7
Neukirch	€ 8,60	3,6	€ 2.890	11,6	€ 3.700	10,4
Nonnenhorn	€ 11,10	3,7	€ 4.900	10,4	€ 6.260	13,6
Sigmarszell	€ 9,70	3,2	€ 3.730	10,0	€ 4.580	13,6
Tettwang	€ 9,60	4,3	€ 3.570	11,9	€ 4.280	10,3
Wasserburg	€ 11,10	3,7	€ 4.710	10,3	€ 6.130	13,7
Weißenberg	€ 10,00	4,2	€ 3.750	10,0	€ 4.810	13,7
	Ø € 10,10		Ø € 3.940		Ø € 4.920	

Daten kurz erläutert: Bei den dargestellten Preisen handelt es sich jeweils um im Jahr 2021 durchschnittlich in der Gemeinde bzw. Region aufgerufene Preise (in Euro) pro Quadratmeter Wohnfläche. Es handelt sich also um Angebotspreise für Wohnungen und Häuser im Bestand. Diese Angebotspreise werden laufend durch aktuelle Abschlusspreise bestätigt. Datenstichtag ist dabei der 31.12.2021. Es bleibt aber zu beachten, dass die Daten nur den öffentlichen Teil des Marktes widerspiegeln. In der Praxis werden Immobilien häufig „unter der Hand“ günstiger an den Nachbar oder innerhalb der Familie verkauft.

In den Gemeinden des östlichen Bodensees unterscheiden sich die Preisniveaus deutlich zwischen den Gemeinden „direkt am See“ und dem „Hinterland“. Die von uns ermittelten **durchschnittlichen Mieten** für Bestandswohnungen liegen am östlichen Bodensee größtenteils zwischen 9,00 €/m² und 11,00 €/m². Ausnahmen mit unter 9,00 €/m² bilden dabei die Gemeinden Bodnegg und Neukirch. Die Gemeinden am unteren Rand der Spanne liegen ebenfalls nicht direkt am See.

Diese Feststellung lässt sich auch auf die **durchschnittlichen Kaufpreise für Eigentumswohnungen** übertragen. Diese reichen von 2.890 €/m²

in Neukirch bis 4.900 €/m² in Nonnenhorn. Die direkten Seegemeinden liegen bis auf Eriskirch über 4.000 €/m², die übrigen Gemeinden durchschnittlich allesamt unter 4.000 €/m².

Ein ähnliches Bild bietet sich bei den **durchschnittlichen Quadratmeterpreisen für Häuser**. Hierfür werden in Nonnenhorn und Wasserburg bereits über 6.000 €/m² Wohnfläche aufgerufen, Lindau und Bodolz liegen nur knapp darunter. In Achberg, Bodnegg, Neukirch und Tettwang hingegen, werden Häuser noch im Schnitt für um die 4.000 €/m² veräußert.



JEDE WOHNUNG EIN UNIKAT

Am Kemptner Rathausplatz entsteht moderner Wohnraum mit historischem Charme. Die Arbeiten laufen auf Hochtouren.



Dieses Haus atmet sprichwörtlich Geschichte: Unter hohen Denkmalschutzauflagen wird derzeit das Patrizierhaus am Rathausplatz 11 in der Kemptner Altstadt kernsaniert und vereint künftig auf einzigartige Weise historisches Flair und modernen Wohnkomfort. Hier entstehen für Selbstnutzer und Kapitalanleger zehn individuelle und hochwertig ausgestattete Eigentumswohnungen – jede ein Unikat – sowie auf Straßenniveau zwei attraktive Gewerbeeinheiten mit dem „gewissen Extra“. Nach den erfolgreich vermarkteten Projekten „Waldschanze“ und „3 AM SCHÄCHELE“-Bauvorhaben (beide in Isny) ist die Sanierung und der Umbau des Patrizierhauses am Rathausplatz 11 das dritte größte

re Bauvorhaben der Allgäuer Qosy GmbH mit Sitz in Isny. „In Abstimmung mit dem Denkmalamt und der Stadt Kempten wandeln wir das historische Baudenkmal in modernen Wohnraum mit historischem Charme um“, erklärt Bernd Bischofberger, Geschäftsführer der Qosy GmbH und weist Anleger neben der Top-Citylage auch auf den Unikatcharakter der Wohneinheiten hin.

ORIGINAL DECKENBALKEN AUS DEM 16. JAHRHUNDERT

Die frühesten Nachweise des Altstadthauses am Rathausplatz reichen bis in das 14. Jahrhundert zurück. Bauforscher vermuten, dass an dieser Stelle ursprünglich ein Steinhäuser stand, das im Laufe der Jahrhunderte immer wieder erweitert



und umgebaut wurde. Der Bauherr stammte vermutlich aus der städtischen Oberschicht. Die von Experten freigelegte Fachwerkstruktur lässt auf das Baujahr 1551 schließen. Aus dieser Zeit sind auch einzelne Deckenbalken erhalten, die nun sichtbar in das moderne Wohnambiente integriert werden. Die zeitweilige Umnutzung des Hauses als Bäckerei ab 1827 mit Ladenlokal im Parterre ist ebenfalls verbrieft. Auch hier gibt es einen Brückenschlag von damals zu heute: Als Gewerbeeinheiten stehen künftig im Erdgeschoss eine kleine Einheit mit etwas mehr als 19 Quadratmetern sowie ein Ladenlokal mit rund 63 Quadratmetern Fläche zur Verfügung.

DACHTERRASSEN MIT BLICK ÜBER DIE ALTSTADT

Nach Sanierung, Um- und Ausbau unter strengen Auflagen zum Erhalt des historischen Charakters entstehen im Erd-, Ober- und Dachgeschoss insgesamt zehn 1- bis 3,5-Zimmer-Wohneinheiten mit Flächen von circa 52 bis 126 Quadratmetern. Die Wohnungen bieten Ausblick auf den Rathausplatz mit seinen schmucken Gebäuden oder sind zum ruhigen Innenbereich hin ausgerichtet – einzelne Einheiten verfügen sogar über beide Blickrichtungen. Zu den Highlights des Patrizierhauses am

Rathausplatz 11 gehören Dachterrassen mit Blick über die Altstadt, ein Weinkeller in historischem Gewölbe, stilvolle Holzfenster, hochwertiges Eichenparkett sowie sorgfältig restaurierte Dielen, Fußböden und Balken. Für zeitgemäßen Wohnkomfort sorgen unter anderem ein Aufzug vom Erdgeschoss bis ins 1. Dachgeschoss, die Ausstattung der Wohneinheiten mit Fußbodenheizung sowie komfortable Badezimmer mit Waschtischen von Villeroy & Boch, Duschen mit Kopf- und Handbrause sowie Badheizkörpern.

„QOSY“ WOHNEN

Qosy übernimmt bei allen Projekten als Dienstleister und Bauträger den gesamten Bauprozess von der Projektentwicklung bis zur Objektübergabe – ganz gleich ob Neubau oder Denkmalimmobilie. Diethard Forster (Geschäftsführer der Qosy GmbH):

„Unser Name setzt sich aus dem englischen ‚cosy‘ für behaglich und dem Q für Qualität zusammen, die bei uns in jeder Hinsicht groß geschrieben wird. Wichtig ist uns, dass sich die Menschen in ihren neuen vier Wänden wohl und zu Hause fühlen.“



FACT-SHEET

Patrizierhaus am Rathausplatz in Kempten

Adresse:	Rathausplatz 11, Kempten
Lage:	Innenstadt / historische Altstadt
Einheiten:	zehn Wohneinheiten 52 m ² bis 126 m ² Wohnfläche zwei Gewerbeeinheiten mit 19 m ² und 63 m ² Fläche Wohnfläche gesamt: ca. 787 m ² Gewerbefläche gesamt: ca. 82 m ²
Besonderheiten:	Wohnungen teils mit Dachterrasse Aufzug vom Erdgeschoss bis ins 1. Dachgeschoss Weinkeller in historischem Gewölbe Steuervorteil durch Sonder-AfA
Ausstattung:	Eichenparkett, Holzfenster, restaurierte Dielen, Fußböden, Deckenbalken, Fußbodenheizung, moderne Badezimmer mit hochwertiger Ausstattung: Badheizkörper, Waschtische von Villeroy & Boch, Duschen mit Kopf- und Handbrause
Bezugstermin:	voraussichtlich 2022



IHR IMMOBILIENPROFI ZWISCHEN KEMPTEN & LINDAU

#qualifizierter

Eine gute Ausbildung im immobilienwirtschaftlichen Bereich ist für uns eine Grundvoraussetzung, genauso wie laufende Fortbildungen und Zertifizierungen, um eine optimale und rechtssichere Dienstleistung bieten zu können. Wir sind anerkannter Ausbildungsbetrieb und Mitglied im Immobilienverband.

#digitaler

Als junges Unternehmen setzen wir besonders auf Digitalisierung. Mit Unterstützung von 360°-Besichtigungen, virtuellen Sanierungen und gezielter Werbung über Soziale Medien und Suchmaschinen bieten wir eine zeitgemäße Dienstleistung. Wir verschicken virtuelle Exposés, die leicht handhabbar und informativ sind, aber auch Rückfragen zum Objekt vereinfachen.

#besser

Uns bedeutet das Feedback von unseren Kunden alles. So wurden wir beispielsweise von Immobilienscout für langjährige Erfahrung, besonderes Engagement für Kunden sowie überdurchschnittliche Kundenbewertungen ausgezeichnet.



Wir bilden aus

Die Ausbildung junger Menschen sehen wir, neben der Sicherung kompetenter und fachlich qualifizierter

Mitarbeiter, als Teil unserer gesellschaftlichen Verantwortung. Wir wollen hierbei Jugendliche in unserem Unternehmen von Grund auf fördern und Ihnen dauerhaft eine berufliche Perspektive in der Region und in der Immobilienbranche bieten.

Das Qualitätssiegel der Branche

Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung zum Bellevue Best Property Agents 2022 und die wiederholte Bestätigung als einer der weltweit besten Immobilienmakler, durch Europas größtes Immobilienmagazin - BELLEVUE. Wir wurden bereits zum vierten Mal in Folge mit dem begehrten Award ausgezeichnet.



Premium Partner

Bei der hohen Anzahl ist es nicht immer leicht den richtigen Makler zu finden. ImmoScout24-Premium-Partner sind Immobilienprofis mit besonders herausragenden Leistungen. Sie zeichnen sich durch Kontinuität, Seriosität, Professionalität und vor allem Qualität aus. Neben langjähriger Erfahrung steht vor allem aber auch das Engagement für Sie, Eigentümer und Suchende, und Ihre Kundenbewertungen im Fokus

IVD Immobilienverband Deutschland

Der IVD ist die Berufsorganisation und Interessensvertretung der Beratungs- und Dienstleistungsberufe in der Immobilienwirtschaft und mit ca. 6.000 Mitgliedsunternehmen der zahlenmäßig stärkste Unternehmensverband der Immobilienwirtschaft. Die Aufnahme in den IVD Bundesverband erfolgt nach Abschluss einer umfassenden Sach- und Fachkundeprüfung und gegen Nachweis des Abschlusses einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.



Eine Immobilie verkauft man nicht alle Tage ... deshalb sollte der Prozess vom Entschluss zu verkaufen bis zum Notartermin gut geplant sein. Aufgrund unserer professionellen und zuverlässigen Wertermittlung vermeiden Sie, dass Sie Ihre Immobilie unter Wert verkaufen. Zudem gewährleisten wir den Verkauf im geplanten Zeitraum. Zusätzlich zu einer weitreichenden Vermarktung Ihrer Immobilie bieten wir Ihnen einen kapitalstarken Kundenstamm, Verhandlungs- und Durchsetzungserfahrung, Fachwissen und Empathie.

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN:

„Sehr freundliche, kompetente Beratung und Begleitung. Abwicklung von allen Besichtigungen und Notarangelegenheiten. Sticht sehr positiv aus der Masse der „selbst ernannten Immobilienmakler“ heraus. Sollte ich noch ein Haus verkaufen, dann wieder mit Igel & Kaufmann :-)"

Thomas S.

(Bewertung bei immobilienscout24.de)

„Die Firma Igel & Kaufmann ist in Ihrer Leistungsfähigkeit nicht zu überbieten. Die Herren sind extrem kompetent, freundlich und hilfsbereit. Die Herren sind in der Lage in kürzester Zeit Immobilien zu den gewünschten Konditionen für beide Vertragsseiten zu vermarkten. Auch die Begleitung der Käufer und Verkäufer ist absolut exzellent. Bis zum letzten Schritt ist man in besten Händen. Wir werden diese Firma überall weiterempfehlen.“

Christian M.

(Bewertung bei immobilienscout24.de)

Ein kleiner Auszug aus unseren erfolgreich verkauften Objekten



Neubauprojekt Wohnungen Isny
42 Wohneinheiten



Wohnung Grünenbach
Wohnfläche: 112 m² | Zimmer: 4



Einfamilienhaus Leutkirch
Wohnfläche: 125 m² | Zimmer: 5

WIR VERMIETEN IHRE IMMOBILIE

SORGENFREI, LANGFRISTIG
UND RENTABEL

Als Vermieter sind Sie an langfristigen solventen Mietern interessiert. Ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien, wir bieten Ihnen von der Vermarktung über die Interessentenprüfung bis hin zur Übergabe alles für die erfolgreiche & professionelle Vermietung.



UNSERE LEISTUNGEN

- 1 Wir eruiieren den **optimalen Mietpreis** – markt- und objektgerecht
- 2 Optimale **Präsentation** Ihrer Immobilie (360° virtuelle Tour, Objektbilder, Online Expose) sowie multimediale Werbung
- 3 Dank zahlreicher Mietinteressenten in unserer **Datenbank** ist meist eine schnelle Vermietung möglich
- 4 Unser Team kümmert sich um die **Interessenkommunikation** – von der Angebotsbekanntmachung, über Informationsaustausch bis zur Vereinbarung von Besichtigungsterminen
- 5 **Besichtigungen** werden sorgfältig organisiert und durchgeführt, Termine am Wochenende sind hierbei eine Selbstverständlichkeit
- 6 Die Entscheidung über die **Mieterauswahl** obliegt dem Eigentümer, unser Team bereitet die Vorauswahl der Interessenten vor
- 7 Erhaltung Ihrer **Privatsphäre**. Wir übernehmen die Pufferfunktion zwischen Ihnen und den Interessenten, die nicht zum Zuge gekommen sind
- 8 Wir erstellen einen rechtsgültigen Mietvertrag und koordinieren den **Vertragsabschluss**
- 9 Die Schlüssel- und **Objektübergabe** wird von uns begleitet und dokumentiert
- 10 **Steuerliche Absetzbarkeit**: Der Vermieter kann das Vermittlungsentgelt vollständig bei seinen Einkünften aus Vermietung und Verpachtung als Werbungskosten absetzen

Auszug aus unseren erfolgreich vermieteten Objekten



Gewerbefläche Isny
Nutzfläche: 120 m²



Haus Weitnau
Wohnfläche: 152 m² | Zimmer: 5



Wohnung Argenbühl
Wohnfläche: 143 m² | Zimmer: 5



Penthouse-Wohnung Lindau
Wohnfläche: 72 m² | Zimmer: 2



Gewerbefläche Oberstaufen
Nutzfläche: 207 m²



Reihenhaus Isny
Wohnfläche: 137 m² | Zimmer: 4



UNSERE IMMOBILIE IM ALTER

„Ist unsere Immobilie altersgerecht? Und wenn nicht, was müssen wir tun, damit wir langfristig eine gute Lösung haben?“

Mit dieser oder ähnlichen Fragen sind viele ältere Immobilieneigentümer konfrontiert. Sie wissen, dass Sie über kurz oder lang handeln müssen, aber wissen nicht genau, was zu tun ist. Für älter werdende Leser unseres Marktberichtes möchte

ich an dieser Stelle meine Erfahrung aus vielen Beratungsgesprächen bezüglich der Probleme und erste Möglichkeiten für den Umgang mit Immobilien im Alter darlegen. Fast alle Eigentümer haben mit zunehmendem Alter ähnliche Probleme und Schwierigkeiten.

Zu viel Platz?

Die Immobilie wird nach dem Auszug der Kinder **zu groß für zwei Personen**. Oft stehen zwei bis drei Zimmer leer und werden nicht mehr benötigt, obwohl man sich anfangs über den zusätzlichen Platz für Hobbys und Gäste gefreut hat. Immer mehr wird deutlich, dass viel Platz nicht genutzt wird und Zimmer teilweise nur für die Hausarbeit betreten werden.

Mein Experten-Rat:

- Überlegen Sie genau, wie viel Platz Sie benötigen und ob die Räume Ihnen inzwischen nicht zu groß geworden sind
- Hinterfragen Sie außerdem, wie oft Sie die Kinderzimmer betreten – außer, um sie sauber zu halten. Wie oft bekommen Sie Übernachtungsbesuch?
- Prüfen Sie, wie viel Zeit Sie für die Hausarbeit benötigen und Sie sich das auch zukünftig vorstellen können

Der Garten

Auch **der Garten macht viel Arbeit**. Im Sommer wird der Garten zur Belastung, denn man muss bewässern, den Rasen mähen, sich um die Pflanzen kümmern, die Hecke pflegen und vieles mehr. Die Arbeit ist über die Jahre anstrengender geworden und der große Garten wird immer weniger genutzt, viel lieber sitzt man bei gutem Wetter auf der Terrasse.

Mein Experten-Rat:

- Gestalten Sie Ihren Garten pflegeleicht, beispielsweise durch ein automatisches Bewässerungssystem, einen Rasenmäher-Roboter und pflegeleichte Bepflanzung.
- Beauftragen Sie rechtzeitig Unterstützung für Ihren Garten, Gehweg- und Winterdienst. Fragen Sie sich selbst, ob Sie Ihren Garten noch genießen oder ob er nur noch Arbeit verursacht

Instandhaltung

Die Arbeit rund um Haus und Garten belastet die älteren Eigentümer. Auch möglicherweise notwendige **Reparatur- und Sanierungsarbeiten** können in einem alten Haus, neben den ohnehin anfallenden **Wartungsarbeiten**, schnell zu einer finanziellen Herausforderung werden.

Mein Experten-Rat:

- Dach- und Regenrinnen, Fenster, Heizungsanlage, Wasserleitungen und Feuchtigkeit sind die größten Probleme bei älteren Häusern. Bedenken Sie, dass regelmäßige Wartungen vor unerwarteten Reparaturen schützen
- Bilden Sie ausreichend Rücklagen: 0,30 bis 1,00 € pro Quadratmeter und Monat sind ratsam
- Beim Ausfall der Heizung kann es aus Liquiditätsgründen sinnvoll sein, eine neue Heizung zu leasen anstatt sie zu kaufen

Altersgerecht?

Treppen, Stufen und Hindernisse spielen eine wesentliche Rolle bei den Überlegungen rund um Ihre Altersimmobilie. Oft fällt einem im Alter das Treppensteigen immer schwerer. Außerdem ist das Badezimmer häufig nicht entsprechend altersgerecht ausgestattet.

Mein Experten-Rat:

- Erstellen Sie eine Liste mit sämtlichen Hindernissen im Haus (Treppen, Stufen, Schwellen)
- Überlegen Sie, was realistisch geändert/umgebaut werden kann. Lassen Sie sich dabei von einem Fachmann/Architekten beraten
- Prüfen Sie, ob Ihre Rücklagen für einen altersgerechten Umbau ausreichen

Resümee

Abschließend möchte ich Ihnen raten, sich nicht von den vielen unterschiedlichen Begriffen zum Thema „Barrierefreiheit“ verunsichern zu lassen. Sie wissen selbst am besten, was Sie benötigen.

Prüfen Sie jedoch so früh wie möglich und ganz realistisch, ob ein Umbau Ihres Hauses technisch und finanziell für Sie in Frage kommt. Möchten oder können Sie Ihr Haus nicht umgestalten, sollten Sie rechtzeitig nach einer passenden Alternative suchen. Konzentrieren Sie sich dabei nicht nur auf barrierefreie Neubauten. Oftmals finden sich im Bestand geeignete Wohnungen oder solche, die leicht an Ihre Bedürfnisse anzupassen sind.

Seien Sie beruhigt, für Ihre Immobilie findet sich immer eine passende Lösung, angefangen beim Verkauf, über die Vermietung bis hin zu modernen Modellen wie die Verrentung – wodurch finanzieller Spielraum entsteht und Sie die Immobilie vorerst weiterhin nutzen können.



ÜBER DEN AUTOR

Sebastian Igel ist Immobilienmakler und Sachverständiger für die Bewertung von Immobilien. Sein Unternehmen, die Igel & Kaufmann

GmbH in Isny & Lindau konzentriert sich auf eine unabhängige und umfassende Beratung für Kempten, das westliche Allgäu und den östlichen Bodensee zu den Themen Bewohnen, Vermieten und Verkaufen von Immobilien.



**WIR SIND STÄNDIG
AUF SCHATZSUCHE.
SIE MÖCHTEN IHRE
IMMOBILIE VERKAUFEN?**

WWW.QOSY.DE

IMPRESSUM

Herausgeber:

Igel & Kaufmann GmbH
Bahnhofstr. 11
88316 Isny im Allgäu
Tel. 07562 973 53 90
www.igel-kaufmann.de
immobilien@igel-kaufmann.de

Bildnachweis:

Igel & Kaufmann,
QOSY, Holzbau Fugel,
Adobe Stock, Istockphoto

Redaktion (verantwortlich):

Sebastian Igel

Gestaltung:

ascana . Medienagentur, Kempten

Druck:

Holzer Druck und Medien,
Weiler im Allgäu

Daten & Karten

Igel & Kaufmann,
Simplymaps.de

Der „Immobilien Marktbericht 2022“ ist einschließlich aller Inhalte wie Texte, Fotos und grafischer Gestaltung urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Änderung und Verbreitung von Informationen und/oder Daten, insbesondere Texten, Textteilen oder Bildern sind ohne schriftliche Zustimmung der Igel & Kaufmann GmbH nicht erlaubt.



**IGEL &
KAUFMANN**

Büro Allgäu:

Igel & Kaufmann GmbH
Bahnhofstraße 11
88316 Isny im Allgäu
Tel. 07562 973 53 90

Büro Bodensee:

Igel & Kaufmann GmbH
Kemptener Straße 99
88131 Lindau
Tel. 08382 911 13 99

www.igel-kaufmann.de

