

AUSGABE HERBST / WINTER 2021

**KLAUS &
WIEDMANN**
IMMOBILIEN

DAS IMMOMAGAZIN

EINBLICK

IHR IMMOBILIENMAKLER IN
SCHWÄBISCH GMÜND, AALEN & UMGEBUNG

**PROJEKT
„PATRIZIER“**
SEITE 08

SCHEININTERESSENTEN

Woher wissen Sie, wer von den zahllosen Interessenten wirklich an Ihrer Immobilie interessiert ist?

Seite 06

WWW.KLAUS-WIEDMANN.DE



INHALT

WIR ÜBER UNS

Das sind wir: Kompetent und engagiert. Wir bewerten, vermarkten und entwickeln Immobilien im Ostalbkreis.

Seite 04

SCHEININTERESSENTEN

Woher wissen Sie, wer von den zahllosen Interessenten wirklich an Ihrer Immobilie interessiert ist?

Seite 06

EIN HAUS VOLLER GESCHICHTEN

Der Architekt Volker Gunst hat das Haus „Patrizier“ renoviert und ihm neuen Glanz und Leben verschafft.

Seite 08

EIN HAUS GANZ FAMILIENNAH

„Mit der Geburt unserer Tochter liegt unser Fokus auf Familie.“

Seite 10

WOZU LEBENSLANGES WOHNRECHT?

Seite 12

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Hereinspaziert! Herzlich willkommen! Sie halten die zweite Ausgabe unseres Immobilienmagazins EINBLICK in Ihren Händen. Wir haben uns vor einem halben Jahr dazu entschlossen, Sie mit dieser qualitativ hochwertigen Veröffentlichung mit in die spannende Welt der Immobilien zu nehmen. Wir freuen uns sehr über das tolle Feedback, das Sie uns zur Premiere unseres Magazins im März gegeben haben. Dankeschön!

Ihr Lob hat uns angespornt. Und nun möchten wir Ihnen neue EINBLICKE verschaffen. Es gibt wieder interessante Themen, die wir beleuchten möchten. Auf was es beim Erben, Vererben und Verschenken von Immobilienvermögen ankommt. Der Architekt Volker Gunst gibt EINBLICKE in das historische Gebäude „Patrizier“ und erzählt, wie es sich in den barocken Mauern lebt und arbeitet. Dann möchten wir Ihnen noch Familie Becker vorstellen. Die hat sich dazu entschlossen, zurück nach Gmünd zu kommen. Wir freuen uns sehr, dass die Beckers uns ihr Vertrauen geschenkt haben und wir ein neues Zuhause für sie finden konnten.

Immobilien sind unsere Leidenschaft und unsere Kompetenz. Kommen Sie mit! Wir geben Ihnen einen umfassenden EINBLICK, was unsere Arbeit ausmacht und warum Sie bei uns in Sachen Immobilien bestens aufgehoben sind.

Geschäftsführer

Stefan Wiedmann & Christoph Klaus

WIR ÜBER UNS

Das sind wir: Team Klaus & Wiedmann Immobilien. Wir sind kompetent und engagiert. Wir bewerten, vermarkten und entwickeln Immobilien im Ostalbkreis und freuen uns darauf, Ihren Wünschen nachzukommen.



TEAM KLAUS & WIEDMANN IMMOBILIEN (V.L.N.R.): CHRISTOPH KLAUS, SILVIA BREHM, CHRISTINA MELONI, DANIELA STEEB, WILHELM SCHIELE, ANDREA REINHARDT UND STEFAN WIEDMANN.



Neueste Akteurin des Teams: **Andrea Reinhardt**. Ihre Stärke: Potential erkennen.

Christoph Klaus und Stefan Wiedmann sind Experten für professionelle Vermarktung von Immobilien und verfügen über beste lokale Marktkenntnisse. Die beiden sind in Schwäbisch Gmünd aufgewachsen und haben die Stauferstadt auch zum Sitz ihres inhabergeführten Immobilienunternehmens gemacht.

Von dort bieten sie einen maßgeschneiderten Immobilien-Komplettservice. Durch ein gutes Netzwerk zu Architekten, Energieberatern, Räumungsfirmen, Hausmeisterdiensten etc. können Kundinnen und Kunden in sämtlichen Immobilien-Bereichen unterstützt werden.

Christoph Klaus und Stefan Wiedmann denken Immobilien weiter. Das individuelle, innovative und umfassende Vorge-

hen der beiden Geschäftsführer kommt an. Deshalb wächst das Immobilienbüro seit seiner Gründung stetig. Neuestes Mitglied im Team ist Andrea Reinhardt. Sie ist auf der Ostalb gut vernetzt. Mit Herzblut und voller Energie geht sie auf Kundenbedürfnisse ein und ist nunmehr ein weiteres engagiertes Mitglied des Immobilienteams.

Wilhelm Schiele ist mit seiner Erfahrung und Expertise eine echte Größe in der Ostalb-Immobilien-Landschaft. Silvia Brehm und Daniela Steeb kümmern sich elanvoll ums Backoffice und den Vertrieb. Die Fotografin Christina Meloni ist mit ihrer Stilsicherheit für den Bereich Marketing und visuelles Design zuständig. Egal, ob optisch, technisch oder digital – Klaus & Wiedmann Immobilien sind

WAS UNSERE KUNDEN SAGEN ...

Ich möchte ein großes Lob und ein herzliches Dankeschön an Herrn Klaus und das gesamte Team von KLAUS & WIEDMANN IMMOBILIEN aussprechen. Ich wurde von der ersten Minute an hervorragend und überaus professionell beraten. Die Kommunikation funktionierte immer ausgezeichnet, transparent, absolut zuverlässig und unmittelbar. Abschließend kann ich sagen, dass ich froh bin, mein Haus in so gute Hände gelegt zu haben.

Alexandra Beerhalter

auf dem neuesten Stand der Dinge. Sei es verkaufen oder vermieten, bewerten oder entwickeln – lassen Sie sich von einem erfahrenen, engagierten und sympathischen Immobilienteam an die Hand nehmen!

IMPRESSUM

Herausgeber: Klaus & Wiedmann Immobilien GmbH, Gartenstr. 6, Tel.: 07171 / 99952-70 | 73525 Schwäbisch Gmünd | klaus-wiedmann.de

Redaktion: Anja Robisch, SDZ Media GmbH, Bahnhofstr. 65, 73430 Aalen (S.3-7 und S.10-13)

Grafik: Christina Meloni, Klaus & Wiedmann Immobilien GmbH
Fotos: Christina Meloni, Klaus & Wiedmann Immobilien GmbH

Druck: Fischer Druck GmbH & Co. KG, Grabbengasse 6, 73527 Schwäbisch Gmünd

**KLAUS &
WIEDMANN**
IMMOBILIEN



„INTERESSENTEN SOLLTEN WISSEN, WAS SIE ERWARTET – DAFÜR SORGT EIN AUSSAGEKRÄFTIGES EXPOSÉ.“

GESCHÄFTSFÜHRER
Stefan Wiedmann & Christoph Klaus

SCHEININTERESSENTEN SO SORTIEREN SIE DIESE FRÜHZEITIG AUS

Kaum haben Sie Ihre Immobilie inseriert, stehen Telefon und E-Mail-Postfach nicht mehr still. Doch woher wissen Sie, wer von den zahllosen Interessenten wirklich an Ihrer Immobilie interessiert ist? Kein Verkäufer möchte Zeit an unnötige Besichtigungen verschwenden – mit Leuten, die sich die Immobilie eigentlich gar nicht leisten können, oder die sie ohnehin nicht kaufen, sondern nur mal besichtigen möchten. Hier ein paar kleine Tricks, wie Sie die Spreu vom Weizen trennen.

Nicht alle, die eine Immobilie besichtigen, haben die Absicht, diese auch zu kaufen. Da gibt es zum einen die sogenannten Besichtigungstouristen: Menschen, die in ihrer Freizeit gerne Immo-

bilien besichtigen. Dazu kommen aber auch noch Interessenten, die sehr wohl ernsthafte Kaufabsichten verfolgen, denen es aber an Kaufkraft oder Kreditwürdigkeit fehlt. Ein großes Ärgernis

für Sie als Verkäufer, denn das alles verzögert den Verkauf Ihrer Immobilie. Die unterschiedlichen Typen von Scheininteressenten sind selbst mit geschultem Auge schwer zu erkennen. Allerdings

gibt es einige Tricks, um den Kreis der Interessenten auf sinnvolle Weise zu filtern.

INTERESSENTEN SOLLTEN WISSEN, WAS SIE ERWARTET – DAFÜR SORGT EIN AUSSAGEKRÄFTIGES EXPOSÉ

Ein exzellentes Exposé leistet Ihnen auf der Suche nach qualifizierten Interessenten große Dienste. Denn je mehr Fragen das Exposé beantwortet, desto leichter können Interessenten entscheiden, ob die Immobilie ihren Wünschen und Bedürfnissen entspricht. Wird hingegen durch die Fotos und Beschreibungen im Exposé ein falscher – oder nur ein sehr ungenauer – Eindruck erweckt, werden Sie bei Besichtigungen oft den Satz zu hören bekommen: „Das habe ich mir anders vorgestellt.“

Eine Möglichkeit, mehr über den Interessenten zu erfahren, bieten 360-Grad-Touren. Denn bereits bei einer solchen virtuellen Besichtigung lassen sich die

Aktivitäten des einzelnen Interessenten erfassen. Zum Beispiel kann zunächst nur ein Zimmer, etwa das Wohnzimmer, für alle Interessenten freigeschaltet sein. Wer einen Rundgang durch die gesamte Immobilie erleben möchte, muss die anderen Räume durch Angabe seiner E-Mail-Adresse freischalten. Besichtigungstouristen möchten das in der Regel nicht. Auch gibt die Intensität, mit der ein Interessent die einzelnen Räume besichtigt, Aufschluss darüber, wie sehr er an der Immobilie interessiert ist.

MIT EIN PAAR FRAGEN UND TRICKS ENTLARVEN SIE SCHEININTERESSENTEN

Mit Hilfe der E-Mail-Adresse können Sie darüber hinaus durch klärende Nachfragen einen Eindruck gewinnen, wie ernsthaft ein Interessent an Ihrer Immobilie interessiert ist. Fragen Sie zum Beispiel danach, wie seine Wunschimmobilie aussieht, wie lange er schon sucht, ob die Finanzierung schon steht.

Je klarer die Antworten, desto eindeutiger ist auch das Interesse. Profi-Makler fühlen auch in einem Telefonat dem Interessenten auf den Zahn und erkennen, ob er als Käufer infrage kommt.

Und noch ein kleiner Tipp für einen Testballon: Da Besichtigungstouristen ihr Hobby gerne auf den freien Tag legen, bevorzugen sie Termine am Wochenende. In der Woche nehmen sie sich selten Zeit. Bei ernsthaften Interessenten ist das anders. Sie schaufeln sich auch unter der Woche Zeit für einen Besichtigungstermin frei. Wenn Sie also keine Termine am Wochenende anbieten, springen Besichtigungstouristen oft ab.

Profi-Makler haben durch ihre langjährige Erfahrung ein Gefühl dafür entwickelt, wer ernsthaftes Interesse bekundet und wer nicht. Sie wissen aber auch, dass es im Zweifelsfall besser ist, einem Besichtigungstouristen das Haus zu zeigen, als einen Käufer zu verlieren.

EIN HAUS VOLLER GESCHICHTEN

Der Architekt Volker Gunst hat das Haus „Patrizier“ renoviert und ihm neuen Glanz und Leben verschafft. Das stadtbildprägende Gebäude hat seinen ursprünglichen Charakter wieder erhalten und bietet modernen Wohnkomfort. Im Interview erzählt Volker Gunst, was dieses geschichtsträchtige Gebäude ausmacht.

WAS VOLKER GUNST SAGT ...

Die Zusammenarbeit mit Klaus & Wiedmann war hervorragend. Die Wohnungen wurden sehr gut fürs Exposé und den Internetauftritt aufbereitet, so dass es auch sehr schnell einen guten Rücklauf an Interessenten gab. Auch hier erfolgte die Aufarbeitung durch Klaus & Wiedmann sehr professionell, so dass die Eigentümergemeinschaft nur noch am Kennenlertreffen mit potentiellen Mietern teilnehmen musste.

VOLKER GUNST,
ARCHITEKT



1761 WURDE DAS HAUS „PATRI- ZIER“ IN SCHWÄBISCH GMÜND GEBAUT.

„Architekt“ des Hauses „Patrizier“ war Johann Michael Keller – seines Zeichens Stadtbaumeister von Schwäbisch Gmünd und planerisch verantwortlich für eine Vielzahl an Sakral- und Profanbauten in unserer Stadt wie die Augustinerkirche oder das Rathaus. Alles stadtbildprägende Bauwerke und als solches steht das Haus „Patrizier“ den vorgenannten Gebäuden in nichts nach. Für die Architektur von Keller bezeichnend ist die Westansicht mit einer fünffenstrigen Breitenentwicklung und dreigeschossigem Aufbau mit einem prägnanten Zwerchgiebel. Das Erd-

geschoss ist überhöht vom Platz mit einem gestalteten Portal als Eingang. Sicher war dieses besonders schöne Barockgebäude für den damaligen Erstbesitzer eine sehr repräsentative Wohnadresse – so wie es diese nun auch heute wieder ist.

WISSEN SIE, WIE ES UM DAS GE- BÄUDE STAND, BEVOR ES DER GMÜNDER KÜNSTLER SEPP BAUM- HAUER RENOVIERTE?

Sepp Baumhauer hatte die Immobilie 1965 erworben, um dort mit seiner Frau ein Hotel zu betreiben. Zu diesem Zeitpunkt war das Haus bis auf eine Wohnung nicht mehr bewohnt. Wir wissen aber, dass in der ersten Hälfte des 20.

Jahrhunderts bis nach dem zweiten Weltkrieg die Wohnungen genutzt wurden. Während des Umbaus und jetzt, nachdem wir im Erdgeschoss mit unserem Büro das Gebäude quasi „geöffnet“ haben, hatten sich Gmünder bei uns gemeldet und erzählt, wie sie im Patrizier ihre Kindheit und Jugend verbracht hatten – sehr nette Erlebnisse für beide Seiten.

SIE HABEN DAS HAUS „PATRI- ZIER“ MODERNISIERT. AUF WAS GALT ES DA ZU ACHTEN?

Uns war wichtig, dem Gebäude wieder seinen ursprünglichen Charakter zu geben – unter Berücksichtigung heutiger Bedürfnisse an Wohnungen. Die Grundstruktur gibt großzügige, städtische Wohnungen vor und solche sind heute in Innenstädten gesucht.

Neben der Entkernung neuzeitlicher Einbauten und Erneuerung der kompletten Haustechnik galt das Hauptaugenmerk der statischen Sicherung des Gebäudes. Die Jahrhunderte hatten hier an der Tragstruktur doch ihre Spuren hinterlassen. Der Dachstuhl musste aufwändig durch Unterstützungshölzer verstärkt werden und ist heute in den beiden obersten Wohnebenen freigelegt. Ebenfalls eine Herausforderung war die Sicherung und Rekonstruktion der noch im Original vorhandenen, aber stark zerstörten Stuckdecken im zweiten Obergeschoss. Da das Gebäude den höchsten Denkmalschutz genießt, mussten alle Arbeitsschritte mit der unteren Denkmalbehörde der Stadt Gmünd und dem Landesdenkmalamt abgestimmt werden.

WIE LEBT BEZIEHUNGSWEISE ARBEITET ES SICH IN EINEM HISTO- RISCHEN GEBÄUDE?

Für uns als Architekten und Planer lebt und arbeitet es sich hervorragend in einem solchen Gebäude mit dieser Geschichte – ein sehr kreatives Arbeitsumfeld. Und was wir von den Mietern als Feedback bekommen, ist ebenfalls sehr positiv, auch sie fühlen sich sehr wohl im Herzen der Stadt in diesem schönen Gebäude.





EIN HAUS GANZ FAMILIENNAH

Michaela und Sven Becker hatten ein frisch gebautes Zuhause. Doch als vor eineinhalb Jahren Tochter Lea in ihr Leben kam, wollte Familie Becker näher bei Familie und Freunden sein. Mit der Unterstützung von Klaus & Wiedmann Immobilien haben sie in Mutlangen ein neues Zuhause gefunden und ihr „altes“ in Winnenden verkauft.

„WIR HABEN HERRN KLAUS **VERTRAUT** IN DEM WAS ER SAGT UND MACHT. DAS IST WICHTIG. ALLES LIEF SCHNELL UND REIBUNGSLOS.“

MICHAELA UND SVEN BECKER
KUNDEN VON KLAUS & WIEDMANN IMMOBILIEN

Den Standort ihres ersten Hauses haben sich Michaela und Sven Becker ganz pragmatisch ausgesucht. Winnenden – weil die Stadt eine verkehrsgünstige Anbindung hat zum Arbeitsplatz in Stuttgart, seine Heimatstadt Heilbronn und ihren Heimatort Schwäbisch Gmünd. „Mit der Geburt unserer Tochter liegt unser Fokus auf Familie“, beschreibt Michaela Becker. Sie wollten näher bei den Großeltern sein. Ihre Jobs als ITler sind Homeoffice-tauglich und ihr Arbeitgeber hat das Arbeiten von Zuhause schon vor Corona ermöglicht. Nochmal neu bauen wollten sie nicht. Und so begann die Suche nach einer Immobilie in Schwäbisch Gmünd.

„Der Immobilienmarkt ist gerade sehr schwierig. Es gibt wenige Häuser“, sagt Sven Becker. Sie recherchierten auf den üblichen Immo-Plattformen und landeten schließlich auf der Homepage von Klaus & Wiedmann Immobilien. Das Haus, das dort angeboten wurde, war zwar nicht das richtige, aber sie nahmen trotzdem Kontakt zum Maklerbüro auf. „Zum Glück. Herr Klaus hörte sich unser Anliegen an und meinte, er hätte gerade ganz frisch ein neues Haus reinbekommen“, erzählt Michaela Becker.

EIN HEIMELIGES ZUHAUSE

Der Besichtigungstermin kam flott zustande. Und schnell war für die Beckers klar, dass das Haus zu ihnen passt und sie sich dort wohlfühlen. Auch wenn der Stil ihres neuen Zuhauses nicht dem ihres bisherigen entspricht. Das Haus, das sie in Winnenden gebaut haben, ist ein Reihenendhaus im Bauhausstil – alles modern, alles grau, alles weiß. „Das neue Haus in Mutlangen ist heimeliger und trifft mehr unsere jetzigen Vorlieben“, schildert Michaela Becker lachend.



Die Beckers haben in Mutlangen ein neues Zuhause gefunden. Die drei freuen sich über ihr heimeliges Haus und über die Nähe zum Rest der Familie.

MENSCHLICH UND KENNTNISREICH

Bei ihrem „alten“, neuen Haus in Winnenden übernahm auch Klaus & Wiedmann den Verkauf. „Wir haben Herrn Klaus vertraut in dem was er sagt und macht. Das ist wichtig. Es hat auch menschlich gepasst. Alles lief schnell und reibungslos“, beschreiben die beiden Neu-Mutlanger. Sie überzeugte das Knowhow und das Rundum-sorglos-Paket. „Wir mussten uns um nichts kümmern. Egal, ob Notartermin, Verträge, Energiepass oder die Übergabe der Immobilien.“

WOHLFÜHLEN IM NEUEN ZUHAUSE

Ihr Lob für Klaus & Wiedmann Immo-

lien geht noch weiter. „Wir konnten immer unsere Fragen loswerden – auch nach Vertragsabschluss. Herr Klaus hat uns immer geholfen und unterstützt – immer beide Parteien. Wir haben ja nun beide Seiten erlebt. Einmal als Käufer und einmal als Verkäufer. Ich muss sagen, das ist nicht selbstverständlich“, findet Sven Becker.

Im August ist Familie Becker in ihr neues Zuhause eingezogen und jetzt genießen sie die Dreisamkeit und die neu gewonnene Nähe zur weiteren Familie.



WOZU LEBENSLANGES WOHNRECHT?

Ein lebenslanges Wohnrecht erlaubt Menschen, eine Immobilie zu bewohnen, ohne sie zu besitzen oder Miete dafür zu zahlen. Sich dieses Recht zu sichern, kann in verschiedenen Situationen sinnvoll sein, etwa im Falle einer Schenkung oder Immobilienverrentung. Dabei gibt es einige Details zu beachten. Wie funktioniert das also mit dem lebenslangen Wohnrecht?

Die Mieten steigen und der Wohnraum ist knapp. Deshalb fragen sich viele Menschen – vor allem Senioren –, wie sie ihren Wohnraum auch dann absichern können, wenn sie ihre eigene Immobilie verkaufen oder veräußern. Ein lebenslanges Wohnrecht ist hier die Lösung. Wer dieses Recht besitzt, darf bis zu seinem Lebensende in dem jeweiligen Haus oder der jeweiligen Wohnung wohnen, auch wenn er nicht (mehr) der Eigentümer ist. Das Wohnrecht ist fest an die Immobilie gebunden. Sollte diese erneut verkauft werden, darf der Inhaber des Wohnrechts also trotzdem darin wohnen bleiben.

SCHENKUNG ODER VERRENTUNG

Ein lebenslanges Wohnrecht kann zum Beispiel vereinbart werden, wenn Eltern ihr Haus auf ihr Kind übertragen möchten, um Erbschaftssteuer zu sparen, und dennoch darin wohnen bleiben möchten. Eine andere Möglichkeit ist auch die Immobilienverrentung. Hier können Eigentümer ihre Immobilie zu einer „Ren-

te aus Stein“ machen – und mit einem lebenslangen Wohnrecht darin wohnen bleiben. Das Geld für ihre Immobilie können sie als Einmalzahlung oder als monatliche Rente erhalten – oder auch als Mischform aus beiden Varianten.

WOHNRECHT INS GRUNDBUCH EINTRAGEN LASSEN

Wer ein Wohnrecht besitzt, sollte es ins Grundbuch eintragen lassen. Denn nur so ist es rechtlich abgesichert. Ist es nicht im Grundbuch eingetragen, kann es beispielsweise bei einem Besitzerwechsel angefochten oder sogar aufgehoben werden. Steht das lebenslange Wohnrecht dagegen im Grundbuch, kann es dem Wohnrechtinhaber nicht entzogen oder gekündigt werden. Darüber hinaus ist es sinnvoll, sich ein Rückforderungsrecht einräumen zu lassen. So kann die Immobilie zurückgefordert werden, falls die Kinder, denen sie durch eine Schenkung übertragen wurde, in eine Insolvenz geraten. Die Immobilie ist dann vor der Vollstreckung geschützt

und geht stattdessen zurück an die Eltern.

NISSBRAUCHRECHT STATT WOHNRECHT

Im Gegensatz zum Wohnrecht beinhaltet das Nießbrauchrecht ein Nutzrecht an einer Immobilie. Dieses Recht ist zum Beispiel sinnvoll, wenn der Wohnrechtinhaber pflegebedürftig wird und in einem Pflegeheim betreut werden muss. Dann nützt ihm das Wohnrecht wenig. Das Nießbrauchrecht hingegen gestattet ihm auch, die Räume, die er nicht selbst bewohnen kann oder will, zu vermieten. Mit den Mieteinnahmen kann er möglicherweise die Pflegekosten finanzieren, aber auch bei einer Auswanderung oder längeren Abwesenheit vom Wohnort bleibt ihm durch die Vermietung eine Einnahmequelle erhalten. Dabei trägt der Inhaber des Nießbrauchrechts aber auch die wirtschaftliche Verantwortung für die Immobilie und muss die anfallenden Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskosten übernehmen.

