

einhorn-**THEMEN**woche 

Immobilien und Immobilienmakler der Region





Immobilienmakler wie Sven Keussen brauchen viel Fachwissen, wenn es etwa um Energieausweise, Miet- oder Eigentumsrecht geht.

Vermittler mit dickem Fell Makler leisten mühevoll Kleinarbeit

Immobilienmakler? Viele haben falsche Vorstellungen von dem Beruf. Sie glauben, dass Maklerinnen und Makler vergleichsweise mühelos viel Geld verdienen. Das sieht doch im Fernsehen immer so einfach aus: Ein paar Gespräche mit Verkaufswilligen führen, ein paar Fotos online stellen, bei Besichtigungen nett mit den Interessenten plaudern und nach Vertragsabschluss die Provision kassieren.

Doch mit dem Berufsalltag haben diese Vorstellungen nicht viel zu tun: »Zwischen den Bildern in den Köpfen der Leute und der Wirklichkeit klaffen Welten«, findet Sven Keussen von Rohrer Immobilien in München.

Viel teils mühevoll Kleinarbeit bestimme den Alltag, sagt er. Makler besichtigen angebotene Objekte oder Grundstücke, kalkulieren auf Basis von Vergleichsobjekten Preise und checken Marktanalysen. Dann arbeiten sie sich in Unterlagen ein: Sie sichten etwa Grundrisse und Lagepläne, prüfen, welche Sanierungen es gab und stellen Energiewerte eines Objektes zusammen. Dafür kontaktieren sie zum Beispiel das Bauordnungsamt. Sie entwerfen ein Exposé, dann eine Marketing-Strategie.

Immobilienmakler haben in aller Regel eine Kundenkartei, die es zu pflegen gilt. Es gibt eine ganze Reihe von Verkaufswilligen, die es ablehnen, an ihrem Haus das Schild »zu verkaufen« stehen zu haben, sagt Dirk Wohltorf, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland IVD. »Sie setzen auf Diskretion und wollen, dass ein Makler ihnen einen passenden Kaufinteressenten präsentiert.«

Immobilienmakler kann sich erstmal jeder nennen

Immobilienmakler ist allerdings keine gesetzlich geschützte Berufsbezeichnung. Was bedeutet: Jeder kann sich so nennen – und jeder kann es werden, ob nun direkt nach einem Studium, als Berufsanfänger nach einer dualen Ausbildung oder als Quereinsteiger. »Im Idealfall haben diejenigen, die Makler werden wollen, Ahnung von der Branche und eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann absolviert«, findet Wohltorf. Nach seinen Angaben interessieren sich häufig Frauen und Männer aus anderen kaufmännischen Berufen für den Makler-Job.

Ebenso kann ein immobilienwirtschaftliches Studium gute Grundlage für die Tätigkeit sein. Daneben gibt es viele verschiedene Ausbildungsträger, die Kurse oder Seminare für Quereinsteiger zu unterschiedlichen Preisen anbieten.

Eine Erlaubnis der Behörde ist Voraussetzung

Generell brauchen Makler eine Erlaubnis nach Paragraph 34c der Gewerbeordnung, um tätig werden zu dürfen. Anlaufstelle ist dafür meist das Gewerbe- oder Ordnungsamt in der Stadtverwaltung.

Anwärter müssen Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse nachweisen. Dafür legen sie unter anderem ein polizeiliches Führungszeugnis und eine Auskunft vom Amtsgericht vor, aus der hervorgeht, dass sie in den zurückliegenden Jahren rechtlich nicht belangt wurden.

Eine behördliche Erlaubnis ist das eine, aber: »Ohne ein breites Fach- und Praxiswissen sind Immobilienmakler auf kurz oder lang zum Scheitern verurteilt«, sagt Keussen. Nicht nur, dass ein Profi den Markt vor Ort und dessen Preise im Detail kennt. Er muss auch im Miet-, Vertrags-, Grundbuch-, Notar- und Baurecht fit sein und über Gesetzesänderungen und aktuelle Urteile Bescheid wissen. Ferner sollte er in der Lage sein, Kunden in Finanzierungs- und Steuerfragen zu beraten.

Nicht immer wird die viele Arbeit belohnt

Neben Fachwissen sind auch persönliche Eigenschaften wichtig. »Makler müssen ein freundliches Wesen haben, kommunikativ sein und auf Leute zugehen können«, erklärt Wohltorf. Auch sollten sie vermitteln können, wenn Verkäufer und Kaufwillige unterschiedliche Meinungen vertreten.

Nicht nur für diesen Fall lohnt sich ein dickes Fell: »Ein Makler kassiert nur eine Provision, wenn ein Miet- oder Kaufvertrag zustande kommt«, erklärt Keussen. Es kann auch passieren, dass man viel Arbeit in die Vermittlung eines Objektes steckt und am Ende veräußert der Besitzer es an einen Bekannten.

dpa/mag



wohnen heißt
wüstenrot
Wüstenrot Immobilien



Mirlen Stöffel

Gerne betreuen wir auch Ihre Immobilie.

Legen Sie die Vermarktung Ihrer Immobilie in erfahrene Hände. Wir sind gerne für Sie da.

Mobil: 0176 - 41 87 59 52
miroslava.stoeffel@wuestenrot.de

**Mieten Sie doch
einfach Ihren
Webauftritt.**

schnell
einfach
individuell
kompetent
rundum sorglos
kostengünstig

Tel. 07171 927 80-0
kontakt@einhornverlag.de

einhorn
DIGITAL

Beratung
Betreuung
Verwaltung
Abrechnung
Vermietung
Verkauf
Asset Management



GD
IMMOBILIEN MANAGEMENT

Moritz Christmann

Gmünder Str. 11
73540 Heubach

07173 - 71099 60

info@gd-immo.de

www.gd-immo.de

Aussichtsreiches Wohnen im Schießtal

Umgeben von reizvollem Grün und landschaftlich angrenzend an ein Naherholungsgebiet entstehen im Schießtal vier architektonisch gelungene Mehrfamilienhäuser mit ganz besonderem Charme. In direkter Nachbarschaft zur Finanzschule, die unter Denkmalschutz steht, und nur einen Steinwurf vom Bud Spencer-Bad entfernt, ermöglichen die Wohnungen in Hanglage den Blick auf die schöne Altstadt Schwäbisch Gmünd.

Die großen Balkone sind nach Westen ausgerichtet und prägen architektonisch die modernen Häuser, die sich kubusartig an den Sonnenhang anschmiegen; die Abendsonne lässt sich hier in vollen Zügen genießen. Ein grüner gemeinsamer Innenhof bietet den Kleinkindern eine geschützte Spielfläche und dient den Bewohnern als angenehme Oase und Treffpunkt.

Die Wohnanlage besticht auch durch die zentrale Lage am Rande der Stadt: In wenigen Schritten ist sowohl das Naherholungsgebiet als auch die Stauferstadt mit ihrem schönen Marktplatz zu erreichen. Auch die Anbindung zum Bahnhof ist fußläufig zu erreichen – für viele das Entscheidungskriterium zum Kauf einer Wohnung.

Neben dem hohen Qualitätsanspruch an die Wohnungen und der gelungenen modernen Fassadengestaltung bietet die Wohnanlage ein vielseitiges Angebot und erfüllt somit unterschiedlichste Ansprüche an Wohnfläche und Zuschnitt. Bei allen Wohnungen bestechen die Grundrisse durch Flexibilität und gelungene Grundrisslösungen!

- Die Starter-Appartements ab ca. 33 m² – für junges Wohnen und Studenten
- Die Single 2-Zimmerwohnung ab ca. 45 m² – für den/die junggebliebene/n Senior/in
- Die 3-Zimmerwohnung ab ca. 87 m² – für die Starterfamilie
- Die 4-Zimmerwohnung ab ca. 100 m² – für die größere Familie
- Und für noch mehr Platzbedarf sind die 5-Zimmerwohnungen ab ca. 123 m² die Alternative zum Haus!

Es entstehen vier Häuser mit insgesamt 42 Eigentumswohnungen, gemeinsamer Tiefgarage und drei überdachten Stellplätzen. Fahrräder, Kinderwagen und Rollatoren haben in den jeweiligen Häusern ausreichend Platz. Zu jeder Wohnung gehört ein Kellerraum. Zur Wahl stehen auch zusätzliche Hobbykeller.

Der Baubeginn ist voraussichtlich im Frühjahr 2021.

Zur Ausstattung gehören elektrisch betriebene Rollläden, Parkettboden, Fliesen im Bad. Die Fußbodenheizung sorgt für angenehmes Raumklima. Freiräume wie große Balkone oder Terrassen mit Privatgärten gehören zu jeder Wohnung, ausgenommen davon sind die Appartements im vorderen Gebäude. Jedes der vier Häuser hat einen Personenaufzug, mit dem Sie bequem und barrierefrei in die Tiefgarage und den Keller gelangen.

Die Wohnungen sind weitestgehend barrierefrei – so ist in dieser Wohnanlage das Leben für jede Generation denkbar, ob Jung oder

ANZEIGE

WOHNEN IM SCHIEßTAL



unverb. Illustration

Stilvoll wohnen mit Altstadt- und Freibadblick Schießtalstr. 20, 20/1, 20/2, 20/3 in Schwäbisch Gmünd

- Lichtdurchflutete 1- bis 5-Zimmer-Eigentumswohnungen
- ab ca. 30 m² bis ca. 124 m² Wohnfläche
- Großzügige Terrassen und Balkone
- Moderne Ausstattung
- Bequemlichkeit durch Aufzug und Tiefgarage
- Barrierefreie Zugänglichkeit der Häuser
- BA, 34 kWh, Gas, Bj. 2021, A

Baubeginn
im Frühjahr!

SCHATZ Wohnbau GmbH

Am Ziegelgraben 26 • Schorndorf

Tel.: 07181 401-441

schatz-immobilien.de

50 Jahre **SCHATZ**
Planen - Bauen - Immobilien

Alt. Freude am Leben und Miteinander soll das Motto sein. Die Wohngebäude mit architektonisch ansprechender Anmut runden den Westhang an dieser Stelle ab. Dank der Hanglage bietet diese Wohnanlage einen wunderbaren Blick über die Grünanlagen der Remstalgartenschau und bietet somit eine Vielzahl an Freizeitangeboten.

Die SCHATZ Wohnbau GmbH sorgt für einen hohen Qualitätsanspruch und Termintreue, Vorteile, die die Kunden zu schätzen wissen. Referenzen in Schwäbisch Gmünd sind beispielsweise das im Sommer fertiggestellte innerstädtische Ensemble an der Rosenstraße unterhalb des Königsturms und die Charlottenstraße 2+4.

Das Projekt wird realisiert von der SCHATZ-Gruppe:
SCHATZ Wohnbau GmbH (Bauträger und Vertrieb)
SCHATZ projectplan GmbH (Architektur)
SCHATZ projectplan GmbH (Technische Gebäudeausstattung)
SCHATZ projectbau GmbH (Schlüsselfertige Erstellung)
SCHATZ projectplan GmbH (Statik)

SCHATZ-Gruppe, Am Ziegelgraben 26, 73614 Schorndorf
Tel.: 07181 401 441, immobilien@schatz-gruppe.de

kompetent und zuverlässig verkaufen wir Ihre Immobilie

Wohngebäude, Wohnungen, Gehöfte,
Baugrundstücke, Gewerbeimmobilien



- Eingehende Beratung
- Professionelle Marktwertermittlung
- Professionelle Vermarktung
- Komplettservice von A-Z

Immobilienvermittlung Gisa Nuding

Tel. 07176 4361 (AB) / Mobil 0151 24013958

Mail: info@nuding-immobilien.de

www.nuding-immobilien.de

GUTSCHEIN

für eine kostenlose Immobilieneinwertung

Manuela Holasek – Im Brühl 12 – 73553 Alfdorf
Telefon 0 71 82 / 49 55 33 – www.thoma-haus.de

ANZEIGE

Maklerwochen

50 % Maklerprovision sparen!

Jetzt nur noch 1,79 % statt 3,57 % inkl. MwSt. Maklerprovision bezahlen!

Kreisbau Ostalb – Ihr Makler

Aktionszeitraum: 13.03. – 31.05.2021

Wir beraten Sie gerne!
Kreisbaugenossenschaft Ostalb eG
Eva Schäfer
Tel. 07361 9772-25
schaefer@kreisbau-ostalb.de
Mehr Infos unter
www.kreisbau-ostalb.de

Maklerwochen bei der Kreisbau Ostalb

Im Interview mit Maklerin Eva Schäfer

Seit 23. Dezember 2020 gilt das neue Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten. Was bedeutet das für Immobilienverkäufer und -käufer?

Eva Schäfer: Kern des neuen Gesetzes ist, dass die Provisionshöhe zwischen Käufer und Verkäufer wechselseitig begrenzt ist und der Makler nicht mehr kostenlos für den Verkäufer tätig sein kann und der Käufer die volle Provision allein bezahlt. Verkäufer und Käufer teilen sich nun im Regelfall die Maklergebühr und bezahlen den gleichen Provisionsanteil.

Wie lange gibt es die Kreisbaugenossenschaft Ostalb eG schon?

E. S.: Makler brauchen Erfahrung. Die Kreisbaugenossenschaft gibt es nun seit rund 86 Jahren. Die Veräußerung von Gebrauchtimmobilen als Makler ist hierbei ein Geschäftsfeld von insgesamt vier. Wir decken mit der Vermietung, Verwaltung und der Bauträgertätigkeit alle Tätigkeitsbereiche der Immobilienbranche ab.

Mit welchem Provisionssatz müssen Verkäufer beim Immobilienverkauf im Normalfall rechnen?

E. S.: Ortsüblich werden jeweils drei Prozent zzgl. Mehrwertsteuer von Verkäufer und Käufer verlangt. Dies hat sich als seriöser Betrag auf dem Markt etabliert.

Was für Vorteile haben Ihre Maklerwochen für Immobilienverkäufer?

E. S.: Während unserer Maklerwochen sparen Käufer und Verkäufer die Hälfte der ortsüblichen Maklerprovision und erhalten trotzdem den vollumfänglichen, qualitativ hochwertigen Maklerservice der Kreisbaugenossenschaft Ostalb. Die Vertragskonditionen stehen von Beginn an fest und sind transparent dargestellt. Eine reibungslose, stressfreie Abwicklung beim Verkauf der Immobilie garantieren wir.

Auf was sollten Verkäufer bei der Auswahl des Maklers achten?

E. S.: Die Berufsbezeichnung des Maklers ist leider nicht geschützt. Daher sollten Verkäufer bei der Suche eines Maklers auch die Qualifikation hinterfragen. Als Immobilienprofi und institutionelles Unternehmen legen wir sehr viel Wert auf Kompetenz und Seriosität. Darüber hinaus verfügt die Kreisbau Ostalb aufgrund ihres umfassenden Netzwerkes über genaue Marktkenntnisse der Immobilienpreise im gesamten Ostalbkreis.

Was ist bei Ihrem Maklerservice für den Verkäufer inkludiert?

E. S.: Der bewährte Maklerservice der Kreisbau Ostalb beinhaltet eine kostenlose Gutachtenerstellung, die Erstellung professioneller Verkaufsbroschüren, aber auch virtuelle und persönliche Besichtigungstouren sind bei uns selbstverständlich. Und ganz wichtig: Alles wird aus einer Hand angeboten. Wir sind auch nach Abwicklung des Verkaufs jederzeit für unsere Kunden da.

Beratung und Verkauf:

Kreisbaugenossenschaft Ostalb eG

Sachgebietsleiterin Vertrieb Eva Schäfer

Geprüfte Immobilienfachwirtin (IHK), Wertermittlerin (IHK)

Tel. 07361 9772-25, schaefer@kreisbau-ostalb.de

www.kreisbau-ostalb.de

Immobilienvermittlung auf höchstem Niveau.

Setzen auch Sie auf die Markenwerte unseres Traditionsunternehmens mit 1.500 Kollegen an 350 Standorten:

Begeisterung. Verlässlichkeit. Bestleistung.

Gutschein

für eine professionelle und unverbindliche Immobilienbewertung durch unsere qualifizierten Immobilienmakler (IHK) und geprüften MarktWert-Makler (SPRENGNETTER Akademie).

VON POLL IMMOBILIEN Schwäbisch Gmünd

Hintere Schmiedgasse 23 | 73525 Schwäbisch Gmünd

T.: 07171 - 40 40 42 4 | schwaebisch.gmuend@von-poll.com



www.von-poll.com/schwaebisch-gmuend

Verkauf von Immobilien – Wann Sie dafür Steuern zahlen müssen

Wer derzeit eine Immobilie verkaufen möchte, dürfte kaum Schwierigkeiten haben, einen Käufer zu finden. Die Nachfrage nach Häusern oder Wohnungen ist oft groß, so dass sich Objekte sogar mit Gewinn veräußern lassen. Die Freude am Geldsegen kann aber getrübt werden, wenn sich der Fiskus daran beteiligt.

»Grundsätzlich gilt bei Geschäften innerhalb der privaten Vermögenssphäre Steuerfreiheit«, erklärt Isabel Klocke vom Bund der Steuerzahler Deutschland. Aber es gibt Ausnahmen: Werden die Immobilien innerhalb von zehn Jahren nach dem Erwerb verkauft, kann der Gewinn einkommenssteuerpflichtig sein.

Spekulationsfrist beginnt meist mit Vertragsschluss

Die sogenannte Spekulationsfrist beginnt am Tag der Anschaffung der Immobilie. »Dieser ist in der Regel identisch mit dem Tag, an dem der Kaufvertrag abgeschlossen wurde«, so Klocke. »Ein Haus, das zum Beispiel am 31. März 2010 angeschafft wurde, kann ab dem 1. April 2020 veräußert werden, ohne dass die Einkommensteuer anfällt.«

Wie hoch die Steuer ist, ist individuell unterschiedlich. »Anders als bei Aktien oder Fonds, wo die Abgeltungsteuer in Höhe von 25 Prozent fällig wird, kommt beim Haus- oder Wohnungsverkauf der persönliche Steuersatz zum Tragen«, betont Christina Georgiadis von der Vereinigten Lohnsteuerhilfe (VLH). »Dadurch können weit mehr als 25 Prozent Steuern fällig werden.«

Ausnahmen bestätigen die Regel

Allerdings werden nicht immer Steuern fällig. Selbstgenutzte Immobilien zum Beispiel sind für das Finanzamt in der Regel uninteressant. »Der Verkauf ist steuerfrei, wenn der Eigentümer im Jahr des Verkaufs und in den zwei vorausgegangenen Jahren sein Haus oder die Wohnung selbst bewohnt hat«, sagt Wolfgang Wawro vom Deutschen Steuerberaterverband. Anders bei vermieteten Immobilien: Wenn sie innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist verkauft wurden, fallen auf den Gewinn Steuern an.

Was im Erbfall gilt

»Der Verkauf des Hauses, in dem die Eltern gelebt haben, kann für ihre Kinder steuerfrei sein«, stellt Klocke klar. Ziehen die Kinder selbst ein, gibt es im Erbschaftsteuerrecht eine besondere Steuerbefreiung. Wird das Grundstück verkauft, ist es meist steuerfrei, weil die zehnjährige Spekulationsfrist abgelaufen ist.

Kosten können gegengerechnet werden

Die Berechnung des Veräußerungsgewinns ist denkbar simpel: Er ist die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und den Kosten, die beim Verkauf entstanden sind. Zu den Kosten, die geltend gemacht werden können, zählen zum Beispiel Maklergebühren, Notargebühren, Kosten für Grundbucheintrag, die Grunderwerbsteuer und Anzeigenkosten.

Es ist möglich, Gewinne mit Verlusten zu verrechnen. »Allerdings können Gewinne aus Immobilienverkäufen nicht mit Einkünften aus anderen Einkunftsarten verrechnet werden, zum Beispiel mit Löhnen oder Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit«, so Steuerberater Wolfgang Wawro. »Wer aber zum Beispiel nach dem Verkauf einer Immobilie gleich wieder eine neue kauft, kann seine Steuern durch Abschreibung reduzieren.«

Grenze zu gewerblichem Immobilienhandel beachten

Wer innerhalb kurzer Zeit mehrere Immobiliengeschäfte tätigt, kann schnell in den Verdacht geraten, gewerblichen Grundstücks-handel zu betreiben. »In der Rechtsprechung wird der Verkauf von bis zu drei Immobilien noch als private Veräußerung betrachtet«, so Klocke.

Allerdings kann ein gewerblicher Grundstückshandel auch schon vorliegen, wenn von Anfang an eine Verkaufsabsicht bestand. »Wird ein gewerblicher Grundstückshandel angenommen, gilt die Zehn-Jahres-Frist nicht. Dann ist der Verkauf der Immobilien ein betrieblicher Vorgang, der der Einkommen- und Gewerbesteuer unterliegt.«

dpa/mag



Foto: Christin Klose/dpa-mag

Immobilien können auch nur teilweise verkauft werden. Der Vorteil: Die eigenen vier Wände können weiter genutzt werden.

Teilverkauf: Ein Immobiliengeschäft mit Tücken

Ältere Hauseigentümer haben oft ein Problem: Ihre Altersvorsorge steckt im Eigenheim fest. Vor allem bei alleinstehenden Senioren ist frei verfügbares Kapital oftmals knapp. Bleibt ihnen zum Leben nur eine geringe Rente, liegt es nahe, die Immobilie zu Geld zu machen.

Dafür gibt es eine relativ neue Möglichkeit: den Teilverkauf des Hauses. Der Eigentümer verkauft dabei einen Teil seiner Immobilie,

zum Beispiel 20 Prozent. Er behält in dem Fall immerhin noch 80 Prozent des Wertes und bekommt ein lebenslanges Wohnrecht in seinen vier Wänden. Ist die Immobilie 500 000 Euro wert, kann sich der Verkäufer über 100 000 Euro freuen. Ein hübsches Sümmchen. Und formal ändert sich nichts. Er wohnt nach wie vor in seinem Heim.

Der Verkäufer kann sich aussuchen, wie hoch der Anteil sein soll, den er verkaufen will. Aber bei 50 Prozent ist Schluss. Die Käufer wollen keine Mehrheit, sondern nur stille Teilhaber sein. Der bisherige Alleineigentümer soll weiterhin die Entscheidungsgewalt in seinem Haus behalten. Und die Sache wird meist schnell abgewickelt.

Angebot mit Haken

Das klingt auf den ersten Blick nach einem fairen Deal. »Aber Vorsicht, es gibt Fallstricke«, warnt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. »Das vermeintlich gute Geschäft hat seinen Preis.«

Denn die Anbieter berechnen dem Verkäufer für die weitere Nutzung des Eigenheims ein Entgelt, das auf den ersten Blick an eine Art von Miete erinnert. »Je größer der verkaufte Anteil und je wertvoller die Immobilie, desto höher fällt dieses Entgelt aus«, so Nauhauser. Nach Recherchen der Verbraucherzentralen liegen die Nutzungsentgelte derzeit um die drei Prozent des Auszahlungsbetrages – im Jahr. Bei den 100 000 Euro aus dem Beispiel wären das rund 3000 Euro jährlich.

Eigentümer ist kein Mieter

»Mit einer Miete hat dieses Nutzungsentgelt nichts zu tun«, stellt der Immobilienexperte und Fachbuchautor Werner Siepe klar. »Der Hauseigentümer ist kein Mieter. Wäre er das, müsste er nur eine Nettokaltmiete und die umlagefähigen Betriebskosten zahlen, nicht aber die Instandhaltungskosten.«

Beim Teilverkauf bleibt er Eigentümer und muss neben der Nutzungsgebühr zusätzlich die kompletten Kosten für die Instandhaltung tragen. An Sanierungs- und Instandhaltungskosten beteiligen sich die stillen Teilhaber nämlich nicht.

Verkauf nach dem Tode

Und es gibt noch einen Haken: »Typischerweise unterschreibt der Teilverkäufer im Notarvertrag, dass die Immobilie nach seinem Ableben als Gesamtobjekt verkauft wird«, schildert Siepe. »Die Unternehmen lassen sich eine Veräußerungsvollmacht geben, die ihnen zusichert, dass ihnen beim Gesamtverkauf mindestens der gezahlte Teilkaufpreis plus Kaufnebenkosten verbleiben.« Zusätzlich erheben sie für die Abwicklung des Verkaufs ein Serviceentgelt, das anteilig zum Verkaufserlös berechnet wird.

Erben haben ein Vorkaufsrecht auf den veräußerten Teil der Immobilie. Auch der Verkäufer kann seinen Anteil wieder zurückkaufen, wenn er es möchte. Aber: »Auch hier wird der Anbieter mindestens den Teilkaufpreis plus Kaufnebenkosten einfordern«, sagt Siepe. »Ist der Wert des Hauses inzwischen gestiegen, kann es sein, dass für den Anteil eine viel höhere Summe zurückgezahlt werden muss, als beim Teilverkauf erzielt wurde«, ergänzt Verbraucherschützer Nauhauser.

Lieber selber Kredit aufnehmen

Es liegt auf der Hand, dass es für den Hauseigentümer deutlich günstiger wäre, bei der Bank direkt ein Hypothekendarlehen für seine schuldenfreie Immobilie aufzunehmen. »Aber viele scheuen sich davor, weil sie befürchten, in ihrem Alter keinen Kredit mehr zu bekommen«, schildert Werner Siepe. Diese Sorge ist aber unberechtigt. Nach den Erfahrungen der Verbraucherzentralen haben ältere Kunden durchaus noch gute Chancen auf einen Bankkredit – erst recht, wenn sie eine Immobilie als Sicherheit einbringen. dpa/mag

HAHN + KELLER

Ihr Partner in allen Immobilienfragen

Sie planen Ihren Immobilienverkauf?

**VON A BIS Z:
SERVICE & KOMPETENZ
AUF HÖCHSTEM NIVEAU**

**Wir suchen im Auftrag von bonitätsgeprüften
Kunden Immobilien vor Ort.
Rufen Sie uns unverbindlich an!**

Telefon 0711 3969 70-10 · www.hahn-keller.com

Hier entstehen in Böbingen

- 2 x 4 Reihenhäuser - Baubeginn 2021
- 5 1/2 Zimmer, 130 bis 146 m² Wohnfläche
- Effizienzhaus nach KfW 70
- Grundstück von 165 bis 209 m²
- Kaufpreis ab 401.000 € zzgl. Garage/Stellplatz und Nebenkosten

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!



DEEWO Ihr Ansprechpartner: Herr Hinderer
Tel.: 07171 908 52 90
www.deewo.de

In Schwäbisch Gmünd

Verkauf:

- Bauplatz ca. 602 m², KP: € 160.000
- 2-Zimmerwohnung, Klarenbergstraße, renoviert, EBK, Energieausweis: VB 82, 6kWh, Erdgas, EK:C, NK: € 214, KP: € 145.000

Vermietung:

- Büroräume, Stadtmitte, flexibel gestaltbar, StPl. möglich, Preis je nach Größe

DEEWO Tel.: 0175 33 18 15 40 (A. Hinderer), Mail: a.hinderer@deewo.de

www.einhornverlag.de

Versprechen sind schön, Vertrauen ist besser.



Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Profitieren Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie von einem starken Partner: uns.



Beim Immobilienverkauf sind wir der vertrauensvolle Partner an Ihrer Seite: Mit unserer lokalen Kompetenz, unserer professionellen Objektpräsentation und unseren erfahrenen Immobilienberatern.

07361 507-477
www.vr-ostalbbimmobilien.de



ANZEIGE

Vereinigte Gmünder Wohnungsbaugesellschaft mbH
73525 Schwäbisch Gmünd
info@vgw.de ■ www.vgw.de

V . G . W

ZUHAUSE. IN GMÜND.



BAUEN **VERMIETEN** **Dienstleistung**

VGW-Geschäftsführer Celestino Piazza



Dritter Bauabschnitt an der Oberen Halde hat begonnen

Die Vereinigte Gmünder Wohnungsbaugesellschaft schafft in Schwäbisch Gmünd-Rehnenhof auf Bestandsgrundstücken mit abgewohnten Mietwohnungsgebäuden neuen Raum für attraktive Miet- und Eigentumswohnungen und trägt somit zur **Stärkung des beliebten Stadtteils** bei. In insgesamt drei Bauabschnitten werden nach und nach die in die Jahre gekommenen Mietwohnungsgebäude ersetzt,

und die Wohnfläche wird auf den Grundstücken durch den Neubau mehr als verdreifacht.

Für alle Bewohner der Abrissgebäude hat die VGW Ersatzwohnungen auf dem Rehnenhof organisiert und sie beim Umzug unterstützt.

Zwei Bauabschnitte wurden bereits zwischen 2013 und 2019 fertiggestellt; mit dem dritten Bauabschnitt wird **die städtebauliche Entwicklung in diesem Quartier abgeschlossen**. Im Frühjahr 2020 wurde mit dem letzten Bauabschnitt begonnen.

Im dritten Bauabschnitt entstehen in vier Gebäuden 40 Wohnungen, die jeweils zur Hälfte verkauft und vermietet werden. In zwei Tiefgaragen stehen den Bewohnern 40 Tiefgaragenstellplätze zur Verfügung, und oberirdisch wird es weitere Stellplätze geben.

Die städtebauliche Neuordnung der Neubauten und das zusätzliche Geschoss garantieren trotz Verdreifachung des Wohnraums eine luftige Bauweise mit großzügigem Abstand zwischen den Gebäuden. Jede Erdgeschosswohnung verfügt über eine große Terrasse mit privatem Gartenanteil und jede Wohnung in den Obergeschossen über einen großen Balkon. Elektrisch betriebene Jalousien und Rollläden, Fußbodenheizungen, bodengleiche Duschen und offene Wohn- und Essbereiche bieten weiteren Wohnkomfort.

Die durch ein Sockelgeschoss höhergelegenen Innenbereiche sind parkähnlich angelegt und bieten Platz für Kinderspielflächen und Sitzgelegenheiten mitten im Grünen.

Das gemeinsame Pellets-Blockheizkraftwerk versorgt alle Gebäude mit Wärme aus regenerativen Energien. Die Gebäude des dritten Bauabschnitts werden nach dem Standard Energieeffizienzhaus 55 gebaut und sind somit sehr energiesparend – dies sorgt für niedrige Verbrauchskosten.

Ihre Immobilienexperten

in der Region für alle Fragen rund um
Ihre Immobilie, ob Immobilienbewertung,
Energieausweis, Kauf, Verkauf auch
auf Rentenbasis und Vermietung.
Profitieren Sie von unserer über
40-jährigen Erfahrung.
Rufen Sie uns an, mit uns kann
man reden!



GARANT
IMMOBILIEN

Telefon: 07171 60 453-0
ostalb@garant-immo.de
www.garant-immo.de



**KLAUS &
WIEDMANN**
IMMOBILIEN

**erfahren.
engagiert.
sympathisch.**

KLAUS & WIEDMANN
IMMOBILIEN GmbH
Gartenstr. 6
73525 Schwäbisch Gmünd

Tel 07171 / 99952-70

info@klaus-wiedmann.de
www.klaus-wiedmann.de



**Immobilien
Ostalb GmbH**



**Wir haben die Käufer, haben
Sie die passende Immobilie?**

Sprechen Sie mit uns.
Unser Komplettservice ist Ihre Chance!



Schwäbisch Gmünd, Sparkassenplatz 1



07171/608-3409



immo@ksk-ostalb.de



www.immo-ostalb.de



Wollen Sie Ihr **Haus** oder
Ihre **Wohnung** verkaufen ... ?
Dann rufen Sie mich einfach an!

Immobilien · Beratungen · Vermittlungen
Edmund Wagenblast

73529 Schwäbisch Gmünd-Straßdorf
Telefon (0 71 71) 4 37 57

belle:etage
IMMOBILIEN STEPHAN CLAUSS

Kompetent Verbindlich Fair

Fragen Sie uns noch heute nach einem individuellen
Angebot für die Vermarktung Ihrer Immobilie.

belle:etage Immobilien e. K.
Buhlgäßle 4 · 73525 Schwäbisch Gmünd
Tel. 0 71 71 / 99 82 888
E-Mail: info@belle-etage-immobilien.de
www.belle-etage-immobilien.de

IMPRESSUM

Hrsg./Gesamtherstellung
einhorn-Verlag+Druck GmbH
Sebalplatz 1, 73525 GD

Verantwortlich
Jörg Schumacher

Redaktion
Birgit Markert
Anzeigen
Manuela Böhnisch
Hans-Peter Menrad

Grafik
Jens Giese
Auflage
16 500 Expl.

