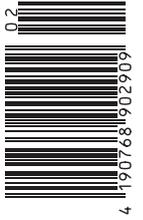


JETZT
AUCH ALS
APP!

HEFT 02 - FEBRUAR 2017 - 2,90€

smartLiving.

MAGAZIN



Das Immobilien-Magazin für Stuttgart und die Region

IMMOBILIEN

FERIENIMMOBILIEN
Beliebt bei Urlaubern
und Kapitalanlegern

PLANEN & BAUEN

EINE NEUE ART DES BAUENS
Exklusiv-Interview mit
Prof. Dr. Wolfgang Schuster

VERSICHERUNG & RECHT

TEURE TRENNUNG
Wenn das Eigenheim zur
Kostenfalle wird



© Reiner Pfisterer

SANIERUNG & ENERGIE

ENERGIEAUSWEIS
Die Vorteile für
Käufer und Mieter

WOHNEN & LEBEN

HAUSNOTRUF
Für mehr Sicherheit
und Lebensqualität



WWW.SMARTLIVING-MAGAZIN.DE

SMARTLIVING-MAGAZIN



k7 Küche, Holzart Nussbaum, Farbglass bronze matt | tak Auszugstisch, 225 x 100 + 100 cm, Holzart Nussbaum, Gestell bronze matt
lui Stuhl, Holzart Nussbaum, Softstrick blau

TEAM 7 STORE STUTTGART.
700 m² MASSGEFERTIGTE
NATURHOLZMÖBEL
FÜR ALLE WOHNBEREICHE.

- it's a tree story.

Küche | Essen | Wohnen | Schlafen | Kind

TEAM 7

TEAM 7 Stuttgart | Friedrichstraße 16 | 70174 Stuttgart | Tel. 0711 4708 130 | www.team7-stuttgart.de

9 Mal.

Elite.



An der Spitze der Vermögensverwalter. Zum neunten Mal in Folge.

Vertrauen ist die wichtigste Währung in der Vermögensverwaltung. Die SÜDWESTBANK hat darin investiert und darf nun die Früchte ernten: Als einziges Finanzinstitut in Baden-Württemberg gehört sie zum neunten Mal in Folge zur „Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“. Mit der Bestnote „summa cum laude“ steht sie erneut an der Spitze und setzt mit ihrer aufmerksamen Kundenorientierung und in sich schlüssigen Anlagekonzepten laut Jury „Maßstäbe für die gesamte Branche“.

SÜDWESTBANK AG, Telefon 0800/3030855 (kostenfrei)
asset-management@suedwestbank.de, www.suedwestbank.de



IRIS GROSS
Herausgeberin

„Zeit für Realismus“

»» LIEBE LESERIN UND LIEBER LESER,

zunächst einmal hoffe ich, dass Sie gut in das neue Jahr gestartet sind!

Ein Jahr, welches uns in vielerlei Hinsicht beschäftigen wird, da bin ich mir sicher. Der amerikanische Präsident Donald Trump hat vor wenigen Tagen seine Arbeit aufgenommen, seine Rede zum Amtsantritt, die Europa und Deutschland als Weckruf zu verstehen haben, war denkwürdig. Unser designierter Bundespräsident und Noch-Außenminister Frank-Walter Steinmeier meint, „dass wir uns auf unruhige Zeiten, auf manche Unberechenbarkeit und auf Ungewissheiten einstellen müssen.“ Wie immer bei Machtwechseln gebe es Ungewissheiten, Zweifel und Fragezeichen über den Kurs der neuen Führung. „Aber in diesen Zeiten einer neuen globalen Unordnung geht es um mehr, heute steht besonders viel auf dem Spiel.“

Und auch in Europa ist vieles in Bewegung. In England wird der Brexit vollzogen und die Franzosen wählen im April dieses Jahres einen neuen Präsidenten bzw. eine neue Präsidentin. Schließlich wird im September 2017 in Deutschland über einen neuen Bundestag abgestimmt - wer

uns zukünftig regieren wird und in welcher Koalition ist aus heutiger Sicht nicht antizipierbar.

Wie es wirklich kommt und welche Auswirkungen die Entwicklungen auf Europa, auf Deutschland, und letztendlich auf unsere Region haben werden, weiß man bekanntlich immer erst hinterher. Eine Prognose aber wagen die Bestsellerautoren Matthias Weik und Marc Friedrich bereits heute schon in dieser Ausgabe. „Es ist weder Zeit für Pessimismus noch für Optimismus – es ist Zeit für Realismus“, so das Fazit der beiden Querdenker.

Viele weitere spannende Themen erwarten Sie in unserem neuen Heft – ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und eine gute Zeit,

Ihre
Iris Gross

Jetzt auch kostenlos zum Download:





24 Urlaub in den eigenen vier Wänden

58 Energieausweis

36 Interview mit Prof. Dr. Wolfgang Schuster

72 Smartes Wohnen

INHALT

IMMOBILIEN

- **Maklerreport**
Was Kunden erwarten können 05

- **Kundenbetreuung als Differenzierungsmerkmal**
Unternehmergespräch mit Michael Ziegler 20

- **Wohnquartier Rosenberg**
Ein Vorzeigeprojekt in Sachen Innenentwicklung 22

- **Urlaub in den eigenen vier Wänden**
Was bei der Finanzierung beachtet werden muss 24

- **Ferienimmobilien-Marktbericht**
In welcher Region lohnt sich ein Investment? 28

PLANEN & BAUEN

- **Interview mit Prof. Dr. Wolfgang Schuster**
Eine neue Art des Bauens 36

FINANZIERUNG

- **Zeit für Realismus – ein ökonomischer Ausblick**
Gastbeitrag der Bestsellerautoren
Matthias Weik und Marc Friedrich 44

- **Die richtige Anschlussfinanzierung**
Wenn der Hauskredit ausläuft 46

- **Steuern sparen mit
denkmalgeschützten Immobilien**
Gastbeitrag von Tilmann Speck 50

VERSICHERUNG & RECHT

- **Teure Trennung**
Wenn das Eigenheim zur Kostenfalle wird 52

- **Die neusten Urteile im
Immobilien- und Mietrecht** 56

SANIERUNG & ENERGIE

- **Energieausweis**
Die Vorteile für Käufer und Mieter 58

- **Prävention vor Einbrechern**
Gastbeitrag von Rainer Ehmeneck und Andreas Rein 65

- **Eine Frage des Verbrauchs**
Energieeffiziente Haushaltsgeräte im Überblick 68

WOHNEN & LEBEN

- **Smartes Wohnen**
Digitale Innovationen für das Eigenheim 72

- **Innovation Hausnotruf**
Für mehr Sicherheit und Lebensqualität 90

- **Vorschau / Impressum** 98

🏠 Maklerreport - Teil II Was gute Makler leisten sollten – und Immobilienkäufer künftig erwarten können

Noch ist es zwar nicht so weit, aber die Weichen sind gestellt und der Countdown läuft bereits: Immobilienmakler sollen in naher Zukunft nur noch dann eine gewerberechtliche Erlaubnis erhalten, wenn sie einen entsprechenden Sachkundenachweis vorlegen, der sie für diese Tätigkeit qualifiziert. Die Sachkundeprüfung, die von den Maklern selbst bezahlt werden muss, soll von den regionalen Industrie- und Handelskammern abgenommen werden. ➤





Der geforderte Sachkundenachweis für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter soll den Verbraucherschutz stärken



Innerhalb der Branche wird der Sachkundenachweis als Professionalisierungsmaßnahme überwiegend begrüßt

► So sieht es der neue Gesetzentwurf aus dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie vor, der bereits Ende August vergangenen Jahres vom Bundeskabinett beschlossen und im November in erster Lesung vom Bundestag behandelt wurde. Anschließend wurde der Entwurf zur federführenden Beratung an den Ausschuss für Wirtschaft und Energie überwiesen. Nach bisherigem Zeitplan des Bundeswirtschaftsministeriums könnte das Gesetz bereits im Februar verkündet werden. In Kraft treten würde die so genannte Sachkundenachweispflicht dann im Laufe des nächsten Jahres, wobei der Gesetzgeber eine mehrmonatige Übergangsfrist eingeplant hat.

Erklärtes Ziel der geplanten Änderung ist, „mit der Einführung eines gesetzlich verpflichtenden Sachkundenachweises die von Immobilienmaklern und Wohnungseigentumsverwaltern erbrachten Dienstleistungen qualitativ zu verbessern und damit den Verbraucherschutz zu stärken“. Mit dieser Vorgabe hat die Bundesregierung den Gesetzentwurf von Beginn an begründet. In der Branche selbst, die sich seit langem darüber beklagt und auch darunter leidet, dass sich nahezu jeder als Immobilienmakler ausgeben kann, wird das Vorhaben überwiegend als Professionalisierungsmaßnahme begrüßt. Jedenfalls haben in einer aktuellen Studie deutlich über 80 Prozent der befragten Immobilienmakler die Einführung eines verpflichtenden Sachkundenachweises befürwortet. Gleichzeitig wird unter den Experten aber auch intensiv darüber diskutiert, ob das Gesetz tatsächlich den gewünschten Erfolg erbringen wird.

Lars Christian Nerbel etwa, Fachanwalt für Miet- und Wohneigentumsrecht sowie Bau- und Architektenrecht, könnte sich vorstellen, dass auch der Sachkundenachweis kein Garant für eine gute Dienstleistung sein wird. Die Zielvorgabe des Gesetzgebers, die Qualität von ►

FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN



IHR IMMOBILIENSPEZIALIST AUF SYLT

Wenn auch Sie ein Haus oder eine Wohnung zum Kauf suchen, unterstützt Sie das Team um Herrn Martin Weiß gerne.

Shop Sylt - Kampen
Geschäftsinhaber Martin Weiß
Kurhausstraße 6
25999 Kampen/Sylt
Tel.: 04651 - 83 60 89 0
E-Mail: sylt@von-poll.com



IHR IMMOBILIENSPEZIALIST IN STUTTGART

Eigentümern bieten wir eine **kostenfreie Bewertung** ihrer Immobilie an.

Shop Stuttgart
Geschäftsinhaber Ralph Schenkel
Mörikestraße 15
70178 Stuttgart
Tel.: 0711 - 24 83 749 0
E-Mail: stuttgart@von-poll.com



IHR IMMOBILIENSPEZIALIST AM BODENSEE

Profitieren auch Sie von unserem bundesweiten Netzwerk. Wir vermitteln Immobilien nicht nur regional, sondern auch bundesweit.

Shop Friedrichshafen
Geschäftsinhaber Peter Mösch
Franziskusplatz 1
88045 Friedrichshafen
Tel.: 07541 - 39 90 55 0
E-Mail: friedrichshafen@von-poll.com

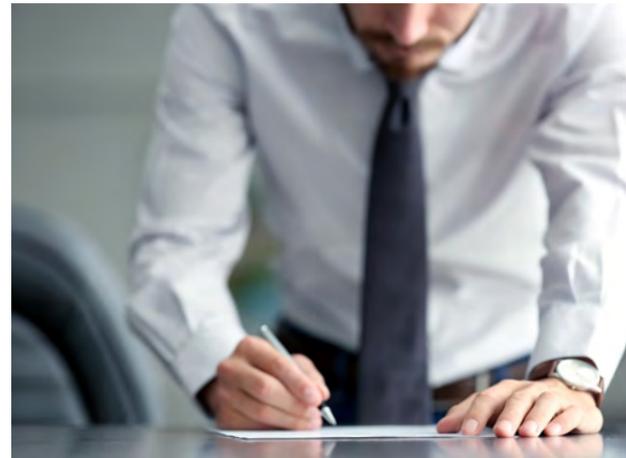
Immobilien

► Immobilienmaklern zu steigern und so den Verbraucherschutz zu fördern, sei grundsätzlich zwar zu begrüßen und zweifellos auch ein Schritt in die richtige Richtung, wie Nerbel in einem Fachbeitrag schreibt. Denn das Fehlen von klaren Regeln habe in der Vergangenheit dazu geführt, dass in der Branche viele schwarze Schafe ihr Unwesen getrieben haben.

„Unklar ist, was überhaupt nachgewiesen werden soll, zudem fehle eine regelmäßige Fortbildungspflicht“

Allerdings, so Nerbel, der als Partner in der überörtlichen Sozietät der Rechtsanwaltskanzlei Dr. Caspers, Mock & Partner unter anderem Immobilienverwalter und Wohneigentumsgemeinschaften berät, sei das Gesetz nicht zu Ende gedacht. Beispielsweise sei immer noch unklar, was überhaupt nachgewiesen werden soll. Zudem fehle im Gesetzesentwurf eine regelmäßige Fortbildungspflicht. Dadurch sei nicht sichergestellt, dass die Sachkunde laufend gepflegt und aktualisiert wird. Der Verbraucher werde daher ohne Nachbesserung auch zukünftig nicht erwarten können, dass der Sachkundenachweis ein verlässlicher Indikator bei der Wahl des Maklers ist.

Doch was zeichnet einen professionellen Makler tatsächlich aus, was ist unter einer guten Dienstleistung zu verstehen, worauf sollten Kunden achten und was kann man als Immobilienkäufer erwarten? Robin Frank, Geschäftsführer bei der Im-



mobilienvermittlung BW GmbH, einem Tochterunternehmen der Landesbank Baden-Württemberg, hat diesbezüglich klare Vorstellungen: „Ein guter Makler verfügt über eine detaillierte Marktkenntnis und fachliche Qualifikation. Er ermittelt einen realistischen Preis und berät über die Verkaufschancen und -möglichkeiten“, betont der Immobilienexperte. Zu den Aufgaben eines Maklers gehöre es zudem, fehlende Unterlagen zu besorgen sowie eine Marketingplanung zu erstellen. Interessenten würden bei einer guten Dienstleistung vorab aussagefähige Exposés anhand ihres Anforderungsprofils erhalten. Dadurch würden unnötige ►



Ein guter Makler richtet seine Marketingstrategie zielgruppengerecht aus

WIR VERKAUFEN ODER VERMIETEN IHRE IMMOBILIE OPTIMAL.



Auszug aus unserem Leistungsspektrum:

- umfangreiche Marktkenntnisse
- fundierte Immobilienbewertung
- professionelle Werbemaßnahmen
- laufende Berichterstattung
- ganzheitliche Verkaufsabwicklung



Diese repräsentative Jugendstil-Villa in Stuttgart wurde durch Lechler Immobilien erfolgreich verkauft und vermietet.

➤ Besichtigungstermine vermieden werden, so Frank, dem aber noch weitere Punkte wichtig sind, wie er sagt: „Ein guter Makler betreut die Interessenten immer bei den Besichtigungen und beantwortet ihre Fragen. Er begleitet die Parteien auch bei weiteren Gesprächen und bei der Vorbereitung des Notartermins und ist bei letzterem auch anwesend. Und nach dem Abschluss bietet er einen After Sales Service.“ Ziel bei allem sei, dass am Ende beide Parteien zufrieden und mit einem guten Gefühl auseinandergehen. Geschäftsführer Robin Frank: „Ein qualifizierter seriöser Makler bietet in der Regel die Sicherheit, dass der Verkäufer den optimalen Marktpreis erzielt und dass der Käufer gleichzeitig nicht überteuert kauft.“

Ein professioneller Makler verfügt über profunde Kenntnisse hinsichtlich des regionalen Marktes

Spruch: Ein guter Makler muss sozusagen zwei Herren dienen, dem Verkäufer und dem Käufer. Je nachdem unterscheiden sich auch die Liste dessen, wofür ein Makler verantwortlich ist und was er zu leisten hat. Das beginnt bei der Ermittlung des Verkaufswert der Immobilie, für die es basierend auf den individuellen Details des Objekts verschiedene gängige Verfahren gibt. Wichtig ist dabei nicht zuletzt die Erfahrung des Maklerbüros, das den regionalen Markt kennen sollte und auch über vergleichbare Objekte einen realistischen



Wissenswertes

DIENSTE EINES MAKLERS FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

- Bewertung der Immobilie (nach dem Sachwert-, Ertragswert-, oder Vergleichswertverfahren)
- Beschaffung aller Unterlagen sowie deren Aufarbeitung und Aufbewahrung
- Erstellung und Bearbeitung von Fotos und Videofilmen
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés
- Bau- und vertragsrechtliche Beratung
- Gesundes Wohnen (Beratung z. B. bei Verdacht auf Schadstoffbelastung)
- Ermittlung der richtigen Zielgruppe und Erarbeitung einer Verwertungsstrategie
- Initiierung von Marketingmaßnahmen
- Stetige Berichterstattung über Verkaufsaktivitäten
- Qualifizierung von Interessenten, um eine Vorauswahl an potenziellen Käufern zu treffen
- Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen
- Verkaufsverhandlungen mit interessierten Käufern und Herbeiführung des Vertragsabschlusses
- Prüfung der Käuferbonität
- Ausarbeitung des Kaufvertrages in Zusammenarbeit mit dem Notariat
- Anwesenheit bei der Beurkundung
- Reibungslose Objektübergabe
- Betreuung auch nach Abschluss des Kaufvertrages

IMMPROVE.DE
Immobilien clever verkaufen!



Foto: vectorfusionart - fotolia.com

“Wir helfen Ihnen den Traum vom eigenen Haus zu verwirklichen”

Neubauhäuser in sehr schönen Lagen um Stuttgart

<p>OSTELSHEIM</p> <p>In herrlicher Aussichtslage entsteht eine großzügige DHH! * ca. 145 m² Wfl. * 216 m² Grdst. * 6 helle, sonnige Zimmer * EnEV 2016, LWWP * beliebte Lage Schlüsselfertig: € 486.326,-</p>	<p>OSTELSHEIM</p> <p>In beliebter Aussichtslage entsteht ein modernes EFH! * ca. 157 m² Wfl. * 309 m² Grdst. * 6 helle Zimmer * sonnige Lage * EnEV 2016, LWWP Schlüsselfertig: € 577.018,-</p>	<p>PLATTENHARDT</p> <p>Viel Platz für die junge Familie: Großzügiges RH, einschl. Doppel- und Einzelgarage! * ca. 131 m² Wfl. * 5 helle Zimmer, Dachloggia * EnEV 2016, LWWP * Doppel- und Einzelgarage inkl. Schlüsselfertig: € 483.661,-</p>	<p>LE-ECHTERDINGEN</p> <p>Ideale Lage für die junge Familie! Großzügige DHH mit großem Garten! * ca. 157 m² Wfl. * 242 m² Grdst. * 6 helle Zimmer * EnEV 2016, LWWP Schlüsselfertig: € 655.442,-</p>
<p>LICHTENWALD - HEGENLOHE</p> <p>In beliebter Randlage entsteht eine sehr großzügige DHH. * ca. 153 m² Wfl. * 446 m² Grdst. * 5 helle Zimmer, sonnige Lage * Doppelgarage möglich! * EnEV 2016, LWWP Schlüsselfertig: € 549.944,-</p>	<p>KORB</p> <p>Moderne und großzügige DHH in ruhiger und beliebter Lage! „Perfekt für die junge Familie“ * 184 m² Wfl. * 259 m² Grdst. * 7 Zimmer * sonniger Garten Schlüsselfertig: € 585.994,-</p>	<p>BACKNANG</p> <p>In ruhiger Sonnenlage entsteht eine großzügige DHH! * ca. 166 m² Wfl. * 296 m² Grdst. * 7 helle Zimmer * beliebte Lage! * EnEV 2016, LWWP Schlüsselfertig: € 516.697,-</p>	<p>ERDMANNHAUSEN</p> <p>Wohnen in beliebter, ruhiger Lage. Es entsteht ein modernes EFH. Ideal für die junge Familie! * 166 m² Wfl., 342 m² Grdst. * 6 helle Zimmer * S-Bahn * EnEV 2016, LWWP Schlüsselfertig: € 561.581,-</p>



Immobilien
FREUNDLICH und KOMPETENT

Rufen Sie an!
0711 - 72 20 90 30
www.gutimmo.de



Sie wollen Ihr Grundstück oder Ihr Haus verkaufen?

Sichern Sie sich jetzt:

- * den bestmöglichen Preis
- * eine sichere und schnelle Abwicklung
- * eine kostenlose Wertanalyse

Kontaktieren Sie uns!
0711 - 72 20 90 30
www.gutimmo.de



Das Einholen aller für den Verkauf notwendigen Unterlagen gehört zu einer Kernaufgabe des Maklers

male Betreuung der Kunden gewährleistet. Ein Qualitätsmerkmal ist zudem, dass der Eigentümer ständig auf dem Laufenden gehalten wird. Zu den Aufgaben eines Immobilienmaklers gehört aber auch, die Verkaufsverhandlungen zu führen und die Bonität der Interessenten zu prüfen. Sind sich beide Vertragsparteien über die Details einig sind, setzt der Makler in Abstimmung mit dem Notar den Kaufvertrag auf. Ganz wichtig: Ein guter Makler ist auch während der Beurkundung des Vertrages beim Notar anwesend, um die Interessen beider Parteien zu vertreten und eventuelle Detailfragen klären und vermitteln zu können, wenn es beispielsweise um den Zahlungstermin und die Schlüsselübergabe geht.

Die Dachverbände haben unterschiedliche Leitlinien für die Maklertätigkeit aufgestellt

Dazu kommen noch zahlreiche weitere Aufgaben und Leistungen, durch die sich ein qualifizierter Immobilienmakler auszeichnet. Die großen Dachverbände und Organisationen wie etwa der Immobilienverband IVD, der mit seinem Regionalverband Süd in der Region Stuttgart vertreten ist und eine eigene Geschäftsstelle in der Landeshauptstadt unterhält, haben dazu unterschiedliche Leitlinien aufgestellt. So führt der Bundesverband für Immobilienwirtschaft (BVF) exakt 150 detaillierte Aufgaben auf, in denen er gute Gründe sieht, sich für einen zertifizierten Fachmakler zu entscheiden. ➤



Ein guter Makler berät Verkäufer und Käufer gleichermaßen kompetent

TRAUM STAGING

Immobilienpräsentation
Home Staging
Einrichtungsberatung
Möblierungsservice

Donatè Mensch
www.t-raumstaging.de
fon: 0170 6370881



Mieteinnahmen optimieren durch möbliertes Vermieten!
Ihr kreativer Möblierungsservice!



vom Bett bis zum Kochlöffel,
vom Spiegel bis zum Fernseher...
...ob Ferienwohnung
oder Wohnen auf Zeit!

Je nach Zielgruppe; ich mach´s mietfein!

➤ Verkaufspreis bestimmen kann. Gleichzeitig unterstützt ein guter Makler den Verkäufer dabei, alle für den Verkauf notwendigen Unterlagen bei den zuständigen Ämtern einzuholen. Dazu gehören beispielsweise der aktuelle Grundbuchauszug, der genehmigte Bebauungsplan, der Lageplan und der Energieausweis. Käuferfragen können so schneller beantwortet werden und eine reibungslose Verkaufsabwicklung ist gewährleistet. Sind alle Unterlagen und Informationen rund um die Immobilie eingeholt, gestaltet der Makler ein ansprechendes Exposé. Dabei führen gute Makler in ihrer Datei meist Kunden, denen sie die Immobilie zusätzlich zur Veröffentlichung in Onlineportalen und Anzeigenwerbung direkt anbieten können. Denn: Ein guter Makler richtet seine Marketingstrategie zielgruppengerecht aus.

Beim Besichtigungstermin sollten Interessenten nicht gleichzeitig, sondern nacheinander empfangen werden

Von welcher Qualität die Leistungen eines Maklers sind, zeigt sich zudem auch bei den Besichtigungsterminen, die so organisiert sein sollten, dass potentielle Interessenten nicht gleichzeitig, sondern nacheinander durch das Haus oder die Wohnung geführt werden. Dabei sollten alle wichtigen Unterlagen vorhanden sein, die den Käufer interessieren könnten, beispielsweise der Energieausweis, die Grundrisse, der Lageplan oder Unterlagen über die Heizanlage. Nur dann ist eine opti-

Stuttgart-Weilimdorf

Charmantes Einfamilienhaus mit traumhaft schönem Garten

Schmucker Immobilien
WOHNUNGEN · HÄUSER · GRUNDSTÜCKE · FINANZIERUNGEN



Das einseitig angebaute, sehr gepflegte Einfamilienhaus befindet sich in ruhiger Lage am Fuße des Schloss Solitude im Weilimdorfer Stadtteil Bergheim. Das **Ursprungsbaujahr ist 1964**, eine umfassende **Sanierung erfolgte im Jahr 2011**, **7 Zimmer mit ca. 162 m² Wohnfläche**, 3 Tageslichtbäder, großer Wintergarten, Gartenhaus, **Einzelgarage und PKW-Stellplatz** und einem **Grundstück mit ca. 426 m² Fläche**. Das Gesamtobjekt wird zum 01.12.2017 komplett geräumt und eignet sich ideal für eine große Familie. Hauptenergieträger: Öl, Zentralheizung, Energiekennwert: 138,9, **Kaufpreis: Euro 630.000.**—inklusive moderner Einbauküche, Vermittlungsprovision: 4 % zuzüglich gesetzlicher MwSt. derzeit 19 % = 4,76 % aus dem beurkundeten Kaufpreis.



Schmucker Immobilien
Sonnenbergstraße 55
70184 Stuttgart
Fon 0711 - 2567061
Fax 0711 - 2567065
Service@Schmucker-Immobilien.de



www.Schmucker-Immobilien.de



Wissenswertes

DIENSTE EINES MAKLERS FÜR IMMOBILIENKÄUFER

- Suchen und Finden der passenden Immobilie
- Stetige Berichterstattung über Suchaktivitäten
- Vermittlung und Organisation der Besichtigungstermine: z. B. Terminvereinbarungen mit den aktuellen Bewohnern
- Gesundes Wohnen (Beratung z. B. bei Verdacht auf Schadstoffbelastung)
- Vermittlung von Experten (z. B. bei Schadstoffverdacht)
- Beratung in vertraglichen sowie rechtlichen Belangen
- Verkaufsverhandlungen mit dem Verkäufer
- Ausarbeitung des Kaufvertrages in Zusammenarbeit mit dem Notariat
- Herbeiführung des Vertragsabschlusses
- Anwesenheit bei der Beurkundung
- Reibungslose Objektübergabe
- Betreuung auch noch nach Abschluss des Kaufvertrages

➤ Mit solch einem breiten Dienstleistungsspektrum, so das Fazit, sei ein Makler sein Geld wert.

Wird das Bestellerprinzip auch im Bereich der Kaufimmobilien eingeführt?

Genau das, die nicht geringen Maklergebühren, die beim Erwerb einer Immobilie für den Käufer anfallen, hat in der Vergangenheit derweil immer wieder für Diskussionen gesorgt. Aktuell gibt es nun erneut einen politischen Vorstoß der SPD-Fraktion im Bundestag, die angekündigt hat, Immobilenkäufer künftig von den Maklerkosten befreien zu wollen. „Wer bestellt, der bezahlt“ lautet die Forderung, die einige Genossen aufgestellt haben. SPD-Verbraucherschutzminister Heiko Maas lehnt ein solches Ansinnen einem Bericht zufolge bisher aber offenbar ab. Auf dem Neujahrsempfang des Rings Deutscher Makler soll er demnach betont haben: „Das Bestellerprinzip beim Kauf einer Immobilie wird nicht kommen.“

Gleichzeitig existiert allerdings ein so genanntes Beschlusspapier der SPD-Fraktion, das mit dem Hinweis überschrieben ist: „Die SPD-Bundestagsfraktion setzt sich gemeinsam mit Heiko Maas weiterhin für die Belange der Mieterinnen und Mieter in Deutschland ein und fordert weitere Maßnahmen für bezahlbare Mieten.“ Unter Punkt 11 des Papiers, das unter der Überschrift „Von der Miete zu den eigenen vier Wänden“ steht, folgt dann eben doch die klare Forderung nach ➤



Die SPD-Fraktion im Bundestag will das Bestellerprinzip („wer bestellt, der bezahlt“) auch beim Verkauf einer Immobilie oder eines Grundstücks einführen



SPÜRNASE

DIE IMMOBILIE IHRES FREUNDES ODER IHRER NACHBARN STEHT ZUM VERKAUF?



Geben Sie Ihren Tipp ab!

Sie erhalten bis zu **10%** unserer Maklercourtage

Tel.: 0711 351 686-300 | E-Mail: info@bf-im.de



Das eigene Haus ist - gerade in Ballungsräumen - für viele unerschwinglich

► dem Bestellerprinzip beim Immobilienkauf: „Wir wollen dafür sorgen, dass das Prinzip ‚Wer bestellt, der bezahlt‘ bei den Maklergebühren auch beim Verkauf eines Grundstücks und/oder einer Immobilie gilt“, heißt es darin. Als Grund werden die hohen Erwerbsnebenkosten von zwischenzeitlich zehn Prozent angegeben, die nicht als Darlehen aufgenommen werden können, sondern aus dem Eigenkapital geleistet werden müssen. Dieses wiederum könnte besser für die Renovierung und alters- oder familiengerechte Umbauten verwendet werden. „Sinken die Nebenkosten“, so die Schlussfolgerung der SPD-Fraktion, „kann das vorhandene Eigenkapital zu deutlich höheren Anteilen in die Finanzierung eingebracht werden.“

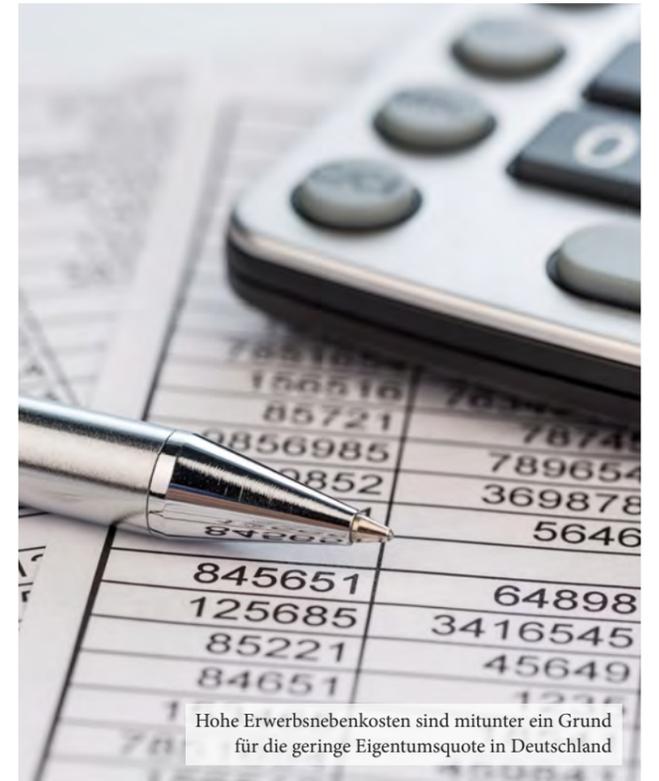
Die Wohnungseigentumsbildung stagniert seit 2010 in Deutschland

Ins gleiche Horn bläst dieser Tage erstmals auch das arbeitgebernahe Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW), dessen Experten dafür plädieren, dass Verkäufer von Wohnungen und Häusern selbst den Makler zahlen sollen, wenn sie ihn beauftragen. Das Bestellerprinzip, das für Mietwohnungen bereits im Jahr 2015 eingeführt wurde, solle auch für den Immobilienkauf gelten. Auf diesem Weg würden Käufer äußerst effektiv und einfach entlastet werden, so die IW-Autoren

Alexandra Toschka und Michael Voigtländer in einem aktuellen Beitrag, in dem auch die derzeitige Situation auf dem Immobilienmarkt analysiert wird. Einerseits würde es aufgrund des niedrigen Zinsniveaus und der Möglichkeit einer guten Altersvorsorge derzeit nachvollziehbare Gründe geben, Wohneigentum zu erwerben. Tatsächlich stagniere die Wohneigentumsbildung aber. Nur 45 Prozent der Haushalte in Deutschland leben demnach in den eigenen vier Wänden, im Ausland liegt dieser Wert deutlich höher. Seit 2010 hat es dem Bericht zufolge keine Zuwächse bei der Wohneigentumsbildung gegeben, allenfalls bei Haushalten mit hohem Einkommen. Als Ursache dafür nennen die Autoren neben den hohen Eigenkapitalanforderungen der Banken insbesondere die hohen Erwerbsnebenkosten, also Notarkosten, Gebühren für Grundbucheintragung, Grunderwerbsteuer und eben die Maklergebühren.

Die Grunderwerbsteuer liegt je nach Bundesland bei bis zu 8 Prozent

In manchen Bundesländern werden Immobilienkäufern bis zu 7,14 Prozent der Kaufsumme an Maklerkosten berechnet, die Grunderwerbsteuer liegt je nach Bundesland bei bis zu 8 Prozent. „Das ist deutlich mehr, als etwa im Vereinigten Königreich oder in den Niederlanden gezahlt werden muss“, ►



Hohe Erwerbsnebenkosten sind mitunter ein Grund für die geringe Eigentumsquote in Deutschland

DURCHBLICK FÜR IHRE IMMOBILIE

Über 35 Jahre Erfahrung. Profitieren Sie jetzt von einer qualifizierten Immobilienbewertung im Sachwert-, Ertragswert- und Vergleichswertverfahren vom Profi.



Seit 1981
Ihr Makler von hier.

Tel.: 0711 - 88 200 780
www.tolias-immobilien.de

TOLIAS
Immobilien

WERTERMITTLUNG
Gutschein* im Wert von 349 EUR

* Der Gutschein mit dem Code SL-2017 gilt für die Wertermittlung einer Immobilie, ist übertragbar und bis 30.06.2017 einlöslich. Der Betrag kann nicht in bar ausgezahlt werden. JETZT telefonisch oder per E-Mail einlösen bei TOLIAS Immobilien GmbH & Co. KG

BANNASCH IMMOBILIEN

Bleiben Sie ganz entspannt, denn wir kümmern uns um alles!

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen, wissen nicht so recht wie, wann und zu welchem Preis? Sorgen Sie sich vor Massenbesichtigungen, dem Notartermin und fragen sich ob der Käufer auch wirklich bezahlen kann? Dann stellen Sie sich einmal folgendes vor: Sie sitzen abends gemütlich auf Ihrer Couch und lesen ein spannendes Buch. Kein Telefon klingelt, Ihr E-Mail-Postfach

schlägt keinen Alarm und Sie sind vor allem eines - völlig entspannt. Denn für den Verkauf Ihrer Immobilien haben Sie sich vertrauensvoll an Bannasch Immobilien gewandt. Mit unserer Erfahrung aus über 28 Jahren begleiten wir Sie bei jedem einzelnen Schritt des Verkaufs. **Unser Experten-Team steht an Ihrer Seite** und ist für Sie da - auch dann, wenn es einmal kompliziert wird.



Wöchentlich neue Immobilien

Büro Stuttgart: Tel. (0711) 252 998 0 Büro Leonberg: Tel. (07152) 33 52 90 www.bannasch.de facebook.de/Bannasch.Immobilien



Experten erwarten, dass das Bestellerprinzip den Preiswettbewerb unter den Maklern verschärfen wird

► betont Michael Voigtländer. Was das in Zahlen bedeutet, zeigt ein konkretes Beispiel: Wer etwa in der Bundeshauptstadt Berlin eine Wohnung für 200.000 Euro kauft, muss derzeit alleine für den Makler 14.280 Euro bezahlen. Hinzu kommen weitere Erwerbsnebenkosten von 16.000 Euro für Notar, Grundbuch und Steuern. Unter dem Strich stehen also stolze 30.000 Euro, die der Käufer zusätzlich auftreiben muss.

Führt das Bestellerprinzip letztendlich nur zu höheren Verkaufspreisen?

Im Bestellerprinzip sieht Voigtländer eine große Entlastung und auch einen sozialen Beitrag. In Zeiten, in denen viele Menschen mit geringen Rentenansprüchen konfrontiert seien, gewinnt Wohneigentum an Bedeutung zur Absicherung des Lebensstandards im Alter, betont er. Dem häufigen Argument der Kritiker, dass ein Bestellerprinzip letztlich nur zu höheren Immobilienpreisen führen würde, weil die Verkäufer die Gebühren auf den Kaufpreis umlegen könnten, will sich der Experte für Wohnungspolitik und Immobilienökonomik, der eine Professur an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg im Fach Volkswirtschaftslehre hat, so nicht anschließen. Denn selbst wenn dies so wäre, so der Professor, „würde das den Käufer entlasten, da der Immobilienpreis finanziert werden kann, die Maklergebühr jedoch nicht.“ Somit würde in jedem Fall der anfängliche Kapitalbedarf gesenkt werden, der für

viele Haushalte das wesentliche Hemmnis darstellt. Im Gegenzug könnten die Haushalte mehr Eigenkapital in die Finanzierung einbringen, was sich wiederum positiv auf die Finanzierungskosten auswirkt.

In Österreich und den Niederlanden wurde das Bestellerprinzip bei Kaufimmobilien bereits umgesetzt

Der Wissenschaftler geht davon aus, dass es bei einer Einführung des Bestellerprinzips zu keiner vollständigen Überwälzung der Kosten kommen würde. Stattdessen würde sich der Preiswettbewerb verschärfen und Makler müsste dann nicht mehr nur mit ihrer Qualität überzeugen, sondern eben auch mit dem Preis. Im Schnitt werden derzeit nach der Studie eines Onlineportals bundesweit 59 Prozent aller Wohnungen und Häuser von Maklern angeboten. In Stuttgart liegt dieser Wert bei knapp 57 Prozent, in Berlin bei immerhin 78 Prozent. Bisher könnten Käufer den Maklergebühren aufgrund der großen Nachfrage kaum aus dem Weg gehen, betont Voigtländer. Für das Bestellerprinzip sprechen seiner Ansicht nach auch die Erfahrungen in den Nachbarländern Österreich und den Niederlanden, die das Prinzip bereits umgesetzt haben und damit seither gute Erfahrungen machen. In den Niederlanden betrage die Maklerprovision nur noch ein bis zwei Prozent des Kaufpreises, teilweise werde auch über Festpreismodelle abgerechnet.

Einerseits würde das Bestellerprinzip zwar einen starken Einschnitt für die Maklerbranche bedeuten. Andererseits sieht der Immobilienökonom darin auch eine große Chance für den Maklerberuf. Gerade der Immobilienboom und die Aussicht auf hohe Provisionen würden immer wieder Glücksritter anlocken, die dem Image der vielen seriösen Makler schaden. Das Bestellerprinzip würde daher mehr noch als der Sachkundenachweis zu einer Bereinigung des Marktes führen, glaubt Voigtländer. Denn am Ende würden vor allem professionelle und leistungsorientierte Makler übrig bleiben, die sich durch eine hohe Reputation auszeichnen.

© Autor: Markus Heffner



Ob das Bestellerprinzip wirklich kommt und ob Verbraucher davon profitieren, wird die Zukunft zeigen

Sie wollen eine Immobilien verkaufen?



Nicht ohne Grund ist GARANT Immobilien der größte inhabergeführte Immobilienmakler Süddeutschlands.

Seien Sie anspruchsvoll. Lernen Sie unser Leistungsversprechen völlig unverbindlich kennen.

Mehr Informationen unter **0711 /23 955-0** oder **www.garant-immo.de**



Unverbindliche Illustration - VORABZUG
Stuttgart-Mitte, Hohe Straße 10/Leuschnerstraße 9

Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH

Eigentumswohnung gesucht?
wuestenrot-neubauprojekte.de



„Die umfängliche Betreuung der Kunden sehe ich als das entscheidende Differenzierungsmerkmal“



Michael Ziegler, Inhaber und Geschäftsführer
Deutsche Immobilien Württemberg

Der Immobilienmarkt ist seit Jahren in Bewegung – gerade in Ballungszentren wie der Landeshauptstadt Stuttgart steht einem begrenzten Angebot an Objekten eine riesige Nachfrage entgegen, was zu teilweise abstrusen Preissteigerungen bei Kaufimmobilien führt. Der Gesetzgeber sieht die Gefahr einer Immobilienblase und versucht durch die im Frühjahr 2016 eingeführte Wohnimmobilienkreditrichtlinie einer Überschuldung der Verbraucher entgegenzuwirken. Im Mietwohnungsbereich gilt seit Herbst 2014 die so genannte Mietpreisbremse und seit Sommer 2015 das Bestellerprinzip, welches die Provision für Immobilienmakler im Bereich der Wohnungsvermittlung neu regelt. Apropos Immobilienmakler: Diese müssen - basierend auf dem „Gesetz zur Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter“ wohl in naher Zukunft einen geeigneten Sachkundenachweis vorweisen, um ihr Gewerbe zu betreiben.

Die Redaktion von smartLiving sprach mit dem gelernten Bankkaufmann Michael Ziegler, Inhaber und Geschäftsführer der Deutsche Immobilien Württemberg, über die aktuelle Marktsituation, die Auswirkungen der erlassenen Gesetze sowie über die Einschätzung für die nahe Zukunft. Sein Unternehmen ist aus der DB Immobilien GmbH, welche viele Jahre zur Deutschen Bank Gruppe gehörte, hervorgegangen. Es ist seit über 60 Jahren am Markt tätig, beschäftigt derzeit 13 Mitarbeiter und ist in den Regionen Stuttgart, Böblingen, Sindelfingen, Nagold, Leonberg, Waiblingen, Reutlingen, Aalen, Göppingen, Pforzheim, Ulm und Esslingen vertreten.

smartLiving: Herr Ziegler, eine kurze Eingangsfrage: Sie sind seit 15 Jahren in der Immobilienbranche tätig – haben Sie schon einmal zuvor eine solche Phase mit Marktveränderungen erlebt, wie sie aktuell seit zwei bis drei Jahren vorherrscht?

Michael Ziegler: Von 1990-1996 gab es bedingt durch Sonderabschreibungen (Bauherrenmodelle) extreme Preissteigerungen. Diese haben sich dann Ende der 90er Jahre wieder nivelliert. Von 2001-2009 hatten wir eine statische Entwicklung der Preise, die im Mittel zu keinen Preissteigerungen geführt haben. Seit 2010 bis heute erleben wir nun diese extremen Preissteigerungen, die aber nicht nur durch die aktuellen Marktgegebenheiten erklärt werden können, sondern sicherlich auch eine Kompensation der Vorjahre beinhalten.

smartLiving: Die Experten sprechen im Bereich der Kaufimmobilien von einer Sonderkonjunktur für Immobilienmakler, deren einzige Herausforderung darin besteht, an geeignete Verkaufsobjekte zu kommen. Können Sie diese These bestätigen und was prognostizieren Sie für die nächsten drei bis fünf Jahre?

Michael Ziegler: Ja, diese Aussage kann ich, zumindest überwiegend, bestätigen. Eine weitere Herausforderung ist allerdings auch die Betreuungsleistung dem Verkäufer gegenüber. Diese ist deutlich anspruchsvoller geworden. Die Verkäufer sind maximal informiert und werden seitens der vor Ort tätigen Makler und auch durch das Internet und die Medien nahezu mit Informationen „bombardiert“ und teilweise natürlich auch falsch bzw. zu pauschal informiert. Die Kunden erwarten zu Recht ein Höchstmaß an Seriosität und Know-how.

Neben der Erzielung des bestmöglichen Preises ist die umfängliche Betreuung durch den Immobilienmakler in allen Belangen bezüglich der zu veräußernden Immobilie sicherlich das wesentliche Kriterium bei der Objektbeschaffung.

Eine Prognose für die nächsten Jahre ist schwierig, da abhängig von der Zinsentwicklung und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Ich gehe aber davon aus, dass die Preise leicht steigen bzw. sich eher seitwärts bewegen werden und die Nachfrage aber weiterhin höher als das Angebot sein wird.

smartLiving: Im Mietwohnungsbereich dagegen soll das Geschäft bei den Immobilienmaklern regelrecht eingebrochen sein, nachdem die Devise gilt: „Wer den Makler beauftragt, bezahlt auch die Maklerprovision“. Welche Vorteile kann denn ein Makler im Vergleich zu einer privaten Vermietung heute bieten?

Michael Ziegler: Ja, dies kann ich bestätigen. Auch hier kann man die Vermieter nur auf das komplette Dienstleistungspaket hinweisen, welches folgende Kriterien beinhalten sollte: Exposé-Erstellung, Vermarktung, Durchführung von Besichtigungen, Mietervorauswahl, Bonitätsprüfungen, Mietvertragsgestaltung, Übergabe des Wohnobjekts.

Der Vermieter spart sich dadurch viel Zeit und Nerven. Wenn er für sich diese Vorteile aber nicht sieht, dann bleibt ihm nur die Vermietung in eigener Regie.

smartLiving: Apropos Bestellerprinzip – erwarten Sie, dass der Gesetzgeber in absehbarer Zukunft auch im Bereich der Kaufimmobilien eine Regelung erlässt, wonach der Besteller die Maklercourtage zu zahlen hat? Falls ja, mit welchen Auswirkungen rechnen Sie in diesem für Immobilienmakler essentiell wichtigen Geschäftsbereich?

Michael Ziegler: Ich persönlich wünsche es mir natürlich nicht, gehe aber davon aus, dass es mittelfristig auch im Verkaufsbereich so kommen wird. Die EU lässt ja mal wieder grüßen. Aber hier wird es nicht ganz so drastisch ausfallen, wie im Mietsektor. Eine Immobilie zu verkaufen ist im Vergleich zur reinen Vermietung schon nochmal ein Unterschied, der vom Auftraggeber dann auch honoriert werden sollte. Und wenn nicht, könnte ich mir vorstellen, dass sich die Provision letztendlich im Kaufpreis wiederfindet. Der Makler bleibt Dienstleister und Berater. Eine jetzt schon vorhandene Variante ist die Honorarberatung. Diese bieten wir jetzt auch schon an über die Deutsche Immobilien Beratungsgesellschaft.

smartLiving: Das neue „Gesetz zur Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter“, welches vom Bundestag noch ratifiziert werden muss, sieht erstmalig einen geeigneten Sachkundenachweis und eine Berufshaftpflichtversicherung für Immobilienmakler vor. Wie stehen Sie zu dieser Zulassungsbeschränkung und welche

Vorteile ergeben sich dadurch für die Kunden?

Michael Ziegler: Ich sehe das sehr positiv und es ist schon sehr lange überfällig. Die Spreu wird sich vom Weizen trennen. Die Beratung wird hoffentlich seriöser und kompetenter. Es ist immer wieder erschreckend wer sich „Immobilienmakler“ nennt und kurzzeitig am Markt auftritt. Der Verkäufer oder Käufer findet dann hoffentlich den würdigen Partner, der seine Provision auch wirklich verdient hat. Und die sollte nicht mit Tür aufschließen und zum Notar gehen verdient sein, sondern mit umfassender Beratung davor und danach.

smartLiving: Sie sind mit Ihrem 13-köpfigen Team räumlich in der gesamten Region Stuttgart und darüber hinaus operativ tätig, thematisch bedienen Sie alle Bereiche (Verkauf, Vermietung, Investment) in allen Preissegmenten. Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden durch Ihre flächendeckende Präsenz und durch Ihr breites Beratungs- und Vermittlungsangebot?

Michael Ziegler: Mein 13-köpfiges Team ist hauptsächlich im Bereich Württemberg tätig. Jedoch befinden wir uns in einem deutschlandweit tätigen Verbund. Von Hamburg bis München. Unser Netzwerk ist somit ein großer Vorteil für den Kunden. Die bewährte Dienstleistung und Kompetenz in gleichbleibender Qualität. Wenn Herr Müller in Stuttgart seine Immobilie in Hamburg verkaufen möchte, findet er in uns den perfekten Partner.

smartLiving: Herr Ziegler, wenn Sie gerade mal nicht für Ihre Kunden tätig sind, mit was beschäftigen Sie sich in Ihrer freien Zeit?

Michael Ziegler: Leider gehöre ich zur der Gattung Mensch, die selbst im Urlaub nicht ohne „Arbeit“ sein kann. Nichtsdestotrotz reise ich sehr gerne und schaue mir die Welt an.

smartLiving: Herr Ziegler, wir danken Ihnen für das Gespräch!

slm



„Die umfassende und verlässliche Beratung unserer Kunden steht im Fokus unserer Tätigkeiten“



WAS NEUES IM WESTEN
Das Wohnquartier Rosenberg
nimmt Gestalt an



Es gilt als Paradebeispiel der Innenentwicklung und Nachverdichtung: Das neue Wohnquartier Rosenberg am Berliner Platz, das diesen Sommer fertig gestellt und bezogen werden soll. Knapp 500 Menschen sollen dann auf dem ehemaligen AOK-Areal im Stuttgarter Westen leben, insgesamt 186 Wohnungen unterschiedlichster Art sind dafür im Angebot: Von der Zwei-Zimmer-Wohnung mit 40 Quadratmetern bis hin zum luxuriösen Penthouse, das sich über eine Wohnfläche von 245 Quadratmeter erstreckt.

Viel Platz in einem Stadtquartier, das ansonsten insbesondere für seine Enge bekannt ist: Der Stuttgarter Westen gilt schon seit geraumer Zeit als der am dichtesten besiedelte Stadtteil in

ganz Deutschland, nirgendwo anders in der Republik geht es enger zu. Wer im Westen wohnt, arbeitet und womöglich täglich einen Parkplatz suchen muss, der weiß auch warum. Noch in den 80er-Jahren galt der Stuttgarter Westen wegen seiner drängenden Enge als familienuntauglich, doch zwischenzeitlich hat sich dieses Bild komplett gedreht. Immer mehr junge Familien, die zurück in die Stadt wollen, suchen dabei vor allem im Westen mit seinen vielen Möglichkeiten und urbanem Leben nach einer Wohnung, was auch an den Mietpreisen zu spüren ist: Sie steigen aufgrund der großen Nachfrage und des knappen Angebots kontinuierlich an.

Dass gerade der Stuttgarter Westen so beliebt als Wohnquartier ist, liegt derweil nicht nur an der lebendigen Vielseitigkeit des Viertels mit seinen vielen Läden und Lokalen, sondern auch an der speziellen Art des Wohnens. Viele der historischen Gründerzeithäuser, die das Stadtbild und die Straßenzüge im Stuttgarter Westen prägen, sind nach dem Krieg wieder aufgebaut worden. Mit ihren meist großzügigen Vier- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen und den hohen Decken sind die Ende des 19. Jahrhunderts entstanden Mehrfamilienhäuser gerade bei Familien mit großem Platzbedarf sehr beliebt und entsprechend gefragt. Doch beim Besichtigungstermin konkurrieren sie nicht selten gegen die Studenten-WG, die einen entscheidenden Vorteil auf ihrer Seite hat: Einer Wohngemeinschaft mit fünf potentiellen „Geldgebern“ fällt es oft leichter, die hohe Miete zu zahlen, als einer Familie mit nur einem Verdiener.

Umso wichtiger ist es, die wenigen Gelegenheiten optimal zu nutzen und auf alten Flächen neuen Wohnraum im Westen zu schaffen. Ein Beispiel der so genannten Innenentwicklung ist dabei auch das ehemalige Areal des Kinderkrankenhauses Olgahospital, dem Olgäle, das im Mai 2014 von seinem alten Standort in der Bismarckstraße in den Neubau von Olgahospital und Frauenklinik auf dem Gelände des Katharinenhospitals in der Kriegsbergstraße umgezogen ist und damit Platz für eine solche Wohnraumentwicklung gemacht hat. Im Falle des Wohnquartiers Rosenberg ist den Gesprächen und Diskussionen über die neuen Möglichkeiten der Umzug der Ortskrankenkasse AOK vorausgegangen, die vor rund drei Jahren ihren ehemaligen Hauptsitz, in dem die Verwaltung der Bezirksdirektion Böblingen/Stuttgart untergebracht war, in einen Neubau am Löwentor verlegt hat. Das hatte den Weg frei gemacht, direkt gegenüber des Bosch-Areals und der Liederhalle ein vollkommen neues Wohnquartier im Herzen der Stadt zu entwickeln. Ende Juni 2015 wurde nach dem Abbruch und den vorbereitenden Arbeiten der Grundstein gelegt, Mitte Oktober vergangenen Jahres konnte bereits das Richtfest im neuen Quartier am Berliner Platz gefeiert werden. „Der fertige Rohbau ist ein Meilenstein in diesem Mammutprojekt. Ihr neues Zuhause wächst immer mehr“, hatte der Projektleiter Julian Pflugfelder bei dieser Gelegenheit den vielen Eigentümern zugerufen, die zum Richtfest gekommen waren.

Mit einem Investitionsvolumen von rund 100 Millionen ist das Wohnquartier Rosenberg nach eigenen Angaben das bisher größte Projekt in der Firmengeschichte des Ludwigsburger Immobilienunternehmens Pflugfelder. Ein Mammutprojekt, das bisher aber wie geplant läuft und immer mehr Gestalt annimmt. Die meisten der 186 Wohneinheiten, die sich auf neun Häuserblocks entlang der Breitscheidstraße und der Falkertstraße auf einer Grundfläche von 8.800 Quadratmetern verteilen, sind bereits veräußert. Die Bauarbeiten liegen bisher voll im Zeitplan. Wenn der Winter mitspielt, werden die restlichen Arbeiten nach der bisherigen Planung bis zum Frühsommer abgeschlossen sein. Wenig später sollen dann bereits die ersten der neuen Rosenberg-Bewohner einziehen können. „Wir liegen ordentlich im Zeitplan“, so Projektleiter Julian Pflugfelder.

Das schon zum jetzigen Zeitpunkt fast nichts mehr frei ist und der Verkauf der Wohneinheiten noch deutlich schneller vorangegangen ist als das Bauen selbst, zeigt wieder einmal eindrucksvoll, wie groß die Nachfrage in Ballungsräumen wie der Region Stuttgart nach Wohnraum ist und wie dringend dieser benötigt wird. Schon beim Richtfest im Oktober waren 90 Prozent der knapp hundert Eigentumswohnungen verkauft. Dazu hatten Investoren zu diesem Zeitpunkt vier komplette Häuser erworben, um später Mietwohnungen anzubieten. Nach derzeitigem Stand sollen sich die Mietpreise in dem neuen Quartier je nach Wohnungstyp zwischen 14 und 20 Euro pro Quadratmeter einpendeln.

Zu dem neuen Wohnquartier im Stuttgarter Westen gehört neben einem großen Innenhof mit Gemeinschaftsgarten und



einer zweigeschossigen Tiefgarage mit über 250 Stellplätzen auch eine Kindertagesstätte, für die das Kolping-Bildungswerk zwei Geschosse mit 600 Quadratmetern im Haus Nummer eins erworben hat. Außerdem sind im Rosenberg-Quartier noch ein Café und ein kleiner Bäckerladen vorgesehen, gleichzeitig haben die Entwickler auch einen Anteil an vielseitigen Gewerbeflächen eingeplant. Ansonsten besticht das Quartier vor allem auch durch seine Zentrumsnähe und die gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Auch deshalb hat es bisher von vielen Seiten Lob für die Entwicklung und Umsetzung des neuen Wohnquartiers im Westen gegeben. So hat etwa Stuttgarts Erster Bürgermeister Michael Föll, den das Thema „Wohnraumangel“ schon seit geraumer Zeit begleitet und Kopfzerbrechen bereitet, bei der Grundsteinlegung im Juni 2016 als städtischer Vertreter in seinem Grußwort von einem „Vorzeigeprojekt in Sachen Innenentwicklung“ gesprochen. Es sei absolut beispielhaft, so Föll, wie hier aus einer bisher nicht optimalen Nutzung etwas Neues entsteht.

© Autor: Markus Heffner

Dienstleistungen Franz-Josef Händler
Dienstleistungen im und ums Haus. Alles aus einer Hand. Geht net, gibt's net! Wir finden für alles eine Lösung.

- RENOVIERUNG & SANIERUNG
- UMZÜGE
- ENTRÜMPELUNG
- ENTKERNUNG
- GELÄNDERBAU
- GERÜSTBAU
- KLEINTRANSPORTE
- GARTENARBEITEN

Dienstleistungen Franz-Josef Händler
Bergstraße 52
75399 Unterreichenbach

Telefon 07235 / 3480 181
Mobil 0174 / 8116 990
kontakt@haendler-dienstleistungen.de

Ihr Makler vor Ort!
Beratung • Vermietung • Verkauf

Karl Heinz Schmid
Immobilien
Dipl. Verwaltungswirt (FH)

Hauffstraße 18
71144 Steinenbronn
Tel.: 07157 53 62 45
www.khs-immo.de

24-Stunden-Service!

Nur noch 1 Wohnung frei!

Stuttgart-Killesberg: Penthouse mit City-Blick
Attraktive 3-4-Zi.-Penthouse-Wohnung in Bestlage, ca. 145m² Wfl., SW-Ausrichtung, Dachterrasse und Balkon, exklusive Ausstattung, innovatives Energiekonzept, Aufzug + Tiefgarage, Baubeginn erfolgt!

Im Bau!

Stuttgart-Memberg
Exklusive Wohnungen in Villenlage mit Aussicht auf d. Rotenberg, ca. 179-182m² Wfl., sonnige Gärten + Balkone, Aufzug, TG, Top-Ausstattung!

Rarität! Wohnen in der Eduard-Pfeiffer-Villa

Sensationelle Panorama-Aussicht über Stuttgart!
S-Kräherwald: Außergewöhnliche DG-Wohnung, komplett saniert, exquisite Ausstattung, edle Materialien, Traumbad m. Blick über die City, Gaggenau-Wohnküche, Aufzug, TG, bezugsfrei, KP auf Anfrage

Renditestarkes Anlageobjekt

CAMPO NOVO Mainz
Mod. 1-2-Zi.-Study-Apartments, zentr. Top-Lage, ca. 23-58m² Wfl., hochw. Ausst., optional: „Sorglos-Paket“, hohe Rendite, KP ab 100.000 €

Mehr unter:
www.campo-novo-mainz.eu

HILDEBRANDT
IMMOBILIEN

Tel. 0711 . 71 94 27-0
Bildäckerstr. 15 . 70619 Stuttgart (Heumaden)

URLAUB IN DEN EIGENEN VIER WÄNDEN Was beim Kauf einer Ferienimmobilie beachtet werden sollte und welche Stolpersteine es gibt



Doch während die teuren Häuser und Villen oftmals komplett mit Eigenkapital bezahlt werden, müssen sich viele Besitzer von nicht ganz so kostspieligen Ferienimmobilien das Kapital für die eigene Urlaubsadresse von der Bank leihen. Zwei von drei Häusern oder Wohnungen an Urlaubsorten werden laut Studie kreditfinanziert, meist zu etwa 50 Prozent. Die Zeiten dafür sind indessen günstig: Billiger als derzeit waren Darlehen selten zuvor, weshalb Ferienimmobilien derzeit Hochkonjunktur haben.

Allerdings gilt es beim Kauf und der Finanzierung von Ferienimmobilien einiges zu beachten, damit der Traum von den eigenen vier Wänden am Urlaubsort nicht durch zu viele Stolpersteine zum Albtraum wird. Denn bereits innerhalb von Deutschland ist die Finanzierung von Ferienhäusern und -Wohnungen mitunter nicht so einfach, wie sich das viele vielleicht vorstellen. Zahlreiche Banken stehen einem solchen Vorhaben mit großer Skepsis und Ablehnung gegenüber, insbesondere dann, wenn sich das Objekt in einer vom Wohnort weit entfernten Region befindet. Ein typisches Beispiel dafür sind Immobilien an der Nordsee oder der Ostsee, deren Finanzierung von vielen Hausbanken in Süddeutschland mit Verweis auf mögliche Unwägbarkeiten schlicht verweigert wird. Vielfach bleibt dann nur noch die Möglichkeit, die Ferienimmobilie über ein Geldinstitut vor Ort zu finanzieren. Der Vorteil dabei ist: Die regionalen Banken kennen den Markt wesentlich besser und sind daher eher zur Darlehensvergabe bereit. Allerdings kann es andererseits sein, dass sie im Gegenzug entsprechende hohe Anforderungen an die Bonität des Käufers stellen.

Zur Finanzierung einer Auslandsimmobilie dient als Sicherheit fast immer eine deutsche Immobilie

Deutlich schwieriger gestaltet sich das Thema Immobilienfinanzierung derweil im Ausland. Die meisten Käufer würden eine solche Anschaffung am liebsten über ihre Hausbank finanzieren. Aber dort hält sich das Interesse meist in Grenzen. Der Grund ist die Komplexität der Finanzierung. Im Ausland gelten oft vollkommen andere Regeln, insbesondere im Hinblick auf die Absicherung der Finanzierung. Grundschulden lassen sich dort nicht eintragen und im Ernstfall würde sich die Vollstreckung schwierig gestalten. Meist besteht die einzige Möglichkeit darin, eine in Deutschland befindliche Immobilie als Sicherheit heranzuziehen. Ansonsten sind die meisten Banken nicht bereit, ein Immobiliendarlehen zu gewähren.

Vielen Kaufinteressenten bleibt daher keine andere Wahl, als sich vor Ort auf die Suche nach einem Finanzierungspartner zu machen. Meist ist dieser schnell gefunden, wobei jedoch Vorsicht geboten ist. Im Ausland sind Immobiliendarlehen oft vollkommen anders konzipiert, teilweise ist noch nicht einmal eine Tilgung vorgesehen. Ebenso werden die Zinsen nur

selten festgeschrieben, was ein erhöhtes Risiko gegenüber einer steigenden Zinsbelastung zur Folge hat. Zudem sind die Darlehensverträge oftmals nur in der jeweiligen Landessprache verfügbar. Wer solche Verträge dennoch einfach unterschreibt, geht ein hohes Risiko ein. Es ist daher unbedingt zu empfehlen, sich die Darlehensdokumente und auch den Notarvertrag übersetzen und ausführlich erläutern zu lassen.

Ein weiterer Aspekt, der beim Kauf einer Ferienimmobilie berücksichtigt werden sollte, ist die steuerliche Betrachtung. Um den finanziellen Aufwand möglichst gering zu halten, wollen viele Besitzer solcher Immobilien ihre Darlehensraten steuerlich geltend machen, indem sie das Ferienhaus oder die Wohnung vermieten. Wird das Urlaubsdomizil gleichzeitig aber auch selber genutzt, ist der Fiskus je nach Sachverhalt häufig nicht mehr dazu bereit, die Zinsbelastung als steuerlich absetzbar anzuerkennen. Falls doch, können die Kosten nur anteilig ohne die Eigennutzungszeiten verrechnet werden. Daher ist es in solch einem Fall umso wichtiger, sich zuvor Rat beim Steuerexperten zu holen. Andernfalls könnte es leicht passieren, dass die Rechnung hinterher nicht aufgeht.

Große Summen lassen sich beim Vermieten von Ferienimmobilien ohnehin eher selten erzielen. Für eine solide Rendite reicht es aber in den meisten Fällen. Knapp drei Prozent vom Kaufpreis nimmt der durchschnittliche Vermieter laut der Studie von Fewo-Direkt im Jahr vor Steuern ein, wenn das

Haus auf Kredit gekauft wurde. Im Schnitt kann eine Ferienimmobilie demnach rund 24 Wochen im Jahr für durchschnittlich 14.000 Euro in Summe vermietet werden. Auf der anderen Seite stehen laut Statistik jährliche Ausgaben von knapp 8.500 Euro, die sich für das Darlehen, die Vermittlung an Mieter sowie Kosten für Handwerker und Gärtner addieren.

Der entscheidende Erfolgsfaktor ist auch im Falle einer Ferienimmobilie die Lage. Ein Urlaubsdomizil mit unverstelltem Blick aufs Meer oder eine Almhütte am Sonnenhang ist wesentlich gefragter als ein Objekt an der Hauptstraße. Zudem garantiert eine gute Lage, dass eine Ferienimmobilie ihren Wert behält oder dieser sogar steigt. In Deutschland werden die Chancen auf einen Wertanstieg als gut eingeschätzt. Denn trotz höherer Preise gehen Experten davon aus, dass das eigene Land ein beliebtes Urlaubsziel bleiben wird. In jedem Fall gilt auch beim Erwerb einer Ferienimmobilie die alte Weisheit: „Den Gewinn macht man beim Kauf.“ Der Rat der Experten lautet daher, vor dem Kauf möglichst umfassend die Preise beobachten, was im Zeitalter der Digitalisierung am einfachsten über die einschlägigen Verkaufsportale im Internet geht. Wie hoch sind die Preise für vergleichbare Objekte? Welche Immobilien werden über einen längeren Zeitraum gelistet? Welche verkaufen sich schnell? Auf diesem Weg können Interessenten relativ schnell ein Gefühl für den jeweiligen Markt entwickeln. ➤

Ein Häuschen am Bodensee, eine Ferienwohnung im Allgäu, eine Bungalow in Cannes, eine Finca auf Mallorca: Immer mehr Menschen träumen von einer Ferienimmobilie, in der sie jederzeit Urlaub machen können. Einem Domizil, das ganz auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und genau dort steht, wo man sich am Wohlsten fühlt. Damit verbunden ist für viele nicht nur deutlich mehr Lebensqualität, als dies ein beliebiges Ferienhaus aus dem Reiseprospekt bieten kann. Ein eigenes Ferienobjekt eröffnet auch ansonsten ganz neue Möglichkeiten: Viel häufiger Urlaub zu machen beispielsweise, als das ansonsten der Fall wäre.

Rund 200.000 Euro geben die Deutschen im Schnitt für ihr Ferienhaus aus. Diesen Wert hat vor einiger Zeit das Online-Portal Fewo-Direkt zusammen mit dem Maklerhaus Engel & Völkers in einer Umfrage ermittelt. Die Analyse zeigt dabei auch, dass eine Ferienimmobilie keinesfalls nur ein Hobby für Reiche ist. Etwa die Hälfte der Besitzer verfügt im Monat über ein Haushaltsnettoeinkommen von bis zu 4000 Euro und gehört damit zur Mittelschicht. Lehrer, Bankangestellte und Handwerksmeister kaufen ebenso Ferienimmobilien wie Unternehmer, Vorstände und Prominente. Die kleine Landhaus mit Gärtchen in der Uckermark für 20.000 Euro findet dabei ebenso seine Abnehmer wie die Luxusvilla auf Sylt für 20 Millionen Euro.



Ab 2017: 6 neue Meeting- und Tagungsräume im 1. OG

Als erster privater Wirtschaftsclub in Baden-Württemberg hat sich der Business Club Stuttgart Schloss Solitude erfolgreich in der Landeshauptstadt etabliert und bietet seinen Mitgliedern in außergewöhnlichem Ambiente und diskreter Atmosphäre Raum für geschäftliche Aktivitäten jeglicher Art sowie bei rund 100 Veranstaltungen jährlich die Möglichkeit zur Pflege und Erweiterung ihres Netzwerkes. Unternehmer, Manager, Führungskräfte und Selbständige nutzen diese exklusive Plattform zum Kontakt- und Erfahrungsaustausch und schätzen die vielfältigen, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Leistungen des Business Club Stuttgart Schloss Solitude.:

- Exklusive Nutzung von Meeting-, Tagungs- und Veranstaltungsräumen
- Professionelles Tagungs- und Veranstaltungsmanagement
- Täglich geöffnetes Club-Restaurant
- Ausgezeichnete Gastronomie
- Kostenfreie Parkplätze
- Hochkarätiges und abwechslungsreiches Veranstaltungsangebot
- Gezielte Kontaktvermittlung zwischen den Mitgliedern
- Zugang zu einem der größten Club-Netzwerke der Welt



Wir machen Ihr Business leichter !

Business Club Stuttgart | Solitude 2 | 70197 Stuttgart
Telefon: +49 711 46 9077 14 | www.businessclub-stuttgart.de

► Aus emotionaler Sicht ist eine eigene Ferienadresse wohl immer als Gewinn zu verbuchen. Eine finanzielle Sicherheit garantiert aber keine Immobilie. Dafür gibt es zu viele Risiken wie etwa eine unerwartete Reparatur oder ausbleibende Vermietungen als Folge einer Entwicklung, die sich nicht hat absehen lassen. Wer sein Ferienhaus mit einem Immobiliendarlehen finanziert, sollte sich den Kauf daher leisten können, warnt Professor Steffen Sebastian von der Universität Regensburg, der an seinem Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung drei simple aber gleichermaßen goldene Regeln aufgestellt hat: Erstens sollte der Käufer über mindestens 30 Prozent Eigenkapital verfügen. Zweitens darf die Immobilie nicht die gesamten Reserven aufzehren, es muss also noch genug Geld zum Leben bleiben. Und drittens sollten die Ausgaben für die Kredite, also der so genannte Schuldendienst, nicht mehr als ein Viertel des laufenden Nettoeinkommens betragen. Ist das alles nicht der Fall, raten die Experten dringend ab vom eigenen Häuschen am Bodensee, der Ferienwohnung im Allgäu, dem Bungalow in Cannes oder der Finca auf Mallorca. ◀

© Autor: Markus Heffner

ACHT TIPPS FÜR KÄUFER VON FERIENIMMOBILIEN

1. Lage

Ein schöner Blick und Ruhe sind die entscheidenden Kriterien bei einer Ferienimmobilie. Die Lage sollte deshalb möglichst gut sein. Umso besser vermietet sich die Immobilie und hat Chancen auf einen Wertanstieg. Die Experten raten, in diesem Punkt keine Kompromisse einzugehen und im Zweifel auf einen Kauf zu verzichten.

2. Zustand

Bei jeder Immobilie ist die Bausubstanz ein wesentlicher Kostenfaktor. Aufwendige Reparaturen oder eine veraltete Heizanlage können hohe Kosten verursachen. Experten raten daher, die Immobilie vor dem Kauf von einem unabhängigen Bausachverständigen besichtigen zu lassen.

3. Preis

In den beliebten deutschen Ferienregionen sind die Preise derzeit hoch. Dennoch kann sich ein Kauf lohnen. Dafür müssen aber die Voraussetzungen stimmen. So sollte insbesondere die Nachfrage auch in Zukunft hoch sein, was aufgrund des begrenzten Angebots vor allem bei Inseln, Küsten- und sonnigen Berglagen der Fall ist.

4. Kredit

Dank historisch niedriger Zinsen sind Darlehen derzeit so günstig wie nie. Das sollte aber nicht zu leichtsinnigen Entscheidungen verleiten. Käufer sollten über mindestens 30 Prozent Eigenkapital verfügen, bei einer Ferienimmobilie am besten mehr. Außerdem sollten sich sämtliche Ausgaben für Kredite auf maximal ein Viertel des monatlichen Nettoeinkommens belaufen.

5. Kosten

Bei einer Ferienimmobilie fallen erfahrungsgemäß höhere laufende Kosten an als zu Hause. Kostentreiber sind beispielsweise die Gartenpflege, die Reinigung von Haus und Pool sowie die Übergabe der Schlüssel an die Mieter vor Ort und deren Betreuung bei Problemen mit der Immobilie. Um ein Gefühl für die Höhe dieser laufenden Kosten zu bekommen, empfiehlt es sich, andere Vermieter in der Nachbarschaft zu fragen, wie viel sie pro Jahr bezahlen.

6. Vermietung

Je häufiger eine Ferienimmobilie vermietet wird, umso höher fällt die erwirtschaftete Rendite aus. Andererseits geht dies auf Kosten der eigenen Nutzung, insbesondere in den Ferienzeiten. Daher empfiehlt es sich, bei der Kalkulation die Vermietungszeit nicht zu hoch anzusetzen, wenn man selbst möglichst viel Zeit im Urlaubsheim verbringen möchte.

7. Steuer

Wer sein deutsches Ferienhaus vermietet und gleichzeitig auch selbst nutzt, darf seine Kosten für die Vermietungszeit nur anteilig beim Finanzamt geltend machen. Gleichzeitig muss sich das Haus voraussichtlich innerhalb von 30 Jahren rechnen. Was nach dem Abzug der Kosten an Mieteinnahmen bleibt, versteuert der Staat mit dem persönlichen Steuersatz. Mieteinnahmen im Ausland unterliegen der dortigen Steuer. Die Sätze dort sind oft deutlich geringer als in Deutschland.

8. Aufwand

Laut Statistik fahren zwei von drei Besitzern pro Jahr mindestens fünfmal zu ihrem Ferienhaus oder ihrer Wohnung. Der zeitliche und finanzielle Aufwand für diese Fahrten muss in der Kalkulation berücksichtigt werden.

ENTSPANNT VERKAUFEN

METZGER+CO. IMMOBILIEN-SERVICE

MEHRWERTPAKET SEIT MEHR ALS 50 JAHREN



Wir geben Ihrem Objekt den passenden Rahmen. Nur Exposés im hochwertigen Design vermitteln den Wert und die Vorzüge Ihrer Immobilie.

Mit der bewährten Metzger+Co.-Verkaufsstrategie finden wir schnell den Käufer, der zu Ihrer Immobilie passt.

Der Weg zum erfolgreichen Immobilienverkauf

Metzger+Co Mehrwert-Leistungs-Paket

Bei der Vermarktung von Immobilien bieten wir unseren Metzger + Co.-Kunden einen besonderen Service beim Verkauf oder Vermietung ihrer Immobilie an.

Bei der Vermittlung und Abwicklung profitieren Sie über den üblichen Bereich hinaus vom Know-how unserer Fachleute der einzelnen Fachbereiche:

Architekten Bauingenieure Finanzierungsfachleute Fachleuten der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft

Mit diesem Mehrwert-Leistungs-Paket bieten wir Lösungen fachübergreifend rund um die Immobilie. All dies ist seit Jahrzehnten die Basis für unsere erfolgreiche Maklertätigkeit, die der klassische Makler so nicht bieten kann.

FERIENIMMOBILIEN-MARKTBERICHT
Ferienimmobilien zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage weiterhin sehr beliebt



Der Wunsch nach einem eigenem Feriendomizil in der Region, in der man ohnehin seit Jahren seinen Urlaub verbringt, ist weiterhin das Hauptmotiv für den Erwerb einer Ferienimmobilie. In den klassischen Urlaubsregionen an der Nord- und Ostsee sowie in den Alpen ist die Nachfrage entsprechend hoch. Auch in den Mittelgebirgen wie dem Schwarzwald oder der Eifel steigt die Nachfrage leicht an. Das Angebot an geeigneten Immobilien ist jedoch begrenzt. Wohnungen und Häuser mit Blick auf das Meer, den See oder die Alpen sind aufgrund der natürlichen Gegebenheiten und baurechtlicher Bestimmungen nicht beliebig reproduzierbar.

Neben der reinen Eigennutzung werden Ferienimmobilien aktuell auch als Geldanlage und Renditeobjekte immer interessanter. Käufer sollten sich hierbei gut über die Vermietbarkeit der Immobilie und die eigenen Nutzungswünsche im Klaren sein. Hierzu informiert man sich über die Hauptreisezeiten, die erzielbaren Mieten und den Verwaltungsaufwand. Häufige

Mieterwechsel verursachen nicht nur einen hohen administrativen Aufwand sondern auch eine Abnutzung der Ausstattung.

Wie sich die Preise in den unterschiedlichen Ferienregionen entwickelt haben, zeigt der neue Marktbericht für Ferienimmobilien in Deutschland 2016 auf, den die von Poll Immobilien GmbH in Frankfurt am Main in Kooperation mit BestFewo, einer der größten Plattformen für Ferienwohnungen und Ferienhäuser in Deutschland, jüngst publiziert hat. Der 40 Seiten umfassende Bericht informiert ausführlich über die Zahlen zu Preisentwicklungen der Ferienimmobilien, über Daten zur Urlauberherkunft, der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer und den Übernachtungspreisen. Das smartLiving-Magazin veröffentlicht auf den folgenden Seiten einen Auszug hieraus. Der vollständige Marktbericht für Ferienimmobilien in Deutschland 2016 ist unter anderem über den Stuttgarter VON POLL IMMOBILIEN-Shop (Tel.: 0711 / 24 83 749 0, E-Mail: stuttgart@von-poll.com) kostenlos erhältlich.



NORDSEE

Die Nordseeregion mit den Nordfriesischen Inseln, der ostfriesischen Inselkette sowie dem Festland gehört zu den beliebtesten Ferienzielen Deutschlands. Zu den gefragtesten Immobilien zählen Reetdachhäuser mit Blick auf das Meer. Aufgrund der hohen Nachfrage sind auch Neubauobjekte in den besten Lagen der Inseln und der Küste immer begehrt. Sylt ist der mit Abstand teuerste Standort. Ein- und Zweifamili-

enhäuser in den Premiulagen erreichten dort in der ersten Jahreshälfte 2016 im Schnitt zwischen 6 und 12 Millionen Euro. Auch in den anderen untersuchten Standorten an der Nordsee sind Preise im Millionenbereich für exklusive Häuser in den besten Lagen eher die Regel als die Ausnahme. Einzig auf Wangerooge liegt die durchschnittliche Preisobergrenze für Eigenheime mit 600.000 Euro unter der Millionenmarke.

Ranking Ein- und Zweifamilienhäuser

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Sylt	6.000.000 - 12.000.000
Norderney	1.000.000 - 2.100.000
Juist	900.000 - 1.800.000
Föhr	800.000 - 1.800.000
St. Peter-Ording	500.000 - 1.700.000
Langeoog	750.000 - 1.100.000
Borkum	600.000 - 1.000.000
Wangerooge	350.000 - 600.000

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking Eigentumswohnungen

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Sylt	11.000 - 14.000
Norderney	8.000 - 12.000
Juist	6.000 - 10.000
Föhr	6.000 - 10.000
Langeoog	4.800 - 8.500
Wangerooge	4.800 - 7.500
Borkum	4.500 - 7.300
St. Peter-Ording	3.000 - 6.200

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking sortiert nach Höchstpreisen in Premiulagen (EFH/ZFH in €, ETW in €/m²)



OSTSEE

Villen und Reetdachhäuser an der Ostsee gehören zu den beliebtesten Feriendomizilen in Deutschland. Auch Eigentumswohnungen in direkter Wasserlage werden aktuell stark nachgefragt. Die Neubauaktivität hat in den Ferienorten an der Ostsee in den letzten Jahren entsprechend angezogen. Ein- und Zweifamilienhäuser waren in der ersten Jahreshälfte 2016 in der Lübecker Bucht am teuersten. In Timmendorfer

Strand oder Scharbeutz kosteten sie in Premiumlage zwischen 700.000 und 3,9 Millionen Euro. Eigentumswohnungen waren im Schnitt im Ostseebad Warnemünde am teuersten. Bis zu 12.500 Euro pro Quadratmeter konnten hier erzielt werden. Ferienimmobilien an der Ostsee werden verstärkt von Interessenten aus Hamburg und Berlin nachgefragt, die insbesondere die schnelle Erreichbarkeit schätzen.

Ranking Ein- und Zweifamilienhäuser

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Lübecker Bucht	700.000 - 3.900.000
Warnemünde	850.000 - 1.850.000
Rügen	650.000 - 1.800.000
Fischland-Darß-Zingst	600.000 - 1.800.000
Usedom	600.000 - 1.700.000
Kieler Förde	600.000 - 1.500.000

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking Eigentumswohnungen

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Lübecker Bucht	4.500 - 12.000
Warnemünde	5.000 - 10.000
Rügen	3.800 - 9.500
Usedom	4.000 - 8.000
Kieler Förde	2.500 - 6.500
Fischland-Darß-Zingst	3.000 - 6.000

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking sortiert nach Höchstpreisen in Premiulagen (EFH/ZFH in €, ETW in €/m²)



ALPENREGION

Die Alpenregion erstreckt sich im Süden Deutschlands vom Allgäu im Westen bis ins Berchtesgadener Land im Osten. Die abwechslungsreiche Naturlandschaft und die zahlreichen Möglichkeiten zur Freizeitgestaltung machen die Alpen zu einer der beliebtesten Urlaubsdestinationen Deutschlands. Ferienimmobilien mit unverbautem Blick auf die Alpen oder die zahlreichen Seen, wie dem Tegernsee, dem Chiemsee oder

dem Königssee, erzielen die höchsten Preise. Die teuersten Häuser finden sich am Tegernsee. In den besten Lagen waren hier in der ersten Jahreshälfte 2016 Preise zwischen 3,5 und 5,5 Millionen Euro realistisch. Auch am Chiemsee lag die durchschnittliche Preisspanne in den besten Seelagen deutlich über der Millionengrenze.

Ranking Ein- und Zweifamilienhäuser

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Tegernsee	3.500.000 - 5.500.000
Chiemsee	1.600.000 - 3.200.000
Berchtesgadener Land	950.000 - 2.200.000
Garmisch-Partenkirchen	600.000 - 1.600.000
Region Königswinkel	320.000 - 1.200.000
Oberallgäu	420.000 - 850.000

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking Eigentumswohnungen

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Tegernsee	6.800 - 10.000
Garmisch-Partenkirchen	3.500 - 7.000
Chiemsee	4.500 - 6.000
Region Königswinkel	2.700 - 5.000
Berchtesgadener Land	2.000 - 4.000
Oberallgäu	3.000 - 4.000

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking sortiert nach Höchstpreisen in Premiulagen (EFH/ZFH in €, ETW in €/m²)



MITTELGEBIRGE

Neben den klassischen Ferienregionen an der See oder in den Alpen werden auch die Mittelgebirge wieder beliebter bei den deutschen Urlaubern. Insbesondere der Schwarzwald, der Bayerische Wald, das Sauerland, der Harz und die Eifel sind attraktive Ferienregionen. Die Preise für Ferienimmobilien liegen hier jedoch deutlich unter dem Niveau der klassischen Urlaubsregionen. Abseits der besten Lagen, dazu zählen beispielsweise ein Schwarzwaldhaus in Alleinlage, eine Villa am Möhnesee im Sauerland oder ein gut er-

reichbarer Winkelhof in der Eifel, fallen die Preise deutlich. Gefragt sind auch hier vor allem Immobilien, die naturnah, aber dennoch gut erreichbar sind. Die höchsten Preise konnten im ersten Halbjahr 2016 im Schwarzwald erzielt werden. In bester Lage wurden hier durchschnittlich für ein Ein- oder Zweifamilienhaus zwischen 500.000 und 850.000 Euro gezahlt. Die mittleren Lagen sind für Ferienimmobilien weniger interessant, weshalb hier auf die Angabe von Preisen verzichtet wurde.

Ranking Ein- und Zweifamilienhäuser

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Schwarzwald	500.000 - 850.000
Sauerland	250.000 - 500.000
Harz	250.000 - 400.000
Eifel	230.000 - 380.000
Bayerischer Wald	200.000 - 350.000

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking Eigentumswohnungen

STANDORT	2016 (1. HJ.)
Schwarzwald	3.200 - 5.500
Bayerischer Wald	1.000 - 2.000
Sauerland	k. A.
Harz	k. A.
Eifel	k. A.

Quelle: VON POLL IMMOBILIEN Research

Ranking sortiert nach Höchstpreisen in Premiurlagen (EFH/ZFH in €, ETW in €/m²)

Foto: Kay - fotolia.com

tactics.

www.tactics.de



wohnen. leben. genießen.

tactics goes austria.

Ihr Partner im Bereich Immobilienmarketing und Vertrieb

Wir stehen für ERFOLG, ENGAGEMENT, KREATIVITÄT, IDEEN und QUALITÄT!

„ Unsere Stärken sind unsere Mannschaft, unser Teamgeist und unser gesamtes Netzwerk. Der Mix aus Erfahrung, Bewährtem, Innovation und Neugierde, sorgt für frische Ideen von denen unsere Kunden und deren Kunden profitieren. Wir berücksichtigen und setzen Trends bei der Präsentation und Vermarktung von Immobilien. Bauträgern und Projektentwicklern bieten wir einen individuell abgestimmten Service zur Generierung von Kaufinteressenten. Immobilieninteressenten eröffnen wir die Möglichkeit, eine Immobilie virtuell zu besichtigen und dabei ein Gefühl für den künftigen Lebensmittelpunkt bzw. die Qualität einer Kapitalanlage zu entwickeln. Wir gestalten für Sie individuell und zielgruppengerecht virtuelle Musterwohnungen und legen dabei auf regionale Besonderheiten besonderen Wert.

Dieter Munk
Geschäftsführer

TAKTICS GmbH | Ötztaler Straße 41 | 70327 Stuttgart
fon. 0711 699 636 81 | mail. info@tactics.de



Aktuelle Immobilienangebote



Neubau: 3,5 Zimmer Wohnung in Stuttgart-Ost

- 70184 Stuttgart
- 3,5 Zimmer Wohnung (1.OG)
- Fertigstellung Ende 2017
- Ca. 87 m² Wohnfläche
- Aufzug, Südbalkon, FBH
- TG-Stellplatz optional
- Bedarfsausweis, Luft/Wasser-Wärmepumpe
- Effizienzklasse A+, 17 kWh
- Preis: € 439.000,- provisionsfrei

KONTAKT

Deutsche Immobilien Württemberg

Michael Ziegler
Friedrichstraße 37
70174 Stuttgart
Telefon: 0711/66 83 10
michael.ziegler@di-deutscheimmobilien.de

www.di-deutscheimmobilien.de



Architektonisch reizvolle Wohnungen in Aussichtslage auf der Gänsheide

- 70186 Stuttgart
- Eigentumswohnungen
- Baujahr: 2018, Erstbezug Ende 2018
- 3,5 - 4,5 Zimmer
- Ca. 88 - 175 m² Wohnfläche
- Auto- und Personenaufzug
- Tiefgarage
- Vorl. EA: B, 28 kWh, Bj. 2018, Strom, A+
- Preis: ab € 519.000,- provisionsfrei

KONTAKT

Lechler Immobilien

Markus Lechler
Hainbuchenweg 45/1
70597 Stuttgart
Telefon: 0711/769 656 - 10
info@lechler-immobilien.de

www.lechler-immobilien.de



Neubau: 3,5 Zimmer Wohnung in Stuttgart-Rohr

- 70565 Stuttgart-Rohr
- 3,5 Zimmer Wohnung (EG)
- Fertigstellung Ende 2017
- Ca. 92 m² Wohnfläche
- Aufzug, Gartenanteil, FBH
- TG-Stellplatz optional
- Energiepass in Vorbereitung
- Blockheizkraftwerk
- Preis: € 470.000,- provisionsfrei

KONTAKT

Deutsche Immobilien Württemberg

Michael Ziegler
Friedrichstraße 37
70174 Stuttgart
Telefon: 0711/66 83 10
michael.ziegler@di-deutscheimmobilien.de

www.di-deutscheimmobilien.de



Exklusiver Wohn(t)raum in urbaner Lage

- 70567 Stuttgart-Möhringen
- Eigentumswohnungen
- Baujahr: 2018, Erstbezug Ende 2018
- 2,5 - 4,5 Zimmer
- Ca. 51 - 138 m² Wohnfläche
- Aufzug
- Tiefgarage
- Vorl. EA: B, 23 kWh, Bj. 2018, Strom, A+
- Preis: ab € 289.000,- provisionsfrei

KONTAKT

Lechler Immobilien

Markus Lechler
Hainbuchenweg 45/1
70597 Stuttgart
Telefon: 0711/769 656 - 10
info@lechler-immobilien.de

www.lechler-immobilien.de



Ideale Lage für die junge Familie! Großzügige DHH mit großem Garten

- 70771 Leinfelden-Echterdingen
- Ca. 157 m² Wohnfläche
- 242 m² Grundstück
- 6 helle Zimmer
- Massivbauweise
- Sonnenterrasse
- Süd-West-Garten
- EnEV 2016/LWWP
- Preis: € 655.442,- schlüsselfertig

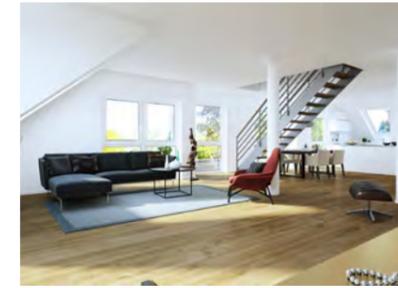
KONTAKT

gut Immobilien

Frank Bohnet
Große Falterstraße 101
70597 Stuttgart
Telefon: 0711/72 20 90 30
info@gutimmo.de

www.gutimmo.de

Aktuelle Immobilienangebote



Hausalternative: Moderne Dachmaisonette mit Platz für die ganze Familie

- 70771 Leinfelden-Echterdingen
- Eigentumswohnung - DG
- Baujahr: 2017, Erstbezug Herbst 2017
- 4,5 Zimmer
- Ca. 140 m² Wohnfläche
- 2 sonnige Balkone mit Ausblick
- Hochwertige Ausstattung
- Garage und Außenstellplatz möglich
- Preis: € 595.000,- provisionsfrei

KONTAKT

Lechler Immobilien

Markus Lechler
Hainbuchenweg 45/1
70597 Stuttgart
Telefon: 0711/769 656 - 10
info@lechler-immobilien.de

www.lechler-immobilien.de



Viel Platz für die junge Familie: Großzügiges RH, einschl. Doppel- und Einzelgarage

- 70794 Filderstadt-Plattenhardt
- Ca. 131 m² Wohnfläche
- 5 helle Zimmer
- Dachloggia, Terrasse
- Herrliche Aussicht!
- Massivbauweise
- EnEV 2016/LWWP
- Preis: € 483.661,- schlüsselfertig

KONTAKT

gut Immobilien

Frank Bohnet
Große Falterstraße 101
70597 Stuttgart
Telefon: 0711/72 20 90 30
info@gutimmo.de

www.gutimmo.de



Design-Wohntraum in idyllischer Waldrandlage in Leonberg-Silberberg

- 71229 Leonberg Silberberg
- Freistehendes Einfamilienhaus mit derzeit vermieteter Einliegerwohnung
- Baujahr 1964, kernsaniert 2012 - 2014
- 7,5 Zimmer inkl. Einliegerwohnung
- Ca. 232 m² Wohnfläche, ca. 17 m² Nutzfläche
- Ca. 935 m² Grundstücksfläche
- Energieverbrauchskennwert 85,6 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse C
- Preis: € 985.000,-

KONTAKT

Bannasch Immobilien
Bernd Bannasch

Büro Stuttgart: Solitudestraße 240 70499 S-Weilimdorf 0711 / 252 998 0	Büro Leonberg: Seestraße 2 71229 Leonberg 07152 / 33 52 90
---	---

info@bannasch.de
www.bannasch.de



Ein ganz besonderes Schmuckstück in Renningen

- 71272 Renningen
- Einfamilienhaus
- Bj. 1881, Ende 2015 saniert und modernisiert
- 6,5 Zimmer
- Ca. 162 m² Wohnfläche, ca. 40 m² Nutzfläche
- Ca. 141 m² Grundstücksfläche
- Garage, Öl-Zentralheizung
- Energiebedarfskennwert 114,80 kWh/(m²a)
- Preis: € 548.000,-

KONTAKT

Bannasch Immobilien
Bernd Bannasch

Büro Stuttgart: Solitudestraße 240 70499 S-Weilimdorf 0711 / 252 998 0	Büro Leonberg: Seestraße 2 71229 Leonberg 07152 / 33 52 90
---	---

info@bannasch.de
www.bannasch.de



Bewerben auch Sie Ihre Immobilie in unserem neuen Immobilienmarkt

Zum Preis von € 99,00 inkl. MwSt. erscheint Ihre Anzeige einmalig in unserem gedruckten Magazin und in unseren digitalen Ausgaben (live-paper auf der Website www.smartliving-magazin.de und in unserer App)

KONTAKT

smartLiving Magazin

Telefon: 0711 / 79 488 609

Telefax: 0711 / 25 25 4386

Mobil: 0151 / 54 74 74 84

E-Mail: anzeigen@smartliving-magazin.de

INTERVIEW MIT PROF. DR. WOLFGANG SCHUSTER

„Ein Stadtquartier muss identitätsstiftend wirken“



Als Oberbürgermeister der Landeshauptstadt hat Wolfgang Schuster etliche Städtebauprojekte initiiert und sich für nachhaltige Entwicklung eingesetzt. Heute engagiert er sich als einer der Projektbeteiligten unter anderem für eine neue Art des Bauens, die mit dem Aktivhaus auf dem Killesberg exemplarisch vorgeführt wird. „Die Frage ist, wie man qualitativ, energetisch nachhaltig, ästhetisch anspruchsvoll und gleichzeitig auch noch kostengünstig bauen kann“, so Schuster im Interview.

smartLiving: Herr Schuster, der Mangel an bezahlbarem Wohnraum gehört überall in den Ballungszentren zu den dringlichsten Problemen, auch und insbesondere in der Region Stuttgart. Was tun dagegen?

Wolfgang Schuster: In den großen Metropolen ist die Situation auf dem Wohnungsmarkt tatsächlich überaus angespannt. Weltweit wachsen die Städte jährlich um über 100 Millionen Menschen, das entspricht jedes Jahr etwa 150 Mal Stuttgart mit seinen knapp 600.000 Einwohnern. Damit verbunden ist einerseits ein ausuferndes Platzproblem. Vor allem aber führt dieses Wachstum zu einem gigantischen Ressourcenverbrauch, den wir dringend reduzieren müssen.

smartLiving: Leichter gesagt als getan – oder?

Wolfgang Schuster: Angesichts dieser Entwicklung ist es dringend notwendig, intensiv andere Formen des Bauens zu entwickeln. Wir haben in Deutschland vielfach verlernt, mit einem Rohstoff zu bauen, der fast überall nachwächst, selbst im Umfeld von Großstädten – nämlich Holz. Alleine in Stutt-

gart gibt es 5000 Hektar Waldfläche, in ganz Baden-Württemberg sind es knapp 1,4 Millionen Hektar, was einem Anteil an der Landesfläche von fast 40 Prozent entspricht.

smartLiving: Was aber möglichst auch so bleiben sollte.

Wolfgang Schuster: Das versteht sich von selbst, keiner will den Wald abholzen. Bei entsprechender Planung lassen sich aber große Mengen an hochwertigem Holz gewinnen, um daraus qualitätsvolle Häuser zu bauen. In der Baubranche wird heutzutage aber vor allem Beton und Stahl verwendet, was beispielsweise bei großen Bauwerken wie Industrieanlagen, Krankenhäusern oder Hochhäusern nachvollziehbare Gründe hat. Gleichzeitig bewundern wir unsere mittelalterlichen Städte mit ihren Fachwerkhäusern, die oft trotz ihres hohen Alters noch gut erhalten sind. Holz ist ein Baustoff mit überlegenen Eigenschaften, sowohl im konstruktiven als auch im ökologischen Bereich. Das notwendige Know-how, um diesen Baustoff effizient einzusetzen, ist aber nur noch bedingt vorhanden. In diesem Bereich gibt es daher einigen Nachholbedarf. Aus diesen Gedanken heraus und um konkrete Lösungen zu finden, ist das Stuttgart Institut of Sustainability gegründet worden, das

smartLiving: ... eine Renaissance des Holzbaus einleiten soll?

Wolfgang Schuster: Sicherlich auch. Wir wollen mit diesem Institut die Entwicklung von Methoden und Technologien für nachhaltiges Bauen fördern und dabei verschiedene Disziplinen und Bereiche der Wissenschaft, der Industrie, des Handwerks, der Architektur und der Ingenieurskunst zusammen-

bringen. Dafür stehen auch die Experten des Instituts, dessen Vorsitzender der Architekt und Ingenieur Werner Sobek ist. Nachhaltige Entwicklung ist die zentrale Voraussetzung dafür, dass wir die ökologische, ökonomische und soziale Zukunft der nach uns kommenden Generationen sichern können. Die Bau- und Immobilienwirtschaft spielt dabei eine bedeutende Rolle. Mit unserem Institut und den gemeinsam entwickelten Ideen und Projekten wollen wir dazu beitragen, den Wandel dieses Sektors hin zu mehr Nachhaltigkeit voranzutreiben.

smartLiving: Ein erster Schritt ist mit dem Aktivhaus B10 auf dem Killesberg gemacht worden. Was ist die Idee hinter diesem Forschungsprojekt?

Wolfgang Schuster: Hinter dem Aktivhaus steht die gemeinsame Vision, ein nachhaltiges Gebäude nach dem Nachhaltigkeitsprinzip Triple Zero zu entwickeln: null Emission, null fossile Energieträger, null Abfall. Die Vorgabe war also, dass weder die verwendeten Baumaterialien noch die Nutzung des Gebäudes irgendwelche Emissionen verursachen. Sämtliche im Haus benötigte Energie soll bei diesem Prinzip selber aus nachhaltigen Quellen erzeugt werden, das Haus selbst soll zudem zu hundert Prozent recycelbar sein. Gleichzeitig sollte das Gebäude auch eine Verbindung zwischen gebauter Umwelt und Elektromobilität schaffen und Wege aufzeigen, wie

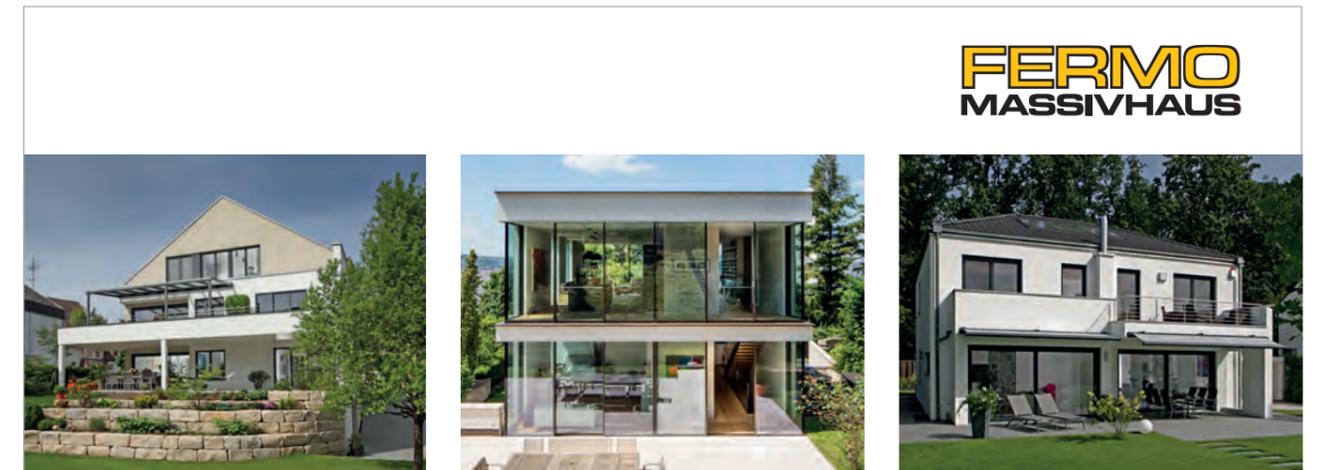
Energieerzeugung und Energieverbrauch vor Ort optimal aufeinander abgestimmt werden können.

smartLiving: Und wie sieht die Bilanz in der Realität aus?

Wolfgang Schuster: Dank eines ausgeklügelten Energiekonzepts und einer selbstlernenden Gebäudesteuerung kann das Aktivhaus heute das Doppelte seines Energiebedarfs erzeugen - und zwar aus nachhaltigen Quellen. Mit dem gewonnenen Überschuss können zwei Elektroautos versorgt werden und dazu noch das Haus des Architekten Le Corbusier, in dem das Weißenhofmuseum untergebracht ist und das seit verganginem Jahr zum UNESCO-Weltkulturerbe gehört.

smartLiving: Eine Auszeichnung, die den damals wegweisenden Ansatz würdigt, günstige Wohnungen mit innovativen Grundrissen und neuen Materialien zu bauen. Kann aus dem Aktivhaus, das ja nicht zufällig in dieser bedeutenden Umgebung steht, auch ein Leuchtturm mit derartiger Strahlkraft werden?

Wolfgang Schuster: Zumindest einmal ist das Aktivhaus bisher das einzige seiner Art, das keine fossile Energie verbraucht, keine Emissionen abgibt und keinerlei Abfall produziert. Genau so, wie es in dem Nachhaltigkeitskonzept Triple Zero formuliert ist. Wenn man bedenkt, dass heutzutage ➤



Massivhäuser zum Anschauen. Und zum Anfassen.

Wie sehen Wohnträume aus, wenn sie wahr geworden sind? Wenn individuellere Planung und perfekteres Bauen anspruchsvollstes Wohnen möglich machen? Das stellen wir Ihnen nicht nur in vielen faszinierenden Bildern auf unserer Website vor. Sondern auch ganz greifbar und „live“ vor Ort: Bei unseren Hausbesichtigungen können Sie sich kurz vor Schlüsselübergabe an die Bauherren ein Bild von den Möglichkeiten mit FERMO und unserer „massiven“ Bauqualität machen. Schauen Sie vorbei unter www.fermo.de/Bildergalerie.

Dort finden Sie auch die aktuellen FERMO-Hausbesichtigungstermine.

Mehr Informationen und Anmeldung zu Kundenhausbesichtigungen:

www.fermo.de oder 07144 262-0

FERMO-MASSIVHAUS AG · Gottlieb-Daimler-Str. 68 · 71711 Murr

► bis zu 50 Prozent des Massenabfalls und Ressourcenverbrauchs durch Gebäude verursacht werden, ist das ein bedeutender Schritt auf einem neuen Weg. Allerdings macht das Ganze natürlich nur Sinn, wenn diese neuen Gebäude auch bezahlbar und nicht so teuer wie das Forschungsprojekt auf dem Killesberg sind.

smartLiving: Das klingt angesichts rasant steigender Preise für Wohneigentum nach ferner Zukunftsmusik – insbesondere in Wohnlagen wie dem Killesberg.

Wolfgang Schuster: Es ist zweifellos eine große Herausforderung, aber keinesfalls unmöglich. Le Corbusier und seine Kollegen haben es zu ihrer Zeit und den damaligen Möglichkeiten ja vorgemacht: Die neuen Häuser waren schnell gebaut und preiswert, hatten eine gute Wohnqualität, hohe Funktionalität und dazu eine besondere architektonische Ästhetik. Genau diesem Ideal folgt auch das Aktivhaus. Wir haben dafür zehn Qualitätskriterien entwickelt, die nachhaltiges Wohnen im 21. Jahrhundert erfüllen sollten. Dazu gehört neben einem geringen Ressourcenverbrauch, einer hohen Energieeffizienz und ökologischen Baustoffen etwa auch eine gute städtebauliche Einbindung. Auf der Grundlage der Erfahrungen mit dem Modellhaus B10 hat die neu gegründete AH Aktiv-Haus GmbH nun unterschiedliche Aktivhausmodelle entwickelt, bei denen die einzelnen Wohnmodule bis zu sechs Stockwerke hoch in verschiedenen Größen aufeinander gestellt werden können. Durch die unterschiedlichen Größen und Fassaden lassen sich diese Wohnmodule gut in jede städtebauliche Lücke einpassen. Zu den besonderen Qualitäten gehören zudem eine sehr kurze Bauzeit von drei Monaten nach Bestellung und ein vergleichsweise günstiges Preis-Leistungsverhältnis.

smartLiving: Was bedeutet günstig in konkreten Zahlen?

Wolfgang Schuster: Eine Wohnung aus der Serie 700 ist netto bereits ab knapp 1.400 Euro pro Quadratmeter zu haben, inklusive Bad und Küche. Dazu kommen je nachdem noch Kosten für Fundament, Energieanschlüsse, Erschließung sowie projektspezifische Baunebenkosten. Und ein Grundstück braucht man natürlich auch. Aber unter dem Strich kann sich damit im Grundsatz jeder durchschnittliche Verdiener Wohnen als Eigentümer oder Mieter leisten, was dringend notwendig ist. Wir leben hier in einem prosperierenden Ballungsraum und einer Wachstumsregion. Für die Zukunft wird es mehr denn je auch eine soziale Aufgabe sein, dass sich jeder Wohnraum in einer ordentlichen Qualität leisten kann, auch unter ökologischen Gesichtspunkten. Alleine mit dem tradierten sozialen Mietwohnungsbau wird das im notwendigen Umfang aber nicht möglich sein.

smartLiving: Das hört sich ein wenig so an, als ob Sie das Bauen revolutionieren wollen?

Wolfgang Schuster: Wir haben einen neuen Ansatz gewählt: Wie kann man qualitativ, energetisch nachhaltig, ►



Wissenswertes

AKTIVHAUS



Aktivhaus B10, Copyright Zooey Braun, Stuttgart

Der vom Stuttgarter Architekten und Bauingenieur Prof. Dr. Werner Sobek geprägte Begriff „Aktivhaus“ ist europaweit als Marke geschützt und steht für Gebäude, die allein oder im Verbund mit anderen mehr Energie erzeugen als sie selbst benötigen. Ziel dabei ist eine energetische Autarkie. Das aktuelle Forschungsprojekt Aktivhaus wurde nach seinem Standort im Bruckmannweg 10 in der Stuttgarter Weißenhofsiedlung kurz „B10“ genannt. Interessierte Besucher können sich anfänglich über das Energiekonzept und die angewandte Bautechnik informieren, in der zweiten Nutzungsphase soll das Gebäude kostenfrei von zwei Studenten bewohnt werden. Sämtliche während der gesamten Projektlaufzeit gemessenen Daten, wie z.B. Energieerzeugung und Energieverbrauch, werden anschließend von der Universität Stuttgart wissenschaftlich ausgewertet. Nach Abschluss des Forschungsprojekts wird das Gebäude vollständig zurückgebaut, anderswo wieder aufgebaut oder zu hundert Prozent recycelt.

Finanziert wurde das Aktivhaus als Teil des Projektverbunds „Schaufenster LivingLab BWe mobil“, in dem rund 40 Projekte in den Regionen Stuttgart und Karlsruhe gefördert wurden. Zudem wurde das Projekt vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur sowie zahlreichen Unternehmen unterstützt. Bauherr ist die E-Lab Projekt GmbH, eine Projektgesellschaft des Stuttgart Institute of Sustainability Stiftung e.V. (SIS). Der gemeinnützige Verein wurde 2011 mit dem Ziel gegründet, verschiedene Bereiche der Wissenschaft und Industrie, des Handwerks, der Architektur und der Ingenieurskunst zusammenbringen, um nachhaltiges Bauen zu fördern und zu entwickeln. Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse wurde im Jahr 2016 die AH Aktivhaus GmbH gegründet, die seither nach dem Geschäftsprinzip „preiswert, ökologisch, schnell realisierbar“ nachhaltigen Wohnungsbau anbietet.

www.ah-aktivhaus.com

UNSERE PARTNER IM WOHNWERK ESSLINGEN

HOLZBAU JAKOB, bietet als Profi für Dachdeckung und Holzbau alles, was mit Um- oder Neubauten an Wohnhäusern und Gewerbegebäude zu tun hat. Von der klassischen Dachkonstruktion über Dachaufstockung und ganze Wohnhäuser, Hallen in Holzrahmenbau bis hin zu Pergolen und Terrassen. Neben einer handwerklich sauberen Arbeit erhalten Sie bei Holzbau Jakob auch eine individuelle Beratung und Betreuung. Von der Planung angefangen, über die Auswahl der zu verarbeitenden Baustoffe bis hin zur Entsorgung von Altmaterial wird Sie unser Team mit ganzen Kräften unterstützen. Sie möchten mehr Licht oder mehr Raum? Geben Sie Ihrem alten Dach eine Verjüngungskur. Eine Modernisierung nach der aktuellen Energieeinsparverordnung – innen und außen – spart Heizkosten und sorgt für mehr Wohnqualität.

„Uns ist es wichtig das Sie rundum versorgt sind. Hierfür übernehmen wir auch die Ausführung des Bauantrags, die Planung, die Statik, die Kostenaufstellung aller benötigten Gewerke. Sowie die Koordination der einzelnen Gewerke, um Ihnen bei Ihrem Vorhaben mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Sie sind für uns nach zufriedener Bauabwicklung unser Empfehlungsgeber für die nächsten Bauherren, die einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite haben wollen!“

Mehr erfahren Sie im Rahmen der Veranstaltung „Bauen mit Holz“ am 16.02.2017 um 19 Uhr im Wohnwerk Esslingen. -> [Andreas Jakob, www.holzbau-jakob.de](http://AndreasJakob.com)



UNSERE HANDWERK REGIONAL-PARTNER IM WOHNWERK ESSLINGEN

BAKU FLIESEN GALERIE - Verkauf von Fliesen und Naturstein, Fliesen- und Natursteinverlegung, Badrenovierungen, Badplanung und Raumgestaltung, Altbau, Terrassen- und Balkonsanierung, Alters- und behindertengerechter Badumbau

MALER Oliver Koch und Udo Heiser - Raumkonzept für gesundes und stilvolles Wohnen, Malerarbeiten A-Z innen und außen, Spezialisierung gesundes Wohnen, Trockenbau, Fassadengestaltung, Beratung und Verlegung von Bodenbelägen

GSI SONNENSCHUTZTECHNIK GMBH - Markisen, Rollläden, Jalousien, Sonnensegel, Insekten- und Pollenschutz, Terrassendächer, Wintergartenverschattungen, Klapp- und Schiebeläden, Totalverdunkelungen, Steuerungstechnik, Elektroantriebe für Rollläden und Markisen, Objekt-Service, Roll- und Sektionaltore, Garagentorantriebe, Express-Reparaturservice

EHLE – SCHREINEREI - hochwertiger Möbel- und Innenausbau; edle Echtholz furnier- und Lack-Oberflächen; ganzheitliche, durchdachte Lösungen; präzise, feine Detail-Ausarbeitungen; hohe Beratungs- und Planungskompetenz

JÖRG NOACK ELEKTROTECHNIK - Elektroinstallation, Netzwerk-, Sicherheits-, Kommunikationstechnik, Kabelmontagen, Zentralstaubsauger



Alle Experten unter einem Dach.
Bauen.
Renovieren.
Einrichten.

VERANSTALTUNGEN IM FEBRUAR 2017:

16.02.2017, 19 Uhr
„Bauen mit Holz“

23.02.2017, 19 Uhr
„Immobilien vererben - Wege zum fairen Testament“

Besuchen Sie unsere Ausstellung!

Kanalstraße 55
73728 Esslingen

Mo.-Fr. 10 Uhr bis 18 Uhr
Sa. 10 Uhr bis 14 Uhr
Beratungstermine nach Vereinbarung

info@wohnwerk-esslingen.de
www.wohnwerk-esslingen.de
Tel.: 0711 / 54 07 73 79



► ästhetisch anspruchsvoll und gleichzeitig auch noch kostengünstig bauen? Nach unserer gemeinsamen Überzeugung kann das nur gelingen, wenn wir von der Automobilindustrie lernen und eine umfassende Plattformstrategie für das Bauen entwickeln. Würde man Autos so bauen wie heute Häuser, wäre ein VW Polo unbezahlbar – von einem Mercedes oder Porsche ganz zu schweigen. Die Wirtschaftlichkeit ergibt sich erst durch die Plattformstrategie, die einerseits eine Serienfertigung bei hoher Effizienz ermöglicht und gleichzeitig Platz für Individualität lässt. Das gilt es auf die Baubranche zu projizieren, was aber keinesfalls zu Lasten der ökologischen Anforderungen, Energiestandards und der architektonischen Qualität gehen darf. Statt diese abzusenken, was immer wieder gefordert wird, geht es vielmehr darum, durch intensiven Einsatz und Kombination verschiedener Technologien den bestehenden Anforderungen zu genügen. Das ist letztlich ein Lernprozess, der mit dem Aktivhaus begonnen wurde. Auf dieser Basis sind in Winnenden die ersten 40 Wohnungen gebaut worden, weitere werden in der Region Stuttgart folgen. Der Anfang ist also gemacht.

smartLiving: Und wie wird es weitergehen?

Wolfgang Schuster: Einerseits müssen die einzelnen Herstellungsprozesse weiter optimiert werden. Es gilt sozusagen, ständig jeden Dübel umzudrehen, womit sich insbesondere ein Expertenteam der Fischerwerke beschäftigt, bekannter-

maßen Weltmarktführer im Bereich Befestigungstechnik. Gleichzeitig soll künftig aber auch so gebaut werden, dass eine Immobilie flexibel verändert oder versetzt werden kann, wenn sich die städtebauliche oder persönliche Situation ändert. Das fängt beim einfachen Verschieben der Wände an und hört beim Wechsel des Standorts via Kran auf. Denn wenn es notwendig ist, kann man mit dem kompletten Haus umziehen. Das Gebäude selbst ist an einem Tag aufgebaut, da sämtliche Teile vorgefertigt werden. Der Unterschied zum klassischen Fertighaus ist das Baukastenprinzip, das mehr Gestaltungsspielraum ermöglicht. Fertighäuser sind bei uns traditionell Ein- bis Zweifamilienhäuser. Bei einem Aktivhaus können bis zu sechs Module übereinander gestellt werden. Je nach Platzbedarf und Größe lassen sich dabei verschiedene Wohnungsgrößen gestalten, etwa drei Zimmer mit 60 Quadratmeter Wohnfläche, zwei Zimmer mit 45 Quadratmetern oder Appartements mit 30 Quadratmetern, die wiederum beliebig kombinierbar sind. Daher eignen sich diese Häuser ideal, um vorhandene Baulücken zu schließen und das Thema Nachverdichtung in Städten schnell und kostengünstig voranzutreiben.

smartLiving: Womit wir beim Haken an der Sache wären – den fehlenden Grundstücken.

Wolfgang Schuster: Auch in diesem Punkt müssen wir umdenken. Es braucht für die Zukunft verstärkt urbane Gebiete, in denen die Themen Wohnen und Arbeiten in neuer Weise

miteinander verbunden werden. Bisher sind diese Bereiche strikt getrennt, was prinzipiell auch richtig ist, wenn Gewerbebetriebe Lärm und Abgasemissionen erzeugen. Eine Kombination aus emissionsarmen Büros und Wohnungen kann dagegen eine gute Ergänzung sein. In solch gemischt genutzten Häusern lässt es sich gut wohnen, leben und arbeiten. Da die Arbeitsplätze immer emissionsärmer werden, gibt es viele Möglichkeiten einer sinnvollen Symbiose. Allerdings müssen dafür die Voraussetzungen geschaffen werden, sowohl unter rechtlichen als auch baulichen Gesichtspunkten. Es herrscht zwischenzeitlich Übereinstimmung darüber, das Baurecht in diesem Punkt zu lockern, damit eine Durchmischung von Wohnen und Arbeiten leichter wird und urbane Mischgebiete entstehen können. Neben diesen rechtlichen Grundlagen braucht es aber auch ein verändertes Bewusstsein.

smartLiving: Wie meinen Sie das?

Wolfgang Schuster: Eine innovative Baukultur ist zweifellos wichtig. Aber man lebt ja nicht nur in der Wohnung, sondern auch in einem sozialen Umfeld, einem Netzwerk, das heute und künftig mehr denn je auch digital organisiert und verbunden ist. Ein weiterer Megatrend neben der Digitalisierung und Urbanisierung ist die wachsende Heterogenität der Gesellschaft bei einer immer ausgeprägteren Individualität des Einzelnen. Für die städtebauliche Entwicklung stellen sich daher viele Fragen: Wie können reale und virtuelle Räume

kombiniert und verbunden werden, damit ein soziales Miteinander entsteht? Wie nutzen wir physische und digitale Möglichkeiten um nachbarschaftliche Beziehungen zu stärken? Wie leben die Generationen in Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung zusammen in den Stadtquartieren der Zukunft? Und welche Rolle kann dabei Bildung als lebenslanger Lernprozess spielen? All das sind Fragen, die ich mir gut als thematische Auseinandersetzung für eine Internationale Bauausstellung vorstellen könnte, bei der gleichermaßen neue Formen der Mobilität, des Wohnens, Arbeitens und Zusammenlebens entwickelt und erprobt werden.

smartLiving: Die Idee, nach der Weißenhof-Siedlung im Jahr 1927 eine weitere Internationale Bauausstellung in die Region Stuttgart zu holen, stammt noch aus Ihrer Zeit als Oberbürgermeister. Wie stehen sie diesem Vorhaben heute gegenüber?

Wolfgang Schuster: Als Oberbürgermeister war mir die nachhaltige Entwicklung Stuttgarts und unserer Städte immer ein besonderes Anliegen, weshalb ich von Bundeskanzlerin Angela Merkel erneut in den Rat für Nachhaltige Entwicklung berufen wurde. Das Rosensteinviertel wäre geradezu ideal, um im Rahmen einer Bauausstellung das Leben und Wohnen im 21. Jahrhundert abzubilden, und das mitten im Herzen der Landeshauptstadt. Und es wäre eine historische Chance, dass sich Stuttgart endlich zum Neckar entwickeln kann. ►

Harmonie im Grünen

Auch ein Garten ist eine Komposition. Und je nachdem, ob Sie es klassisch, etwas funky oder auch wild mögen, wir arrangieren Ihr Grün ganz nach Ihren Vorlieben. Ihre Landschaftsgärtner.



Fragen Sie nach beim
Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e. V.
Filderstraße 109/111, 70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon 07 11 9 75 66-0, Telefax 07 11 9 75 66-20
info@galabau-bw.de, www.galabau-bw.de



Ihre Experten für
Garten & Landschaft

Neubau- und Bestandsimmobilien: wir sind Ihr kompetenter Ansprechpartner

Die Baugenehmigung ist erteilt. Derzeit entstehen vier Eigentumswohnungen pro Haus, als Teil eines modernen Wohnensambles in idyllischer Hanglage von Stuttgart-Sillenbuch. Das in KfW 55 geplante Neubauvorhaben wird über insgesamt 25 PkW-Stellplätze verfügen und bietet neben einem Aufzug pro Gebäude eine Innenausstattung für gehobenes Komfortwohnen. Derzeit stehen noch diverse Wohnungen zur Verfügung. U.a. eine barrierefreie 4-Zimmerwohnung mit kleinem Garten und großen Schlafzimmern (min. 13qm). Die Wohnung bietet ein großes Wohn-Esszimmer mit offener Wohnküche. Dieser Bereich ist durch ein Glaselement vom Rest der Wohnung getrennt. Kaufpreis 857.000,- Euro.

„Ein Zuhause ist die Dritte Haut des Menschen“
Gabriele V. Singer-Clement (Gründerin der Singer Wohnbau GmbH)



Bestandsimmobilien:

Seit 1992 bauen und verkaufen wir unsere Neubauvorhaben in Eigenregie. Profitieren Sie von unserer Erfahrung und unserem Marktwissen.

Wenn Sie Ihre Immobilien verkaufen möchten sind wir Ihre Ansprechpartner. Auf Wunsch erstellen wir Ihnen ein Verkehrswertgutachten mit Zertifikat. So basiert der Angebotskaufpreis Ihrer Immobilie auf einem stabilen Fundament. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Es lohnt sich für Sie, mit der Singer Wohnbau Kontakt aufzunehmen!
Geschäftsführer: Gert G. Clement

Kirchheimer Str. 41, 70619 Stuttgart (über der Bäckerei Treiber in Sillenbuch)
Tel.: 0711 / 474448 | www.singer-wohnbau.de | info@singer-wohnbau.de



SINGER WOHNBAU

► Wichtig ist dabei, den Entwicklungsprozess als Beteiligungsprozess so zu gestalten, dass die städtebaulichen Ergebnisse identitätsstiftend und damit nachhaltig wirken können. Denn eine Stadt muss identitätsstiftend wirken, ein Marktplatz und Begegnungsort mit ausreichendem Lebensraum für alle Bedürfnisse, damit sich jeder in seiner Stadt wiederfinden kann. Dazu braucht es vor allem öffentliche Räume. Nehmen sie nur die neue Stadtbibliothek, die zwischenzeitlich mehr als 1,3 Millionen Besucher im Jahr zählt. Sie ist ein Ort, der für gemeinsames Lernen und Erleben, für Dialog und Begegnung steht. Wenn das neue Stadtquartier mit dem Rosensteinviertel eines Tages vollendet ist, wird die Bedeutung dieser Bibliothek noch weiter steigen, das belegen die ständig steigenden Zahlen jetzt schon eindeutig. Wir müssen uns bei der Entwicklung solcher Quartiere daher vor allem fragen, welchen Beitrag urbane Räume zu einem guten Zusammenleben leisten können und sollen.

smartLiving: Nämlich welchen?

Wolfgang Schuster: Je weiter Globalisierung und Digitalisierung fortschreiten, desto wichtiger wird es, öffentliche Räume zu schaffen, Orte der Begegnung, der Reflexion, des Diskurses, der Kultur und des Sports, in denen sich Menschen zuhause fühlen können, weil soziales Miteinander entsteht. Der Ansatz dafür muss meiner Überzeugung nach kleinräumig ausfallen. Daher habe ich mich von Beginn meiner Amtszeit entgegen vieler Ratschläge bewusst für eine ausgeprägte Stadtteilpolitik entschieden. Dazu gehören etwa die Aufwertung der Bezirksbeiräte als politische Gremien und der Bezirksämter als Servicestellen der Verwaltung. Ausdruck dieses Verständnisses von Kommunalpolitik war zudem, die Bezirksvorsteher mit der Koordination des Vereinswesens zu beauftragen.

smartLiving: Passen solche eher ländlichen Strukturen künftig überhaupt noch zum Lebensraum Großstadt?

Wolfgang Schuster: Menschen leben nicht nur in einer Großstadt, sondern vor allem in einem ganz bestimmten Stadtquartier. Sie sind zunächst einmal Feuerbäcker, Botnanger, Cannstatter oder Degerlocher. Dann erst Stuttgarter, Schwaben, Deutsche, Europäer und vielleicht auch ein bisschen Weltbürger. Jeder von uns hat verschiedene Mosaiksteine von Identitäten in sich. Die Grundverankerung vor Ort bleibt aber wichtig, damit man nicht zum Treibsand einer Globalisierungswelle wird. Identität kann sehr stark stadtquartiersbezogen entstehen. Denn an solch einem Ort ist es leichter, Wurzeln zu schlagen und damit Heimat zu finden.

smartLiving: Herr Schuster, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Markus Heffner.



Prof. Dr. Wolfgang Schuster, bis Anfang 2013 Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Stuttgart



Wissenswertes

ZUR PERSON WOLFGANG SCHUSTER

Wolfgang Schuster, 1949 in Ulm geboren, ist seit Dezember 2012 Ehrenbürger von Stuttgart. Am 5. Januar 2013 wurde der studierte Jurist nach 16 Jahren Amtszeit feierlich verabschiedet und vom Land Baden-Württemberg für seine kommunalwissenschaftliche Arbeit zum Professor ernannt. Zuvor hat er während seiner Zeit als Oberbürgermeister der Landeshauptstadt zahlreiche Bauprojekte initiiert, etwa das 2005 eröffnete Kunstmuseum, die 2011 eröffnete Stadtbibliothek sowie die Umstrukturierung des städtischen Klinikums. Weitere Meilensteine aus dieser Zeit für Stadt und Region sind die Neue Landesmesse, die städtebauliche Entwicklung des Killesbergs und des Neckarparks. Außerdem hat Schuster sich stets für eine moderne und zugleich nachhaltige Stadtentwicklung eingesetzt. Zur Nachhaltigkeit gehören für Schuster neben ökologischen und ökonomischen Fragen auch die sozialen Belange, insbesondere die Integration und Chancengerechtigkeit durch Bildung.

Seit 2012 ist Wolfgang Schuster Mitglied im Rat für Nachhaltige Entwicklung, seit Anfang 2015 Vorsitzender der gemeinnützigen Deutsche Telekom Stiftung. Zudem ist er unter anderem Vorsitzender der European Foundation for Education, Ehren-Präsident des Rats der Gemeinden und Regionen Europas in Brüssel und Ehren-Vize-Präsident des kommunalen Weltverbandes „United Cities and Local Governments“ in Barcelona. Als Geschäftsführer des Instituts für Nachhaltige Stadtentwicklung berät er Städte, Verbände, Organisationen und Unternehmen in Fragen der Kommunalpolitik sowie der Stadt- und Standortentwicklung. Wolfgang Schuster lebt in Stuttgart, ist verheiratet und hat drei Kinder sowie fünf Enkelkinder.



Seit 25 Jahren Ihr starker Partner in der Planung und im Bau von Ein- und Mehrfamilienhäusern

Wolfgang Henne, Inhaber der Fa. Wolfgang Henne Immobilien und Ingenieurbüro, Hildrizhauserstr. 2, 71155 Altdorf, Tel. 07031-603653, www.henne-immobilien.de

UNSERE GESCHICHTE

Seit unserer Firmengründung im Jahr 1991 beschäftigen wir uns mit der Planung von Ein- und kleineren Mehrfamilienhäusern sowie mit der Grundstücksentwicklung und dem Immobilienvertrieb. Bis 1999 waren wir immer für mehrere kleinere Bauträger parallel tätig. Im Jahre 1999 bekamen wir das Angebot der Firma Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser, die in Niedersachsen sehr bekannte Marke auch im Großraum Stuttgart exklusiv zu vertreten. Im Jahr 2000 eröffneten wir unser erstes Musterhaus in Altdorf, in welchem sich die zukünftigen Bauherren selbst ein Bild über die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und die Qualität der angebotenen Häuser machen konnten. Der Start gelang und die aus heutiger Sicht relativ „klassische“ Architektur zu günstigem Preis entsprach auch dem, was Heinz von Heiden bis dahin groß und bekannt gemacht hatte. In den Folgejahren wurden bei Heinz von Heiden viele neue Haustypen entwickelt, mit einem großen architektonischen Spektrum, von der klassizistisch anmutenden Stadtvilla bis zum modernen Flachdach-Bungalow. Vom einfachen, kostengünstigen Satteldachhaus für die junge Familie bis zum Luxusobjekt bietet Heinz von Heiden heute für jeden Geschmack und Geldbeutel inzwischen das passende Massivhaus.

Seit 1999 haben wir in unserem Gebiet über 300 Heinz von Heiden Massivhäuser für unsere Bauherren realisiert. Unsere Kunden bedienen wir von unserem im Jahr 2008 eröffneten Büro in Altdorf. Deutschlandweit hat Heinz von Heiden in den 85 Jahren seit der Gründung des Unternehmens über 46.000 Baufamilien zuverlässig und sicher in ihre eigenen vier Wände gebracht!

UNSERE LEISTUNGEN

Ein Haus zu bauen ist für die meisten unserer Kunden unüberschaubares Neuland. Das Internet ist voll von Themen rund um den Hausbau, allerdings nicht immer wirklich hilfreich! Eine Waschmaschine kann man im Internet kaufen, ein Haus (zu unserer Freude) nicht! Am Anfang steht für die Bauinteressenten und uns eine Phase der Analyse, von der benötigten Wohnfläche über Wohnstile, der Grundrissgestaltung, der geeigneten Haustechnik bis hin zum finanziellen Budget. Wir begleiten unsere Kunden bei der Bauplatzauswahl und in baurechtlichen Fragen inklusive der Erstellung von Unterlagen für die Klärung der Finanzierung. Diese Phase endet mit einer konkreten Entwurfsplanung und Kostenkalkulation für das Bauprojekt, inklusive einem vollständigen Vertragsentwurf, der den Kunden zur Prüfung ausgehändigt wird. Bis zum endgültigen Kaufabschluss sind unsere Leistungen in der Regel ein für unsere Bauinteressenten kostenloser Service. Auch ein Besuch in unserem Kompetenz Zentrum mit Rundgang durch die Bemusterungsausstellung gehört vor Vertragsabschluss dazu. Auch in der folgenden Planungsphase sind wir der kompetente Ansprechpartner für unsere Bauherren, bis beim Baubeginn in der Regel der Heinz von Heiden-Bauleiter das Zepter übernimmt und als erster Ansprechpartner in der Bauphase zur Verfügung steht.



Zeit für Realismus - ein ökonomischer Ausblick

Gastbeitrag von Matthias Weik und Marc Friedrich



Die Autoren Marc Friedrich und Matthias Weik (von links)

2016 hat die Welt verändert. Der verheerende Terroranschlag in Nizza, das Votum für den Brexit, die Wahl Donald Trumps in den USA, das abgelehnte Referendum in Italien, die Verlängerung des wahnsinnigen und wirkungslosen EZB-Aufkaufprogramms und die Angst vor einer erneuten Banken- und Eurokrise sowie die regelwidrige Verstaatlichung der Dauerkrisenbank Monte dei Paschi in Italien. 2016 ist der Terror mitten in Deutschland angekommen und wir befürchten, dass dies leider erst der Anfang ist. Was erwartet uns?

PROGNOSE FÜR DEUTSCHLAND FÜR 2017

Das Modell Deutschland ist am Scheitern. Wenn jetzt bereits von 40 Prozent vom Nettolohn für die Rente gesprochen wird, können wir unser gegenwärtiges Wohlstandsniveau in Zukunft nicht mehr halten. Spätestens nach dem Terroranschlag in Berlin ist unser Land ein anderes. Das politische Klima in unserem Land wird sich bis zur Bundestagswahl noch weiter vergiften. Wir werden einen knallharten und hochemotionalen Wahlkampf erleben. Populistische Kräfte werden weiter auf dem Vormarsch sein und bei der Bundestagswahl erhebliche Erfolge verzeichnen - insbesondere wenn die Devise der großen Parteien lautet „weiter so“. Es ist keinesfalls in Stein gemeißelt, dass Frau Merkel auch die kommende Kanzlerin sein wird. Wir gehen davon aus, dass die Ära Merkel 2017 ein Ende findet. Zukünftig werden einerseits die kommunalen Abgaben weiter steigen und andererseits die Leistungen weiter zurückgehen. Wir gehen davon aus, dass im Falle der Einführung der PKW-Maut in Zukunft auch der deutsche Autofahrer zur Kasse gebeten wird. Ferner wird die finanzielle Repression weiter voranschreiten. Konto- und sonstige Bankgebühren werden weiter ansteigen. Nach dem Gebührenhammer bei der Krankenversicherung sehen wir auch zukünftig weitere Erhöhungen bei den Krankenkassengebühren. Langfristig ist unser Gesundheitssystem in Anbetracht der demographischen Entwicklung nicht finanzierbar. Solange die EZB

die Märkte weiterhin mit viel billigem Geld flutet werden wir insbesondere in städtischen Ballungszentren weiterhin mit steigenden Immobilienpreisen rechnen können.

EUROPA

Italien liegt volkswirtschaftlich gesehen nach wie vor am Boden. Das Land bekommt seine grassierende Arbeitslosigkeit nicht in den Griff. Die Wirtschaft darbt weiter und die Industrieproduktion des Landes stagniert auf dem Niveau von 1986. Italiens Banken werden in Kürze die Hand nach frischem Geld aufhalten müssen. Das letzte Referendum hat ganz klar bestätigt, dass es auch zukünftig in Italien keine tiefgreifenden Strukturreformen geben wird. In Italien gab es seit 1948 insgesamt 60 Regierungen und bald wird es abermals eine neue Regierung geben - wir gehen von baldigen Neuwahlen aus. Wir gehen ferner davon aus, dass bei diesen Neuwahlen die Euro- und EU-feindlichen Parteien als Sieger hervorgehen. Im Falle eines Wahlsieges EU-feindlicher Parteien ist von einem Referendum bezüglich eines Euroaustritts Italiens auszugehen. Gegenwärtig sehen wir die Chance als extrem hoch an, dass sich die Italiener in diesem Falle für einen Austritt aus der Eurozone entscheiden.

Frankreich, die Wirtschaftsmacht Nummer zwei in der Eurozone kommt nicht auf die Beine. Tiefgreifende Strukturreformen sind in Frankreich dringend erforderlich jedoch von der Bevölkerung genauso wie in Italien nicht erwünscht. In Frankreich wird am 23. April 2017 ein neuer Präsident bzw. eine neue Präsidentin gewählt. Es ist davon auszugehen, dass es zu einer Stichwahl am 7. Mai 2017 kommt. Sollte sich die wirtschaftliche Lage in Frankreich nicht verändern - wovon wir nicht ausgehen - dann ist ein Wahlsieg Marie Le Pens vom Front National keineswegs abwegig. Dieser Wahlsieg wird dann Europa vollends auf den Kopf stellen und das schlechende Ende der EU und des Euros endgültig einläuten.

Griechenland ist nach wie vor pleite! Es wird von höchster Ebene seit Jahren nichts weiter als Insolvenzverschleppung betrieben. Griechenland wird auch in Zukunft am Tropf der EU hängen. Wir gehen davon aus, dass der bitter notwendige Schuldenschnitt/Erlas für Griechenland spätestens nach der Bundestagswahl kommen wird, da das Land niemals seine Schulden bezahlen kann.

OHNE ZINS UND VERSTAND - WAHNSINN EZB

Die EZB ist in ihrer Verzweiflung und mangels Lösungen zur Planwirtschaft übergegangen. Mittlerweile hat die EZB unvorstellbare 1,23 Billionen Euro mit ihrem fragwürdigen Aufkaufprogramm in die Märkte gepumpt und unser Finanzsystem ad absurdum geführt. Auch 2017 wird die EZB die Märkte weiter mit billigem Geld „beglücken“ und für Verzerrungen an den Aktien und Immobilienmärkten sorgen. In Zukunft - wir gehen jedoch nicht bereits 2017 davon aus - wird die EZB Negativzin-

sen einführen. Diese Politik wird zu massiven Bargeldabhebungsbeschränkungen führen.

FAZIT: DER EURO UND DIE EU SIND GESCHEITERT

Spätestens seit der Flüchtlingskrise ist es für jedermann endgültig offensichtlich, dass innerhalb der EU mehr gegeneinander anstatt miteinander gearbeitet wird. Auch heute sind die Positionen zwischen vielen Ländern in der Causa nach wie vor unvereinbar. Während sich die deutsche Wirtschaft nach der Finanzkrise erholt hat, ist der Sachverhalt in Südeuropa bekanntlich ein anderer. Den Ländern geht es heute mit dem Euro wesentlich schlechter als unter ihren eigenen Währungen. Der Euro ist zu schwach für Deutschland und zu stark für die Südschiene Europas. Folglich sollten wir uns nicht wundern, wenn populistische Kräfte in vielen Ländern weiter auf dem Vormarsch sind und immer mehr aus der EU und der Eurozone austreten wollen. Niemals werden die Länder Südeuropas innerhalb der Eurozone wirtschaftlich auf einen grünen Zweig kommen. Trotzdem können sich diese Länder so günstig wie nie zuvor verschulden. Dies bedeutet, dass die Länder praktisch mit billigem Geld dafür belohnt werden, dass es ihnen wirtschaftlich gesehen immer schlechter geht. Das ist volkswirtschaftlicher Wahnsinn und alles andere als nachhaltig.

Die Chancen, dass der Euro 2017 scheitert, stehen nicht schlecht. Wir sehen das Scheitern momentan bei über 50 %. Vielleicht wird man nochmals alles in die Waagschale werfen und sich teuer ein wenig mehr Zeit erkaufen. Aber in spätestens fünf Jahren wird das Notenbankexperiment Euro Geschichte sein. Zu gravierend sind die Missstände und Fehlkonstruktionen, zu krass die Zerstörungskraft im Zinskorsett der EZB für die Länder. Sollte keine radikale Kehrtwende bei den politischen Eliten innerhalb der EU stattfinden, ist diese zum Scheitern verurteilt. Dieses Umdenken ist sehr unwahrscheinlich. Die Problematik der Migration wurde keinesfalls gelöst. Nirgendwo werden die unterschiedlichen Weltbilder innerhalb der EU deutlicher als hier. Es ist auch nicht davon auszugehen, dass sich diese grundverschiedenen Positionen in Zukunft verändern werden. Die Visegrád-Staaten Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn werden auch zukünftig keine Flüchtlinge aufnehmen, und Schweden, Dänemark, Frankreich und Österreich haben ihre Einwanderungspolitik grundlegend geändert. Dennoch wird in Zukunft die Migration in Richtung Europa weiter erheblich zunehmen, da die Krisen in der Welt nicht gelöst sind. Wir sprechen hier bewusst von Europa, da andere klassische Einwanderungsländer wie beispielsweise die USA und Australien ihre Türen für Flüchtlinge faktisch geschlossen haben. Alleine in Afrika sitzen nicht nur laut Basler Zeitung Abermillionen auf gepackten Koffern. Ein Blick auf die demographische Entwicklung Afrikas ist diesbezüglich hilfreich. Bis 2050 wird sich die afrikanische Bevölkerung verdoppeln. Ob der Kontinent eine solche Anzahl an Bewohnern ernähren kann, ist äußerst fraglich.

Die EU, „der Kapitalismus“, „die Marktwirtschaft“ und „die Weltwirtschaft“ stecken in ihrer historisch schwersten und dauerhaftesten Krise. Weltweite Schuldenorgien, Bargeldflut, Nullzinsen, Investment-Blasen, Bankencrashes und Inflationsgefahren bedrohen unser Ersparnis und unsere Altersrücklagen. Es ist weder Zeit für Pessimismus noch für Optimismus - es ist Zeit für Realismus.

Wissenswertes

ÜBER DIE AUTOREN

Die beiden Ökonomen, Querdenker, Redner und Honorarberater Matthias Weik und Marc Friedrich schrieben 2012 gemeinsam den Bestseller „Der größte Raubzug der Geschichte - warum die Fleißigen immer ärmer und die Reichen immer reicher werden“. Es war das erfolgreichste Wirtschaftsbuch 2013. In ihrem zweiten Buch, „Der Crash ist die Lösung - Warum der finale Kollaps kommt und wie Sie Ihr Vermögen retten“, haben sie u.a. die EZB Leitzinssenkung und Minuszinsen für die Banken, die Absenkung des Garantiezinses bei den Lebensversicherungen sowie den Ausgang der EU-Wahl richtig prognostiziert. Der Crash ist die Lösung war das erfolgreichste Wirtschaftsbuch 2014. Im Mai 2016 ist ihr drittes Buch „Kapitalfehler - Wie unser Wohlstand vernichtet wird und warum wir ein neues Wirtschaftsdenken brauchen“ erschienen welches es auf Anhieb auf die Spiegelbestsellerliste geschafft hat. Im Frühjahr 2017 erscheint ihr viertes Buch „Sonst knallt 's!: Warum wir Wirtschaft und Politik radikal neu denken müssen“ das sie gemeinsam mit Götz Werner (Gründer des Unternehmens dm-drogerie markt) schreiben. Matthias Weik und Marc Friedrich sind Initiatoren von Deutschlands erstem offenen Sachwertfonds, dem FRIEDRICH & WEIK WERTEFONDS.



Weitere Informationen über die Autoren finden Sie unter:
www.friedrich-weik.de, bei Facebook unter www.facebook.com/friedrichundweik/ und bei Twitter www.twitter.com/FRIEDRICH_WEIK

€ Wenn der Hauskredit ausläuft **Der richtige Weg zur Anschlussfinanzierung**



Es klingt verlockend: Heute historisch niedrige Zinsen sichern, um in zwei, drei oder vier Jahren womöglich viel Geld zu sparen, wenn der alte Immobilienkreditvertrag ausläuft und ein neues Darlehen abgeschlossen werden muss. Möglich machen das so genannte Forward-Darlehen, die derzeit hoch im Kurs stehen. Viele Eigenheimbesitzer wollen die Gunst der Stunde nutzen und auf diesem Weg von den niedrigen Zinssätzen profitieren, doch nicht in allen Fällen lohnt sich eine solche Art der Anschlussfinanzierung. Denn die Banken lassen sich das Einfrieren der niedrigen Zinsen bezahlen: Sicherheit hat ihren Preis, lautet die Maxime der Kreditinstitute, die bei der Vergabe solcher Darlehen eine Art Sicherheitsgebühr in Form eines Zinsaufschlags berechnen, der je nach Bank zwischen 0,01 und 0,06 Prozent betragen kann. Diese sogenannten Bereitstellungszinsen werden in der Regel für jeden Monat berechnet, der bis zur Auszahlung des Darlehens vergeht.

Ob sich ein Forward-Darlehen lohnt, hängt daher immer von der individuellen Situation des Kreditnehmers und insbesondere davon ab, wie lange der aktuelle Darlehensvertrag noch bedient werden muss. Bis zu fünf Jahre vor dem Ende der vereinbarten Zinsbindung kann mit einem Forward-Darlehen eine Folgefinanzierung vereinbart werden, wobei Experten von solch einer langen Periode eher abraten, da die Kosten hoch sind und die Zinsentwicklung ungewiss ist. Denn wer schon jetzt ein Darlehen abschließt, das erst in fünf Jahren

zum Tragen kommt, legt sich sehr früh auf einen Anbieter und Zinssatz fest. Empfohlen wird ein Forward-Darlehen in der Regel bei einer Restlaufzeit von bis zu drei Jahren. Dann kann es eine gute Möglichkeit sein, sich die aktuell niedrigen Zinsen zu sichern und Planungssicherheit zu schaffen, betont etwa Stephan Scharfenorth, Geschäftsführer des Baufinanzierungsportals BauFi24.de. Denn dass die Zinsen noch stärker sinken, gilt in der Branche als eher unwahrscheinlich. „Eine moderate Zinssteigerung wird mittelfristig nicht zu umgehen sein“, so Scharfenorth.

Die Anschlussfinanzierung sollte frühzeitig in Angriff genommen werden

Vor Abschluss eines Forward-Darlehens empfehlen Verbraucherschützer neben einer ausführlichen Beratung auch einen Vergleich verschiedener Institute und Angebote, da die Konditionen von Bank zu Bank ganz unterschiedlich ausfallen können. Um sicherzustellen, dass die persönliche Kalkulation aufgeht, sollte zudem zuvor die individuelle Finanzsituation geprüft und fachmännisch beurteilt werden. Denn: Was in einem Fall eine spürbare Geldersparnis erbringt, kann in einem anderen Fall zu noch mehr Kosten führen.

Grundsätzlich gilt: Um eine passende und möglichst günstige Anschlussfinanzierung welcher Art auch immer zu

Anschlussfinanzierung, Forward-Darlehen, Modernisierungen

Sparpotenziale dauerhaft sichern!

Der Besitz einer Immobilie bedeutet vielen Menschen langfristige Wertsteigerung und dauerhaften Inflationsschutz. Sind diese Immobilien finanziert, stellt die monatliche Abtragung für viele Jahre einen bedeutenden Anteil an den persönlichen Ausgaben dar. Was zählt, ist ein Partner, der den aktuellen Zinsmarkt für Sie im Blick behält. Wie die GLOBAL-FINANZ: seit über 35 Jahren zuverlässiger Ansprechpartner zu allen Fragen rund um private und berufliche Absicherung sowie zu zukunftsorientierten Anlage- und Vorsorgestrategien.

Wir helfen Ihnen dabei, rechtzeitig optimale Konditionen festzuschreiben und alle Sparpotenziale auszuschöpfen: Sichern Sie sich günstige Zinsen für Ihre Anschlussfinanzierung oder die mögliche Festschreibung der Zinsen von morgen mit einem Forward-Darlehen. Nutzen Sie eine passgenaue Finanzierung für Modernisierungen – energieeffizient, umweltbewusst und vor allem kostensparend. Und für An- und Umbauten, z. B. einen neuen Wintergarten oder ein modernes Bad für ein langes, altersgerechtes Wohnen in den eigenen vier Wänden

Patrick Zanke

Finanz- und Versicherungsmakler
Geschäftsstellenleiter für GLOBAL-FINANZ
Seegartenstraße 5 · 71364 Winnenden Telefon:
07195 4150291 · Telefax: 07195 5909330 Mobil:
0163 7292653
PZanke@Global-Finanz.de
www.Global-Finanz.de

finden, sollten Immobilieneigentümer bereits frühzeitig auf die Suche gehen – egal, ob die ursprüngliche Baufinanzierung 10, 15 oder 20 Jahre läuft. Die Auswahl an Banken und Kreditinstituten ist groß, wovon die Verbraucher in der Regel profitieren können. Denn der Konkurrenzdruck im Bereich des Banksektors wirkt sich in der Regel aus Verbrauchersicht positiv auf die Konditionen aus. Allerdings kann sich die Suche nach dem günstigsten Kredit relativ zeitintensiv gestalten, da Angebote verglichen, Verhandlungen geführt und zahlreiche Unterlagen bereitgestellt werden müssen. Spätestens drei Monate vor Ende der Zinsbindungsfrist, so der Rat der Verbraucherschützer, sollten Kreditnehmer daher nach neuen Angeboten Ausschau halten. Wer etwas früher damit beginnt, hat im Zweifelsfall mehr Zeit, noch bessere Konditionen auszuhandeln.

Gerade bei hohen Beträgen zählt jede Stelle hinter dem Komma - deshalb keine Entscheidung unter Zeitdruck

Der Markt ist ständig in Bewegung, fast wöchentlich werden von Banken neue Konditionen angeboten. Der Rat der Experten lautet daher: Auf keinen Fall darauf vertrauen, bereits das beste Angebot gefunden zu haben, sondern stattdessen weiter suchen und vergleichen. Wer eine Anschlussfinanzierung braucht, sollte dabei zuerst bei seiner Hausbank anfragen,



Ein Vergleich lohnt sich aus Verbrauchersicht, denn der Wettbewerbsdruck im Bankensektor ist hoch

falls diese sich mit Blick auf das bevorstehende Ende der Zinsbindung nicht ohnehin von selber meldet. Treue Kunden bekommen oftmals gute Angebote vorgelegt. Meist führt die Hausbank dabei Konditionen für unterschiedliche Zinsbindungsfristen auf – verbunden mit einer oft sehr kurz gehaltenen Frist für die Annahme des Angebots. Dadurch entsteht bei Kunden vielfach das Gefühl von Zeitdruck, wovon man sich aber nicht leiten lassen sollte, wie Verbraucherschützer warnen. Zwar sei die Verlockung groß, das Thema Anschlussfinanzierung mit einer Unterschrift unter das vorliegende Angebot schnell und ohne weiteren Aufwand zu regeln. Besser sei aber, aktiv zu werden und Vergleiche einzuholen. Ein Wechsel zu einem anderen Geldhaus könne einiges an Zinskosten einsparen, insbesondere dann, wenn es um einen hohen Betrag geht. Denn dann zählt jede Stelle hinter dem Komma.

Bei den derzeitigen niedrigen Zinsen lohnt sich eine Anschlussfinanzierung mit langer Laufzeit

Wichtig zu wissen ist dabei, dass die erste Anschlussfinanzierung mit Abstand die wichtigste ist. Da die Restschuld in diesem Fall üblicherweise noch relativ hoch ist, wirken sich das Darlehenskonzept und die ausgehandelten Konditionen sehr stark auf diese zweite Finanzierungsphase aus. Ein paar tausend Euro kommen dabei schnell zusammen. Umso wichtiger ist es, sich rechtzeitig Gedanken zu machen und über Laufzeit, Tilgungsanteil und Zinssatz zu verhandeln. Wer einen Darlehensvertrag hat, der im Laufe des Jahres 2017 ausläuft,

ist dabei in einer denkbar günstigen Situation. Da die Zinsen trotz der einsetzenden Bewegung an den Finanzmärkten auch in diesem Jahr wohl auf einem vergleichbar niedrigen Niveau pendeln werden, sind die Aussichten für eine günstige Anschlussfinanzierung gut. Ratsam ist dabei, sich die Konditionen so lange wie möglich zu sichern, also eine entsprechend lange Laufzeit zu vereinbaren.

Das Sonderkündigungsrecht und die Vorfälligkeitsentschädigung sollten beachtet werden

Aber auch Darlehensnehmer, deren Verträge nicht in diesem Jahr auslaufen, haben durchaus Möglichkeiten, die sie zumindest prüfen sollten. Wenig bekannt ist beispielsweise das Sonderkündigungsrecht. Dahinter verbirgt sich die Option, grundpfandrechtlich besicherte Darlehen mit einer Sollzinsbindungszeit von mehr als zehn Jahren vorzeitig ohne Vertragsstrafe auflösen zu können. Gewährt wird dieses Sonderkündigungsrecht vom Gesetzgeber nach einer Laufzeit von zehn Jahren, wobei grundsätzlich eine Kündigungsfrist von sechs Monaten eingehalten werden muss. Die Zeit wird dabei ab dem Zeitpunkt der vollständigen Darlehensauszahlung gerechnet. Trotz vorzeitiger Kündigung des Immobilienkredits muss in diesem Fall keine Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank bezahlt werden, was vorzeitig die Türen für eine günstige Anschlussfinanzierung öffnen kann.

Anders verhält es sich dagegen bei einem vorzeitigem Ausstieg ohne Sonderkündigungsrecht, den sich die Geldinstitute im Falle einer Bewilligung mit hohen Strafzinsen für entgangene Zinseinnahmen bezahlen lassen. Aufgrund der Niedrigzinsphase haben die Forderungen der Banken dabei ein bisher unbekanntes Ausmaß angenommen, wie im vergangenen Jahr etwa die Stiftung Warentest festgestellt hat. Die Kreditnehmer hätten im Rahmen der Vorfälligkeitsentschädigung oftmals 20 Prozent der Restschuld oder sogar mehr bezahlen müssen. Dass es sich unter diesen Voraussetzungen aus finanzieller Sicht lohnt, für eine günstige Anschlussfinanzierung vorzeitig aus dem laufenden Darlehensvertrag auszusteigen, ist eher unwahrscheinlich. Allerdings kann es auch in diesem Fall durchaus ratsam sein, sich zumindest ein Angebot unterbreiten zu lassen und nachzurechnen. Denn bei Krediten mit hoher Flexibilität sollte die Vorfälligkeitsentschädigung spürbar niedriger ausfallen, als dies mitunter tatsächlich der Fall ist. Ist im Vertrag etwa die Möglichkeit von Sondertilgungen oder der Erhöhung des Tilgungssatzes vereinbart, muss die Bank bei der Berechnung des Strafzinses nämlich so kalkulieren, als ob der Kunde diese Rechte im restlichen Vertragszeitraum voll ausgeschöpft hat. Das hat der Bundesgerichtshof Anfang vergangenen Jahres entschieden. Überall herumgesprochen hat sich dieses höchstrichterliche Urteil aber noch nicht.

© Autor: Markus Heffner

KIENLE & KLAMT
IMMOBILIENBEWERTUNG – HOME STAGING

Beratung rund um Ihre Immobilie bei Kauf und Verkauf

Ihr Sachverständiger für Immobilienbewertung
Ergebnis → Sicherheit für eine gute Entscheidung

Ihr Experte für Home Staging
Ergebnis → Zügiger Verkauf Ihrer Immobilie zum bestmöglichen Preis

Damit Sie eine sichere und gute Entscheidung für Ihre Immobilie treffen können, beraten wir Sie gerne.

Wir freuen uns auf Sie.
Tel. 0711 / 67 23 153 – info@kienle-klamt.de

„Das Wichtigste an der Immobilie ist der Mensch“ – J. Ehrlich

Susann Voigt, Haus & Grund-Mitglied seit 1997

Ärger beim Vermieten?

Dafür hab ich jemanden!

Gute Gründe für eine Mitgliedschaft bei Haus & Grund Stuttgart

- **Rechtsberatung** durch Fachjuristen in allen das Immobilieneigentum betreffenden Angelegenheiten
- **Steuerberatung** in allen steuerlichen Fragen, rund um die Immobilie
- **Beratung zur Wohnungsbewirtschaftung** (Berechnung der angemessenen Mieten usw.)
- **Bautechnische- und Energieberatung** (Energetische Maßnahmen, altersgerechter Umbau, Zuschüsse, Schimmelprobleme usw.)
- **Rechtssichere Formulare** (Mietverträge, Hausordnung, Wirtschaftsbuch usw.)
- **Informationen für Immobilienbesitzer** durch monatliche Verbandszeitschrift
- **Professionelle Immobilien- und Hausverwaltung** durch die Verwaltungs-GmbH Stuttgart
- **Interessenvertretung** für über 20.000 Mitglieder

Haus & Grund®
Eigentum, Schutz, Gemeinschaft.
Stuttgart

Gerokstraße 3 | 70188 Stuttgart
Tel. 0711/210 48-0 | Fax 0711/210 48-68
verein@hausundgrund-stuttgart.de
www.hausundgrund-stuttgart.de

Das letzte Steuerparadies in Deutschland

Denkmalgeschützte Immobilien

Gastbeitrag von Tilmann Speck

8 % NACHSTEUER-RENDITE IST MACHBAR

Sind Sie auf der Suche nach einer Kapitalanlage? Denkmalgeschützte Immobilien bieten Ihnen die Sicherheit einer Sachwertinvestition, höhere Mietrendite im Vergleich zu Neubau- oder Bestandsimmobilien und einen steuerfreien Gewinn bei einem Verkauf nach 10 Jahren. Auch im Falle eines Weiterverkaufs haben Denkmalschutz-Immobilien in der Vergangenheit ihre Werthaltigkeit sehr oft unter Beweis gestellt. Eine Investition in eine Denkmalimmobilie hat unter anderem den Vorteil, dass die auf den Kaufpreis der denkmalgeschützten Immobilie anfallenden Sanierungskosten für Kapitalanleger in einem Zeitraum von 12 Jahren zu 100 % als Werbungskosten geltend gemacht werden können, so dass sich bei einer entsprechenden Steuerlast Nachsteuerrenditen von bis zu 8 % realisieren lassen. Denkmalgeschützte Immobilien sind jedoch ein rares Gut. Lediglich 5 % aller Gebäude stehen unter Denkmalschutz und erfüllen die Kriterien eines Baudenkmals. Voraussetzungen, die nur sehr wenige Kapitalanlagen bieten und eine Investition in eine Denkmalimmobilie so interessant machen.

Im Hinblick auf die Konsequenzen der Finanzkrise ist die inflationsgeschützte und krisenfeste Immobilie einer der wesentlichen Grundpfeiler einer Anlageempfehlung. Die Wohnimmobilie ist für die meisten Deutschen nach wie vor die beliebteste Form der Altersvorsorge. Nachdem über Jahre die Kreditzinsen immer weiter gefallen sind, konnten Immobilien in ausgesuchten Lagen einen deutlichen Preissprung nach oben machen.

Denkmalgeschützte Immobilien spielen dabei eine Sonderrolle. Denn für Investoren sind nur Immobilien besonders interessant, die noch nicht saniert worden sind. In der Regel befinden sie sich in den alten mittelalterlichen Stadtkernen wie z.B. in Esslingen oder Reutlingen.

POSITIVE STEUEREFFEKTE

Investitionen in Gebäude zur Vermietung, die sich in Sanierungsgebieten befinden oder unter Denkmalschutz stehen, sind nach §7i und §7h EStG steuerbegünstigt. Die anerkannten Modernisierungskosten können in 12 Jahren zu 100 % steuerlich wirksam abgeschrieben werden. In den ersten acht Jahren können jeweils 9 % und in den weiteren Jahren 7 % der anerkannten Modernisierungskosten berücksichtigt werden.

Wesentliche Voraussetzung für die Inanspruchnahme der erhöhten Abschreibungen ist, dass der Investor die Immobilie vor Beginn der Modernisierungsmaßnahmen erwirbt. Soweit das Gebäude denkmalgeschützt ist, muss die zuständige Denkmalbehörde bescheinigen, dass die geplanten Modernisierungsmaßnahmen nach Art und Umfang zur Erhaltung des Denkmals erforderlich sind. Bei Gebäuden in Sanierungsgebieten muss vor Beginn der Modernisierungsarbeiten ein rechtskräftiger Vertrag mit der Kommune abgeschlossen werden.

EIN KLEINES RECHENBEISPIEL

Ausgangsbasis: Wohnung mit 72 qm |
Kaufpreis: 197.404 EUR | 79 % Modernisierungskosten

I	EINNAHMEN	EUR p.a.
	Miete	6.083
II	WERBUNGSKOSTEN	
a	Zinsen	3.925
a	WEG-Verwaltung	294
a	SE-Verwaltung	210
n	Instandhaltungsrücklage	218
	Summe Werbungskosten	4.647
	SUMME WERBUNGSKOSTEN ABZUGSFÄHIG	4.429
III	STEUERLICHES ERGEBNIS	
	Ergebnis ./ abzugsfähige Werbungskosten (Pos.1 anteilig Pos.2)	1.655
	AfA Altbau (2,50 % von 27.332 EUR)	-683
	AfA Modernisierungen (9,00 % von 167.240 EUR)	-15.052
	AfA Einbauküche (10,00 % p.a. von 3.990 EUR)	-399
	Summe Einkünfte V+V	-14.479
	zu versteuerndes Einkommen vor Investition	120.000
	Steuerlast vor Investition (nach Splittingtabelle)	35.788
	zu versteuerndes Einkommen nach Investition	105.521
	Steuerlast nach Investition	29.371
	STEUERERSPARNIS	6.417
IV	KAPITALEINSATZ	
	Mieteinnahmen	6.083
+	STEUERERSPARNIS	6.417
-	Werbungskosten	-4.647
=	ÜBERSCHUSS VOR TILGUNG	7.853

7.853 € ist der jährliche Überschuss innerhalb der ersten acht Jahre.

Nach unserer Empfehlung sollte man die Überschüsse direkt zur Tilgung verwenden. Über die ersten 12 Jahre können dies schnell rund 40 % des Kaufpreises darstellen. Betrachtet man das obige Beispiel, reduziert sich der ursprüngliche Kaufpreis von 197.404 EUR auf 118.442 EUR oder der Preis pro Quadratmeter von 2.741 EUR auf 1.645 EUR. Da der Kaufpreis nicht höher ist als der von vergleichbaren Neubauprojekten, können diese 78.962 EUR direkt als Gewinn verbucht werden.

ERFAHRUNG WICHTIG

Nachdem Westdeutschland quasi durchsaniert ist und auch in den Toplagen von Berlin, Dresden und Leipzig kaum noch etwas zu finden ist, sollten Anleger, die mit dem Gedanken spielen zu investieren, unbedingt mit einem Berater zusammenarbeiten, der über die nötige Erfahrung verfügt. Wir helfen unseren Kunden seit über 20 Jahren bei der Suche nach ertragsstarken Objekten, so der Geschäftsführer Tilmann Speck von der Plan F GmbH in Stuttgart, die sich auf die ganzheitliche Betreuung von gehobenen Privatkunden wie Ärzten, Geschäftsführern und Freiberuflern konzentriert. Dabei spielt die Wahl des Standortes, die langfristige Stabilität der Einnahmen und die Qualität und Bonität des Bauträgers eine ganz zentrale Rolle. Bauträger die nicht eine langfristige, lückenlose Erfolgsbilanz im Bereich von Denkmalinvestments nachweisen können, spielen für uns keine Rolle.

Obwohl kaum eine Woche vergeht in der uns nicht ein neues Objekt angeboten wird, sind wir froh, wenn wir ein bis zwei Objekte pro Jahr für unsere Kunden finden. Nicht selten ist dann schon vor Prospektaufgabe alles reserviert. Wartelisten sind die Regel.

Im Gegensatz zu eigengenutzten Immobilien stehen bei einer Kapitalanlage in denkmalgeschützte Immobilien nicht die Emotionen im Vordergrund, sondern betriebswirtschaftliche Analysen und Berechnungen. Dementsprechend findet eine Besichtigung vor Ort erst statt, wenn der Kunde seine grundsätzliche Zustimmung gegeben hat. Denn was er zu sehen bekommt, ist für unerfahrene Investoren eher abschreckend. Die Gebäude sind regelmäßig in einem bemitleidenswerten Zustand. Oft erkennt man nur an der Fassade den historisch wertvollen Kern.

Solvente Kunden, die keine Zeit haben sich um die Auswahl des Objektes, des Bauträgers, die Finanzierung, die Modernisierung und die darauffolgende Vermietung und Verwaltung zu kümmern, sind bei uns genau richtig.



Tilmann Speck, Geschäftsführer Plan F GmbH

Wissenswertes

ÜBER DEN AUTOR TILMANN SPECK

Der Autor und studierte Volkswirt, Tilmann Speck, der seine berufliche Karriere im Jahr 1992 bei der MLP AG begann, ist seit dem ersten Tag Geschäftsführer der im Jahr 2000 von sieben erfahrenen Finanzspezialisten gegründeten Plan F GmbH in Stuttgart-Degerloch. Das Unternehmen bietet seinen Mandanten ein professionelles Vermögensmanagement und übernimmt in bilateraler Zusammenarbeit mit dem Mandanten die Strukturierung und Betreuung der liquiden Vermögenswerte. Die Arbeit und die Auswahl der geeigneten Anlageinstrumente richtet sich dabei nach einer von der Plan F GmbH entwickelten, fundierten Investmentphilosophie, die stets auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Die Investmentphilosophie basiert auf Jahrzehnten empirischer Forschung, sie ist das Ergebnis der Arbeit von vielen unabhängigen Finanzwissenschaftlern und sie resultiert aus der Bewertung historischer Kapitalmarktentwicklungen in der Praxis. Die Plan F GmbH richtet sich an Kunden, die erfolgreich am Wachstum der Kapitalmärkte partizipieren wollen und bewusst ihren langfristigen Vermögenserhalt im Fokus haben. Tilmann Speck ist Vater von drei erwachsenen Kindern und im privaten Bereich Vorstand des Tennisclubs STG Gerokruhe.



§ Teure Trennung Wenn eine Ehe scheitert, kann das gemeinsame Eigenheim schnell zur Kostenfalle werden

Die Ankündigung hatte Harald Becker vollkommen unvorbereitet getroffen: An einem Sonntag teilte ihm seine Frau kurzerhand mit, dass sie aus dem gemeinsamen Haus ausziehen und die Kinder mitnehmen wird. Und das nach fast 16 gemeinsamen Ehejahren. Wenige Tage später saß der Familienvater bereits alleine im Eigenheim, das die Beckers vor der Geburt des ersten Kindes zusammen gekauft, renoviert und eingerichtet hatten. Neben der Sorge um die Kinder plagte den 48 Jahre alten Versicherungskaufmann von diesem Zeitpunkt an vor allem ein Gedanke: Was soll nun aus dem Haus werden und lässt sich das alles noch bezahlen? ➤

➤ Scheiden tut weh – nicht nur emotional, sondern auch finanziell. Zwar halten Ehen in Deutschland statistisch gesehen immer länger, dennoch wird nach wie vor jede dritte Ehe geschieden, im Bundesdurchschnitt nach knapp 14 Jahren. Doch obwohl Scheidungen heutzutage sozusagen zum Alltag gehören, haben viele Paare keinerlei Vorsorge getroffen und werden von den finanziellen Folgen einer Trennung daher vollkommen unvorbereitet erwischt. Im schlimmsten Fall droht sogar Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit.

Zum finanziellen Drahtseilakt gerät eine Trennung insbesondere dann, wenn Paare vor Gericht darüber streiten, was mit der gemeinsamen Immobilie geschehen soll. Dazu kommt es auch deshalb häufig, weil die emotionale Bindung an das eigene Häuschen oder die Wohnung bei den Eigentümern oft sehr stark ist und die Immobilie als Zuhause für die Kinder erhalten werden soll. Aus juristischer Sicht sind grundsätzlich verschiedene Regelungen möglich, von der Übertragung des Eigenheimanteils an den Partner gegen eine Ausgleichszahlung bis hin zum Verkauf an eine dritte Partei. In der Praxis geht es vor allem dann glimpflich für beide Seiten aus, wenn sich die einstigen Lebenspartner über die weitere Verwendung des Eigenheims einig sind. Denn ohne eine einvernehmliche Einigung entscheiden immer die Gerichte, wobei die Richter in letzter Konsequenz auch die Versteigerung der Immobilie veranlassen können. Bei einer solchen Versteigerung kommt es dann immer wieder vor, dass das Haus unter Marktwert verkauft wird. Oftmals lassen sich nur rund 60 Prozent des tatsächlichen Wertes erzielen.

Die finanziellen Folgen einer Trennung können bis zur Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit führen

Zumindest das ist Harald Becker erspart geblieben, der Familienvater konnte sich nach langem Überlegen und Rechnen dazu durchringen, das Haus zu behalten und seine Frau ausbezahlen. Aus finanzieller Sicht musste er dafür an die Grenzen des Möglichen und Ersparten gehen, zumal er seit der unerwarteten Trennung auch die Kreditraten, Steuern und Nebenkosten alleine tragen muss. Dazu kommen noch die Unterhaltszahlungen an die Kinder und an seine ehemalige Frau, von der er zwischenzeitlich geschieden ist.

Eine Immobilienübertragung sollte vor der rechtskräftigen Scheidung erfolgen

Übernimmt wie im Falle von Harald Becker einer der Ehepartner das einst gemeinsame Eigenheim allein, muss er dem anderen dafür eine Abfindung für die Überschreibung von dessen hälftigem Immobilieneigentum zahlen. Scheidungspaare sollten dabei aber bedenken, dass



Verbraucherschützer und Familienanwälte empfehlen vor dem Scheidungstermin ein Gespräch mit der Bank

bei der Eigentumsübertragung grundsätzlich auch die Grunderwerbssteuer fällig wird, die in Baden-Württemberg seit einigen Jahren fünf Prozent des Verkehrswertes beträgt. Wie viel an Kosten dabei zusammenkommen können, zeigt eine einfache Rechnung: Aufgrund der gestiegenen Immobilienpreise wurde für das Haus der Beckers ein Verkehrswert von 680.000 Euro angesetzt. Weil beide Partner gleichberechtigt im Grundbuch eingetragen waren, belief sich der hälftige Anteil von Beckers Frau auf 340.000 Euro. Hätte der Familienvater für diese sozusagen dazugekaufte Haushälfte Grunderwerbssteuer bezahlen müssen, wären zusätzlich 17.000 Euro an Kosten angefallen. Da Ehepartner aber von der Grunderwerbssteuer befreit sind und die Übertragung vor der rechtskräftigen Scheidung vorgenommen wurde, hat sich Harald Becker zumindest diese Kosten sparen können. In jedem Fall fällig werden bei solch einer Grundbuchübertragung allerdings Notargebühren, die aber vergleichsweise niedrig sind.

Damit die Immobilienübertragung auf einen der beiden Partner nicht doch noch wesentlich teurer als gedacht wird, empfehlen Verbraucherschützer und Familienanwälte gleichermaßen, rechtzeitig vor dem Scheidungstermin ein Gespräch mit der Bank zu suchen, bei der das gemeinsame ➤





Die Aufteilung des Vermögens führt nicht selten zu massiven Streitigkeiten - eine außergerichtliche Einigung sollte dennoch das Ziel sein

➤ Immobiliendarlehen abgeschlossen wurde. Denn wenn ein Partner aus dem Grundbucheintrag gestrichen wird, fehlt aus Sicht der Bank ein Schuldner. Die Immobilienfinanzierung muss daher für den neuen Alleineigentümer und Kreditnehmer angepasst werden, was je nach finanzieller Situation und Liquidität mit schlechteren Konditionen verbunden sein kann. Immer wieder gibt es dabei auch Fälle, in denen Banken versuchen, einen völlig neuen Kreditvertrag abzuschließen. Die Folge davon ist, dass dann die sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung für die vorzeitige Auflösung des alten Kreditvertrages fällig wird, wobei nicht selten eine spürbare fünfstellige Summe zusammenkommt. In der momentanen Niedrigzinsphase, so die Erfahrung der Verbraucherschützer, kommen die meisten Banken ihren Kunden aber gern entgegen und lassen sich auf eine reine Vertragsänderung ein.

Harald Becker gehört dabei zu den wenigen geschiedenen Eigentümern, die nach einer kostspieligen Trennung das Haus halten und weiter darin wohnen können. Dann da im Rahmen des Zugewinnausgleichs auch die Wertsteigerung einer Immobilie berücksichtigt werden muss, kommt es wesentlich häufiger vor, dass das einst gemeinsame Haus oder die Wohnung verkauft werden müssen, um den Partner auszahlen zu können. Harald Becker hatte genügend Geld auf dem Konto angespart, um seiner Frau ihre Haushälfte abzukaufen. Nach Abzug der Restschuld bei der Bank musste er dafür immerhin

noch knapp 120.000 Euro überweisen. Wer solche Summen nicht auf der hohen Kante hat, muss wohl oder übel das Häuschen beleihen oder aber verkaufen.

Weitere Optionen: Verkauf, Vermietung oder gemeinsame Nutzung der Immobilie

Ohnehin kann der Verkauf des gemeinsamen Hauses oder der Wohnung an eine dritte Partei in zahlreichen Fällen durchaus eine sinnvolle Lösung sein, zumal sich dabei Streitigkeiten zwischen den getrennten Ehepartnern verhindern lassen. Befindet sich die Immobilie im gemeinsamen Eigentum der Parteien, kann der Verkaufserlös gleichermaßen verteilt werden. Möglich ist auch, den Hausverkauf bereits mit der Trennung zu vollziehen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass beide Ehepartner bei der Scheidung dem Hausverkauf zustimmen. Ein positiver Effekt dabei ist unter anderem, dass die gemeinsamen Verbindlichkeiten für das Objekt zeitgleich abgelöst werden können. Allerdings empfiehlt es sich auch in diesem Fall, zuvor mit der Darlehensbank über eine vorzeitige Auflösung des Kredits und damit verbundener Vorfälligkeitsentschädigungen zu verhandeln.

Zeichnet sich ab, dass ein Verkauf etwa aufgrund gefallener Immobilienpreise die verbliebenen Schulden und Verkaufskosten nicht aufwiegen und ein Partner alleine das Haus nicht

halten kann, bleibt als weitere Variante noch eine Vermietung des Eigenheims an Dritte. Da eine Immobilie für viele ein wichtiger Baustein beim Vermögensaufbau ist, bietet diese Lösung viele Vorteile. Voraussetzung ist allerdings, dass das geschiedene Paar auch in der Lage ist, gemeinsam als Vermieter aufzutreten und die damit verbundenen Aufgaben wahrzunehmen. Das betrifft zum Beispiel die Organisation von Instandhaltungsarbeiten oder das Erstellen einer jährlichen Nebenkostenabrechnung. Der Vorteil dabei ist, dass sich die Partner die Mieteinnahme und den möglichen Steuervorteil teilen können, was andererseits auch für die anfallenden Kosten gilt. Ist ein Miteinander unmöglich, ist eine Vermietung keine brauchbare Alternative.

Klappt das Miteinander trotz einer Trennung noch einigermaßen, gibt es derweil noch eine weitere Möglichkeit: Die gemeinsame Nutzung des Hauses oder der Wohnung. Juristisch sauber ist diese Variante allerdings nur umsetzbar, wenn sich die Immobilie in mindestens zwei Wohnungen teilen lässt und dies auch durch eine notarielle Teilungserklärung rechtlich fixiert werden kann. Je nach Fall müssen dabei auch noch Architekten und Gutachter hinzugezogen werden. Naheliegender ist zwar, dass das Wohnen unter einem Dach nach beschlossener Trennung mehr Probleme als Nutzen mit sich bringt. Dennoch kommt es immer wieder vor, dass getrennte Paare diesen Weg gehen, wenngleich vergleichsweise selten.

Einvernehmliche Trennungen, so die Erfahrungen der Familienkanzleien, gibt es nämlich nur wenige, wie etwa Fachanwältin Vera Knatz sagt. Das gemeinsam bewohnte Eigenheim ist in der Regel der wertvollste Vermögensgegenstand einer Familie, entsprechend emotional wird häufig darum gestritten. Damit es am Ende nicht nur Verlierer gibt, empfehlen Verbraucherschützer, es wenn möglich mit einer außergerichtlichen Einigung zu versuchen. Denn das schont die Nerven und den Geldbeutel.

© Autor: Markus Heffner



UMZIEHEN, LAGERN MATERIALVERKAUF



Ob Umbau, Erweiterung oder Umzug am selben oder einem anderen Standort – wir lagern für Sie Möbel, Akten und was sonst noch Platz wegnimmt und bringen es Ihnen bei Bedarf.

Nah-, Fern- oder Überseeumzug, als Beiladung oder als Rundum-Sorglos-Paket, Montagen, Packen, Entsorgung und Reinigung – wir betreuen Groß und Klein auf dem Weg ins neue Heim.

(0711) 78 19 39 60

www.zapf.de

**Schelmenwasenstr. 45
70567 Stuttgart**

Die neuesten Urteile im Immobilien- und Mietrecht | Verbrauchertipps



Hauseigentümer sollten die Mieter bei einem geplanten Verkauf der Immobilie vorab informieren

GLATTEIS-INSELN - GRUNDBESITZER KANN SICH NICHT UM JEDE KLEINE GEFAHRENSTELLE KÜMMERN

Vom Grundsatz her sind Gesetzgeber und Rechtsprechung unerbittlich: Wer ein Grundstück besitzt, der muss auch dafür sorgen, dass die Verkehrssicherungspflichten eingehalten werden. Das bedeutet zum Beispiel, Stolperfallen zu verhindern und für den Winterdienst zu sorgen. Doch die Gerichte haben Verständnis dafür, dass nicht jede einzelne entstandene Glätteinsel auf einem Fußweg geortet und beseitigt werden kann.

Der Fall: Eine Zeitungszustellerin war am frühen Morgen auf einer Glätteisstelle ausgerutscht und hatte sich schwere Verletzungen zugezogen. Im Nachgang sollte der Verkehrssicherungspflichtige (konkret: eine Gemeinde) wegen einer Vernachlässigung seiner Pflichten haften. Er hätte nach Meinung der Geschädigten dafür sorgen müssen, dass auf der betroffenen Anliegerstraße keine solchen Gefahrenstellen vorhanden sind.

Das Urteil: Das OLG Brandenburg verneinte einen Anspruch auf Schadenersatz und Schmerzensgeld. Der Winterdienst, so die Richter, sei zwar zu erfüllen, stehe aber unter dem Vorbehalt dessen, was man einem Grundbesitzer zumuten und was dieser tatsächlich leisten könne. In diesem Fall habe die Verkehrssicherungspflicht gegolten, aber die betroffene Stelle sei nur gut einen Meter breit gewesen, von einer allgemeinen Glättebildung habe man zu dem Zeitpunkt nicht sprechen können.

(Oberlandesgericht Brandenburg, Aktenzeichen 2 U 8/07, Quelle: Infodienst Recht und Steuern der LBS)

MIETER SOLLTEN ÜBER IMMOBILIENVERKAUF INFORMIERT WERDEN

Wer vor hat, seine Immobilie zu verkaufen, sollte vorab auch seine Mieter über seine Intention informieren. Denn sollten Schäden entstehen, kann der Verkäufer unter Umständen auch später noch in die Haftung genommen werden.

Demnach ist es erforderlich, seine Mieter rechtzeitig vorher zu informieren, bevor mit dem Verkauf der Liegenschaft be-

gonnen wird. Diese haben dann ein Sonderkündigungsrecht. Kommt der Verkäufer seiner Mitteilungspflicht nicht nach, haftet er weiter für Schäden. Der Verkäufer haftet erst dann nicht mehr, wenn der Mieter nicht nach der Mitteilung von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch macht. Das geht aus einer Entscheidung des Amtsgerichts Berlin-Tempelhof hervor, berichtet die Zeitschrift «Das Grundeigentum» (Heft 20/2016).

Der Fall (Az.: 8 C 28/15): In einem Kellerraum eines Mietshauses war ein Wasserschaden entstanden. Der Raum wurde von dem Mieter gewerblich genutzt. Die Instandsetzung zog sich über Monate hin. Durch die Trockengeräte entstanden Stromkosten in Höhe von über 2000 Euro. Diese Kosten klagte der Mieter von seinem Vermieter ein. In dem Prozess erklärte der Vermieter, es habe bereits vor Jahren ein Eigentumsübergang stattgefunden. Der Mieter erweiterte seine Klage auf den neuen Eigentümer.

Mit Erfolg: Das Amtsgericht gab der Klage gegen beide Beklagten statt. Der Erwerber hafte in diesem Fall. Die Trockenmaßnahmen waren alle erforderlich, um den in dem Kellerabstellraum, beruflich genutzten Server zu sichern. Neben dem aktuellen Eigentümer hafte hier aber auch der Verkäufer, da der Mieter erst im Laufe des Prozesses von dem Eigentumsübergang erfahren habe. Damit sei die einem Mieter bei Wohnungsverkäufen eingeräumte Sonderkündigungsfrist noch nicht abgelaufen. (Quelle: dpa, slm)

STREIT UM DAS ERBE - ZIVILPROZESSKOSTEN SIND KEINE AUSSERGEWÖHNLICHE BELASTUNG

Nicht jeder Erbfall lässt sich friedlich regeln. Manchmal kommt es unter den Erben zu Auseinandersetzungen bis vor die Schranken des Gerichts. Die Kosten dafür sind zum Leidwesen der Betroffenen nicht als außergewöhnliche Belastung steuerlich absetzbar.

Der Fall: Zwei Erbinnen stritten in einem komplizierten Zivilverfahren um die Eigentumsanteile an einem Zweifamilienhaus. Der Bundesfinanzhof musste im Anschluss daran entscheiden, ob solche Prozesskosten, wenn sie denn die entspre-

chende Höhe erreicht haben, als außergewöhnliche Belastung anzuerkennen seien. Davon spricht man im Steuerrecht, wenn es sich um zwangsläufig entstehende Aufwendungen handelt, denen sich der Steuerpflichtige aus rechtlichen, sittlichen oder tatsächlichen Gründen nicht entziehen kann.

Das Urteil: Der BFH wies genau diese erforderliche Zwangsläufigkeit zurück. Schon in seiner bisherigen Rechtsprechung hatte er Zivilprozesskosten nur dann anerkannt, wenn das Verfahren existenziell wichtige Bereiche bzw. den Kernbereich menschlichen Lebens berührte. Die Richter sahen das im Zusammenhang mit einer erbrechtlichen Auseinandersetzung nicht als gegeben an. Der Steuerpflichtige sei nicht Gefahr gelaufen, seine Existenzgrundlage zu verlieren oder seine lebensnotwendigen Bedürfnisse nicht mehr befriedigen zu können. Die Möglichkeit einer Schmälerung der Vermögensposition zu erleiden, wie hier im Erbprozess, reiche dazu nicht aus. (Bundesfinanzhof, Aktenzeichen VI R 70/14, Quelle: Infodienst Recht und Steuern der LBS)

ZU VIERT AUF 25 QUADRATMETERN – ÜBERBELEGUNG RICHTERLICH ABGELEHNT

Bis zu einer gewissen Grenze ist es die Privatsache eines Mieters, mit wie vielen Familienangehörigen er sich in seiner Wohnung aufhält – ob es also etwas enger zugeht oder jedem Mitbewohner viel Raum zugestanden wird. Doch eines dürfen Mieter nicht tun: Es ist ihnen nicht gestattet, das Objekt überzubelegen. In einem Münchner Fall war schon via Mietvertrag vereinbart worden, dass sich in einer 25-Quadratmeter-Einraumwohnung nur der Mieter und höchstens noch seine (Ehe-)Partnerin dauerhaft aufhalten dürften. Im Laufe der Zeit kamen allerdings zwei Kinder des Paares hinzu. Der Eigentümer kündigte mit dem Hinweis auf Überbelegung. Die Justiz sah es ebenso und verwies darauf, dass einem Erwachsenen bzw. zwei Kindern im Alter bis zu 13 Jahren durchschnittlich mindestens zehn Quadratmeter zustehen müssten. Das sei hier klar unterschritten.

(Amtsgericht München, Aktenzeichen 415 C 3152/15, Quelle: Infodienst Recht und Steuern der LBS)

FÖRDERMITTEL FÜR SOLARSTROMSPEICHER FLIEßEN WIEDER - SEIT JANUAR KÖNNEN ANTRÄGE GESTELLT WERDEN

Die KfW vergibt im Programm 275 zinsgünstige Kredite mit hohem Tilgungszuschuss. Für Hauseigentümer ist Eile geboten, die Mittel könnten schnell erschöpft sein.

Batterien für Photovoltaikstrom werden seit dem 1. Januar 2017 wieder finanziell unterstützt. Die staatseigene KfW-Bank fördert die Solarstromspeicher erneut mit einem zinsverbilligten Darlehen und einem beachtlichen Tilgungszuschuss. Darauf weist das vom Umweltministerium Baden-Württemberg geförderte Informationsprogramm Zukunft Altbau hin. Mit dem Kredit können Hauseigentümer die Anschaffung von Solarstromspeichern vollständig finanzieren. Wer sich eine typische Photovoltaik-Anlage mit einer installierten Leistung von fünf Kilowatt (kWp) neu zulegt, erhält einen maximalen Kreditbetrag von 10.000 Euro und einen nicht rückzahlbaren Zuschuss von bis zu 1.900 Euro für die Batterien. Neutrale Informationen gibt es kostenfrei über das Beratungstelefon von Zukunft Altbau 08000 / 12 33 33 oder unter www.zukunftaltbau.de.

Hauseigentümer, die sich für ein Solarbatteriesystem interessieren und eine Förderung erhalten möchten, sollten sich mit der Antragstellung beeilen, sagt Petra Hegen von Zukunft Altbau. „Wie im letzten Jahr wird es einen Run auf die attraktive Förderung geben.“ Der Fördertopf für 2017 könnte daher schon im Laufe des Jahres und nicht erst zum 31. Dezember 2017 leer sein. Im letzten Jahr ist das recht früh passiert: Nach dem Start des Förderprogramms am 1. März 2016 waren die Fördermittel für 2016 bereits Anfang Oktober 2016 ausgeschöpft. Der Kreditbetrag liegt bei maximal 2.000 Euro pro Kilowatt installierter Solaranlagen-Leistung (kWp). Wer seine bereits bestehende Solarstromanlage mit einem Batteriespeicher nachrüstet, hat sogar Anspruch auf 2.200 Euro je kWp – die Kosten bei einer Nachrüstung sind etwas höher. Der nicht rückzahlbare Tilgungszuschuss ist zum Jahreswechsel von 22 auf 19 Prozent gesunken; maximal 380 Euro je kWp Anlagenleistung beziehungsweise 418 Euro bei einer Nachrüstung. Im zweiten Halbjahr 2017 wird der Zuschuss nur noch 16 Prozent betragen. In dem Förderprogramm stehen jährlich 10 Millionen Euro zur Verfügung, es läuft bis Ende 2018.

(Quelle: Zukunft Altbau)



⚙ Energieausweis Die Vorteile für Käufer und Mieter

Wer eine Immobilie mieten oder kaufen möchte, hat im Vorfeld einige Dinge zu beachten: neben allgemeinen Fakten wie Größe, Lage oder Umgebung spielt auch der durchschnittliche Energieverbrauch eine Rolle. Auskunft darüber gibt der Energieausweis - seit dem 1. Januar 2009 sind Gebäudeeigentümer verpflichtet, bei Verkauf oder Vermietung von Wohngebäuden dem Interessenten einen Energieausweis vorzulegen. Der Energieausweis ermöglicht es Gebäudeeigentümern, die energetische Qualität ihrer Gebäude am Markt darzustellen. ➤



► Außerdem werden Kauf- oder Mietinteressenten über die Höhe der zu erwartenden Energiekosten informiert, die besonders bei unsanierten Gebäuden einen immer größeren Teil der Wohnkosten ausmachen. Des Weiteren werden vor Abschluss des Kaufvertrages die fälligen Investitionen in die Gebäudehülle und/oder die Heizungsanlage sichtbar, was die finanzielle Planungssicherheit für den zukünftigen Eigentümer deutlich erhöht. Der Käufer oder Mieter der Immobilie erhält in der Regel vor Vertragsunterzeichnung ein Exemplar oder eine Kopie des Ausweises ausgehändigt. Der Energieausweis ermöglicht es somit mehrere Immobilien noch besser und genauer miteinander zu vergleichen: „Der Energieausweis sorgt hier für mehr Transparenz“, erklärt Ulrich König, Geschäftsführer des Energieberatungszentrums Stuttgart.

Wie dieser im Detail aussieht, was es mit den Werten auf sich hat und welche Vorteile Käufer und Mieter haben, erfahren Sie auf den nachfolgenden Seiten.

Welche Gebäude müssen einen Energieausweis besitzen und was ist der Unterschied zwischen einem Bedarfs- und Verbrauchsausweis?

Seit dem 01. Januar 2009 sind Gebäudeeigentümer verpflichtet, bei Verkauf oder Vermietung von Wohngebäuden spätestens bei der Besichtigung dem Interessenten einen Energie-

ausweis vorzulegen, und nach Abschluss des Kauf- bzw. Mietvertrags diesen zu übergeben. Mieter in bestehenden Mietverhältnissen haben keinen Anspruch, den Energieausweis zu sehen. Wird ein Gebäude bzw. eine Wohnung nicht neu vermietet oder verkauft, besteht auch keine gesetzliche Pflicht, einen Energieausweis auszustellen. "Die rechtliche Grundlage ist so, dass alle Gebäude, welche nicht unter Denkmalschutz stehen, einen Energieausweis bei Neuvermietung oder Verkauf beziehungsweise bei umfassenden Sanierungen benötigen", erklärt Diplom Ingenieur Jörg Jessensky vom Energiebe-

ÜBERSICHT DES GEBÄUDE-BAUJAHR UND DER AUSWEISART

BAUJAHR	AUSWEIS
Bis einschließlich 1965	Bedarfsausweis
1966-1977, Bauten mit weniger als 5 Wohneinheiten	Bedarfsausweis
1966-1977, Bauten mit mehr als 5 Wohneinheiten	Verbrauchs- oder Bedarfsausweis
Sanierungen auf Niveau der Wärmeschutzverordnung 1977	Verbrauchs- oder Bedarfsausweis
ab 1978	Verbrauchs- oder Bedarfsausweis

beratungszentrum Stuttgart. Der Bedarf des Energieausweises wird über das Baujahr bestimmt, wobei hier nochmals zwischen einem Verbrauchsausweis und einem Bedarfsausweis unterschieden wird. Alle Gebäude, welche nicht unter Denkmalschutz stehen, benötigen einen Energieausweis bei Neuvermietung oder Verkauf sowie nach umfassenden Sanierungen. Für Neubauten sind Energieausweise ebenfalls Pflicht.

Bisher galt das nur für Häuser die vor 1966 gebaut wurden. Für Häuser mit bis zu vier Wohnungen, deren Bauantrag vor November 1977 eingereicht wurde, sind seit Oktober 2008 nur noch Bedarfsausweise zulässig. Für neuere Gebäude oder Gebäude mit mehr als 4 Wohneinheiten dürfen weiter auch wahlweise Verbrauchsausweise ausgestellt werden. Wird ein Gebäude bzw. eine Wohnung nicht neu vermietet oder verkauft, besteht auch keine gesetzliche Pflicht, einen Energieausweis auszustellen.

Der Energieausweis kann Auskunft über die Qualität der technischen Ausstattung, die erforderlichen Sanierungsmaßnahmen und das Verbraucherverhalten geben

Allgemein gibt es zwei Arten von Energieausweisen, die sich darin unterscheiden, wie die Energiekennwerte berechnet wurden: Bedarfsausweise und Verbrauchsausweise. Der Ener-



giebedarfsausweis wird auf Basis der eingesetzten Heizungstechnik und Wärmedämmung des Gebäudes ermittelt. Für Gebäude mit bis zu vier Wohneinheiten, die vor 1978 erbaut und in der Zwischenzeit nicht energetisch saniert wurden, ist der teurere bedarfsorientierte Energieausweis verpflichtend. Hierfür ist ein technisches Guthaben notwendig, bei welchem die baulichen Aspekte wie Heizungsanlage, Qualität der Fenster oder Dämmung beurteilt werden. Die Kosten belaufen

sich zwischen 150 und 1.000 Euro, differierend je nach Bundesland, Anbieter und Aufwand. Die zweite Variante, der Energieverbrauchsausweis, orientiert sich an den tatsächlichen Verbraucherdaten der letzten drei Jahre und kostet daher nur zwischen 30 und 100 Euro. Vorgeschrieben ist der Bedarfsausweis für Neubauten, Umbauten sowie für ältere Wohngebäude, welche die Wärmeschutzverordnung vom 1. November 1977 nicht einhalten. Der energetische Zustand des Hauses sowie mögliche Sanierungsmaßnahmen, mit denen der Zustand verbessert und der Wert der Immobilie gesteigert werden kann, lassen sich allerdings deutlicher exakter mit der ersten Variante des Energieausweises darstellen.

Wer darf einen Energieausweis ausstellen?

Die Energieeinsparverordnung (EnEV) regelt in Deutschland alle grundsätzlichen Angelegenheiten bezüglich Ausstellung, Verwendung, Grundsätze und Grundlagen der Energieausweise. Allgemein sind zur Ausstellung von Energieausweisen mehrere Quellen berechtigt, sofern sie eine "baunahe" Ausbildung als Eingangsqualifikation vorweisen können. Architekten, Bauingenieure sowie Handwerksmeister im Bereich Heizungsbau und Installation dürfen Energieausweise ausstellen. Die Deutsche Energie-Agentur (dena) bietet außerdem eine bundesweite Expertensuche an: interessierte Gebäudebesitzer können durch Eingabe ihrer Postleitzahl in einer

Exklusive Förderung

Hausbesitzer sprechen für den Dachs

Weil wir die Welt von unseren Kindern nur geliehen haben.

Der Dachs InnoGen. Revolutionieren Sie Ihre Energieversorgung

Dachs InnoGen, die Kraft-Wärme-Kopplung mit Brennstoffzellentechnologie ist die Zukunft der Energieversorgung im modernen Einfamilienhaus. Der Dachs InnoGen wurde 2016 mit dem Innovationspreis Plus X Award für Qualitätsvorsprung und als zukunftsfähiges Produkt in 6 Kategorien ausgezeichnet.

Der Dachs. Die Kraft-Wärme-Kopplung
Gutenbergstr. 76, 70176 Stuttgart, Tel: 0711 / 35 14 57-0
Mail: info@senertec-center-stuttgart.de, www.derdachs.de

VERTEILT VON: **SENERTEC**

DENKEN SIE BEREITS HEUTE AN MORGEN.

Ihr barrierefreies Bad vom FLIESEN KAISER!

Termin-Garantie: Ihr neues Bad ist in 2 Wochen fertig
Festpreis-Garantie: Wir bieten Komplettbäder schon ab 7.500 €
Komplettleistung: Alle Leistungen aus einer Hand
Sauberkeits-Garantie: Staubarmer Umbau
Hygiene-Garantie: Während der Baderneuerung müssen Sie auf Bad und Dusche nicht verzichten

geflieste Trennwand mit geringem Reinigungsaufwand

Vereinigt Funktionalität und schickes Design

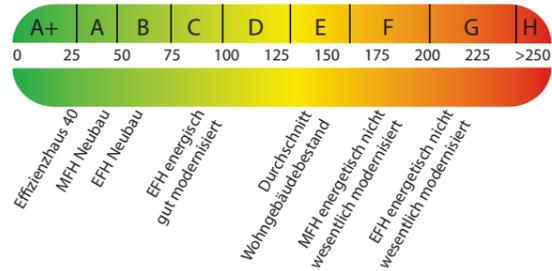
Der Fliesen-Kaiser • Schillerstraße 56 • 70839 Gerlingen
Tel.: 07156/21334 • Fax: 07156 / 49521 • www.derfliesenkaiser.de



Wissenswertes

FARBSKALA ENERGIEVERBRAUCH

Am 1.5.2014 ist die neue Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) in Kraft getreten, mit welcher auch die Darstellung der Ergebnisse im Energieausweis neu geregelt wurde. Neben der aus dem alten Energieausweis bekannten Farbskala wurden die Gebäude außerdem in Energieeffizienzklassen von „A+“ bis „H“ eingeordnet. Die energetisch günstigste Effizienzklasse „A+“ reicht von 0 bis 30 kWh/m²a, die ungünstigste Klasse „H“ endet bei 250 kWh/m²a. Zum Vergleich: Die Farbskala im alten, bis Mai 2014 geltenden Energieausweis reichte noch bis 400 kWh/m²a. Im Unterschied zur alten Einstufung ist die Einordnung der Gebäude durch die Verkürzung der Farbskala nun deutlich strenger, was dazu führt, dass vor allem viele ältere Gebäude am äußeren (roten) Rand der Skala eingruppiert werden.



Quelle: Verbraucherzentrale, Stand September 2015



Der Energieausweis sorgt für Klarheit in Bezug auf die energetische Gebäudequalität

➤ Datenbank nach Experten in der Nähr suchen. Der Aussteller muss mit Name, Anschrift, Berufsbezeichnung und Ausstellungsdatum im Energieausweis vermerkt werden. Außerdem müssen Ausweise, die seit Mai 2014 ausgestellt werden, eine Registriernummer enthalten, damit diese zum einen beim Deutschen Institut für Bautechnik erfasst werden, und zum anderen durch Stichproben korrekt überprüft werden können. Energieausweise können nur für ganze Gebäude ausgestellt werden, jedoch nicht nur für einzelne Wohnungen.

Von Grün nach Rot - die Farbskala gibt Aufschluss über die Energieeffizienz

Der Energieausweis selbst besteht aus mehreren Seiten: Die erste Seite des Ausweises enthält allgemeine Angaben zum Gebäude, darunter die Adresse, das Baujahr des Gebäudes und der Anlagentechnik sowie die Anzahl der Wohnungen. Bei Energieausweisen, die nach dem 1. Oktober 2009 ausgestellt wurden, können an dieser Stelle auch Aussagen zur Nutzung erneuerbarer Energien und zum Lüftungskonzept festgehalten werden. Auf der ersten Seite ist ebenfalls vermerkt, mit welchem Verfahren die energetische Qualität des Wohngebäudes berechnet wurde. Die Kennwerte für den Energiebedarf sind auf Seite 2 des Dokuments ausgewiesen, sofern es sich um einen Bedarfsausweis handelt, bei welchem die dritte



Seite unausgefüllt bleibt. Wird dagegen der gemessene Energieverbrauch ermittelt, spricht man von einem "Verbrauchsausweis" und die Kennwerte für Energieverbrauch sind auf Seite 3 dargestellt. Auf Seite 4 des Energieausweises sind eventuelle kostengünstige Vorschläge zur Verbesserung der energetischen Eigenschaften des Gebäudes aufgelistet, sofern diese möglich sind. Wurde das Gebäude bereits ausreichend und umfassend saniert, sodass keine weiteren Modernisierungsmaßnahmen nötig sind, muss dies ebenfalls vermerkt werden. Abschließend befinden sich auf Seite 5 einige Erläuterungen zu den Angaben im Ausweis sowie den Berechnungsverfahren.

Die Kennwerte für den Endenergiebedarf geben generell die jährlich benötigte Energiemenge für Heizung, Warmwasser und Lüftung unter standardisierten Klima- und Nutzungsbedingungen in Kilowattstunden (kWh) pro Quadratmeter (m²) Nutzfläche an. Je höher der Kennwert, desto schlechter ist der energetische Zustand des Gebäudes. Anhand von Vergleichswerten kann das Gebäude zudem eingestuft und mit typischen Gebäuden verglichen werden. Dargestellt werden die Werte zudem in Form einer Farbskala zwischen grün und rot in den Effizienzklassen A+ bis H: vergleichbar mit den Energieeffizienz-Labeln bei Elektrogeräten, soll die Skala von Grün nach Rot helfen, den Energieverbrauch für Heizung und Warmwasserbereitung abzuschätzen. Durchschnittlich liegt der Verbrauch eines Wohngebäudes in Klasse E. Ein ver-

hältnismäßig roter Energieausweis deutet daher darauf hin, dass mit hohen Heizkosten gerechnet werden muss, wohingegen grüne Werte auf einen überschaubaren Verbrauch weisen.

Beim Vergleich der Energieausweise - insbesondere wenn diese zu unterschiedlichen Zeitpunkten ausgestellt wurden - empfiehlt es sich, sich an den exakten Endenergiekennwerten zu orientieren. Da sich die Farbskala in den vergangenen Jahren verändert hat, sind die genauen Werte besser miteinander vergleichbar. Bei Ausweisen, die nach Mai 2014 ausgestellt wurden, kann eine realistische Einschätzung anhand der Tabelle der Energieeinsparverordnung vorgenommen werden.

"Die Problematik im Stuttgarter Raum ist, dass Energieausweise keine Rolle bei der Immobilienwahl spielen, da der Wohnungsmarkt extrem überfragt ist."

Allgemein soll der gesetzlich verankerte Energieausweis als Bewertungsmaßstab der energetischen Gebäudequalität dienen. Die Einführung der Pflicht für Energieausweise stellt eine Hilfeleistung für Mieter und Käufer dar, um im Zeitalter der wachsenden Energiekosten und Umwelteinflüsse die zu erwartenden Kosten besser abzuschätzen und vergleichen zu können. Je nach Ausweis erhalten Interessenten bei der Besichtigung die Möglichkeit, den durchschnittlichen Bedarf der letzten drei Jahre oder eine detaillierte Aufstellung der ➤

EGON MÜLLER
Der Stuckateur

Renovieren & modernisieren
Innenausbau und Fassade

C+C wohnmanufaktur

Wir sind die LIFESTYLE-EXPERTEN IN NECKARTENZLINGEN.

www.mueller-derStuckateur.de | www.cc-wohnmanufaktur.de
72654 Neckartenzlingen | ☎ 071 27 / 92 870



Die energetische Sanierung einer Immobilie leistet einen wichtigen Beitrag für einen nachhaltigen Umgang mit Energie - und spart dabei meistens auch noch Geld

► Wärme-, Dämm- und Heizeinrichtungen einzusehen. Allerdings hängt die Aussagekraft des Ausweises weiterhin vom Aufwand und der Exaktheit der Datenaufnahme des Ausstellers ab. „Außerdem gilt es zu beachten, dass Energieausweise nach Verbrauchsdaten keine bzw. kaum Rückschlüsse auf die Qualität eines Gebäudes zulassen, da hier das Nutzerverhalten starken Einfluss nimmt“, betont Jörg Jessensky.

Die Energieausweispflicht bringt außerdem nicht überall dieselben Vorteile für Mieter und Käufer: „Die Problematik im Stuttgarter Raum ist, dass Energieausweise keine Rolle bei der Immobilienwahl spielen - der Wohnungsmarkt ist extrem überfragt, da werden Energiekosten und Umwelteinflüsse eher zweitrangig. Im ländlichen Raum sieht dies jedoch anders aus: Hier können Vergleiche der unterschiedlichen Objekte angestellt werden“, erklärt Jörg Jessensky die Lage in der Stadt Stuttgart im Vergleich zu ländlichen Regionen.

Der Energieausweis birgt also auf der einen Seite die Möglichkeit für Immobilieninteressenten sich vorab vor einem Verkauf oder einer Vermietung ein Bild über die ungefähren Heizkosten und die Lage der energieeffizienten Einrichtungen zu machen: „Haus- oder Wohnungssuchende sollten ihr Recht wahrnehmen und nach dem Ausweis fragen“, resümiert

Ulrich König, „denn das Schriftstück enttarnt Energiefresser und bewahrt damit vor bösen Überraschungen“. Auf der anderen Seite zeigt sich besonders in Großstädten mit wenig verfügbarem Wohnraum wie beispielsweise in Stuttgart die Problematik, dass man sich den Luxus der Einschätzung der Energieeloge nicht leisten kann. ◀

© Autorin: Jessica Schmucker

NÜTZLICHE LINKS:

www.dena.de

Die Deutsche Energie-Agentur (dena) war im Auftrag der Bundesregierung an der Entwicklung des Energieausweises beteiligt. Auf ihrer Internetseite bietet die Agentur Informationen zu Energiefragen und führt auch eine Expertendatenbank mit Ausstellungsberechtigten, die einen Energieausweis anfertigen dürfen.

www.ebz-stuttgart.de

Das Energieberatungszentrum Stuttgart berät bei der Durchführung von Energiediagnosen und der energetischen Sanierung von Gebäuden, mit welcher ein wesentlicher Beitrag für einen nachhaltigen Umgang mit Energie geleistet wird.

Prävention vor Einbrechern durch einbruchssichere Fenster und Haustüren

Gastbeitrag von Rainer Ehmeneck und Andreas Rein



Geschäftsführer Andreas Rein und Firmengründer Rainer Ehmeneck (von links)

Der Einbruch-Report 2016 des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) weist einmal mehr einen Höchststand an Wohnungseinbrüchen aus. Den deutschen Versicherungsunternehmen wurden im abgelaufenen Jahr rund 160.000 versicherte Wohnungseinbrüche gemeldet. „Einbrechern wird es in Deutschland immer noch zu leicht gemacht“, sagt der Vorsitzende der GDV-Geschäftsführung, Jörg von Fürstenwerth. „Dies liegt unter anderem daran, dass die in Fenster und Türen eingebaute Sicherheitstechnik oft nicht mehr auf dem neuesten Stand ist.“ Eine einfache Maßnahme, sein Zuhause vor Einbrechern zu schützen, ist der Einbau von einbruchssicheren Fenstern und Türen. Denn bei den meisten Einbrüchen gelangen die Langfinger gerade über diese Zugangswege in das Haus, die alten Fenster und Türen werden binnen weniger Sekunden aufgehebelt. Neue Fenster hingegen halten den Angriff von Einbrechern mindestens fünf Minuten stand und garantieren dadurch Schutz. Die Zeit reicht in den meisten Fällen aus, dass der Einbrecher entweder bemerkt wird oder schnell das Interesse verliert.

Eine besondere Einbruchprävention gewährleisten hierbei Fenster und Balkontüren mit Pilzkopfverriegelungen, die auf Wunsch auch mit dem RC2-Standard gefertigt werden. Dieser wird auch von der Polizei empfohlen. „Bisher hatten wir bei unseren Kunden zwar einige Einbruchversuche, aber noch keinen gelungenen Einbruch. Dies freut uns und macht uns stolz. So werden auch Fenster und Türen mit Sicherheitsschließblechen ausgerüstet.

Dies alles tut dem guten Aussehen der Fenster keinen Abbruch“, so Andreas Rein, Geschäftsführer von EMO.

„Auch bei den Türenmodellen hat der Interessent eine vielfache Auswahlmöglichkeit, wenn es um den Einbruchschutz geht. Besonders sicher sind Haustüren mit einem selbstverriegelnden Schließmechanismus. Durch einfaches Zuziehen der Tür wird das Schloss über einen Magnetismus automatisch richtig verriegelt, ohne dass der Bewohner die Haustür per Schlüssel abschließen muss. Wer will kann auch auf den Schlüssel ganz verzichten, ein Fingerabdruck genügt. Die Haustür öffnet sich dann nach einem Scan des Fingerabdrucks von alleine. Keine Chance für Einbrecher, denn das Schloss wird automatisch verriegelt, selbst dann, wenn der Hausbesitzer zuhause ist. Und für den Bewohner reicht ein einfacher Druck auf die innere Türklinge, und er kann wieder hinaus – ein Riesenvorteil übrigens bei einem Brand in einem Mehrfamilienhaus“, so Rainer Ehmeneck, Firmengründer von EMO.

Hausbesitzer können den selbstverriegelnden Schließmechanismus zudem mit einem von EMO entwickelten Patent kombinieren. „Wir haben mit Partnern eine Keramiktüre entwickelt, die die Hersteller für uns exklusiv fertigen. Die Haustüren, die nahezu in allen Farben, Stilrichtungen und Dekors angeboten werden, sind kratzfest und Farbschmierereien oder Graffiti lassen sich einfach entfernen“, so Andreas Rein.

Wer Maßnahmen zum Einbruchschutz an einem bestehenden Wohngebäude oder einer Eigentumswohnung durch ein Fachunternehmen des Handwerks durchführen lässt, kann unter bestimmten Voraussetzungen Zuschüsse von mind. 200 Euro bis max. 1.500 Euro über ein KfW-Förderprogramm erhalten. Ein weiterer Effekt bei der Fenster- und Türenmodernisierung darf nicht vergessen werden, nämlich die Energieeinsparung. Zeitgemäße Fenster und Türen lassen nämlich weit weniger Wärme und Energie nach außen entweichen, was erhebliche Vorteile für den Geldbeutel mit sich bringt. „Auf der Bank erhalten Sparer heute weit unter einem Prozent an Zinsen, die Rendite durch heute übliche, dreifach-verglaste Fenster beträgt dagegen bis zu sechs Prozent“, so Rainer Ehmeneck.

Wissenswertes

ÜBER EMO FENSTER- UND TÜRENBAU GMBH

Die Firma EMO Fenster- und Türenbau GmbH mit Sitz in Stuttgart-Wangen wurde vor 43 Jahren gegründet. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Renovierung von Fenstern, Haustüren, Zimmertüren und Garagentoren. Es wird vom Firmengründer Rainer Ehmeneck und dem Geschäftsführer Andreas Rein geleitet.

Die Siedler GmbH - das Stuckateur-Traditions- unternehmen aus Haigerloch expandiert in Stuttgart und der Region

DIE FIRMENGESCHICHTE

Der Ursprung der Siedler GmbH geht weit zurück, nämlich bis ins Jahr 1950, als August Siedler in Haigerloch ein Bau- und Gipsergeschäft gegründet hat. Das Traditionsunternehmen, dessen Erfolg auf jahrzehntelanger Erfahrung, Qualität, Service und Kundenorientierung basiert, wird heute in dritter Generation durch den Stuckateurmeister Stefan Siedler und den Kaufmann Robert Siedler geführt.

Seit nunmehr schon 67 Jahren bietet das Unternehmen aus Haigerloch alle Stuckateurleistungen im ganzen Zollern-Alb-Kreis und weit darüber hinaus an. Hechingen. Tübingen. Reutlingen. Sindelfingen. Freudenstadt. Es finden sich zahlreiche Referenzprojekte im Umkreis von 60 km.

Die saisonal bis zu 80 Mitarbeiter, der moderne Fuhrpark und die Ausstattung des Traditionsunternehmens ermöglichen die erfolgreiche und fristgerechte Abwicklung von Aufträgen jeder Größenordnung und jedes Leistungsumfangs. Und die Zeichen stehen weiter auf Expansion.

DER NEUE STUTTGARTER STANDORT

In den letzten Jahren wurden die Leistungen des Unternehmens auch verstärkt von Stuttgarter Kunden angefragt, die bislang von Haigerloch aus bedient wurden. Das rege Interesse der renommierten Firmen in der Landeshauptstadt und deren Peripherie war der Anlass für die Geschäftsführer Stefan und Robert Siedler, jüngst einen neuen Standort im Eichwiesenring 10 in Stuttgart-Fasanenhof zu eröffnen, um die Kunden logistisch noch schneller bedienen zu können. Heute werden die offerierten und bewährten Leistungen in den Bereichen Innen- und Außenputz, Trockenbau, Wärmedämmung, Altbausanierung und Stuckarbeiten direkt vor Ort über den neuen Stuttgarter Standort angeboten. Auch die ausführliche Beratung, die Bauleitung und die Durchführung der unterschiedlichen Arbeiten und Gewerke erfolgt über das neue Büro. Die Kunden schätzen diese räumliche Nähe und die vielfältigen Leistungen und Services des Traditionsunternehmens.

REFERENZPROJEKTE IN STUTT GART UND DER REGION



Stuttgart-Degerloch, Albplatz



Stuttgart-Möhringen, Seniorenzentrum



Böblingen-Flugfeld

UNSER LEISTUNGSANGEBOT

Innenputzarbeiten - auf höchstem Qualitätsniveau

Das beginnt schon bei der Beratung. Mit unserem Equipment und unserem Fachpersonal haben wir die Möglichkeit, große und kleine Bauprojekte termingetreu und qualitativ hochwertig für Sie zu realisieren. Großes Augenmerk richten wir auf die optimale Untergrundvorbereitung. Bei der richtigen Vorbehandlung der Wände, abhängig vom jeweiligen Untergrund, zeigt sich die langjährige Erfahrung Ihres Meister- und Innungsbetriebs.



Außenputzarbeiten - die schützende Haut Ihres Hauses

Putze schützen das Mauerwerk dauerhaft vor Witterungs- und Umwelteinflüssen. Sie unterstützen aber auch die Isolierung des Gebäudes und beugen damit Energieverlusten vor. Jedes Mauerwerk braucht einen speziellen Verputz und eine fachgerechte Vorbereitung, damit er dauerhaft seine Funktion erfüllen kann. Wir beraten Sie und berücksichtigen auch weitere Kriterien wie z.B. Verformungseigenschaften des Bauwerks oder geltende Wärmeschutzbestimmungen. Viele Fassaden erhalten Ihren Schutz heute durch Wärme-Verbundsysteme. Die dekorativen Oberputze mit verschiedenen Putzstrukturen und einer ansprechenden Farbgestaltung verwandeln Ihr Gebäude in eine wertbeständige Immobilie.

Vollwärmeschutz - damit Ihnen die Heizkosten nicht über den Kopf wachsen

In Zeiten von Energievertreibung und Klimaerwärmung spielt die Wärmedämmung von Gebäuden (Neubauten und alte Bausubstanz) eine immer größere Rolle. Um die Bedingungen der Energieverordnung zu erfüllen, führt für viele Hausbesitzer eigentlich kein Weg mehr vorbei an der energetischen Gebäudesanierung. Im Fassadenbereich bietet die Verwendung von Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) viele Vorteile:

- Einsparung von Energiekosten
- Einsparung weiterer Kosten durch geringere Mauerstärken
- Einhaltung der geltenden Wärmeschutzverordnungen
- Nutzung von Fördermitteln und Zinsverbilligung (bei Neubau und Sanierung)
- Wertsteigerung des Gebäudes (Energieausweis)
- Erhaltung von Bausubstanz (Überbrückung von Rissen, Sanierung beschädigter Fassaden)
- Höhere Wohnqualität durch besseres Raumklima

Wir greifen auf den Erfahrungsschatz vieler erfolgreicher Aufträge (Neubau und Altbau) in diesem Bereich zurück. Breites Fachwissen und ständige Weiterbildung, speziell auch in der Energieberatung, machen uns zu Ihrem Partner bei Einzel- und Großaufträgen im Bereich der Wärmedämmung.

Trockenbau - einfache und saubere Wohnraumgewinnung

Der Trockenbau nimmt einen wichtigen Stellenwert in unserem Leistungsspektrum ein. Individuell und flexibel verändern wir Innenräume mit hochwertigen Fertigbau-Platten unserer leistungsfähigen Partner. Unsere Leistung umfasst natürlich auch die Erstellung der Unterkonstruktion aus Holz oder Metall. Wir sind Ihr Partner wenn es um den Ausbau von Dachflächen, die Verkleidung von Wandflächen, den Einbau von Trennwänden und um kreative und flexible Deckengestaltungen geht. Des Weiteren sind wir auch Ihr kompetenter Partner bei Brandschutzlösungen.

Altbausanierung - bevor der Putz bröckelt...

Bei der Modernisierung und Instandsetzung von Altbauten können Sie auf unser ganzes Leistungsspektrum zurückgreifen. Als Fachbetrieb kennen wir die besonderen Voraussetzungen, die an die Sanierung alten Gebäudebestands gestellt werden. Vertrauen Sie uns wenn es um die fachgerechte Renovierung Ihrer Außenfassade, der nachträglichen Wärmedämmung, der Behebung von Gebäudeschäden und Feuchtigkeits- und Schimmelschäden geht.

Stuck - die Renaissance einer alten Gestaltungskunst

Stuck ist eine alte Meisterechnik und erfordert sowohl kreative Fähigkeiten als auch geschickte Hände. Das können einfache Stuckleisten, aufwändige Stuckornamente oder gar Stuckmarmorsäulen sein. Viele historische Bauten aus den älteren Stilepochen sind mit Stuckarbeiten verziert. Wir sind Ihr Ansprechpartner, wenn solche Gebäude wieder im alten Glanz erstrahlen sollen - im Außen- und Innenbereich. Mit Stuck werden aber auch moderne Bauten zeitgemäß gestaltet. Denn heute erlebt Stuck in zeitgerechter Gestaltung eine Renaissance.

Kontakt



STANDORT HAIGERLOCH

Hangstraße 3, 72401 Haigerloch-Gruol
Telefon: 07474 / 88 95
E-Mail: info@gipsier-siedler.de

STANDORT STUTT GART

Eichwiesenring 10, 70567 Stuttgart-Fasanenhof
Telefon: 0711 / 722 060 44
E-Mail: info@gipsier-siedler.de

EINE FRAGE DES VERBRAUCHS
Das Umweltministerium hat eine aktuelle Broschüre mit besonders sparsamen Haushaltsgeräten aufgelegt



Sie begleiten einen meist viele Jahre lang und leisten fast täglich ihren Dienst: Kühlschränke und Gefriertruhen, Waschmaschinen, Wäschetrockner und andere Haushaltsgeräte, die längst nicht mehr wegzudenken sind aus den Küchen und Kellern der Republik. Ausgewählt und gekauft werden sie nach verschiedenen Kriterien, allen voran den Anschaffungskosten. Wichtig ist den Verbrauchern laut Studie neben innovativen Funktionen und komfortablen Bedienungsmöglichkeiten zudem die Lebensdauer und Zuverlässigkeit der Geräte. Sie sollen nicht ausfallen, die nützlichen Haushaltshelfer.

Eine eher untergeordnete Rolle spielt dagegen häufig ein Merkmal, das eigentlich ganz oben auf der Liste stehen sollte: Wie viel Strom und Wasser die Geräte verbrauchen, also wie sparsam sie sind. Denn bei vielen Waschmaschinen oder Kühlschränken sind die Betriebskosten in ihrer Lebensdauer deutlich höher als ihr Kaufpreis. Besonders energieeffiziente Haushaltsgeräte, die vielleicht etwas teurer in der Anschaffung sind, sparen daher im Laufe der Jahre und angesichts der meist regen Nutzung im Vergleich zu einem weniger effizienten Gerät wesentlich mehr an Strom- und Wasserkosten ein. Sprich: Wer vor der Anschaffung auf einen niedrigen Verbrauch achtet, fährt über die Laufzeit gerechnet unter dem Strich aufgrund geringerer Betriebskosten wesentlich günstiger. Gleichzeitig entlasten diese Geräte auch noch die Umwelt und leisten damit einen Beitrag zum Klimaschutz.

Die Klassifizierung des Energieverbrauchs der Haushaltsgeräte ist mitunter verwirrend

Damit Verbraucher nachvollziehen können, wie viel Energie ein Gerät verbraucht, werden sie seit geraumer Zeit mit einem einheitlichen Energielabel ausgezeichnet. Eine vergleichbare Klassifizierung, die indessen auch ihre Tücken hat. Einst mit den Effizienzklassen A bis G gestartet, wurde das Energielabel mittlerweile auch noch um die Klassen A+ bis A+++ erweitert. Im Gewirr der Buchstaben verliert so mancher Käufer insbesondere auch deshalb mitunter den Überblick, wie die Verbraucherschützer immer wieder feststellen, weil es für viele nur schwer zu verstehen ist, dass eine Auszeichnung mit einem A im Gegensatz zu früher heutzutage nicht unbedingt eine gute Ener-

Wissenswertes

DAS EURO-LABEL

Verbraucher sollen und wollen besonders sparsame Haushaltsgeräte einfach erkennen können. Bei unterschiedlicher Größe, Bauart, Funktionalität und Leistung ist dies aber ohne eine entsprechende Kennzeichnung schwierig. Das Energielabel für Hausgeräte soll mit seiner simplen Farb- und Buchstaben-Abstufung zeigen, wie viel Strom ein Gerät im Vergleich verbraucht. Bei Kühl- und Gefriergeräten, Wasch- und Spülmaschinen reicht die Skala heute von A+++ bis D. Bei Wäschetrocknern und Wäschetrocknern von A bis G. Die Skalen haben sich mit der Zeit geändert. Vor Jahren waren alle A-Geräte besonders sparsam. Das gilt heute nicht mehr.

gieeffizienzklasse sein muss. Vor Jahren noch galt, dass alle A-Geräte besonders sparsam sind. Das hat sich zwischenzeitlich aber geändert. So steht ein A bei Staubsaugern zwar nach wie vor für einen sehr guten Energiewert. Bei Waschmaschinen und Kühlschränken wäre eine Einstufung in die Effizienzklasse A dagegen derart schlecht, dass diese Geräte erst gar nicht mehr auf den Markt kommen dürften.



AUFGEPASST
Bei vielen Haushaltsgeräten sind die Betriebskosten über die gesamte Lebensdauer deutlich höher als der Kaufpreis

Um den Verbrauchern das Leben ein wenig einfacher zu machen und ihnen eine Orientierung zu bieten, legt das Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg in jedem Jahr eine aktuelle Broschüre auf, in der besonders sparsame Haushaltsgeräte üblicher Bauarten und Größenklassen zusammengestellt sind. Denn das Angebot an unterschiedlichen Modellen ist groß und ändert sich in

► jedem Jahr. So werden in Deutschland derzeit im Handel etwa 2.300 verschiedene Kühl- und Gefriergeräte, 780 Waschmaschinen, 1.700 Spülmaschinen, 370 Wäschetrockner und 70 Waschtrockner angeboten. Darunter gibt es einige besonders sparsame Modelle, deren Verbrauchswerte sich die Experten des Landesministeriums genau angeschaut haben. Nach wie vor sind aber auch viele Geräte mit mittleren und auch noch eine überschaubare Menge mit sehr hohem Strom- und Wasserverbrauch im Handel. Erfreulich dabei ist, dass die Zahl ganz besonders effizienter Geräte laut Ministeriumssprecher im Vergleich zum Vorjahr deutlich zugenommen hat.

Die Verbrauchsunterschiede erscheinen dabei zwar häufig nur als Stelle hinter dem Komma, unter dem Strich summieren sich die Werte aber zu einem immensen Einsparpotential, wie ein Vergleich verschiedener Modelle zeigt. So verursacht

WASCHMASCHINEN

Die Hersteller dürfen heute nur noch Modelle in den höchsten Energieeffizienzklassen A+++ bis A+ auf den Markt bringen. A+++ verbraucht etwa ein Viertel weniger Energie als A+. Geräte mit den Effizienzklassen A bis D dürfen nicht mehr neu in den Handel. Werden solche Geräte dennoch verkauft, ist es meist Lagerware mit hohem Energieverbrauch. Neben dem Energie- und Wasserverbrauch ist beim Kauf einer Waschmaschine auch die Schleuderwirkungsklasse wichtig. Sie reicht von A bis G und gibt an, wie feucht die Wäsche nach dem Schleudern ist.

WÄSCHETROCKNER

Bei diesen Haushaltsgeräten gelten die Klassen A+++ bis D. In die besten vier Klassen schaffen es nur Geräte mit Wärmepumpen. Sie verbrauchen bis zu 70 Prozent weniger Energie als herkömmliche Trockner.

KÜHL- UND GEFRIERSCHRÄNKE

Neu in den Handel dürfen zwischenzeitlich nur noch Geräte mit den Klassen A+++ bis A+. Geräte bis Klasse D können noch abverkauft werden. Die Unterschiede zwischen den Modellen mit verschiedenen Effizienzklassen sind dabei groß: Ein A+++-Gerät verbraucht etwa halb soviel Energie wie ein A+-Modell.

STAUBSAUGER

Sie gibt es in den Klassen A bis G. Da die Geräte aber immer effizienter und sparsamer werden sollen, lässt die EU ab September 2017 nur noch Geräte mit den Klasse A+++ bis D in den Handel. Bei Staubsaugern ist zudem die Reinigungsleistung fast genauso wichtig wie der Energieverbrauch. Denn diese gibt an, wie gut das Gerät Staub und Schmutzpartikel aufnimmt. Die Staubemissionsklasse bewertet das besonders für Allergiker wichtige Staubrückhaltevermögen, also die Sauberkeit der Luft, die wieder ausgeblasen wird.

DUNSTABZUGSHAUBEN

Diese Haushaltsgeräte sind in die Energieeffizienzklassen A+ bis F eingeteilt. Besonders sparsame Geräte dürfen auch schon mit A++ ausgezeichnet werden. Neben dem Stromverbrauch sind auch die Luftführungseffizienz, die Beleuchtungseffizienz sowie der so genannte Fettabscheidegrad wichtig - möglich sind dabei Werte von A bis G. Außerdem wird auf dem Label auch die Geräuschentwicklung in Dezibel angegeben.



Mit einem A+++-Kühlschrank lässt sich viel Energie einsparen

Foto: Monkey Business - fotolia.com

bei Waschmaschinen ein um 20 Liter höherer Wasserverbrauch in 15 Jahren immerhin knapp 390 Euro an Mehrkosten. Addiert man die gesparten Stromkosten dazu, lassen sich über die Laufzeit bis zu 1000 Euro einsparen. Bei Kühl- und Gefriergeräten kosten 100 kWh jährlicher Mehrverbrauch in 15 Jahren rund 480 Euro zusätzliche Stromkosten. Wählt man beispielsweise die energieeffizienteste Kühl-Gefrier-Kombination mit 250 bis 350 Litern, können gegenüber dem Modell mit dem größten Stromverbrauch in 15 Jahren über 1000 Euro an Stromkosten eingespart werden. Auch ein Mehrpreis von 400 Euro wäre in diesem Fall noch eine äußerst rentable Investition.

Aufgelistet werden in der Broschüre des Umweltministeriums Haushaltsgeräte üblicher Bauarten und Größenklassen, die nach Verbrauchsdaten sortiert sind. Bei jedem Gerät werden dazu die geschätzten Strom- beziehungsweise Betriebskosten nach einer Nutzung von 15 Jahren beziffert. Zudem können sich Verbraucher auch über das Euro-Label und die einzelnen Abstufungen für Energieeffizienz informieren. Gleichzeitig erklären die Umweltperten beispielsweise auch, wofür die Sterne bei Kühlschränken stehen, in welchen Fällen ein Gerät abgetaut werden sollte, auf welchem Weg Verbraucher bei Waschmaschinen zusätzlich Stromkosten sparen können oder welchen Einfluss auf den Energieverbrauch der Ort hat, an dem eine Kühlkombi aufgestellt wird.

BACKOFEN

Seit dem Jahr 2015 reichen die Klassen auf dem Energielabel von A+++ bis D. B ist aber die schlechteste Klasse, die noch neu im Handel verkauft werden darf.

GESCHIRRSPÜLER

Grundsätzlich dürfen nur noch Modelle mit A+++ bis A+ verkauft werden. Neben der Energieeffizienzklasse und dem Wasserverbrauch ist auf dem Energielabel auch die Trocknungswirkung in den Klassen A bis G angegeben.

ANMERKUNG

Das Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft hat seine Broschüre „Besonders sparsame Haushaltsgeräte“ auf der Grundlage der Marktdaten von Oktober 2016 überarbeitet und neu aufgelegt. Das Faltblatt steht im Internet auf der Webseite des Ministeriums (<http://um.baden-wuerttemberg.de>) zum Download bereit und kann dort auch kostenlos als Printversion angefordert werden.

© Autor: Markus Heffner

smartLiving
MAGAZIN

Das Immobilien-Magazin für Stuttgart und die Region

DAS SMARTLIVING-ABONNEMENT*

Aktuell informiert sein über das Immobiliengeschehen in Stuttgart und der Region sowie über die neuesten Wohn- und Einrichtungstrends

Sie möchten keine Ausgabe unseres smartLiving-Magazins verpassen? Dann haben Sie hier die Möglichkeit, unser Magazin zu bestellen. Sie erhalten anschließend zehn Mal ab Bestellung Ihre druckfrische Ausgabe unmittelbar nach Erscheinen auf dem Postweg.

Bestellen Sie unter Tel.-Nr.: 0711 / 79 488 609 oder unter verlag@smartliving-magazin.de
Ihr Abonnement für die gedruckte Ausgabe unseres smartLiving-Magazins. Das Abonnement ist nach dem Bezug von 10 Ausgaben jederzeit kündbar. Bereits im Voraus bezahlte Abonnementsgebühren erhält der Leser zurück. Der Preis für ein Abonnement beträgt EUR 40,00 inkl. MwSt. und Versandkosten.

Das smartLiving-Einzelheft

Sie möchten unser Magazin kennenlernen? Gerne! Sie können auch nur ein Einzelheft bestellen, welches wir Ihnen unmittelbar nach Bestellung auf dem Postweg zukommen lassen. Der Preis für ein Einzelheft beträgt EUR 5,00 inkl. MwSt. und Versandkosten.

* Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag, an dem Sie die erste Ausgabe unseres Magazins in Besitz genommen haben. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (media-team 7 GmbH, Telefon: 0711 / 79 488 609, Fax: 0711 25 254 386, E-Mail: verlag@smartliving-magazin.de) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.



IMMOBILIEN. PLANEN & BAUEN. FINANZIERUNG.
VERSICHERUNG & RECHT. SANIERUNG & ENERGIE.
WOHNEN & LEBEN.



WWW.SMARTLIVING-MAGAZIN.DE



Smartes Wohnen heutzutage Digitale Innovationen für das Eigenheim

Smart Wohnen - was bedeutet das eigentlich? „Smart Home - ganz oder gar nicht“ lautet bei vielen das Motto; wer konsequent smart leben möchte, muss damit rechnen, dass alles, was altmodisch analog schaltet, nach und nach aus dem Haushalt verbannt werden muss. Aber mutieren dann alle Küchen- und Haushaltsgeräte zu sprechenden, eigenständigen Robotern, die alles besser wissen: der Kühlschrank sagt, was gekauft werden muss, die Waschmaschine, welcher Schleudergang der beste ist, die Kaffeemaschine, welche Stärke der morgendliche Kaffee heute braucht? Bedient man das Licht dann nur noch über das Handy, schaltet die Heizung vom Auto aus an und lässt die Rollläden via Solarabsprache herunter? ➤



DIE KÜCHE IST DAS
HERZ IHRES ZUHAUSES.
WIR LADEN SIE EIN
ZUM HERZKLOPFEN.



Herzklopfen bekommen Sie im SieMatic Flagshipstore by Uhl im Zeppelin-Carré Stuttgart.

SieMatic

Uhl Schöner Leben
CITY OF INNOVATIVE LIVING
Schwieberdinger Str. 74
Am urbanharbor
71636 Ludwigsburg

Tel. 07141 48 87 68-0
info@uhl-schoener-leben.de
www.uhl-schoener-leben.de

Uhl Schöner Leben
SieMatic Flagshipstore
Zeppelin-Carré
Kronenstraße 20
70173 Stuttgart

Tel. 0711 12 04 08 91
www.siematic-im-zeppelin-carre.de
info@siematic-im-zeppelin-carre.de

CITY OF
INNOVATIVE
LIVING

Uhl
SCHÖNER LEBEN

► Das Szenario scheint noch etwas weit hergeholt, aber die Möglichkeiten zum entspannten und perfekt abgestimmten Wohnen werden immer größer. Kleine, digitale Helfer erleichtern das Leben, tragen zum energiesparenden Dasein bei und erhöhen auch das Sicherheitsniveau beim Wohnen. Es bleibt natürlich jedem frei gestellt, wie smart das eigene Zuhause sein darf: von kleinen Fernsteuerungen und neu aufgerüsteten Küchenmaschinen bis hin zum kompletten Smart Home von der Deckenlampe bis zur Sockelleiste sind keine Grenzen oder Einschränkungen gesetzt. Auf den folgenden Seiten stellen wir - inspiriert durch die Aussteller und vorgestellten Gadgets auf der Internationalen Funkausstellung (IFA), die jedes Jahr die weltweit neusten Impulse für Unterhaltungselektronik und Elektrohaushaltsgeräte präsentiert - aktuelle Innovationen fürs Eigenheim vor.

FÜR GUT VERNETZTE EINSTEIGER - SMARTE HELFER FÜR DEN ALLTAG

Um sich erst einmal vorsichtig an das Thema Smart Home heranzutasten, kann man es zum Beispiel mit einer smarten Steckdosenleiste versuchen. D-Link bietet mit dem Modell Power Strip DSP-W245 unter anderem vier Steckdosen an, die sich separat steuern lassen und die mit einem Zeitprogramm versehen werden können. Steuern kann man die Steckdosen entweder via Smartphone-App oder sie direkt in eine bereits installierte Smart-Home-Plattform einbinden.



RELAX!
Schauen Sie unter www.jori.com/de/konfigurator
Mit unserem einzigartigen Konfigurator
können Sie Ihren Relaxsessel nach
Wunsch zusammenstellen.

JORI
MONO-MOVE RELAXSESSEL BRAINBUILDER - DESIGN: JEAN-PIERRE AUDEBERT

**renz
möbel**
Hohenzollernstraße 2
71088 Holzgerlingen
Tel. 07031-68 91 5
www.renz-moebel.de



Außerdem tragen sie zu einem energiesparenden Lebensstil bei - die intelligenten Steckdosen messen die Stromaufnahme des jeweils angeschlossenen Geräts und senden eine Nachricht über die passende App oder per E-Mail, wenn ein vorgegebenes Limit überschritten wird, damit Stromfresser schnell entlarvt werden.

Die Generation Smart Home kommt aber hier erst richtig in Schwung und bietet immer mehr Gadgets und Möglichkeiten - das Problem bei all den vernetzten Geräten ist: wie behält man den Überblick und steuert alle auf einmal? Auf Dauer scheint es keine sinnvolle Lösung zu sein, für jedes Gadget das Smartphone aus der Tasche zu ziehen. Eine Lösung versucht die Smart Remote von Sevenhugs anzubieten. Vom technischen Gesichtspunkt aus ist die Smart Remote eine Fernbedienung, die WLAN-, Bluetooth- und Infrarotsteuerung unterstützt, um damit einen Großteil aller Geräte im Kontext Smart Home zu steuern und zu verwalten. Was diese Smart Remote zusätzlich auszeichnet ist der zugehörige Smart Sensor: dieser wird im Raum platziert und ermöglicht der eigentlichen Fernbedienung, ihre exakten Koordinaten im Raum zu bestimmen, um das „Point and click“-Konzept zu ermöglichen. Das Prinzip ist ähnlich wie bei herkömmlichen Infrarot-Fernbedienungen, die auf eine Sichtverbindung aufbauen, nur dass diese auf alle Smart Home Geräte angewendet werden kann. Der Hersteller Sevenhugs wird die multifunktionelle Fernbedienung auf den Markt bringen, die knapp 300 Euro kosten soll.

Wer sich für ein integriertes Netzwerk zuhause interessiert, sollte sich mit dem Powerline-Adapter beschäftigen. Dieser bietet eine gute Möglichkeit, auch im Keller oder der Garage einwandfreien Internet-Empfang zu erhalten: per Stromkabel gelangen die Daten vom Router in andere Räume, wo ein Adapter diese drahtlos oder per Netzkabel an angeschlossene Geräte weiterleitet. Die Adapter sollen außerdem mit schneller Datenübertragung überzeugen - über die Stromleitung können bis zu 1200 Mbit pro Sekunde geleitet werden. ►

Foto: D-Link



Green Office at its best.

Wir von art aqua sind überzeugt, dass Wasser- und Grünelemente in Gebäuden positiv auf uns Menschen wirken.

art aqua GmbH & Co. KG
Prinz-Eugen-Straße 11 | D-74321 Bietigheim-Bissingen
Fon +49 7142 9700 900 | Fax +49 7142 9700 10
info@artaqua.com | artaqua.com

► Eine richtig sichere Technik für das gesamte Netzwerk zuhause bietet auch die Fingbox. Das kleine Gadget wird bequem einfach irgendwo in den eigenen vier Wänden platziert und alarmiert den Besitzer, sobald ungewöhnlicher Netzwerkverkehr festgestellt wird oder andere Bedrohungen auffällig werden. Zudem kann die Fingbox als kompletter Netzwerkassistent fungieren. Damit kann man zum Beispiel den besten WLAN-Ort im Haus finden und die Aktivität der eingeloggt Geräte sehen, ein Kindersicherungs-Programm installieren oder aus der Ferne auf das Heimnetz zugreifen. Durch den übersichtlichen Aufbau und die Zusammenführung der wichtigsten Funktionalitäten lässt sich die kleine Box einfach auch von Smart-Home-Einsteigern bedienen.

FÜR SPORTBEGEISTERTE UND GESUNDHEITSBEWUSSTE

Ein gesundheitsbewusster Lebensstil liegt voll im Trend - und immer öfter ermittelt das Smartphone Vitalwerte, dokumentiert diese und wertet sie aus. Vom Fitness-Tracker über das Blutdruckmessgerät bis hin zur Körperanalyse-Waage dient das Mobiltelefon immer öfter als zentrale Anlaufstelle. Inzwischen bieten viele Anbieter auch Health Apps an, die alle Gesundheitsgeräte übersichtlich verwalten und mit denen einzelne Elemente miteinander verknüpft werden können.



Die Analoguhr Withings Steel HR kann die Aktivität und Herzfrequenz des Uhrenträgers messen



Die Uhr ist nicht nur funktional, sondern auch modisch

In der Sportabteilung revolutionieren smarte Gadgets und Innovationen den Markt. Analoge Uhren, wie die Withings Steel HR, messen die Aktivität und Herzfrequenz des Uhrenträgers. Der smarte Zeitanzeiger soll automatisch erkennen, wenn der Nutzer Sport treibt und die Aufzeichnung starten: neben dem Puls erfasst die smarte Uhr auch die zurückgelegte Distanz, die verbrauchten Kalorien und weitere Werte. Diese werden jederzeit über ein zweites Zifferblatt sowie das kleine Display über den Uhrzeigern angezeigt. Parallel werden die gemessenen Daten ans Smartphone übermittelt, wo die Withings-App die Werte auswertet und genau aufzeichnet. Die Akkulaufzeit der Uhr, die mit schwarzem oder weißem Zifferblatt erhältlich ist, soll sich auf bis zu 25 Tage belaufen. Kostenpunkt: 190-200 Euro. Wer seinen Körper noch genauer kennen lernen möchte kann zum Beispiel das TomTom Touch Fitnessarmband nutzen. Das misst auf Knopfdruck den Körperfettanteil und die Muskelmasse des Trägers, die sonst nur von Körperanalyse-Waagen festgestellt werden können. Zusätzlich werden die üblichen Messungen von Puls, dem Zählen von Schritten und Kalorien und auch eine Schlafüberwachung getätigt. Auch hier können die Daten direkt auf dem Armband angezeigt oder im Detail von der App ausgewertet werden. In Kombination mit dem Smartphone können außerdem auch eingehende Textnachrichten und Anrufe angezeigt werden. Mit all diesen Tools ist das Fitnessarmband für 149 Euro erhältlich.

FÜR SMARTE HAUSFRAUEN UND (-MÄNNER): HAUSHALTSGERÄTE, DIE MITDENKEN

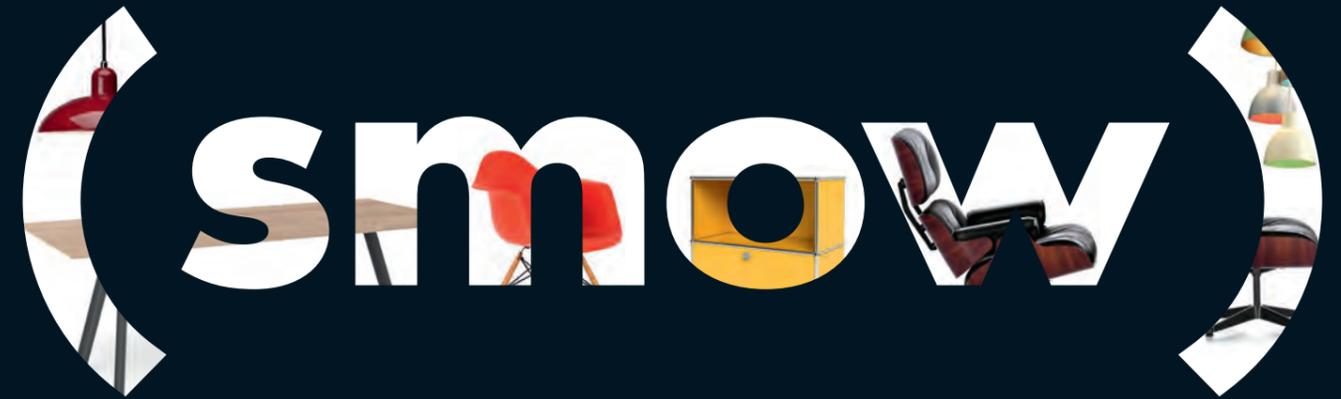
Immer mehr Geräte im Haushalt können via Smartphone oder Tablet optimal genutzt und zeitlich programmiert werden, um kleinere Arbeiten abzunehmen.

Ein bereits etablierter Helfer im Haushalt ist der Staubsaugerroboter. Staub- und Wischroboter mit Lasersteuerung sollen nun noch gründlicher und gezielter reinigen; die Kosten hierfür variieren je nach Hersteller von knapp 100 Euro bis zu 800 Euro. Auch für klare Sicht kann durch eigenständige ►



Die Auswertung der Daten erfolgt über eine korrespondierende App

Fotos: Withings



(smow)

(smow) Stuttgart | Sophienstraße 17 | 70178 Stuttgart
Telefon 0711 6 200 900-0 | www.smow.de

Montag bis Mittwoch und Samstag 10 – 18 Uhr | Donnerstag und Freitag 10 – 19 Uhr

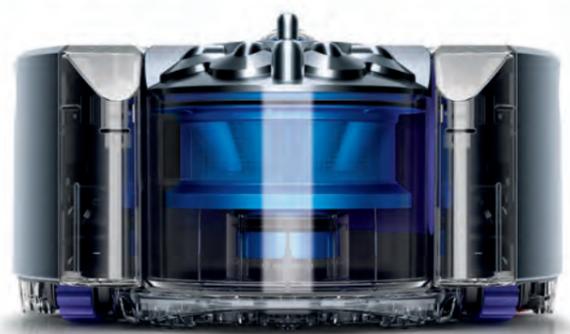


Moderne Staubsaugerroboter sind heute schon ein unentbehrlicher Helfer in vielen Haushalten

➤ Roboter gesorgt werden: Fensterputzroboter befreien vom ewigen Wischen, Abziehen und dem Strecken nach unerreichbaren Ecken und reinigen jeden Winkel der Glasscheiben. Das Modell Unibot wird beim Anbieter Ecovacs sogar der zentrale Akteur im Smart Home: Da der Staubsaugerroboter ohnehin den ganzen Tag im Haus unterwegs ist, wurde er mit weiteren smarten Funktionen ausgestattet, die im Haushalt nützlich sein können. Zum einen kann er per Smartphone-Steuerung als Luftreiniger und -befeuchter dienen, zum anderen sogar als Rauchmelder zum Einsatz kommen, indem er im Notfall Alarm schlägt.

Das Modell Dyson 360 Eye (999 Euro) erkennt seine Umgebung noch schärfer: er entwirft einen Grundrissplan und protokolliert seine Positionen. Infrarotsensoren und eine 360-Grad-Panoramakamera ermöglichen es dem Staubsaugerroboter, sich geschickt durch die Wohnung zu navigieren. Außerdem arbeitet er mit einem energieeffizienten Motor und mit der Zyklon-Technologie, bei welcher Staub und Schmutz getrennt und auch kleinste Partikel aufgenommen werden. Über die App kann die Reinigung stets im Blick behalten und Reinigungspläne in Abwesenheit eingespeichert werden.

Mit dem Mobiltelefon lässt sich zum Beispiel auch der smarte Wäschetrockner mit WLAN-Vernetzung mit dem TwinDos-System von Miele steuern: Zeitangaben, wann die Wäsche sauber und trocken ist, ob das Waschmittel zur Neige geht und weitere Fragen können so direkt in der App angezeigt werden. ➤



Dyson 360 Eye



Fotos: shou1129 - fotolia.com, Dyson

E+H MEYER

MÖBEL • DESIGN • LICHT • ACCESSOIRES



Landhaus
Tübinger Str. 12
70178 Stuttgart
Fon 0711-2245550



Modernes Wohnen
Kleine Königstr.1-7
70178 Stuttgart
Fon 0711-2245520
info@eh-meyer.de



Wohnshop
Kleine Königstr.7
70178 Stuttgart
Fon 0711-2245530
www.eh-meyer.de



Moderne Waschmaschinen und Wäschetrockner lassen sich vom Smartphone aus über eine App steuern

➤ Außerdem dosiert der Wäschetrockner über eingebaute Kartuschen mit Flüssig-Waschmittel und Bleiche wie viel beim jeweiligen Waschgang für ein optimales Reinigungsergebnis benötigt wird. Nicht nur sauber, sondern auch schnell soll das Ganze sein: Laut Hersteller ist eine Wäscheladung mit vier Kilogramm innerhalb von drei Stunden komplett fertig. Der Wäschetrockner kostet zwischen 1.900 und 2.500 Euro.

tungsstarke 1.500-Watt-Motor kann sogar bis zu 3,5 Kilogramm Rührteig verarbeiten. Außerdem werden fünf thematisch sortierte Zubehörpakete angeboten, zum Beispiel „HuntingAdventure“ mit Fleischwolf und Zubehör oder die Variante „PastaPassion“, bei der für jeden Pasta-Liebhaber das Richtige dabei ist.

**FÜR DEN SMART HOME ALLROUNDER:
INTELLIGENTE SYSTEME FÜR DAS GANZE HAUS**

Durch die große Anzahl an immer smarteren Küchengehilfen existieren je nach Hersteller bereits übergeordnete Apps, die sämtliche Geräte kontrollieren und vernetzen lassen. Bei Bosch lassen sich beispielsweise Geschirrspüler, ➤



Bosch Optimum Küchenmaschine - ein Multifunktionsgerät

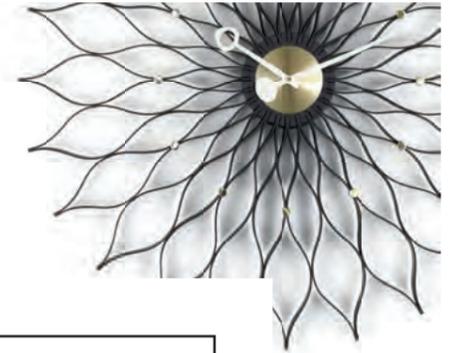
Zum besonders smarter Ort kann auch die hauseigene Küche mit zahlreichen immer besser entwickelten Geräten umfunktioniert werden: Unzählige Heinzelmännchen verwandeln die Küche in eine selbstständig arbeitende Küchenoase. AEG beispielsweise hat den SenseCook auf den Markt gebracht: ein moderner Backofen mit integriertem Kerntemperatur-Sensor. Der Nutzer steckt einfach das dazugehörige Thermometer in das Gericht - ob Steak, Fisch oder Auflauf -, stellt über die Bedienelemente das gewünschte Ergebnis ein und den Rest erledigt der smarte Backofen von selbst.

Sie mixt, sie raspelt, sie haschiert, sie knetet – und sie weiß, wann sie aufhören muss. Die Optimum Küchenmaschine von Bosch ist eine der praktischsten Küchengehilfen - mit ihr fehlt nicht mehr viel zur rundum smarten Küche. Mit Hilfe der AutomatikEinstellung SensorControl Plus gelingen Sahne, Eischnee und Hefeteige auf Knopfdruck, denn die Maschine stoppt automatisch, sobald die richtige Konsistenz erreicht ist. Eine Digitalwaage ist ebenfalls integriert, sodass alle Zutaten einfach direkt in die Schüssel gegeben werden können. Der leis-

CONSULTING

OBJECT

LIVING



**Wir sind Ihr Partner
in Sachen Einrichtung!**

Zeitloses Design und Ästhetik, vereint durch individuelle Planung und Beratung, sind der Schlüssel zu einer unverwechselbaren Einrichtung. Als Spezialist für Wohn- und Objekteinrichtungen beherrscht Chairholder diese Disziplinen vortrefflich.

Profitieren Sie von unserer jahrelangen Erfahrung und einer professionellen und ganzheitlichen Abwicklung Ihrer Projekte.

NEUER
Online-Shop
[chairholder.de/
shop](http://chairholder.de/shop)





Intelligente Smart-Home-Systeme erhöhen durch ihre Alarm- und Überwachungsfunktion den Schutz vor Einbrechern

► Backöfen, Kühlschränke und Kaffeevollautomaten per Smartphone via App mit der zentralen Plattform "Home Connect" aus dem Wohnzimmer steuern. Aber nicht nur Küchen- und Elektrogroßgeräte, sondern auch smarte Glühbirnen, Heizungsthermostate und Fenstersensoren sollen hier untereinander und mit den Bewohnern des Hauses kommunizieren. Diese werden alle per WLAN verbunden und sind über das Smartphone oder Tablet steuerbar. Ziel ist es, viele Bereiche des Alltags in den eigenen vier Wänden über die Plattform zu erfassen.

bereich geliefert, welche elektrische Geräte per Smartphone zeitgesteuert ein- und ausschalten. Das Security-Paket ist für 125 Euro erhältlich, das Power-Paket kostet 50 Euro.

**FÜR SICHERHEITSEXPERTEN:
GUT ÜBERWACHTES WOHNEN**

Klassische Alarmanlagen können ein effektives Mittel sein, um Einbrecher in die Flucht zu schlagen – oder sie beim Anblick der Außensirene von vornherein vom Einbruchversuch abzuhalten. Besonders wirksam wird die Rundum-Sicherheit mit ►

Gerade Sicherheit beim privaten Wohnen erhält dank smarterer Geräte immer mehr Rundum-Pakete und einzelne Elemente, um sich noch besser zu schützen und noch sicherer zu wohnen. In Kombination mit reduziertem Stromverbrauch zeigt „ednet“ der Firma Assmann ein neues Smart-Home-System. Smarte Überwachungs- und Alarmgeräte sollen ein Gefühl von Sicherheit vermitteln. Die Kunden können hierbei zwischen zwei Paketen wählen: Das Starter-Kit „Security“ enthält eine hochauflösende IP-Webcam, die sich per App steuern lässt, sowie Bewegungsmelder und Kontaktsensoren für Türen und Fenster. Optional sind weitere Sicherheitsprodukte erhältlich – zum Beispiel eine Außenkamera und Sirenen für den Innen- und Außenbereich. Das smarte Sicherheitssystem ist laut Anbieter nicht nur für private Gebäude, sondern auch für kleine Bürogebäude, Ladenlokale oder Arztpraxen geeignet, um vor ungebeten Gästen zu schützen. Die zweite Variante „Power“ wird mit zwei smarten Steckdosen für den Innen-



Mit der Myfox Security App behält man von überall aus sein Zuhause im Auge



Miele
CENTER
HAUSGERÄTEWELT



MIELE CENTER STUTTGART

ERLEBEN SIE EINE NEUE, BEEINDRUCKENDE EINKAUFSWELT UND SPÜREN SIE DIE BESONDERE ATMOSPHÄRE




MIELE CENTER Hausgerätewelt GmbH
Schmidener Straße 231, 70374 Stuttgart
Tel +49 711/ 55 04 22-0, Fax +49 711/ 55 04 22-22
E-mail info@hausgeraetewelt-gmbh.de

Öffnungszeiten:
Montag - Freitag: 09:00 - 19:00 Uhr
Samstag: 09:00 - 14:00 Uhr



Die Myfox Security Camera mit motorisierter Blende

► smarten und gut vernetzten Systemen, bei welchen der Nutzer rund um die Uhr mit seinem digitalen Wächter in Kontakt steht. Eine unkomplizierte Lösung bietet Abus Smartvest: Die Funkalarmanlage lässt sich komplett über die passende App steuern, die Installation ist dank Plug and Play sowie vorkonfigurierten Komponenten im Basispaket schnell und einfach, auch wenn man keine technischen Vorkenntnisse besitzt. Das Basispaket besteht aus einer Zentrale mit Notstromversorgung, einem Öffnungsmelder, einem Bewegungsmelder, einer Fernbedienung und einer Funk-Steckdose. Das Paket kostet insgesamt knapp 400 Euro. Im Fall eines Einbruchs beziehungsweise bei Einsetzen des Alarms werden Push-Benachrichtigungen aufs Smartphone gesendet. Eine weitere, praktische Eigenschaft des Systems ist, dass ein integrierter Hygrometer Veränderungen der Raumtemperatur und der Luftfeuchtigkeit meldet. Durch die Funk-Steckdose lassen sich außerdem Anwesenheitssimulationen und andere Szenarien mit angeschlossenen elektronischen Geräten einrichten. Für Smart-Home-Einsteiger ist diese kompakte und leicht zu bedienende Alarmanlage mit klassischen Funktionen und einer umfassenden App besonders empfehlenswert.

Einen etwas umfangreicheren Service findet man bei der drahtlosen Alarmanlage von Egardia. Im Einsteigerpaket für rund 300 Euro sind eine Smart-Home-Hauszentrale mit eingebauter Sirene, ein Bewegungsmelder, zwei



Die Myfox Home Alarmanlage bietet einen Rundum-Schutz für das gesamte Haus



Maximale Transparenz und minimalistische Eleganz. Die großflächigen, rahmenlosen Schiebefenster vermitteln dem KELLER GLASSHOUSE® einen exklusiven Charakter, auch auf Passivhausniveau.

www.duxiana.de | stuttgart@duxiana.de | www.facebook.com/duxianastuttgart

DUX Schlafsysteme jetzt auch in Stuttgart

Wir nehmen Schlaf ernst, damit Sie ihn als selbstverständlich ansehen können.

Überzeugen Sie sich selbst von der ausgereiften Technik, echter Handwerkskunst und sorgfältig ausgewählten Materialien. Wenn Sie in einem DUX Bett schlafen, ruht Ihr Körper auf über 85 Jahren Forschung und Entwicklung. Erleben Sie die neue Kollektion von DUX in Stuttgart.

DUXIANA®

Kontakt: Breitlingstraße 35, 70184 Stuttgart
Tel. 0711 / 504 904 55, stuttgart@duxiana.de



Waiblinger Str. 124
70734 Fellbach
Tel. +49 / 711 98 05 950
info@wintergarten-zentrum.de
www.minimalwindows-stuttgart.de



www.minimal-windows.com

Wohnen & Leben

► Öffnungsmelder sowie ein Pincode- Bedienteil mit Panik- taste enthalten. Das Gateway muss an den Strom und an einen Internet-Router angeschlossen werden, damit es funktionsfähig ist. Die einzelnen Komponenten lassen sich dann durch mitgelieferte Klebesticker an Fenstern, Türen und Wänden befestigen. Ein großer Vorteil dieser Alarmanlage: bis zu 160 drahtlose Zubehörteile können dazu gebucht und gekauft werden. Damit können nicht nur sämtliche Zugänge zum Haus geschützt werden, auch gegen Feuer und Wasserschäden kann man sich rüsten. Allerdings ist für die Nutzung in vollem Umfang ein monatliches Abo notwendig, um die Funktionskontrollen rund um die Uhr sowie Anrufe, SMS und E-Mails bei Alarm und die weltweite Steuerung des Systems über die App erhalten zu können.

Wer neben den Alarmmeldern auch eine Videoüberwachung wünscht, kann sich beispielsweise die Myfox Security Camera anschaffen. Die Kamera besitzt eine motorisierte Blende, die der Nutzer selbst steuern kann - so kann neben den Sicherheitsaspekten auch genug Privatsphäre gewährleistet werden. Für knapp zehn Euro monatlich kann man einen Rund-um- die-Uhr-Service in Kooperation mit dem Dienstleister Axa Assistance dazu buchen. Die Kamera kann man mit einem smarten Alarmsystem ausweiten, das aus intelligenten Sensoren für Öffnungen aller Art von Türen, Fenstern oder auch Garagentoren besteht. Das ganze System lässt sich ebenfalls

über die passende App steuern und verwalten. Hier kostet das Starterpaket Home Alarm rund 280 Euro.

Nicht nur bei den Sicherheitssystemen ist die Aufrüstungs- vielfalt unendlich groß: durch wenige Komponenten können fast alle Bereiche im Haushalt dank intelligenter Vernetzung ein individuelles Smart Home kreieren. Je nach Anschaffungs- kosten und dem persönlichen Befinden, wie viel über eine App gesteuert werden soll, kann sich jeder selbst zusammenstellen und aussuchen, wie smart das eigene Zuhause sein darf. ◀

© Autorin: Jessica Schmucker



Dank intelligenter Vernetzung lassen sich heute alle Bereiche des Hauses miteinander verbinden und aus der Ferne überwachen

Foto: Stanislav Vladimirov - fotolia.com



Quooker FLEX

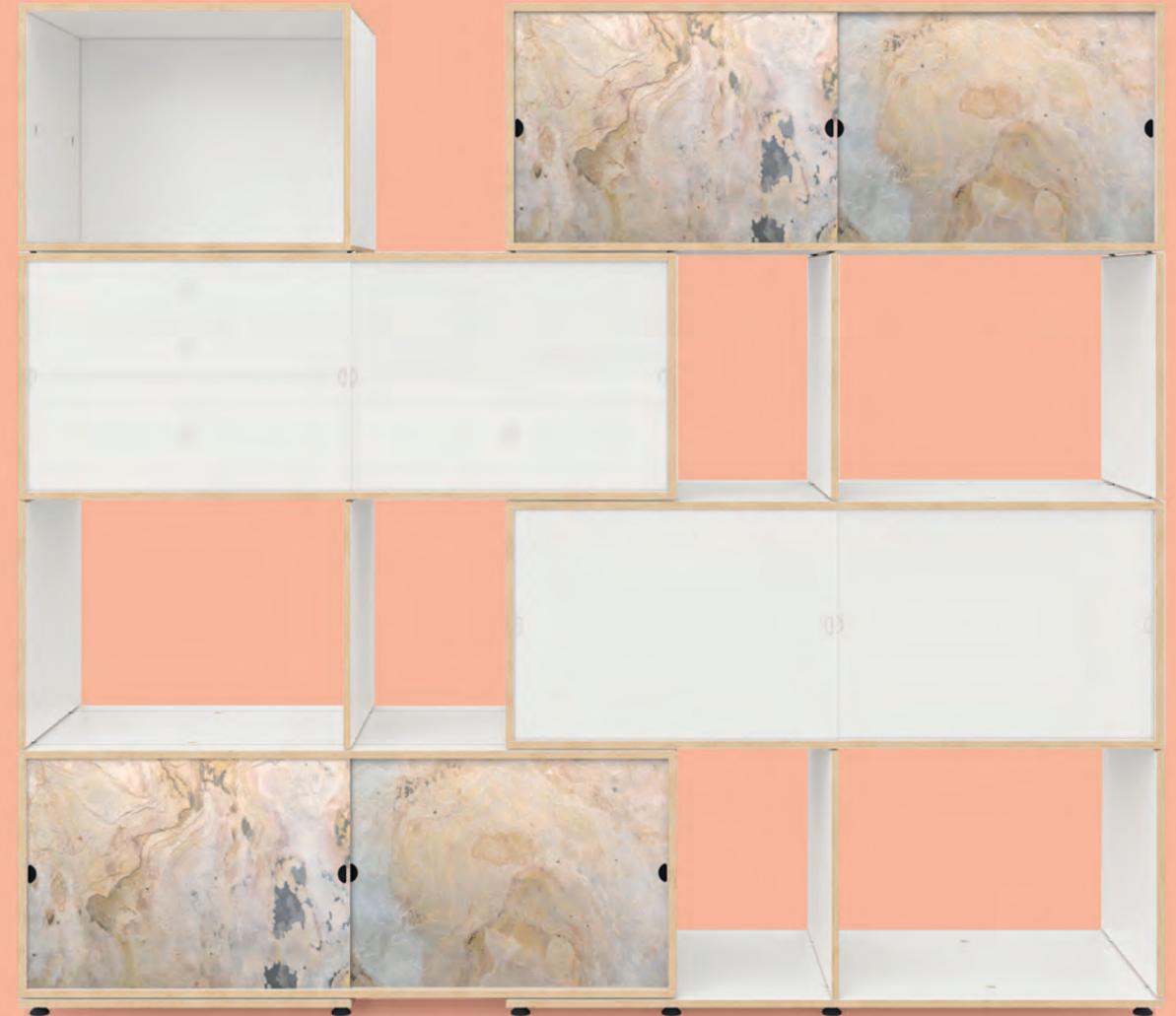
Quooker Flex ist das aktuellste Produkt aus dem Hause Quooker. Eine Küchenmischarmatur mit kaltem, warmem und kochendem Wasser. Dazu kommt die allerneueste Funktionalität: ein einzigartiger Zugauslauf, der kaltes und warmes Wasser spendet. Der Quooker Flex sorgt für noch mehr Komfort in der Küche. Ob Sie Tee oder Pasta zubereiten möchten, Tomaten häuten oder Pfannen reinigen – der Quooker hilft! Der Zugauslauf bietet zusätzliche Reichweite und das Spülbecken ist im Handumdrehen ausgespült und das Gemüse im Nu gewaschen. Er ist im schnörkellosen niederländischen Design ausgeführt, wie Sie es von Quooker gewohnt sind. Darüber hinaus bietet er Ihnen alle bekannten Vorteile: er spart Zeit, Energie, Wasser und Platz und ist sicher im Gebrauch. Was wollen Sie mehr?

Quooker Flex. Kaltes, warmes und kochendes Wasser, mit Zugauslauf.

KÜCHENSTUDIO WAGNER
Silberburgstraße 171
70178 Stuttgart
T (0711) 6156534-0
info@wagner-kuechenstudio.de
www.wagner-kuechenstudio.de

Quooker
DER KOCHEND-WASSER-HAHN

xilobis einfach anders.



xilobis – absolut flexibel!

„Schweizer Erfindergeist. Xilobis hat etwas von der Genialität des Schachspiels. Eine beschränkte Anzahl Regeln ermöglicht eine unendliche Anzahl Spielvarianten...“

www.xilobis.de / Heilbronner Straße 1 / 70771 Leinfelden-Echterdingen /
Telefon 0711 217 244 130 / info@xilobis.de



reddot award 2015
winner furniture design



comfort
DIE POLSTERMÖBELFABRIK

Interview mit Thomas Ketterer, Geschäftsführer der comfort GmbH & Co. KG, geführt von Dieter Munk

Dieter Munk: Herr Ketterer, die „comfort Polstermöbelfabrik“ feierte letztes Jahr das 50 jährige Firmenjubiläum und hat zu diesem Anlass eine neue Modellreihe kreiert. Wie wurde diese von ihren Kunden aufgenommen?

Thomas Ketterer: Sehr gut! Das Wort „comfort“ in unserem Firmennamen ist für uns mehr als eine Philosophie, es ist für uns ein Versprechen an unsere Kunden. Hohe Qualitätsansprüche an konstruktive Komponenten und an die Auswahl der zum Einsatz kommenden Materialien, sind deshalb auch bei der Kreation neuer Modelle, oberstes Gebot.

Dieter Munk: Innovationen sind der Motor von Produktentwicklungen. Was verstehen Sie unter „CBS“?

Thomas Ketterer: Wir hören unseren Kunden immer zu und unsere erfahrenen Spezialisten sind nie zufrieden mit dem Erreichten, sondern tüfteln an Details und Modifikationen. So haben wir die spezielle Technik namens Comfort-Bandscheiben-Stütze (CBS) entwickelt, mit der das Sitzverhalten optimiert und die Bandscheibe gestützt wird.

Dieter Munk: Das ganze hat natürlich auch seinen Preis.

Thomas Ketterer: Selbstverständlich hat die Spitzenqualität unserer Produkte ihren Preis, unsere Kunden profitieren aber in besonderem Maße durch Werkspreise aus unserem direkten Fabrikverkauf.

Dieter Munk: Fabrikverkauf, Outlet und Co sind ja total in Mode. Oft erwirbt man aber trotzdem nur Handelsware. Wie ist das bei Ihnen?

Thomas Ketterer: Unsere Polstermöbel sind komplette Eigenproduktionen mit sehr viel Handarbeit. Deshalb können wir auch nahezu jeden Kundenwunsch erfüllen und geben eine 10 Jahre Comfort-Garantie auf unsere Produkte.

Dieter Munk: Eine 10 Jahresgarantie ist natürlich ein Statement. Das erfüllen von Kundenwünschen bezieht sich auf die Auswahl von verschiedenen Stoffen und Ledern?

Thomas Ketterer: Nicht nur das. Wir legen höchsten Wert auf eine gute Beratung in jeder unserer vier Standorte. Im Rahmen der Fachberatung können individuelle Wünsche wie beispielsweise Sitzhärte, -höhe und -tiefe, aber auch eine maßgenaue Anpassung ihres Möbels, definiert werden.

Dieter Munk: Oft fehlt einem ja die Vorstellungskraft, ob ein Möbelstück ins persönliche Wohnzimmer passt.

Thomas Ketterer: Mit dieser Wahrnehmung haben Sie recht und wir sind stolz darauf, unseren Kunden einen in dieser Form einzigartigen Service anbieten zu können, nämlich eine kompetente und individuelle Beratung beim Kunden zu Hause, denn schließlich ist dies ja genau der Ort, an dem das neue Wohlfühl-Sofa seinen Platz finden soll.

Dieter Munk: Vielen Dank für die vielen Informationen rund um ihre Manufaktur.

Thomas Ketterer: Ich lade Sie und die Leser gerne zu einem Besuch in eine unserer Filialen ein. Mein Team und ich freuen uns auf Sie.

ORTHOPÄDISCHE
MIT CBS
POLSTERMÖBEL

Model Cadiz
- mit Comfort-Bandscheiben-Stütze (CBS),
sowie Anpassungen der Sitzhöhe, -tiefe, -härte
- große Auswahl an Leder, edlen Stoffen,
Microfaser und ALCANTARA



Qualitäts-Polstermöbel made in Germany, direkt vom Hersteller!

Relaxen Sie mit comfort!

Stuttgart-Weilimdorf Motostraße 26 • 0711 833 135
Remseck-Hochdorf Metzgerwiesen 10 • 07146 5956

Metzingen Max-Plank-Str. 11 • 07123 41693
Neu-Ulm Pfaffenweg 19 • 0731 940 265 30

comfort GmbH & Co. KG • Motorstr. 26 • 70499 Stuttgart
Ausstellungen: Mo-Fr 10:00-18:30 Uhr • Sa 09:00-14:00 Uhr • www.comfort-polster.de

Innovation Hausnotruf Für mehr Sicherheit und Lebensqualität in den eigenen vier Wänden

Im September vergangenen Jahres fand in Berlin der erste Bundeskongress der Initiative Hausnotruf zum Thema „Demographischer Wandel und technologische Entwicklungen: heute und in Zukunft“ statt. Die Initiative Hausnotruf versucht seit einigen Jahren konkret für mehr Sicherheit im Alter zu sorgen, um älteren Menschen zu ermöglichen, möglichst lange in ihrem vertrauten Umfeld sicher zu leben. Besonders das Thema Selbstbestimmtheit im Alter, aber auch die wachsende Bereitschaft technische Hilfsmittel in Erwägung zu ziehen, wurden bei dem Kongress thematisiert. Schirmherr Franz Münterfering bekräftigt, dass die Menschen wissen müssten, dass es „den einen Knopf gibt und wenn etwas passiert, ist schnell jemand da, der hilft“, damit gewährleistet sein kann, dass man auch im hohen Alter oder im Pflegefall weiterhin in seinem gewohnten Umfeld leben kann. Vorsicht ist besser als Nachsicht - die Digitalisierung der Pflege kann hierbei enorm zur Erhöhung der Lebensqualität und einem selbstständigen Alltag im Eigenheim beitragen. ➤



➤ Stephanie Schmidt arbeitet für den Arbeiter-Samarter-Bund (ASB) in Stuttgart und Schwäbisch Hall und kennt die Stärken und ausbaufähigen Stellen des Hausnotrufsystems. Sie sitzt außerdem in der Notrufzentrale und nimmt Gespräche an, leitet sie an Rettungsdienst und Angehörige weiter. "Viele ältere Menschen denken anfangs, dass sie so etwas wie den Hausnotruf nicht brauchen, aber die meisten, die ihn erst einmal eingerichtet haben, wollen nie wieder ohne leben." Der ASB Baden-Württemberg, der heute schon 6.000 Kunden betreut, wird in Zukunft weiter ausgebaut. Was genau aber beinhaltet eigentlich ein Hausnotruf, wer bietet ihn an und welche Kosten sind damit verbunden?

Das Hausnotrufsystem soll Senioren und alleinlebenden Menschen, aber auch deren Angehörigen, schnelle Hilfe in Notfällen garantieren

Trotz verschiedener, zahlreicher Anbieter funktioniert das Prinzip des Hausnotrufs immer gleich. Ältere, pflegebedürftige Menschen, ob alleinlebend oder nicht, tragen rund um die Uhr einen kleinen, wasserdichten Sender bei sich. Diesen Funkknopf kann man entweder an einem Band um den Hals als eine Art Kette tragen, oder als Armband oder Brosche. Bei Notfällen wie zum Beispiel einem Sturz drückt man den Knopf des Handsenders, der sich sofort automatisch mit der Notrufzentrale verbindet, welche 24 Stunden zur Verfügung steht. Dabei gibt der Funksender ein Signal an die Basisstation, die sofort die eingespeicherte Nummer wählt. Über eine Gegensprechanlage nehmen die Mitarbeiter der Notrufzentrale Kontakt mit dem Betroffenen auf, informieren hinterlegte Kontaktpersonen und den Rettungsdienst. Außerdem liegen die wichtigsten Daten zur Krankheitsgeschichte oder Medikamenteneinnahme vor, die ebenfalls vorab an den Rettungsdienst weitergeleitet werden können. Auch wenn keine Reaktion der Person, die den Notruf ausgesendet hat, erhalten wird, zum Beispiel weil es sich um einen Schlaganfall handelt oder Bewusstlosigkeit eingetreten ist, alarmiert die Notrufzentrale den Rettungsdienst.

Die Mikrofone und Lautsprecher der Basisstation sind so konzipiert, dass sowohl das Senden des Signals, als auch die Gegensprechanlage, über größere Distanzen innerhalb einer Wohnung einwandfrei funktionieren - in der Regel haben die Geräte eine Reichweite von 30 bis 50 Metern. Das Basisgerät ist im Normalfall mit dem Telefonanschluss verbunden, kann aber auch über Internetanschluss oder Mobiltelefon laufen, und benötigt außer herkömmlicher Stromversorgung keine weiteren Installationshilfen. Wenn die Station eingerichtet wird, übergibt man der Notrufzentrale alle relevanten Informationen, Telefonnummern und Adressen, die im Notfall informiert werden sollen. Stephanie Schmidt vom ASB kann eine überaus positive Resonanz der Technik ziehen: "Die Geräte laufen ausnahmslos stabil und ohne jegliche Fehler oder Ausfälle." ➤



Philippe Starck, 2013

milano.design 

MILANO Design & Leuchten GmbH
70173 Stuttgart · Schmale Str. 12
0711 29 29 29 · post@milano.de
MO bis FR 10-19 Uhr · SA 10-18 Uhr

ÜBERSICHT DER GEBÜHREN VON ANBIETERN FÜR HAUSNOTRUF

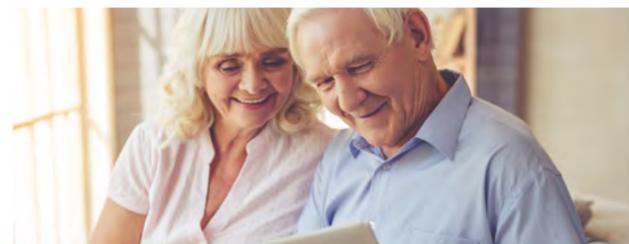
BASIS-PAKET		ERWEITERTE PAKETE		ANSCHLUSSGEBÜHREN	ANBIETER
<ul style="list-style-type: none"> • Notrufannahme rund um die Uhr • Beratung • Datenaufnahme der Kontaktpersonen und Krankheitsbild • Geräteinstallation 	25,00 EUR	<ul style="list-style-type: none"> • Schlüsseldeponierung • nicht medizinische Hilfeleistungen • Fahrbereitschaft • Tagestaxe (je nach Anbieter) 	44,00 EUR	50,00 EUR	Malteser
	18,36 EUR		42,50 EUR	10,00-15,00 EUR	DRK (BW)
	18,36 EUR		39,80 EUR	45,00 EUR	Johanniter

Die drei bundesweit größten und bei Stiftung Warentest 09/11 am besten abgeschnittenen Anbieter für Hausnotrufe

► Die Einrichtung dieses Systems eignet sich besonders für Menschen, die alleine leben und sich für Unfallsituationen oder unvorhersehbare Gesundheitsprobleme absichern möchten. Die unkomplizierte Abwicklung mit der Notrufzentrale rund um die Uhr und den hinterlegten Informationen und Kontaktdaten, soll älteren Menschen mehr Lebensqualität und Sicherheit in den eigenen vier Wänden geben. Im Gegenzug sind auch Angehörige und Verwandte entlastet, wenn der Hausnotruf als Absicherung vor allem auch nachts genutzt werden kann.

„Zusatzleistungen und umfangreiche Pakete werden zwar von vielen angeboten, passen jedoch oft nicht mit geringer Rente oder Sozialleistungen zusammen - da ist das Basispaket bei vielen völlig ausreichend“

Das System der Hausnotrufe wird von gemeinnützigen Verbänden und privaten Dienstleistern angeboten. Zu beachten sind vor allem versteckte Kosten wie Installationsgebühren, die Haftungs- und Kündigungsbedingungen und die Vertragslaufzeiten. Empfohlen werden Verträge ohne Mindestlaufzeit und mit einer maximalen Kündigungsfrist von zwei Monaten, um sich den individuellen Entwicklungen der Pflegebedürftigen anpassen zu können. Ziel der Hausnotrufe ist es, das eigenständige Leben in Sicherheit für ältere Menschen zu gewährleisten. Sollten sich die Gegebenheiten verändern oder mehr Leistungen benötigt werden, sind flexible und unkomplizierte Anpassungen und Kündigungen von großer Bedeutung. Im Idealfall arbeiten die Anbieter der Hausnotrufe mit den lokalen Sozialstationen zusammen. Allgemein gilt, dass



es stark abweichende regionale Unterschiede gibt, was die Kosten und buchbaren Leistungen angeht.

Die Wohlfahrtsverbände setzen häufig auf persönliche Beratung und die Installation durch einen Fachmann vor Ort, wohingegen Privatanbieter auf telefonische Beratung und Selbstinstallation bauen. Die Inbetriebnahme und das Anschließen sind allerdings bei allen Anbietern relativ einfach und gut verständlich; es werden im Normalfall keine weiteren Geräte oder Vorrichtungen benötigt. Was die vorherige Vertragseinsicht betrifft, bieten private Anbieter dies wesentlich häufiger an als die Wohlfahrtsverbände. Fast alle Anbieter haben ein Basispaket, das zwischen 14 und 30 Euro liegt, zusätzlich der einmaligen Anschlussgebühr, die stark variierend zwischen 10 und 78 Euro kostet. "Zusatzleistungen und umfangreiche Pakete werden zwar von vielen angeboten, passen jedoch oft nicht mit geringer Rente oder Sozialleistungen zusammen - da ist das Basispaket bei vielen völlig ausreichend", sagt Stephanie Schmidt.

Die Anbieter im Detail: welche Zusatzleistungen geboten werden und welche Kosten mit dem jeweiligen Paket verbunden sind

Um herauszufinden, welcher der passende Vertrag für die persönlichen Bedürfnisse ist, kann man zum Beispiel auf die Ende 2011 erhobenen Tests von Stiftung Warentest zurückgreifen. Zwölf Anbieter wurden hier auf ihre Leistungen und Konditionen geprüft, wobei drei mit der Note "Gut" abschnitten: der Malteser Hilfsdienst, die Johanniter und das Deutsche Rote Kreuz. Allgemein fiel das Ergebnis eher ernüchternd aus: viele Anbieter gehen nicht so intensiv wie gewünscht auf die Bedürfnisse älterer Kunden ein, zum Beispiel wenn es um die Erklärung der technischen Details und der Funktionsweise geht, oder auf beruhigende Ansprachen und Nachfragen bei Auslösen des Alarms. Außerdem mangelte es häufig an der Überprüfung der Sprechverbindung bei der Inbetriebnahme und der Durchführung eines Probealarms.

Foto: VadimGuzhva - fotolia.com

Der Hausnotruf kann bei nahezu allen Anbietern über einen normalen Telefonanschluss oder über Mobilfunk in jeder Wohnung angeschlossen werden. Immer mehr Kunden greifen auf die Geräte mit SIM-Karte zurück: "Das liegt daran, dass sich für Menschen, die zum Beispiel in Betreutem Wohnen leben, das festnetzlose Basispaket mehr rentiert, als sich selbst einen Festnetzanschluss zuzulegen und zusätzlich dazu noch den Hausnotruf zahlen zu müssen", erklärt Stephanie Schmidt die Entwicklung, die sie verstärkt in Schwäbisch Hall, langsam aber auch in Stuttgart beobachtet. Optional können bei den Anbietern oft auch Rauchmelder und deren Wartung dazu gebucht werden, so zum Beispiel bei den Johannitern. Diese bieten außerdem ein Schnupperpaket für 3 Monate an, die Kosten hierbei belaufen sich auf 99 Euro.

Die Grundleistungen des Hausnotrufs, die als offiziell anerkanntes Hilfsmittel gelten, werden bei anerkannter Pflegestufe und -bedürftigkeit von den Pflegekassen übernommen. Die Basispakete für den Preis von 18,36 Euro werden meistens komplett übernommen, für die Anschlussgebühren ist der Zuschuss auf eine Pauschale von 10,49 Euro festgelegt. Allerdings übernehmen die Pflegekassen nur dann die Kosten, wenn der Pflegebedürftige den Großteil des Tages alleine verbringt und jederzeit eine Notsituation auftreten kann. Erfahrungsgemäß beantragen Angehörige den Hausnotruf und initiieren, dass alleinlebende oder pflegebedürftige Menschen sich auf digitalisierte Pflegeleistungen einlassen. Der Schritt in die neue Technik rentiert sich allemal und bietet mehr Sicherheit und schnelle Hilfeleistung für immer mehr Menschen. Für die Zukunft wünscht sich Stephanie Schmidt vor allem mehr Aufklärung und Informationsverbreitung: "Für 2017 habe ich mir vorgenommen, mehr Informationsabende und -veranstaltungen zu organisieren, um den Älteren einfach die Angst vor der Technik zu nehmen und viele überhaupt auf das Thema Hausnotruf aufmerksam zu machen." ◀

© Autorin: Jessica Schmucker

NÜTZLICHE LINKS:

Johanniter:
www.johanniter.de/dienstleistungen/notrufsysteme/

Deutsches Rotes Kreuz, BW:
www.drk-hausnotruf-bw.de/hausnotruf.html

Die Malteser, BW:
www.malteser-bw.de/unsere-dienste/hausnotruf.html

Arbeiter-Samariter-Bund:
www.asb.de/de/unsere-angebote/hausnotruf



Good night, better day.

Geschmackvoll und einzigartig. Ein Schlafzimmer ist immer ein ganz besonderer Ort. Entdecken Sie hochwertige Boxspringbetten von FENNOBED, die Sie ganz nach Ihren Wünschen gestalten können. So fügt sich Ihr neues Bett perfekt in Ihr Zuhause ein.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unserem Showroom oder online unter www.fennobed.de



FENNOBED Stuttgart
Rosensteinstraße 9 · 70191 Stuttgart · Telefon: 0711 - 50 42 55 07 · E-Mail: stuttgart@fennobed.de

www.fennobed.de · facebook.com/fennobed



Dr. Georg Emprechtinger (4. von rechts), geschäftsführender Eigentümer, und sein Team begrüßen die zahlreichen Gäste

TEAM 7 ERÖFFNET NEUEN FLAGSHIPSTORE IN STUTT GART

TEAM 7 zeigt Naturholz in seiner schönsten Form: Zeitlose Design-Klassiker, die ihre Besitzer durchs Leben begleiten, geschaffen mit viel Liebe zum Detail. Mit diesen Zutaten avancierte die feine Manufaktur zu den weltweit beliebtesten Möbelmarken. Ab sofort werden die erlesenen Naturholzmöbel nun auch in Stuttgart präsentiert. Der neue TEAM 7 Flagshipstore eröffnete Ende November 2016 in der Friedrichstraße 16 seine Pforten und gehört fortan zu den Top-Adressen für Designliebhaber in Deutschlands Süden.

In bester City-Lage und auf 700 Quadratmetern zelebriert der österreichische Naturholzspezialist seine beeindruckende Möbel-Kompetenz und lädt die Besucher in eine Welt der Sinne ein. „Hier in Stuttgart haben wir an einem traditionsreichen Standort für nachhaltige Möbel einen großartigen Store konzipiert“, bilanziert Dr. Emprechtinger, der geschäftsführende Eigentümer des Unternehmens. „Das Feedback der geladenen Gäste war durchgehend positiv. Die Besucher waren von der Präsentation der Möbel, aber auch von unseren Produkten sehr angetan.“ Im neuen Store mit ausladender Fensterfront präsentiert die Designmanufaktur ihre Produkte inklusive der frisch eingetroffenen Neuheiten in stimmungsvollem Ambiente und perfekt gestalteten Wohnwelten. Dabei wird die Seele von TEAM 7 und die für das Unternehmen charakteristische Verbindung aus Natur, Design, Technik, Präzision und Maßanfertigung erlebbar gemacht.



Mit der Neueröffnung in Stuttgart wächst die Anzahl der Flagshipstores des Global Players in Österreich und Deutschland bereits auf zehn heran. Hier können die Besucher in die TEAM 7 Welt eintauchen und sich von der besonderen Qualität „made in Austria“ überzeugen. Ob Schlafen, Wohnen, Speisen oder Küchen – TEAM 7 gilt als größter und bedeutendster Hersteller von Naturholzmöbeln sowie Ökodesign und bringt neue Inspirationen ins moderne, natürliche Einrichten. Bei TEAM 7 stehen der Mensch und die Natur im Mittelpunkt. „Den

Naturgedanken in eine moderne Formensprache zu übersetzen, ist unser Credo“, erklärte Georg Emprechtinger auf der Eröffnung. „Dieses Statement haben wir auch in unseren neuen Flagshipstore integriert. Wir wollen den bewussten Konsumenten, der Natur als Genuss und Mehrwert empfindet, begeistern. Das ist uns, so bin ich sicher, in Stuttgart gelungen.“

Region Stuttgart
Eigentum & Wohnen
WOHNIMMOBILIEN-MESSE

**Kaufen, Verkaufen,
 Neubau, Finanzierung**



**Energie +
 BauMesse**

**Sanierung,
 Heiz-/Haustechnik, Sicherheit**



16. und 17. September 2017
Schleyer-Halle Stuttgart

Mit freundlicher Unterstützung:
smartLiving.
 MAGAZIN

Jetzt als Aussteller anmelden unter:
loesch.michael@messe.ag oder
 unter: Telefon +49 831 206995-33

BEIDE MESSEN FINDEN

ZEITGLEICH STATT!

- Immobilienkauf – Objekte zur Eigennutzung oder als Anlageobjekt
- Immobilienverkauf – Hilfe durch die Verkäuferbox
- Wohnen im Alter – moderne Immobilienkonzepte
- Neubauforum – Häuser, Grundstücke
- Große Immobilien-Exposéwand
- Finanzierung & Förderung

- Haus- und Heiztechnik
- Haussteuerung
- Sanierung und Renovierung
- Erneuerbare Energien und Speichertechnik
- Energieberatung
- Einbruchschutz und Sicherheit



WELCOME TO THE CITY. WILLKOMMEN BEI UHL SCHÖNER LEBEN IN DER CITY OF INNOVATIVE LIVING.

Was ist die City of Innovative Living?

„Das ist etwas ganz Besonderes. Etwas, das es so noch nicht gibt in Deutschland“, antworten die Geschäftsführer Florian Uhl und Lars Müller. Und man muss ihnen sofort Recht geben, wenn man die 2.700 qm² große Industriehalle mit den hohen Atelierfenstern und der ungewöhnlichen Anordnung von Containern betrachtet. Wie ein übliches Einrichtungs- und Küchenstudio sieht die City beileibe nicht aus.

Dem Besucher öffnet sich hier seit Dezember 2016 tatsächlich eine kleine Stadt mit „Einkaufsläden“ für Küchen, Wohnmöbel, Heimtextilien und Accessoires, mit einem Marktplatz in der Mitte und mit Kochschule und Vinothek. In der City of Innovative Living können Hersteller erstmals für ihre Marken selbst eine Ausstellfläche dauerhaft gestalten und somit auch dem Endverbraucher gegenüber ein eigenes Gesicht geben. Eine Stadt voller Ideen und Inspirationen - nur dass die „Läden“ größtenteils Container sind.

Warum Container, in unserem Falle Seecontainer?

Exklusivste Küchen? Hochwertigste Einrichtungen? Und eiserne Container, in denen die wertvolle „Fracht“ ausgestellt ist? Passt das zusammen? Zum einen stehen Container für Internationalität - im Containerhafen kommt quasi die ganze Welt zusammen. Zum anderen ist zu Beginn aber auch jeder Container gleich: Wie ein weißes Blatt Papier, das darauf wartet, individuell gestaltet und beschrieben zu werden. Über 40 namhafte Markenhersteller konnten für dieses Konzept begeistert werden und schaffen jetzt mit ihren vielfältigen Markenwelten und inspirierenden Einrichtungsideen und Warenpräsentationen eine Erlebniswelt, wie es sie in dieser Art kein weiteres Mal in Deutschland gibt.

Einen besonderen Schwerpunkt stellen Küchen und Küchenwelten dar.

Es gibt auf dem Markt eine enorme Anzahl von Küchenstudios, in denen Küchen einzeln nebeneinander ausgestellt werden. Händler präsentieren ein Gesamtkonzept aus Wand-, Boden- und Lichtgestaltung. Oftmals werden diese Küchenpräsentationen nach subjektivem Empfinden der Ladeninhaber gestaltet.

Mit der City of Innovative Living haben die Markenhersteller, seien es SieMatic und LEICHT für hochwertige Küchen, BORA und Novy für Dunstabzüge, Franke und Eisinger für Spülen, Miele, Gaggenau und V-ZUG für Einbaubacköfen, Occhio und Nimbus für Lichtlösungen, die Gelegenheit, sich selbst ganz konsequent in der Form darzustellen, wie sie selbst von Kunden gesehen werden wollen. Man kann das mit einem Messekonzept vergleichen. Den Kunden bietet sich auf diese Weise ein faszinierend breitgefächertes Spektrum von eigenständigen Markenwelten.

Die ganze Welt von Schöner Leben.

Obwohl unzweifelhaft die Küche das Herz unserer heimischen Welt ist, präsentieren sich in der City eine Vielzahl renommierter Einrichtungsmarken mit allen wichtigen Bereichen der Kompletten Wohnwelten. Marken wie COR, Zeitraum, IPDesign, Freifrau, Interlücke, Tommy m, JAB Anstoetz, Riva, Girsberger und Spectral, um einige davon zu nennen, geben Anregungen und Impulse zu Tisch, Stuhl, Sofa, Teppich, Vorhang, Bad und Homeentertainment sowie Accessoires für alle Lebensbereiche über zwei Ebenen.

Was Uhl Schöner Leben so ganz besonders macht und was unsere Kunden davon haben.

Uhl Schöner Leben verbindet Tradition mit Zukunft und lebt und handelt sehr bewusst im Jetzt. Das klingt irgendwie normal, ist es aber nicht. Das fängt mit der Verbundenheit mit handwerklicher Qualitätsdenke an. Diese bestimmt die eigene Arbeitsweise und die Auswahl der Partner, mit denen und deren Produkten Uhl arbeitet und diese mit verkauft. Das geht weiter mit der fachlichen Qualifikation des Planungs- und Beratungsteams mit Architekten, Raumplanern, Küchenplanern und Designern. Mit derselben kompromisslosen Auswahl der Einrichtungspartner und deren Produkten unterstreicht Uhl Schöner Leben die Qualitätsphilosophie für das ganze Haus. Und über allem schwebt die Uhl'sche Grundphilosophie: Schöner Leben hat mit Genuss und Leidenschaft zu tun.

Genuss und Leidenschaft sollen erlebbar sein.

Die City of Innovative Living ist ein Erlebniszentrum. Die bekannten, höchst geschätzten Kochkurse mit Sterneköchen haben inzwischen schon Tradition. Ebenso die Möglichkeit, die aufregende Location für kleinere und auch große Events zu buchen. Für Firmen wie für private Zwecke. Getreu nach dem Motto: „The City Never Sleeps“.

Das smartLiving-Vertriebskonzept

Das smartLiving-Magazin wird über verschiedene Vertriebswege distribuiert. Neben dem Bezug über das Abonnement ist es an über 500 Einzelverkaufsstellen im Verbreitungsgebiet sowie im Lesezirkel (vorwiegend Ärzte und Friseur) erhältlich. Ein weiterer Teil der Auflage wird auch alternierend an kaufkraftstarke Haushalte im Verbreitungsgebiet verteilt. Ein weiterer Vertriebsweg ist die freie Auslage an stark frequentierten Orten. Nachfolgend ein Auszug der Auslagestellen, an welchen Sie das smartLiving-Magazin regelmäßig erhalten:

STUTTGART

adVenture Perkins GmbH, Perkins Park
Stressemannstraße 39, 70191 Stuttgart
Architektenkammer Baden-Württemberg
Danneckerstraße 54, 70182 Stuttgart
Bankhaus Bauer Privatbank
Lautenschlagerstr. 2, 70173 Stuttgart
BBT Aktiengesellschaft
Breitlingstraße 35, 70184 Stuttgart
Bella Vista Sky Restaurant
Im Asemwald, 70599 Stuttgart
Best Finance Immobilien GmbH
Am Kochenhof 12, 70192 Stuttgart
BF Baufinanzierung
Wolfstraße 33, 70191 Stuttgart
BoConcept Stuttgart
Calwer Straße 19, 70173 Stuttgart
Bowling Arena Stuttgart OHG
Am Sportpark 9, 70469 Stuttgart
BPD Immobilienentwicklung GmbH
Silberstraße 1, 70176 Stuttgart
Business Club Stuttgart Schloss Solitude
Solitude 2 (Schloss Solitude), 70197 Stuttgart
comfort Polstermöbelfabrik GmbH & Co. KG
Motorstraße 26, 70499 Stuttgart
Commerzbank AG
König-Karl-Straße 62, 70372 Stuttgart
Commerzbank AG
Epplestraße 10, 70597 Stuttgart
Commerzbank AG
Stuttgarter Straße 82, 70469 Stuttgart
Commerzbank AG
Filderbahnstraße 43, 70567 Stuttgart
Commerzbank AG
Haussmannstraße 181, 70188 Stuttgart
Commerzbank AG
Kirchheimer Straße 55a, 70619 Stuttgart
Commerzbank AG
Hauptstraße 8, 70563 Stuttgart
Commerzbank AG
Unterländer Straße 34, 70435 Stuttgart
Commerzbank AG
Rotebühlstraße 44, 70178 Stuttgart
Commerzbank AG
Olgastraße 32, 70182 Stuttgart
Commerzbank AG
Königstraße 11-15, 70173 Stuttgart
Commerzbank AG
Löwen-Markt 9, 70499 Stuttgart
Designhotel Restaurant
Rosenstraße 38, 70182 Stuttgart
Deutsche Immobilien Württemberg
Friedrichstraße 37, 70174 Stuttgart
Dr. Klein & Co. AG
Eberhardstraße 1, 70173 Stuttgart
E + H Meyer GmbH
Kleine Königstraße 1, 70182 Stuttgart
Ellwanger & Geiger
Private Immobilien GmbH
Hberstraße 4, 70174 Stuttgart
EMO Fenster- und Türenbau GmbH
Heiligenwiesen 8, 70327 Stuttgart
Energie Beratungszentrum Stuttgart e.V.
Gutenbergsstraße 76, 70176 Stuttgart
Fennohed Stuttgart GmbH
Rosensteinstraße 9, 70191 Stuttgart
Garant Immobilien AG
Wilhelmstraße 5, 70182 Stuttgart
Global Finanz
Uhlbacher Straße 7, 70329 Stuttgart
Gut Immobilien GmbH
Große Falterstraße 101, 70597 Stuttgart

handwerk mit stil - Thomas Rodens e.K.
Katharinenstraße 22, 70182 Stuttgart
Heslacher Waldheim
Dachswaldweg 180, 70569 Stuttgart
Hildebrandt Immobilien GmbH
Julius-Hölder-Straße 48, 70597 Stuttgart
Immobilienvermittlung BW GmbH
Fritz-Elsas-Straße 31, 70174 Stuttgart
IVD Süd e.V.
Calwer Straße 11, 70173 Stuttgart
Kampfsportakademie Vaihingen
Vaihinger Markt 31, 70563 Stuttgart
Karl Körner GmbH
Ossietskystraße 4, 70174 Stuttgart
Kienle & Klant Immobilien GmbH
Seelbergstraße 14, 70372 Stuttgart
Küchenstudio Wagner
Silberburgstraße 171, 70178 Stuttgart
Lechler Immobilien-Management
GmbH & Co. KG
Hainbuchweg 45/1, 70597 Stuttgart
Massivum Möbelhaus
Rotenwaldstraße 154, 70197 Stuttgart
Mayer+Soehne OHG
Dietbachstraße 36, 70327 Stuttgart
Miele Center Hausgerätemwelt GmbH
Schmidener Straße 231, 70374 Stuttgart
Milano Design + Leuchten GmbH
Königstr. 41, 70173 Stuttgart
modernbau Stuttgart
Hasenbergsteige 24, 70197 Stuttgart
OBI-Markt
Am Stellwerk 4, 70197 Stuttgart
OBI-Markt
Stuttgarter Straße 17, 70469 Stuttgart
OBI-Markt
Hedelfinger Straße 54, 70327 Stuttgart
OBI-Markt
Schwieberdinger Straße 224, 70435 Stuttgart
Pink Immobilien
Hohewartstraße 22, 70469 Stuttgart
Plan F Finanzdienstleistungen GmbH
Albstraße 14, 70597 Stuttgart
PSD Bank RheinNeckarSaar eG
Königstraße 37-39, 70372 Stuttgart
Ramsaiser Raumdesign
Königstraße 26, 70173 Stuttgart
Restaurant El Greco
Leuschnerstraße 17, 70174 Stuttgart
Schmucker Immobilien
Sonnenbergstraße 55, 70184 Stuttgart
SenerTec Center Stuttgart GmbH
Gutenbergsstr. 76, 70176 Stuttgart
Siedler GmbH
Eichwiesenring 10, 70567 Stuttgart
Singer Wohnbau GmbH
Kirchheimer Straße 41, 70619 Stuttgart
smow S GmbH
Sophienstraße 17, 70178 Stuttgart
Steffen Böck Immobilien
Wernhaldenstraße 87, 70184 Stuttgart
Stuttgarter Haus- und Grundbesitzverein e.V.
Gerokstraße 3, 70188 Stuttgart
taktics. GmbH
Öltzalerstraße Straße 41, 70327 Stuttgart
team 7 Stuttgart
Friedrichstraße 16, 70174 Stuttgart
Tolias Immobilien
Rungestr. 4, 70435 Stuttgart
Uhl Schöner Leben Siematic Flagship Store
Kronenstraße 20, 70173 Stuttgart
vitra by Store
Charlottenstraße 29-31, 70182 Stuttgart
Volksbank am Württemberg eG
Arzbergstraße 21, 70327 Stuttgart
von Poll Immobilien Stuttgart
Mörkestraße 15, 70178 Stuttgart
Zapf-Umzüge / Veitinger Transporte GmbH
Schelmenwasenstraße 45, 70567 Stuttgart

LANDKREIS LUDWIGSBURG

art aqua GmbH & Co.KG
Prinz-Eugen-Straße 11, 74321 Bietigheim
Blankenburg Hotel
Gerlinger Straße 27, 71254 Ditzingen
bonjour Tagungshotel Stuttgart-Gerlingen
Weilimdorferstraße 70, 70839 Gerlingen
comfort Polstermöbelfabrik GmbH & Co. KG
Metzgerwiesen 10, 71686 Remseck-Hochdorf
Der Fliesen-Kaiser
Schillerstraße 56, 70839 Gerlingen

Golfclub Neckartal e.V.
Aldinger Straße 975, 70806 Kornwestheim
Hotel & Restaurant Goldener Pflug
Dorfstraße 2-6, 71636 Ludwigsburg
Komfort Hotel Ludwigsburg
Schillerstraße 19, 71638 Ludwigsburg
Negele Küchenprofi
Alleenstraße 2, 71679 Asperg
NH Hotel Ludwigsburg
Pflugfelder Straße 36, 71636 Ludwigsburg
Rossknecht am Reithausplatz
Rathausplatz 21, 71634 Ludwigsburg
Stadt Ludwigsburg
Wilhelmstraße 11, 71638 Ludwigsburg
Strohgäu Hotel
Stuttgarter Str. 60, 70825 Korntal-Münchingen
Uhl Schöner Leben
Schwieberdinger Straße 74, 71636 Ludwigsburg
Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH
Hohenzollerstraße 12 - 14, 71638 Ludwigsburg
Wüstenrot Immobilien GmbH
Wüstenrotstr. 1, 71638 Ludwigsburg

LANDKREIS REMS-MURR

Central Hotel
Max-Eyth-Straße 7, 71364 Winnenden
Chairholder GmbH & Co. KG
Weilerstraße 14, 73614 Schorndorf
Das Wintergarten-Zentrum
Waiblinger Straße 124, 70324 Fellbach
Ellwanger & Geiger
Private Immobilien GmbH
Lange Straße 49, 71332 Waiblingen
Fermo-Massivhaus AG
Gottlieb-Daimler-Straße 68, 71711 Murr
Finest System hören.sehen.erleben.GmbH
Untere Hauptstraße 88, 73630 Remshalden
Hotel am Engelberg
Ostlandstraße 2-4, 73650 Winterbach
Mergenthaler Immobilien AG
Mayenner Str.7, 71332 Waiblingen
Park-Restaurant
Schillerstraße 30, 70734 Fellbach
Restaurant Mang
Bahnhofstraße 19, 71332 Waiblingen
Restaurant Brunnenstube
Quellenstraße 14, 71334 Waiblingen-Bein-
stein
Ristorante Divino
Neue Rommelshäuser Str. 50, 71332
Waiblingen
sas Bauträger GmbH
Galgenberg 21, 71334 Waiblingen
SCHLOTT Feuerschutz Arbeitsschutz GbR
Allmersbacher Straße 50, 71546 Aspach
Tennisclub Winnenden
Altenviller Straße 38, 71364 Winnenden
TobiDU - Dein IndoorSpielplatz
Stuttgarter Str. 106, 70736 Fellbach
Unternehmensgruppe WohnWert
Alter Postplatz 2, 71332 Waiblingen

LANDKREIS GÖPPINGEN

Hotel Höhenblick
Obere Sommerbergstrasse 10, 73347
Indian Palace Restaurant
Kirchstraße 28, 73033 Göppingen
Landgasthaus Ochsen
Kirchstraße 4, 73108 Gammelshausen
Restaurant Chez Marie / Creperie
Schillerplatz 2, 73033 Göppingen
Ristorante Il Salento
Wühlestraße 33, 73033 Göppingen
Weinstube zum Kirch Beck
Kirchstr. 30, 73033 Göppingen

LANDKREIS ESSLINGEN

Egon Müller GmbH
Weinbergweg 16, 72654 Neckartenzlingen
Ellwanger & Geiger
Private Immobilien GmbH
Pliensastraße 7, 73728 Esslingen
Golfanlage KWV GmbH+Co
Schulerberg 1, 73230 Kirchheim/Teck
Hoffmann Immobilienpräsentationen
Gaierweg 17, 73669 Lichtenwald
Hotel am Schillerpark
Neckarstraße 60-62, 73728 Esslingen a. N.
Ilzhöfers Event Kochschule
Am Hafenmarkt 12, 73728 Esslingen

Kampfsportakademie Esslingen
Ecke Kandlerstr. / Martinstr., 73728 Esslingen
Kampfsportakademie Kirchheim
Alleestraße 18, 73230 Kirchheim/Teck
Kampfsportakademie Nürtingen
Europastr. 15, 72622 Nürtingen
Lazi Akademie
Schloßleweg 48, 73732 Esslingen
OBI-Markt
Nikolaus-Otto-Straße 20,
70771 Leinfelden-Echterdingen
Ottenbruch, Bädausstellung und Sanitär
Schurwaldstraße 19, 73765 Neuhausen/Filder
repabad GmbH
Boslerstraße 13-15, 73240 Wendlingen
Restaurant Adler / Gemeindehalle Jesingen
Im Oberhof 42, 73230 Kirchheim/Teck
Restaurant Goldener Ochse
Schlachthausstraße 13, 73728 Esslingen
Ristorante Adeso
Hauptstraße 57, 70771 Leinfelden-Echterdingen
Verband Garten-, Landschafts- u.
Sportplatzbau BW e.V.
Filderstraße 109/111,
70771 Leinfelden-Echterdingen
Wohnbau Metzger GmbH + Co. KG
Heilbronner Straße 13, 73728 Esslingen
Wohnwerk Esslingen GmbH
Kanalstraße 55, 73728 Esslingen
xlobis Deutschland GmbH
Heilbronner Straße 1,
70771 Leinfelden-Echterdingen

LANDKREIS REUTLINGEN

comfort Polstermöbelfabrik GmbH & Co. KG
Max-Plank-Straße 11, 72555 Metzingen

LANDKREIS TÜBINGEN

Hotel Krone
Uhlstraße 1, 72072 Tübingen
Hotel La Casa GmbH
Hechinger Straße 59, 72072 Tübingen
Ristorante Basilikum
Kreuzstraße 24, 72074 Tübingen

LANDKREIS BÖBLINGEN

Bannasch Immobilien
Seestraße 2, 71229 Leonberg
Ellwanger & Geiger
Private Immobilien GmbH
Planiestraße 15, 71063 Sindelfingen
Fischer's Lagerhaus
Mahdentalstraße 84, 71065 Sindelfingen
Golfclub Schönbuch e. V.
Schaichhof, 71088 Holzgerlingen
Hotel Rieth
Tübingen Straße 157, 71032 Böblingen
OBI-Markt
Römerstr. 7-9, 71229 Leonberg
OBI-Markt
Mahdentalstr. 78, 71065 Sindelfingen
Renz Möbel GmbH
Hohenzollerstraße 2, 71088 Holzgerlingen
V 8 Hotel
Graf-Zeppelin-Platz 1, 71034 Böblingen
Wolfgang Henne Immobilien
Hildrizhauserstr. 2, 71155 Altdorf

INFO

Wenn auch Sie Ihren Kunden oder Gästen unser smartLiving-Magazin überreichen wollen, dann setzen Sie sich bitte mit uns unter Tel.: 0711 / 79 488 609 oder unter verlag@smartliving-magazin.de in Verbindung.

Wir beliefern Sie gerne pünktlich und dauerhaft ab der kommenden Ausgabe mit bis zu 25 Exemplaren, und das kostenlos. Die Magazine werden jeweils zum Erscheinungstermin frei Haus bei Ihnen angeliefert. Darüber hinaus werden Sie auf dieser Seite und auf www.smartliving-magazin.de als weitere Auslagestelle genannt.

smartLiving-Vorschau



Die nächste Ausgabe des smartLiving-Magazins erscheint ab Dienstag, den 14.03.2017

Folgende Schwerpunktthemen sind geplant:

IMMOBILIEN

➤ **Maklerreport Stuttgart und Region (Teil III)**
Wie finde ich den richtigen Immobilienverwalter

➤ **Wohneigentum vermieten**
Lohnt sich das?

PLANEN & BAUEN

➤ **BAU 2017 – die Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme**
Die Trends und Entwicklungen im Nachbericht

➤ **Baubegleitung**
Qualitätssicherung für private Bauherren

FINANZIERUNG

➤ **Mythen und Irrtümer der Baufinanzierung**
Worauf es wirklich ankommt

➤ **Staatliche Zuschüsse zum Erwerb eines Eigenheims**
Bundesbauministerium plant Prämie für junge Familien

VERSICHERUNG & RECHT

➤ **Änderungen im Mietrecht**
Die Eigenbedarf-Kündigung wird einfacher

➤ **Die große Grundbuchamts- und Notariatsreform in Baden-Württemberg**
Folgen und Auswirkungen für den Immobilienmarkt und die Verbraucher

SANIERUNG & ENERGIE

➤ **Wenn der Schornsteinfeger kommt**
Die Auswirkungen der Energieeinsparverordnung (EnEV)

➤ **Frühjahrs-Check fürs Haus**
Der Modernisierungsfahrplan für Ihr Eigenheim

WOHNEN & LEBEN

➤ **IMM Cologne 2017 – Living Kitchen**
Die neuesten Trends in den Bereichen Küche, Bad und Wohnen

➤ **Leben im Garten**
Inspirationen von der Messe GIARDINA in Zürich

Impressum

Das smartLiving-Magazin ist eine Publikation der media-team 7 GmbH

Verlag:
media-team 7 GmbH
Vogelherdweg 12
70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 0711 / 79 488 609
Fax: 0711 / 252 543 86
Mail: verlag@smartliving-magazin.de
Internet: www.smartliving-magazin.de
Geschäftsführer: Armin Gross
Amtsgericht Stuttgart HRB 729046
USt.-IdNr.: DE 263 808 103

Herausgeber: Iris Gross (v.i.S.d.P.)

Redaktion: Markus Heffner, Jessica Schmucker, Iris Gross, Gastautoren

Art Direction: taktics. GmbH, 70327 Stuttgart

Druck: Druckhaus Frank GmbH, 86650 Wemding

Anzeigenverkauf:
S, Tü, LB, Rems-Murr, BB: media-team 7 GmbH
Telefon: 0172/7 1097 24

GP, ES, RT: Bachmann Medien Service GmbH
Telefon: 0711/24892260

Ausgabe-Nr.: 02/2017

Die Inhalte unseres Magazines sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte auf Konzept und Gestaltung: media-team 7 GmbH

Erscheinungsweise: 10 x jährlich
Bildnachweis: fotolia.com, taktics. GmbH, Archiv



OBI Stuttgart (Westbahnhof)

- OBI Stuttgart (Westbahnhof)** Am Stellwerk 4
- OBI S-Zuffenhausen** Schwieberdinger Str. 224
- OBI S-Feuerbach*** Stuttgarter Str. 17
- OBI S-Wangen*** Hedelfinger Str. 54
- OBI Sindelfingen*** Mahdentalstr. 78
- OBI Leinfelden-Echterdingen*** Nikolaus-Otto-Str. 20
- OBI Leonberg** Römerstr. 7-9

* mit Küchenstudio



Wir suchen für solvente Kunden...



... Villen, Häuser und Wohnungen in den schönen Lagen von Stuttgart und der Region. Zum Kauf oder zur Miete.

Mit uns haben Sie einen engagierten Immobilienpartner an Ihrer Seite, der Ihre individuellen Wünsche versteht und sich Zeit für Sie nimmt. Immobiliensuchenden und Eigentümern bieten wir über 100 Jahre Erfahrung, hervorragende Marktkenntnisse und die Gründlichkeit und Diskretion einer Privatbank.

Wann dürfen wir Sie überzeugen? Wir freuen uns bereits heute auf Ihre Kontaktaufnahme.

Telefon 0711/2148-345 | immo-stuttgart@ellwanger-geiger.de
www.ellwanger-geiger.de/wohnen