

IN SCHWABEN DAHEIM

mit uns Zuhause

Ausgabe 03/2026



RIEDMAYER MONTAGEPROFI

**Einbruch-
schutz
mit Plan**

S. 6

TITELSTORY

**Christian Ludl
und Oliver Böck
im Gespräch**

S. 14

THANNER FINANCE

**Lohnt es sich,
mit dem Haus-
kauf noch zu
warten?**

S. 26



EDELSTAHL MASSIV

Das Profimaterial für maßgeschneiderte Lösungen in höchster Handwerksqualität.

Hochwertig, langlebig, individuell.

KÜCHENSTUDIO CAROLA GRAUL Im Moos 5 | 86477 Adelsried | Telefon: 08294-86970
Öffnungszeiten: Mo.-Fr. 9-19 Uhr | Sa. 10-14 Uhr | Sonntag **SCHAUTAG** von 13-16 Uhr
Sheridan Tower | Max-Josef-Metzger-Str. 21 | 86157 Augsburg | Telefon: 0821-8090220
Öffnungszeiten: Mo.-Fr. 10-18 Uhr | Sa. 10-14 Uhr und jederzeit nach Vereinbarung
E-Mail: info@graulkuechen.de www.graulkuechen.de

**musterhaus
küchen**



Ein Netzwerk, das trägt

VIERTE AUSGABE –
IHR MEHRWERT

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die wichtigste Entscheidung rund um eine Immobilie trifft man meistens allein. Am Küchentisch, spätabends, mit mehr Fragen als Antworten. Genau das wollten wir ändern.

Deshalb ist aus diesem Magazin längst mehr geworden als ein Heft. Es ist ein Netzwerk – und dieses Netzwerk arbeitet für Sie. Finanzierung, Steuern, Energie, Handwerk, Bewertung: Hinter jeder Frage, die Sie beschäftigt, steht hier jemand, der sie wirklich beantworten kann. Nicht mit Verkaufsdruck, sondern mit Erfahrung.

Für Käufer heißt das: Sie treffen Entscheidungen nicht im Blindflug, sondern mit Menschen an Ihrer Seite, die den Markt in Schwaben kennen. Für Verkäufer heißt es: Sie erfahren vorher, was Ihre Immobilie wirklich wert ist – und was sie wertvoller macht. Und mit jedem neuen Partner wächst dieser Wissensvorsprung. Für Sie.

In dieser Ausgabe wird es persönlich: Ich schreibe erstmals selbst über die Frage, die Eigentümer heute am meisten beschäftigt – verkaufen, halten oder sanieren? Drei Wege, eine richtige Entscheidung. Ich zeige Ihnen, wie Sie die Ihre finden.

Denn Orientierung ist wertvoller als jeder Ratschlag.

Herzlichst

Ihr Christian Ludl

Foto: Rudolf Langemann

IMPRESSUM

Herausgeber: In Schwaben daheim, vertreten durch Christian Ludl (V.i.S.d.P.) • **Magazin-Projektleitung & Anzeigenvertrieb:** Corinna Schmidt
Medienpartner & Verlag: AUGSBURG JOURNAL Verlags GmbH • Provinstr. 52, V5_1 • 86153 Augsburg • **Grafik & Layout:** Stefanie Lechner, Marina Stebelski
Druck: Himmer GmbH Druckerei & Verlag, Steinerne Furt 95, 86167 Augsburg – Gedruckt mit Ökofarben • **Vertrieb:** Jost, München
Höhere Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht. Erfüllungsort und Gerichtsstand: Augsburg. Es wird nur zu 100 Prozent chlorfrei gebleichtes Papier verwendet.

06

**Einbruchschutz
mit Plan**

Riedmayer Montageprofi

11

**Nur noch
2 Wohnungen frei**kbs komplette
Bausanierung

08

**Wann sich eine neue
Treppe wirklich lohnt**

Treppenzentrum Schmid

12

**Was Sie im Sommer
verpasst haben**

Ingenieurbüro Scholl

10

Wenn Sie ausfallen?PROMA |
FINANZINVEST

14

**Generationswechsel:
Babyboomer**

Titelstory

**HÖRMANN
SOLARTECHNIK**

7

**Photovoltaik
ohne Kompromisse**

18

Intersolar Europe

enermore

19

**Steuerfalle
Abschreibung**

Kanzlei Kappes-Röder

20

**Wird Ihr Zuhause
mit Ihnen alt?**

PURES A BAU



23

PARKETT- UND FUßBODENTECHNIK
Boden mit Fundament

22

**Viel Bewegung,
eine Plattform**

mo.pla

32

39.010 Euro – verloren
Auszug aus Ratgeber

24

**Bleiben, umbauen
oder verkaufen?**Bricks & Mortar
Immobilien

34

**Veranstaltungen
& Gastrotipp**

26

**Lohnt es sich,
mit dem Hauskauf
noch zu warten?**

Thanner Finance

27

**Kalk:
Der teure Dauergast**

TK-Haustechnik

28

**Asbest – die
unsichtbare Gefahr
im Altbau**

bo-bautec

**CLUB DER
IMMOBILIEN-
BESITZER**

30

**So gelingt Ihr Einstieg
in die Kapitalanlage**

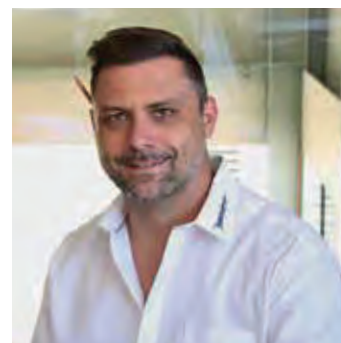


Einbruchschutz mit Plan

25 JAHRE ERFAHRUNG FÜR IHRE SICHERHEIT

Kaum ist die Familie für ein paar Stunden außer Haus, schon nutzen Einbrecher ihre Chance. Studien zeigen: In den meisten Fällen versuchen Täter, über Fenster oder Terrassentüren einzudringen. Dabei bleiben ihnen oft nur wenige Minuten, um unentdeckt zuzuschlagen. Gelingt der Einstieg nicht schnell, geben viele Einbrecher auf und suchen sich ein leichteres Ziel. Genau hier liegt für Hausbesitzer die entscheidende Stellschraube - doch viele wissen gar nicht, wie einfach ungesicherte Fenster und Türen tatsächlich zu überwinden sind. Gerade in der dunklen Jahreszeit, wenn Familien häufiger abends unterwegs oder im Urlaub sind, steigt das Risiko zusätzlich.

„Ein normales Fenster hält einem gezielten Einbruchversuch oft nur Sekunden stand“, sagt **Alexander Riedmayer**, Geschäftsführer der Firma Riedmayer Montageprofi aus Burgau, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Firmenjubiläum feiert. Entscheidend sei nicht allein das Fenster selbst, sondern das Zusammenspiel aus Rahmen, Beschlag und Verglasung. Geprüfte, einbruchhemmende Systeme nach anerkannten Widerstandsklassen halten nicht nur der Hebelwirkung eines Schraubendrehers stand, sondern auch dem Einsatz von Holzkeilen oder Bohrmaschinen.



Alexander Riedmayer

Wer auf geprüfte neue Fenster setzt, gewinnt spürbar an Sicherheit - ganz ohne Festungscharakter im eigenen Zuhause. Auch das Zusammenspiel mit smarter Haustechnik lohnt sich: Zeitgesteuerte Rollläden und Beleuchtung täuschen Anwesenheit vor, während Bewegungsmelder im Ernstfall sofort eine Meldung aufs Handy schicken.

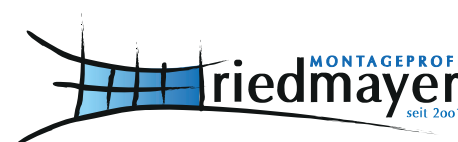
So schützen Sie Ihr Zuhause:

- Beim Fenster- oder Türentausch auf eine geprüfte Widerstandsklasse achten
- Rollläden und Raffstore zeitgesteuert nutzen, um Anwesenheit vorzutäuschen
- Einbruchhemmende Haustüren mit Mehrfachverriegelung wählen
- Bestehende Fenster und Türen von einem Fachbetrieb auf Austauschbedarf prüfen lassen
- Bewegungsmelder und Kameras ergänzen, um im Ernstfall sofort informiert zu sein

Wer nach der Lektüre wissen möchte, wie es um das eigene Zuhause steht, muss nicht gleich zum Telefon greifen: Ein kurzer Scan des QR-Codes führt zum 2-Minuten-Sicherheitscheck von Riedmayer Montageprofi aus Burgau, der zu 25-jährigem Bestehen aufgelegt wurde.



2-Minuten-Sicherheitscheck



Riedmayer Montageprofi GmbH & Co. KG
An der Römerstraße 26 • 89331 Burgau
Tel.: 08222-9653377
info@riedmayer-montageprofi.de



Photovoltaik ohne Kompromisse

STROM ERZEUGEN,
DESIGN BEWAHREN – AUCH BEI
DENKMALSCHUTZ MÖGLICH

Der Markt der erneuerbaren Energien entwickelt sich kontinuierlich weiter. Neben der Effizienz rückt zunehmend die Ästhetik in den Fokus. Besonders bei Gebäuden unter Denkmal- oder Ensembleschutz sowie bei individuellen architektonischen Vorgaben bieten designorientierte Photovoltaiklösungen die Möglichkeit, nachhaltige Energiegewinnung und Gestaltung zu verbinden. Mit unseren Designlösungen vermeiden Sie verzögerte Genehmigungen oder gar Ablehnungen der Denkmalschutzbehörde. Ein aktuelles Beispiel zeigt, wie das in der Praxis funktioniert: Gegenüber dem Augsburger Dom konnten wir die Denkmalschutzbehörde bei einem Wohn- und Geschäftshaus mit einer individuell eingefärbten Indach-PV-Anlage überzeugen.

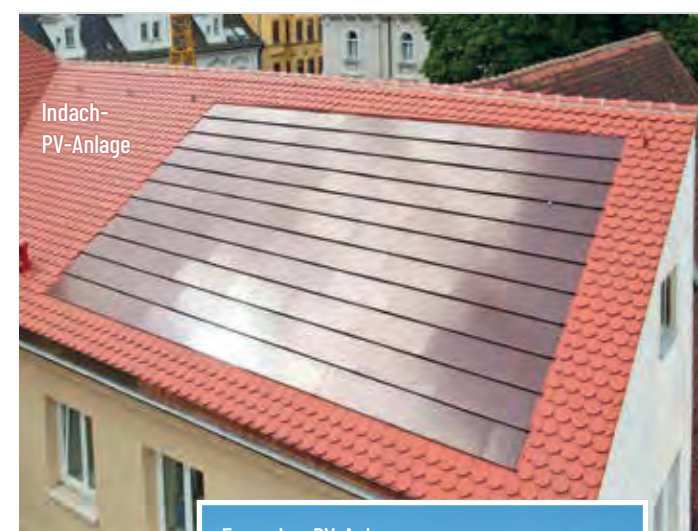
Mehr als schwarz

Für diesen Bedarf bieten wir Solarmodule mit vielfältigen Farbvarianten an – von Gold- und Silberoptiken bis hin zum klassischen Ziegelrot. Die Technologien unterscheiden sich dabei in Herstellung und Preis: Während einfachere Varianten mit eingefärbten Folien arbeiten, setzen hochwertige Lösungen auf spezielle Beschichtungen oder Farbpigmente im Deckglas.



Design-PV-Check

Sie planen ein Solarprojekt mit hohem Designanspruch? Vereinbaren Sie jetzt Ihren kostenfreien Design-PV-Check.



Fassaden-PV-Anlage



> Gut zu wissen:
Fast jedes Dach eignet sich für Design-PV-Anlagen. <

Diese besonders innovative Technologie wurde von der Natur inspiriert: Schmetterlingsflügel erhalten ihre Farbe nicht durch Pigmente, sondern durch eine spezielle Lamellenstruktur, die Licht gezielt reflektiert. Dieses Prinzip wurde auf moderne Solarpaneele übertragen. Durch gezielte Lichtbrechung entsteht ein natürlicher Farbeindruck bei gleichzeitig hoher Effizienz.

Auch technisch bieten Designmodule vielfältige Einsatzmöglichkeiten: Sie sind als Solardachziegel, integrierbare Module sowie klassische Aufsatzmodule verfügbar. Sehr beliebt sind auch transparente PV-Module für Terrassenüberdachung, Carports oder größere Dachflächenfenster. Hier wird die klassische Markise überflüssig bei gleichzeitig ausreichendem Lichteinfall.



Hörmann Solartechnik GmbH
Holzappelstr. 1 • 86441 Zusmarshausen
Tel.: 08291-90691-0
info@hoermann-solar.de



Wann sich eine neue Treppe wirklich lohnt

IM GESPRÄCH MIT LORENZ SCHMID, GESCHÄFTSFÜHRER DES TREPPENZENTRUMS SCHMID, ÜBER WARNSIGNALE, EHRliche KOSTENFRAGEN UND DIE HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM DACHAUSBAU

Irgendwann knarrt sie, wackelt beim Hinuntergehen, oder sie passt einfach nicht mehr zum Rest des Hauses: die eigene Treppe. Für viele Eigentümer ist sie trotzdem das am längsten aufgeschobene Bauprojekt – bis eine Sanierung oder ein Dachausbau ansteht und aus der Nebensache plötzlich die zentrale Frage wird. Wir haben mit **Lorenz Schmid** gesprochen: woran man erkennt, dass es Zeit für eine neue Treppe ist – und warum ausgerechnet die Treppe beim Dachausbau zur größten Planungshürde werden kann.



Lorenz Schmid

In Schwaben daheim: Woran erkennt ein Eigentümer, dass seine bestehende Treppe erneuert oder saniert werden sollte? Gibt es klare Warnsignale?

Lorenz Schmid: (lacht) Ein sehr eindeutiges Signal ist, wenn die Treppe wackelt und man beim Begehen tatsächlich ein mulmiges Gefühl bekommt. Dann sollte man nicht mehr lange warten.

In Schwaben daheim: Welche Treppensanierung lohnt sich im Zuge einer Modernisierung wirklich – und welche eher nicht?

Lorenz Schmid: Das lässt sich pauschal nicht beantworten, das hängt immer vom Zustand der bestehenden Treppe ab. Was viele nicht bedenken: Auch wenn ich eine alte Treppe mit Farbe und Lack wieder schön mache, bleibt sie im Kern trotzdem so alt wie vorher – sie sieht nur wieder aus wie neu.

In Schwaben daheim: Mit welchen Kosten sollten Eigentümer für eine klassische Treppensanierung realistisch rechnen?

Lorenz Schmid: Da kann ich seriös keine pauschale Zahl nennen. Jede Treppe wird individuell berechnet – je nach Zustand, Material und Umfang der Arbeiten. Genau deshalb lohnt sich immer ein persönlicher Blick vor Ort, bevor man mit Vermutungen plant.

Vor der Treppensanierung klären

- Ziel definieren: Geht es nur um die Optik – oder soll die Treppe auch langfristig stabil und sicher sein?

- Realistisch bleiben: Eine behobene Knarrstelle kann mit der Zeit wieder auftreten – das gehört mit eingeplant.
- Zustand vor Ort einschätzen lassen, statt vom „Farbe und Lack machen es wie neu“ auszugehen.

Dachausbau

In Schwaben daheim: Beim Dachausbau ist die Treppe oft die größte planerische Herausforderung – warum eigentlich?

Lorenz Schmid: Weil mehrere Dinge gleichzeitig zusammenkommen. Die neue Treppe muss meist an einen anderen Platz als die bisherige Ausziehleiter, und dafür gibt häufig ein Zimmer im Grundriss Fläche ab – zum Beispiel als Durchgangszimmer. Dazu kommt die Frage: Wo komme ich oben überhaupt heraus, ist dort genug Platz? Und sobald das Treppenloch hergestellt wird, muss auch die Statik der Decke mitgedacht werden – ob Holzdecke oder Betondecke, macht dabei einen großen Unterschied.

In Schwaben daheim: Raumsparende Treppen, Wendeltreppen, offene Treppen: Was empfehlen Sie bei beengten Platzverhältnissen im Dachgeschoss?

Lorenz Schmid: Fast jedes Treppenmodell lässt sich heute auch als Raumspartreppe umsetzen. Am Ende entscheiden zwei Dinge: wie viel Platz tatsächlich zur Verfügung steht – und welcher Stil zum jeweiligen Eigentümer passt.

In Schwaben daheim: Was sind die häufigsten Fehler, die Eigentümer beim Dachausbau in Bezug auf die Treppenplanung machen – und wie lassen sie sich vermeiden?

Lorenz Schmid: Der Klassiker: Es wird zuerst ein Deckenloch hergestellt, ohne sich vorher überhaupt Gedanken über die passende Treppe gemacht zu haben. Das sollte man umdrehen. Wer sich zuerst mit Größe, Wendelung und Modell der Treppe beschäftigt, kann viele Fehler von vornherein vermeiden.

Zum Schluss

In Schwaben daheim: Was raten Sie Eigentümern, die eine Sanierung oder einen Dachausbau planen und beim Thema Treppe noch unsicher sind?

Lorenz Schmid: Wer mit dem Gedanken spielt, das Dach auszubauen, sollte uns einfach im Treppenstudio besuchen. Dort bekommt man ein echtes Gefühl für die möglichen Modelle. Je nach Treppengröße und -art lässt sich danach auch festlegen, wie groß das Deckenloch werden muss und wo im Haus der passende Platz ist. Oft ist es sogar so, dass am Ende der ganze Dachausbau um die Treppe herum geplant wird – nicht andersherum.

Oft wird der Dachausbau am Ende um die Treppe herum geplant – nicht andersherum.

Lorenz Schmid



Treppenzentrum Schmid GmbH
Gessertshausener Str. 4 • 86356 Neusäß-Vogelsang
Tel.: 0821-48059-0
mail@treppenzentrum.de

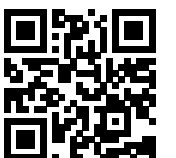




Foto: envato.com

Wenn Sie ausfallen?

WIE UNTERNEHMER IHR ERBE STRATEGISCH GESTALTEN KÖNNEN

Viele Unternehmer investieren viel Zeit in den Aufbau ihres Unternehmens und in den Vermögensaufbau. Doch wichtige Fragen bleiben oft unbeantwortet: Was passiert bei Krankheit, Unfall oder Tod? Wer trifft dann Entscheidungen? Ist die Nachfolge geregelt? Und sind Vermögen sowie der Geschäftsbetrieb ausreichend geschützt?

Ein Aha-Moment, den Berater immer wieder erleben: Eine private Vorsorgevollmacht reicht für das Unternehmen meist nicht aus. Ohne eine gesonderte Unternehmensvollmacht kann im Ernstfall niemand handlungsfähig für die Firma auftreten – selbst enge Familienangehörige nicht. Wird das erst im Ernstfall bemerkt, drohen Verzögerungen bei Zahlungen, Verträgen oder Bankvollmachten, mit spürbaren Folgen für Liquidität und Geschäftsbetrieb.

Eine ganzheitliche Finanzberatung betrachtet deshalb nicht nur Kapitalanlagen. Sie bezieht Unternehmensbewertung, steuerliche Aspekte, Vermögensstruktur, Nachfolgeplanung und die persönliche Absicherung der Familie und deren Ziele und Wünsche mit ein.

Bereits eine erste Analyse liefert wichtige Erkenntnisse: Unternehmenswerte lassen sich überschlägig ermitteln, steuerliche Verschonungsregelungen im Falle einer gewollten oder ungewollten Übertragung prüfen.



Werner Biberacher, Unternehmer
& Geschäftsführer PROMA

Auch Gesellschaftsverträge sollten regelmäßig mit Testamenten, Vollmachten und den persönlichen Wünschen der Gesellschafter im Einklang stehen.

Ebenso wichtig die Liquiditätsbetrachtung in der Erwerbs- Renten- Pflegephase sowie auch der Krankheits- oder Berufsunfähigkeitsfall, Versorgung der Familie und Schutz des Vermögens vor Inflation und deren wirtschaftlichen Risiken. Bei der Behandlung dieser Themen erst im Krisenfall, gibt es kaum Gestaltungsspielraum.

Einfache Vorgehensweise: Eine kompakte Bestandsaufnahme mit Hilfe von Checklisten der wichtigsten Unterlagen – Vollmachten, Testament, Gesellschaftsvertrag – schafft in kurzer Zeit Klarheit darüber, wo Handlungsbedarf besteht. Dies schafft Überblick und gewinnt Sicherheit für Unternehmen, Familie und kommende Generationen.

✓ **Die passende Checkliste gibt es auf Anfrage:**
Einfach im Kontaktformular als Anliegen „**Checkliste**“ angeben.“



PROMA

PROMA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Messerschmittstraße 6a
89343 Jettingen-Scheppach
Tel.: 08225-30773-0
info@proma-vm.de



FINANZINVEST

Consulting GmbH

FINANZINVEST Consulting GmbH
Messerschmittstraße 6a
89343 Jettingen-Scheppach
Tel.: 08225-30773-160
info@finanzinvestgmbh.de



KBS | JOCHUM

Nur noch 2 Wohnungen frei

ZIEGEL-NEUBAU IN AYSTETTEN,
BEZUG SOMMER 2027

In Aystetten entstehen drei hochwertige Eigentumswohnungen in massiver Ziegelbauweise – zwei davon sind aktuell noch zu haben. Wer auf der Suche nach einer langfristig soliden und energieeffizienten Immobilie ist, findet hier eine Ausstattung, die auf Dauer statt auf Show setzt: Luft-Wasser-Wärmepumpe, raumweise regelbare Fußbo-



**Exposé
kostenlos
anfordern**



denheizung und dreifach verglaste Fenster senken die Nebenkosten spürbar gegenüber älteren Bestandsbauten. Elektrische Rollläden, bodengleiche Duschen und eine Video-Gegensprechanlage runden den gehobenen Ausführungsstandard ab.

**Die Fertigstellung ist für
Sommer 2027 geplant.**



KBS GmbH
Waldstraße 8 • 89343 Freihalden
Tel.: 08225-307708-0
info@kbs-wohnbau.de



In Schwaben daheim – mit uns zu Hause

11



Sommer verlängern!

Mit Terrassenüberdachungen & Wintergärten –
durchdacht, langlebig und passgenau.

Überdachungs- und Sonnenschutzlösungen machen jedes Zuhause zum Wohlfühlort – mit Glaselementen, Terrassendächern und Wintergärten ganz individuell gestaltet. Unser Montageservice hilft gerne!





Foto: Scholl Ingenieurbüro

Was Sie im Sommer verpasst haben

NEUE GESETZE, GEKÜRZTE FÖRDERUNGEN

Wenn Sie in unserer letzten Ausgabe im Juni gelesen haben, warum Abwarten 2026 die teuerste Option ist, dann haben Sie in den letzten Wochen vermutlich mehrfach genickt. Der Rest dieser Kolumne erklärt, was zwischen Juni und heute tatsächlich passiert ist – und warum die zweite Nachricht wichtiger ist als die erste.

Die erste Nachricht: GModG ist da

Die erste Nachricht: Das Gebäudemodernisierungsgesetz ist da. Am 10. Juli haben Bundestag und Bundesrat es beschlossen, am 29. Juli trat das neue Heizungsrecht in Kraft. Die 65-Prozent-Regel für neue Heizungen ist gefallen, die freie Heizungswahl gilt, die Kopplung an die kommunale Wärmeplanung ist entkoppelt. Für viele Bauherren klingt das nach Entwarnung. Und ehrlich gesagt: In einer bestimmten Lesart ist es das auch. Wer eine Gasheizung einbauen möchte, darf das. Wer im Bestand modernisiert, muss keine Effizienzhülle bauen. Und der Augsburger Wärmeplan, den unser Stadtrat Ende Juni beschlossen hat, ist rechtlich das, was wir Ihnen im Juni angekündigt hatten: ein strategisches Leitdokument ohne unmittelbare Verpflichtung.

Die zweite Nachricht: BEG-Reform

Die zweite Nachricht ist die, die vielen entgangen ist. Elf Tage vor Inkrafttreten des GModG, am 21. Juli, wurde die Bundesförderung für effiziente Gebäude umfassend reformiert. Die Grundförderung von 30 Prozent beim Heizungstausch bleibt bestehen. Das war es dann aber schon mit den guten Nachrichten. Der Effizienzbonus von fünf Prozent ist ersatzlos gestrichen. Der Emissionsminderungszuschlag von bis zu 2.500 Euro für Biomasseheizungen ist weg. Der Klimageschwindigkeitsbonus wurde von 20 auf 16 Prozent

Wer bis zum 20. Juli 20 Uhr einen Antrag stehen hatte, kassiert die alten Sätze. Alle anderen bezahlen die Reform mit.

gekürzt und schmilzt in Halbjahresschritten weiter ab – bis er zum 1. August 2028 ganz verschwindet. Die maximal förderfähigen Kosten für die erste Wohneinheit sind von 30.000 auf 28.000 Euro gesenkt worden. Und ab Februar 2027 sinken sie halbjährlich um weitere 750 Euro. Wer eine Wärmepumpe einbauen lässt, muss ab Anfang 2027 nachweisen, dass sie in der EU produziert wurde – sonst gibt es keinen Cent.

Rechenbeispiel 5-WE-Projekt

Was das konkret bedeutet, zeigt eine kleine Rechnung für ein typisches Projekt aus unserer Beratungspraxis. Ein Bauträger baut ein Mehrfamilienhaus mit fünf Wohneinheiten, plant den Heizungstausch im Bestand, will



Nicolas Scholl

alle sinnvollen Boni ausschöpfen. Vor dem 21. Juli hätte er 30.000 Euro für die erste plus 4 x 15.000 Euro für die weiteren Wohneinheiten ansetzen können – also 90.000 Euro förderfähige Kosten. Mit dem alten Bonus-Stack aus Grundförderung, Klimageschwindigkeit und Einkommenskomponente wären davon bis zu 63.000 Euro Zuschuss möglich gewesen. Nach der Reform sind es 28.000 statt 30.000 Euro für die erste Wohneinheit – die 15.000 Euro pro weiterer Einheit bleiben. Und aus 70 Prozent maximaler Förderung werden für die meisten Bauherren nur noch etwa 55 Prozent, weil der einkommensabhängige Höchstsatz für die Mehrheit unserer Klientel gar nicht mehr greift. Am Ende steht in vergleichbaren Projekten heute ein Zuschuss von rund 48.000 Euro – ein Unterschied von etwa 15.000 Euro gegenüber Juni. Wer bis zum 20. Juli

FAKTEN-CHECK

BEG-Reform

RECHENBEISPIEL 5 WOHNHEITEN
Heizungstausch im Bestand

Förderfähige Kosten (1. WE)

BIS 20.07.2026

30.000 EUR

AB 21.07.2026

28.000 EUR

Maximaler Fördersatz

TYPISCHES PROJEKT

70 %

FÜR DIE MEHRHEIT

~ 55 %

Weggefallene Boni

- Effizienzbonus 5 %
- Emissionsminderungszuschlag 2.500 EUR
- Klimageschwindigkeit: 20 % -> 16 %

GESAMTZUSCHUSS 5-WE-PROJEKT

BIS ZU

63.000 EUR

TYPISCH NOCH

~ 48.000 EUR

DIFFERENZ

~ 15.000 EUR

weniger Förderung als noch im Juni

Quelle: KfW 458/459 Merkblatt Stand 07/2026 - Beispielrechnung

2026 entscheidet vor allem das Timing über die Wirtschaftlichkeit Ihres Projekts.

20 Uhr einen Antrag mit gültiger Bestätigung stehen hatte, kassiert die alten Sätze. Alle anderen bezahlen die Reform mit.

Marktumfeld und praktischer Rat

Zeitgleich passiert am Markt etwas Bemerkenswertes. Im ersten Halbjahr 2026 wurden in Deutschland 195.000 Wärmepumpen verkauft, ein Plus von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Wärmepumpe ist erstmals das meistverkaufte Heizsystem in Deutschland, noch vor der Gasheizung. Der Markt zieht kräftig an, die Handwerker sind bereits ausgelastet, die Lieferzeiten für Geräte steigen wieder. Genau in diesem Umfeld hat der Bund die Förderung heruntergefahren. Aus Sicht des Bundeshaushalts nachvollziehbar – aus Sicht eines Bauherrn, der jetzt plant, ärgerlich. Was für Sie zählt, ist der praktische Rat: Wer im Herbst oder Winter modernisieren will, sollte die technische Planung heute anstoßen, nicht im November. Die Bestätigung zum Antrag braucht Vorlauf, der Werkvertrag muss die richtige Klausel enthalten, damit der Fördervorbehalt greift, und das ausführende Handwerk hat volle Auftragsbücher. Und wer im Neubau plant, sollte wissen, dass die EH55-Neubauförderung nur noch bis Ende 2026 zu den bekannten Konditionen läuft.

Fazit

Das GModG hat einen alten Zwang genommen – die Pflicht zur erneuerbaren Heizung. Die BEG-Reform hat gleichzeitig einen alten Anreiz gedämpft – die großzügige Zuschussstruktur. Beide Botschaften zusammen genommen führen zu einer neuen Wahrheit: 2026 entscheidet vor allem das Timing über die Wirtschaftlichkeit Ihres Projekts. Wir helfen Ihnen, dieses Timing zu treffen.

FOERDER-CHECK

Was ist in Ihrem Projekt drin?

Wir prüfen Fördermöglichkeiten und Zeitplan im Erstgespräch.



Ingenieurbüro Scholl
Ludwigstr. 17 • 86152 Augsburg
Tel.: 0821-8994907-0
info@ib-scholl.de





Generationswechsel: Babyboomer

WARUM JETZT EINE GANZE GENERATION ÜBER IHRE ZUKUNFT ENTSCHEIDEN MUSS

Das Haus von Familie **Vogel** steht seit 1978 am Ortsrand von Augsburg. Hier sind drei Kinder großgeworden, hier wurde gefeiert, gestritten, gelacht. Heute leben nur noch zwei Menschen auf den 180 Quadratmetern. Der Garten, einst der ganze Stolz, wird zunehmend zur Last. Die Heizung ist in die Jahre gekommen. Und die Kinder? Sie leben ihr eigenes Leben – in anderen Städten, mit anderen Plänen. Das Haus wollen sie später nicht übernehmen.

Familie Vogel ist damit kein Einzelfall. Sie steht stellvertretend für eine ganze Generation, die sich gerade dieselbe Frage stellt: Passt dieses Zuhause noch zu unserem Leben – oder ist jetzt der richtige Zeitpunkt für ein neues Kapitel?

Was das für Familie Vogel bedeutet, lesen Sie in unseren Informationsabschnitten.

Wir haben mit zwei Experten aus der Region gesprochen, die Eigentümern wie Familie Vogel jeden Tag genau bei dieser Entscheidung helfen: **Christian Ludl**, Immobilienmakler und -unternehmer, und **Oliver Böck**, Bausachverständiger und Energie-

berater. Ein Gespräch über Sanierung, Werterhalt und die vielleicht wichtigste Wohnentscheidung eines Lebens.

In Schwaben daheim: Herr Ludl, man hört gerade oft, dass in den nächsten Jahren besonders viele Häuser wie das von Familie Vogel den Besitzer wechseln. Spüren Sie das bereits, oder wird da übertrieben?

Christian Ludl: Nein, das ist überhaupt keine Überreibung. Im Gegenteil – wir stehen gerade vor einem echten Generationswechsel. Viele Menschen haben ihr Haus vor 30 oder 40 Jahren gebaut. Damals war es der Traum vom eigenen Zuhause für die Familie. Heute sind die Kinder ausgezogen, viele Räume werden kaum noch genutzt und der Garten bedeutet oft mehr Arbeit als Freude. Ich merke aber auch, dass es dabei selten um die Immobilie selbst geht. Es geht um Erinnerungen. Um das Zuhause, in dem das Leben stattgefunden hat. Genau deshalb fällt diese Entscheidung vielen so schwer. **In Schwaben daheim: Familie Vogel überlegt zum Beispiel, ob sie vor einem möglichen Verkauf noch einmal groß investieren muss. Herr Böck, diese Sorge vor hohen Sanierungskosten hören Sie wahrscheinlich häufig. Ist sie berechtigt?**

Oliver Böck: Ja, diese Sorge begegnet mir tatsächlich fast täglich. Viele Eigentümer haben Angst, dass sie ihr

Haus von heute auf morgen komplett sanieren müssen und Kosten im sechsstelligen Bereich auf sie zukommen. Oft ist das aber gar nicht so. Entscheidend ist, den tatsächlichen Zustand der Immobilie zu kennen und die Maßnahmen sinnvoll zu planen. Nicht alles muss sofort gemacht werden. Mit einer klaren Strategie lassen sich Investitionen oft über mehrere Jahre verteilen.

Nicht jede Sorge ist berechtigt – aber jede Sorge verdient eine ehrliche Antwort. Bevor die Vögel über Investitionen nachdenken, lohnt sich zuerst der Blick auf den tatsächlichen Zustand ihres Hauses.

In Schwaben daheim: Herr Böck, wie erkennt man als Laie wie Familie Vogel überhaupt, ob das eigene Haus sanierungsbedürftig ist?

Oliver Böck: Viele merken es zunächst an steigenden Heizkosten, kalten Wänden oder Zugluft. Auch Feuchtigkeit oder kleine Risse können Hinweise sein. Aber ich erlebe immer wieder, dass Häuser auf den ersten Blick einen guten Eindruck machen und trotzdem versteckte Schwachstellen haben – oder umgekehrt. Deshalb rate ich immer dazu, das Gebäude einmal fachlich bewerten zu lassen. Danach weiß man, wo wirklich Handlungsbedarf besteht und wo man sich unnötige Sorgen macht.

In Schwaben daheim: Herr Ludl, erleben Sie diese Unsicherheit auch bei Ihren Kundinnen und Kunden hier in der Region Augsburg?

Christian Ludl: Ja, definitiv. Was sich verändert hat: Früher fragten Eigentümer oft: „Was bekomme ich für mein Haus?“ Heute lautet die erste Frage viel häufiger: „Welche Möglichkeiten habe ich überhaupt?“ Und genau das finde ich gut. Denn ein Verkauf ist nicht automatisch die beste Lösung. Genauso wenig ist es immer richtig, einfach alles so zu lassen. Manchmal reicht ein Umbau. Manchmal ist ein kleineres Zuhause die bessere Entscheidung. Und manchmal lohnt sich auch eine Sanierung. Wichtig ist, dass die Entscheidung zum Leben passt – nicht umgekehrt.

ger: „Welche Möglichkeiten habe ich überhaupt?“ Und genau das finde ich gut. Denn ein Verkauf ist nicht automatisch die beste Lösung. Genauso wenig ist es immer richtig, einfach alles so zu lassen. Manchmal reicht ein Umbau. Manchmal ist ein kleineres Zuhause die bessere Entscheidung. Und manchmal lohnt sich auch eine Sanierung. Wichtig ist, dass die Entscheidung zum Leben passt – nicht umgekehrt.

Nicht „verkaufen oder bleiben“ ist die erste Frage – sondern: Welche Möglichkeiten haben wir überhaupt? Ein fachlicher Blick auf das Haus schafft dafür die Grundlage.

In Schwaben daheim: Herr Böck, welche Maßnahmen bringen aus Ihrer Erfahrung wirklich einen Mehrwert – und wo wird oft unnötig Geld ausgegeben?

Oliver Böck: Aus meiner Erfahrung bringen Maßnahmen den größten Mehrwert, die dauerhaft Energiekosten senken und gleichzeitig den Wohnkomfort erhöhen. Das können eine moderne Heizungsanlage, eine sinnvolle Dämmung oder neue Fenster sein – allerdings immer abgestimmt auf das gesamte Gebäude. Fehler entstehen häufig dann, wenn einzelne Maßnahmen ohne Gesamtkonzept umgesetzt werden. Ich sehe immer wieder Häuser, bei denen viel Geld investiert wurde, die Maßnahmen aber nicht aufeinander abgestimmt sind. Eine gute Planung spart am Ende oft mehr Geld, als sie kostet.

In Schwaben daheim: Muss ein Haus wie das der Vögel, Baujahr 1978, heute zwingend saniert werden, oder gibt es auch Spielraum?





Oliver Böck: Nein, pauschal kann man das nicht sagen. Natürlich gibt es gesetzliche Vorgaben, die je nach Situation einzuhalten sind. Aber viele Eigentümer glauben, sie müssten ihr Haus sofort auf den neuesten Stand bringen. Das stimmt so nicht. Jede Immobilie ist anders und deshalb sollte auch jede Entscheidung individuell getroffen werden. Mein Rat lautet immer: Erst analysieren, dann investieren.

In Schwaben daheim: Herr Ludl, warum überrascht der tatsächliche Marktwert eines Hauses die Eigentümer eigentlich so häufig?

Christian Ludl: Weil viele Eigentümer verständlicherweise den emotionalen Wert ihres Hauses mit dem Marktwert verbinden. Das Haus hat sie vielleicht ihr halbes Leben begleitet. Aber Käufer bewerten eine Immobilie mit anderen Augen. Sie schauen auf Lage, Zustand, Energieeffizienz, Modernisierungsbedarf und natürlich auf vergleichbare Angebote. Deshalb ist eine professionelle Einschätzung so wichtig. Nicht, um möglichst teuer zu verkaufen. Sondern um eine gute Entscheidung treffen zu können.

Nicht jede Sanierung zahlt sich vor einem Verkauf aus. Erst analysieren, dann investieren – und den Wert des Hauses realistisch, nicht emotional einschätzen lassen.

In Schwaben daheim: Herr Böck, wie wichtig ist der energetische Zustand eines Hauses inzwischen wirklich beim Verkauf?

Oliver Böck: Deutlich wichtiger als noch vor einigen Jahren. Kaufinteressenten informieren sich heute viel intensiver und schauen nicht nur auf den Kaufpreis, sondern auch auf die laufenden Energiekosten und mögliche Sanierungen. Ein energetisch gut aufgestelltes Haus vermittelt Sicherheit und macht den Verkauf häufig einfacher.

In Schwaben daheim: Worauf achten Kaufinteressenten heute als Erstes, wenn sie ein Haus wie das der Vogels besichtigen?

Oliver Böck: Natürlich spielt der erste Eindruck eine große Rolle. Danach kommen aber sehr schnell die praktischen Fragen: Wie alt ist die Heizung? Wie hoch sind die Energiekosten? Ist das Dach in Ordnung? Gibt es Feuchtigkeit oder Sanierungsstau? Ich merke, dass Käufer heute deutlich informierter sind als noch vor einigen Jahren. Sie möchten wissen, welche Investitionen nach dem Kauf auf sie zukommen. Wer hier offen und transparent Auskunft geben kann, schafft Vertrauen.

In Schwaben daheim: Welche Fördermöglichkeiten gibt es aktuell, die viele Eigentümer noch gar nicht kennen?

Oliver Böck: Viele denken bei Förderungen sofort an den Austausch der Heizung. Dabei gibt es auch Unterstützung für Dämmmaßnahmen, den individuellen Sanierungsfahrplan oder energetische Fachplanung und Baubegleitung. Was viele nicht wissen: Fördermittel müssen häufig beantragt werden, bevor überhaupt mit den Arbeiten begonnen wird. Deshalb lohnt es sich, frühzeitig eine Beratung in Anspruch zu nehmen.

Die alte Heizung im Haus wird bei einem Verkauf zur ersten Frage jedes Interessenten. Wer die Fördermöglichkeiten kennt, kann frühzeitig handeln, statt später überrascht zu werden.

Redaktion: Herr Ludl, viele Kinder möchten das Elternhaus heute gar nicht mehr übernehmen – so wie bei Familie Vogel. Erleben Sie das ebenfalls?

Christian Ludl: Ja. Und ich finde, das ist völlig normal. Die Lebensentwürfe haben sich verändert. Die Kinder wohnen häufig in einer anderen Stadt, möchten flexibler leben oder suchen eine Immobilie, die besser zu ihrem eigenen Alltag passt. Das bedeutet aber nicht, dass das Elternhaus seinen Wert verliert. Es bekommt lediglich eine neue Aufgabe.



In Schwaben daheim: Herr Böck, lohnt sich eine energetische Sanierung noch, wenn man das Haus in den nächsten Jahren ohnehin verkaufen möchte?

Oliver Böck: Das kommt ganz auf die Immobilie an. Nicht jede Maßnahme rechnet sich vor einem Verkauf. Oft reichen schon gezielte Investitionen oder eine professionelle Dokumentation des Gebäudezustands aus, um das Vertrauen potenzieller Käufer zu stärken und den Wert der Immobilie zu erhöhen. Deshalb sollte man vor größeren Ausgaben immer prüfen, was wirtschaftlich wirklich sinnvoll ist.

In Schwaben daheim: Herr Ludl, welche Fehler sollten Eigentümer in den nächsten Jahren unbedingt vermeiden?

Christian Ludl: Der größte Fehler ist, Entscheidungen zu lange aufzuschieben. Nicht aus Angst. Nicht aus Unsicherheit. Sondern weil man hofft, dass sich das Thema irgendwann von selbst löst. Ich empfehle jedem Eigentümer, sich frühzeitig beraten zu lassen. Nicht erst dann, wenn Zeitdruck entsteht. Wer früh plant, hat deutlich mehr Möglichkeiten.

In Schwaben daheim: Herr Böck, was raten Sie jemandem, der sich von all den Vorschriften und Informationen überfordert fühlt?

Oliver Böck: Das kann ich gut nachvollziehen. Die gesetzlichen Vorgaben, Förderprogramme und technischen Möglichkeiten ändern sich ständig. Selbst für Fachleute ist das nicht immer einfach. Mein Rat ist deshalb: Lassen Sie sich nicht von Schlagzeilen oder Meinungen im Internet verrückt machen. Holen Sie sich eine unabhängige Beratung und betrachten Sie Ihre eigene Immobilie. Dann entsteht aus vielen Informationen ein klarer Plan – und genau das gibt Sicherheit.

Dass die Kinder das Haus nicht übernehmen wollen, ist kein Scheitern – es ist nur eine neue Aufgabe für das Haus. Wichtig ist, sich jetzt beraten zu lassen, statt abzuwarten.



In Schwaben daheim: Herr Ludl, wenn Sie jedem Eigentümer nur einen einzigen Rat geben dürften – welcher wäre das?

Christian Ludl: Treffen Sie keine Entscheidung aus Angst. Treffen Sie sie aus Klarheit. Es geht nicht darum, ein Haus zu verkaufen. Es geht darum, sich zu fragen: Passt dieses Zuhause noch zu meinem Leben – oder ist jetzt der richtige Zeitpunkt für ein neues Kapitel? Wer sich diese Frage ehrlich beantwortet, trifft fast immer die richtige Entscheidung.

In Schwaben daheim: Herr Böck, und Ihr wichtigster Tipp für jeden Hausbesitzer?

Oliver Böck: Warten Sie nicht, bis ein Schaden entsteht oder eine Heizung mitten im Winter ausfällt. Beschäftigen Sie sich rechtzeitig mit Ihrer Immobilie. Wer den Zustand seines Hauses kennt und einen langfristigen Plan hat, trifft bessere Entscheidungen, investiert gezielter und erhält den Wert seines Eigentums nachhaltig. Das ist aus meiner Sicht die beste Investition überhaupt.

Auch Familie Vogel steht jetzt vor genau dieser Frage. Und vielleicht stellen Sie sich diese Frage gerade selbst: Passt Ihr Zuhause noch zu Ihrem Leben – oder wäre jetzt der richtige Zeitpunkt, genauer hinzuschauen?

Und was würden Sie an ihrer Stelle tun?

Sie stehen selbst vor dieser Entscheidung?

Ob verkaufen, modernisieren, altersgerecht umbauen oder neu beginnen – jede Situation ist so individuell wie die Menschen dahinter. Sprechen Sie mit Experten, bevor Sie eine Entscheidung treffen.

**Kostenlose
Erstberatung sichern:
QR-Code scannen**



Inter-solar Europe

ENERMORE STELLT
NEUES KONZEPT
„ENERMORE ENERGY
SHARING“ VOR

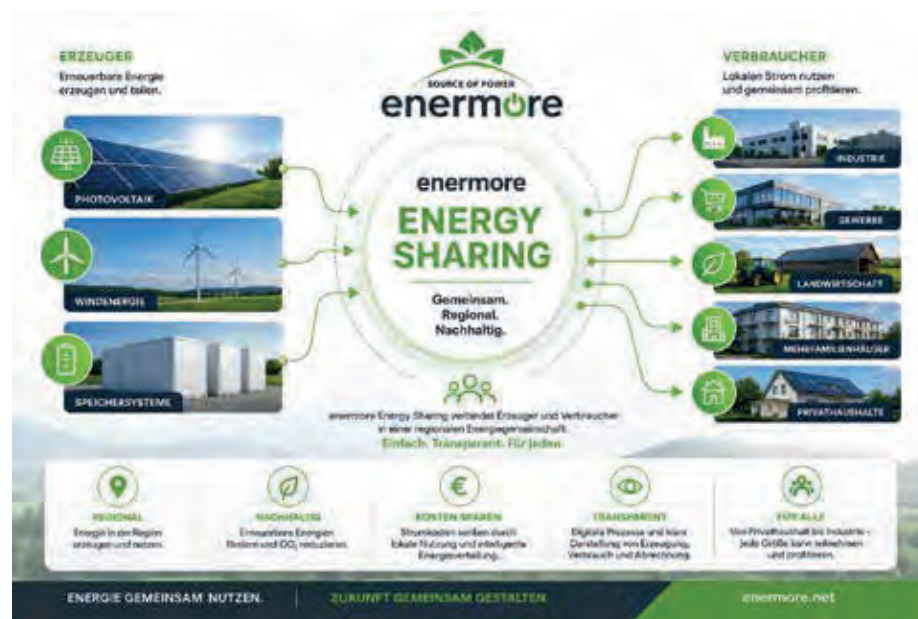


Foto: KI generiert

Die Intersolar Europe in München gilt als internationaler Treffpunkt der Energiebranche. Für die enermore GmbH bot die diesjährige Messe den idealen Rahmen, um mit enermore Energy Sharing ein neues Konzept vorzustellen, das die Nutzung erneuerbarer Energien einfacher, wirtschaftlicher und für nahezu jeden zugänglich macht. Dabei wird kein wertvoller Strom mehr verschenkt – überschüssige Energie versorgt direkt den Bedarf anderer Verbraucher. Interessierte Unternehmen, Kommunen und Privatpersonen können sich bereits jetzt unter sharing@enermore.de über die Möglichkeiten informieren.

Die Idee dahinter ist ebenso einfach wie zukunftsweisend: Energy Sharing ermöglicht die gemeinsame Nutzung von Strom aus erneuerbaren Energien über das öffentliche Stromnetz. Strom aus Photovoltaik-, Windkraft- oder anderen Erneuerbare-Energien-Anlagen wird nicht nur erzeugt, sondern innerhalb einer Energiegemeinschaft intelligent verteilt. Erzeuger und Verbraucher werden miteinander vernetzt, sodass lokal erzeugte Energie dort ankommt, wo sie benötigt wird. Dadurch wird die Nutzung erneuerbarer Energien effizienter und wirtschaftlich attraktiver. Über eine App bleiben Erzeugung, Verbrauch und Energieflüsse jederzeit transparent und nachvollziehbar.



Florian Kraftmayer

Das Besondere an enermore Energy Sharing: Das Konzept richtet sich nicht nur an große Unternehmen oder Energieparks. Ebenso profitieren Gewerbebetriebe, landwirtschaftliche Betriebe, Kommunen und private Haushalte – unabhängig davon, ob sie selbst Strom erzeugen oder ausschließlich beziehen. Wer überschüssige Energie produziert, kann diese innerhalb der Energiegemeinschaft wirtschaftlicher nutzen. Wer keine eigene Erzeugungsanlage besitzt, erhält Zugang zu regional

erzeugtem, erneuerbarem Strom.

Bei größeren Energiemengen eröffnet die flexible Vermarktungsstruktur zusätzlich die Möglichkeit einer Direktvermarktung am Strommarkt und schafft damit weitere wirtschaftliche Potenziale für Anlagenbetreiber.

Die Resonanz auf der Intersolar Europe zeigte deutlich, dass gemeinschaftliche Energiekonzepte zunehmend an Bedeutung gewinnen. Mit enermore Energy Sharing erweitert die enermore GmbH ihr Leistungsportfolio um eine Lösung, die den Gedanken der Energiewende konsequent weiterführt: erneuerbare Energie gemeinsam nutzen, regionale Wertschöpfung stärken und eine nachhaltige Energieversorgung für alle ermöglichen – unabhängig davon, ob es sich um ein Industrieunternehmen, einen landwirtschaftlichen Betrieb oder einen Privathaushalt handelt.



Interesse geweckt?

Hier Informationen anfordern.



enermore

enermore GmbH
Messerschmittstraße 6a
89343 Jettingen-Scheppach
Tel.: 08225-30773-240 • info@enermore.net



Steuerfalle Abschreibung

WICHTIG FÜR EIGENTÜMER UND VERMIETER

Die steuerliche Abschreibung von Immobilien bleibt auch 2026 ein zentrales Thema für Eigentümerinnen und Eigentümer. Gerade bei vermieteten Wohnimmobilien können Abschreibungen erhebliche finanzielle Vorteile bringen – vorausgesetzt, die gesetzlichen Vorgaben werden korrekt angewendet. Wer Möglichkeiten ungenutzt lässt oder Fristen übersieht, verschenkt oft Jahr für Jahr bares Geld.

Besonders relevant ist die sogenannte Gebäudeabschreibung. Seit den gesetzlichen Anpassungen der vergangenen Jahre gelten dabei unterschiedliche Abschreibungssätze – abhängig vom Baujahr und der Nutzung der Immobilie. Fehler bei der Berechnung führen schnell zu unnötigen steuerlichen Nachteilen oder Rückfragen des Finanzamts.

Wie schnell das teuer werden kann, zeigt ein Beispiel aus der Praxis

Ein Ehepaar aus der Region kaufte 2022 eine Eigentumswohnung zur Vermietung für 300.000 Euro und investierte in den ersten zwei Jahren rund 50.000 Euro in Bad, Fenster und Heizung. Diese Aufwendungen führten zur Modernisierung der

Immobilie. Das Finanzamt stufte die Kosten als „anschaffungsnahe Herstellungskosten“ ein, weil sie über 15 Prozent des Kaufpreises lagen – die 50.000 Euro konnten dadurch nicht sofort, sondern nur über Jahrzehnte abgeschrieben werden.

Entscheidend ist deshalb die sorgfältige Dokumentation: Kaufverträge, Rechnungen über Renovierungen sowie Nachweise zu energetischen Maßnahmen sollten vollständig vorliegen. Gerade bei umfangreichen Sanierungen prüft das Finanzamt genau, ob sofort abzugsfähige Kosten oder anschaffungsnahe Herstellungskosten vorliegen.

Auch Sonderabschreibungen bei energetischer Modernisierung sowie besondere Regelungen bei geerbten, übertragenen oder selbst genutzten Immobilien eröffnen häufig zusätzliche steuerliche Vorteile – wenn man sie kennt.

Wie steht es um Ihre eigene Immobilie?

Nutzen Sie den nachstehenden QR-Code für den direkten Weg zu kompetenter Hilfe: Formular ausfüllen und schnelle Rückmeldung erhalten.



Jetzt klicken und prüfen!



Kanzlei Kappes-Röder
Hauptstraße 11 • 86356 Neusäß
Tel.: 0821-3432297-0
kanzlei@kappes-roeder.de



Wird Ihr Zuhause mit Ihnen alt?

WARUM BLEIBEN OFT MEHR MÖGLICHKEITEN BIETET

Das eigene Zuhause ist mehr als eine Immobilie: der Ort, an dem Kinder groß wurden, Feste gefeiert wurden, Erinnerungen entstanden sind. Doch irgendwann stellt sich vielen Eigentümern der Babyboomer-Generation dieselbe Frage: Passt dieses Zuhause auch noch zum Leben von morgen?

Das Haus ist größer als nötig, das Bad stammt aus einer anderen Zeit, Treppen und Schwellen stören heute kaum – könnten später aber zur echten Hürde werden. Wer hier zu lange wartet, riskiert teure Notlösungen unter Zeitdruck statt einer durchdachten Veränderung in Ruhe.

Verkaufen, verkleinern oder umbauen? Eine pauschale Antwort gibt es nicht. Häufig gibt es aber deutlich mehr Möglichkeiten, als Eigentümer zunächst vermuten.

Erst die Möglichkeiten sehen, dann entscheiden

Gerade Häuser aus den 70er- und 80er-Jahren besitzen enormes Potenzial. Grundrisse lassen sich öffnen, Bäder komplett neu denken. Eine bodengleiche Dusche, breitere Durchgänge oder eine klügere Raumaufteilung erhöhen schon heute den Wohnkomfort – und schaffen zugleich Sicherheit für später.

Genau hier setzt Sanierungsexperte Gary Balko an. Sein Blick von außen erkennt Potenzial, wo Eigentümer

„Viele Kunden wissen anfangs gar nicht, was alles möglich ist.“

Gary Balko, Sanierungsexperte

BEISPIEL AUS DER PRAXIS
Ein denkmalgeschütztes Wohnhaus, Baujahr 1914, im Augsburger Stadtgebiet. Die Eigentümer wollten den historischen Charakter erhalten – aber ein Zuhause, das zu ihrem heutigen Leben passt. Gary Balko hat das Gebäude kernsaniert: neue Leitungen, neuer Putz, neue Böden und ein veränderter Grundriss, der die Räume an moderne Wohnbedürfnisse anpasst. Die Auflagen des Denkmalschutzes wurden dabei von Anfang an mitgedacht, nicht nachträglich gelöst – ein Bereich, in dem sich Gary Balko besonders gut auskennt. Das Ergebnis: ein Haus mit historischer Fassade und einem Innenleben, das technisch und räumlich auf dem heutigen Stand ist.

seit Jahrzehnten dieselben Räume sehen: Könnte aus zwei kleinen Zimmern ein großzügiger Wohnbereich werden? Lässt sich das Bad modernisieren und zugleich langfristig komfortabel gestalten? Welche Maßnahmen sind wirklich sinnvoll?

Statt einfach Altes durch Neues zu ersetzen, beginnt jede Lösung mit einer Frage: Wie möchten die Menschen hier künftig leben? Vorhandene Grundrisse, bauliche Gegebenheiten und persönliche Wünsche werden zusammengebracht – ob umfassende Modernisierung oder neues Bad.

seit Jahrzehnten dieselben Räume sehen: Könnte aus zwei kleinen Zimmern ein großzügiger Wohnbereich werden? Lässt sich das Bad modernisieren und zugleich langfristig komfortabel gestalten? Welche Maßnahmen sind wirklich sinnvoll?

Vor dem Umbau: offener Rohputz, alte Leitungen, einfache Fenster – der Ausgangszustand des Zimmers.



Ein neuer Durchbruch verbindet zwei Zimmer: So entsteht aus getrennten Räumen ein offener, großzügiger Wohnbereich



Ein Ansprechpartner statt vieler Baustellen

Wer schon einmal saniert hat, kennt auch die andere Seite: Angebote einholen, Termine koordinieren, hoffen, dass am Ende alles zusammenpasst. Deshalb bietet Gary Balko Sanierung und Innenausbau aus einer Hand – ein zentraler Ansprechpartner statt vieler Baustellen.

Auch die Kostenfrage gehört an den Anfang, nicht ans Ende: Was ist technisch möglich? Was verbessert den Wohnkomfort wirklich? Welches Ergebnis lässt sich mit dem vorhandenen Budget erreichen?

In 5 Schritten zur ehrlichen Standortbestimmung:

- Grundriss prüfen: Wo entstehen unnötige Wege oder Stufen?
- Bad realistisch bewerten: modern und alltagstauglich? Türbreiten und Schwellen im Erdgeschoss checken.
- Budgetrahmen grob festlegen, bevor geplant wird.
- Erst beraten lassen, dann entscheiden.



Kostenloser Sanierungs-Check

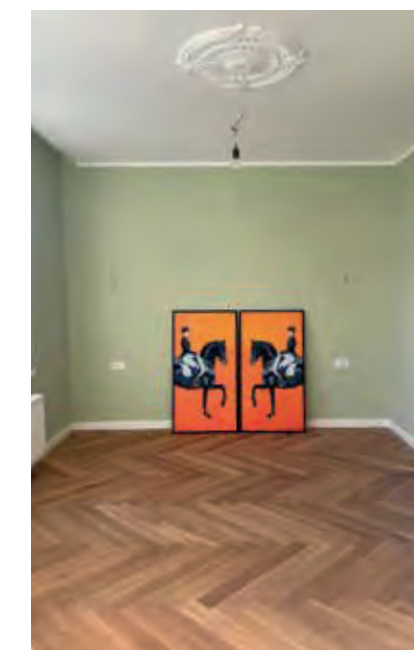
Scannen Sie den QR-Code und sichern Sie sich eine kostenlose, unverbindliche Erstberatung vor Ort in Augsburg und Augsburg-Land.



In Schwaben daheim – mit uns zu Hause



Maßgefertigt: Die neue Ablage mit LED-Licht verbindet Flur und Wohnraum stilvoll miteinander.

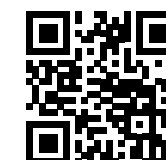


Grüner Raum mit erhaltener Stuckrosette und Kunstwerken „Historisches bewahrt: Die originale Stuckrosette an der Decke blieb erhalten.“

PURESA BAU
Innenausbau | Konzept | Umsetzung

Gary Balko – Sanierung & Innenausbau
Liebigstr. 11 • 86152 Augsburg
Tel.: 0160-99554440
kontakt@puresa-bau.de

Neue Adresse





Viel Bewegung, eine Plattform

WIE MOPLA MOBILITÄT IN AUGSBURG NEU DENKT

Mobilität muss heute flexibel sein – egal ob auf dem Weg zur Arbeit, zum Arzttermin, zum Restaurantbesuch oder zum Flughafen. Genau hier setzt mopla an: mit digitalen Mobilitätslösungen, die verschiedene Angebote auf einer gemeinsamen Plattform verbinden – regional, modern und alltagstauglich.

In Augsburg ist mopla inzwischen mit mehreren Geschäftsbereichen vertreten. Besonders sichtbar ist dabei mopla myway – das flexible Mobilitätsangebot für den Alltag. Über die mopla-App können Fahrgäste ihre Fahrten einfach digital buchen. Egal ob spontane Fahrten oder Vorausbuchungen innerhalb der Stadt, der Weg zum Bahnhof, Flughafentransfers oder die sichere Heimfahrt am Abend: mopla myway soll Mobilität unkompliziert, zuverlässig und komfortabel machen.

Dabei wird bewusst auf moderne Fahrzeuge, hohe Qualitätsstandards und persönlichen Service gesetzt. Das Besondere: mopla myway wird in Augsburg vollständig eigenständig betrieben – von der Disposition bis zur Durchführung der Fahrten. Dadurch können Abläufe direkt gesteuert und die Servicequalität kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Eine Plattform für viele Wege

Neben dem klassischen Fahrgastverkehr ist mopla myway auch im freigestellten Schülerverkehr aktiv. Fahrten von Schüler:innen werden digital geplant und organisiert. Eltern erhalten über die mopla-App transparente Informationen und können Fahrten live verfolgen. Gerade bei regelmäßigen Fahrten sorgt die digitale Steuerung für mehr Übersicht und Zuverlässigkeit.

Ein weiterer Bereich ist mopla Logistik. Hier werden bestehende Fahrzeugkapazitäten intelligent genutzt, um auch Liefer- und Logistikleistungen auf der sogenannten „letzten Meile“ anzubieten. So können freie Kapazitäten sinnvoll eingesetzt und regionale Strukturen gestärkt werden.

Was mopla besonders macht, ist die Verbindung aus Technologie und regionalem Verständnis. Als deutsches Unternehmen kennt mopla die Anforderungen vor Ort und entwickelt Lösungen, die sich flexibel an den Alltag der Menschen anpassen. Das Ziel ist es, Mobilität einfacher, moderner und gleichzeitig regional verfügbar zu machen.

Mit dem Ausbau der Angebote in Augsburg zeigt mopla, wie vielfältig moderne Mobilität heute sein kann – digital organisiert, regional betrieben und nah am Menschen.



Boden mit Fundament

WARUM PARKETT NUR SO HÄLT WIE SEIN GRUND

Viele Immobilien haben ein Problem, das man lange nicht sieht. Wurde der Boden unter dem Parkett nicht richtig vorbereitet, zeigt sich das oft erst nach Jahren: Das Holz arbeitet, die Verklebung löst sich, Fugen öffnen sich. „Die Untergrundbearbeitung ist der mit Abstand häufigste Reklamationsgrund“, weiß **Toni Gängler**, Geschäftsführer der Parkettbörse Design- und Fußbodentechnik GmbH – von der Parkettbörse Firmengruppe. Ein feuchter Estrich, ein fehlender Randabstand, nicht entdeckte Unebenheiten, der falsche Kleber oder mangelnde Akklimatisierung: Die Liste möglicher Fehler ist lang. Besonders häufig passiert das, wenn Handwerker die Verlegung „nebenbei mit-anbieten“ – ohne die dafür nötige Ausbildung, Prüfmethodik und Erfahrung.



Toni Gängler, Geschäftsführer und Parkettlegemeister

„Parkett ist der König der Nachhaltigkeit unter den Bodenbelägen – allerdings nur, wenn das Fundament stimmt.“

Toni Gängler

– bei einem Einfamilienhaus kommen so schnell 30.000 bis 50.000 Euro zusammen. Ein Verlegebetrieb, der sich auf Parkett spezialisiert hat, ist dabei meist

gar nicht so viel teurer. Verglichen mit den Kosten eines Schadens ist der Preisunterschied oft klein.

Deshalb hält sich die Parkettbörse Augsburg an klare Regeln: die DIN-Normen für Parkettarbeiten und für die Ebenheit des Bodens. Vor jeder Verlegung wird der Untergrund geprüft – auf Feuchtigkeit, Festigkeit und Ebenheit, dazu kommt eine Prüfung des Materials. Beides wird lückenlos dokumentiert – als Meisterbetrieb. Das nötige Wissen dafür bringt eine dreijährige Aus-

bildung zum Parkettleger mit sich und wird durch einen spezialisierten Maschinenpark ergänzt. Genau das unterscheidet einen Parkettlegetrieb von einem Allgmeinhandwerker.

Der Preis der Unwissenheit

Parkett gilt zu Recht als besonders nachhaltig: Man kann es über Jahrzehnte immer wieder abschleifen und wie neu machen. Das gilt aber nur, wenn der Untergrund stimmt. Ist er falsch vorbereitet, drohen hohe Kosten: Möbel müssen raus, die Küche wird abgebaut, der alte Boden entsorgt, der Untergrund neu gemacht



Unsicher, ob Ihr Boden fachgerecht verlegt wurde – oder werden soll?
Self-Check & Erstberatung anfragen



MoPla MyWay GmbH
Wankelstraße 5a
86356 Neusäß
info@mopla.solutions



Parkettbörse Design & Fußbodentechnik GmbH
Eichleitnerstraße 5 • 86199 Göggingen
Tel.: 0821-4552680
augsburg@parkettboerse.net





Bleiben, umbauen oder verkaufen?

WARUM DIE ENTSCHEIDUNG BEI IHNEN BEGINNT

Es beginnt selten mit einem großen Ereignis. Meistens sind es die leisen Momente. Das Kinderzimmer, das seit zwei Jahren unverändert aussieht, weil der Sohn längst in München studiert. Der Garten, der früher Erholung war und heute vor allem Arbeit macht. Die Treppe ins Obergeschoss, die man neuerdings bewusster nimmt als früher. Oder das Gefühl, abends durch Räume zu gehen, die einmal voller Leben waren – und heute vor allem still sind.

Manchmal ist es auch das Gegenteil: Die Familie wächst, und das Haus, das vor zehn Jahren großzügig wirkte, platzt aus allen Nähten. Manchmal ist es eine Erbschaft, die plötzlich Entscheidungen verlangt. Manchmal eine Trennung, nach der nichts mehr ist wie vorher.

So unterschiedlich diese Lebenssituationen sind – sie führen alle zur selben Frage: Passt mein Zuhause eigentlich noch zu meinem Leben?

Was das Aufschieben wirklich kostet

Viele Eigentümer schieben genau diese Frage jahrelang vor sich her. Verständlich: Ein Zuhause ist mehr als vier Wände, und wer über Veränderung nachdenkt, denkt immer auch über einen Lebensabschnitt nach. Hinzu kommt die Sorge, mit dem ersten Anruf bei einem Makler eine Lawine loszutreten.

Doch Nichtentscheiden hat einen Preis. Wer wartet, bis die Umstände entscheiden – ein Sturz auf der Treppe, eine Heizung, die den Winter nicht mehr schafft, ein Erbfall unter Zeitdruck –, verliert genau das, was bei Wohnentscheidungen am wertvollsten ist: Zeit und Wahlmöglichkeiten. Wer unter Druck verkaufen muss, erzielt selten den besten Preis. Wer hastig umbaut, verschenkt Fördermittel, die eine frühzeitige Planung gesichert hätte.

Umgekehrt gilt: Wer sich rechtzeitig Orientierung verschafft, entscheidet aus einer Position der Stärke. Mit

allen Optionen auf dem Tisch, ohne Eile – und oft mit finanziellen Spielräumen, von denen unter Zeitdruck keine Rede mehr wäre. Und nicht zuletzt: Wer früh plant, kann den Übergang in den nächsten Lebensabschnitt selbst gestalten, statt ihn zu erleiden.

Die wichtigste Frage ist nicht, was Ihr Haus wert ist

Die meisten Gespräche über Immobilien beginnen mit der Frage nach dem Wert. Das ist verständlich – aber es ist die falsche erste Frage. Der Marktwert ist eine Zahl. Eine Antwort ist er nicht.

Die eigentliche Frage lautet: Welche Wohnlösung passt künftig am besten zu meinem Leben? Erst wenn sie beantwortet ist, wird der Marktwert überhaupt relevant – oder eben nicht. Denn die Antwort kann sehr unterschiedlich ausfallen: der Verkauf und der Umzug in eine barrierefreie Wohnung. Ein Umbau, der das Erdgeschoss zur vollwertigen Wohnebene macht – oft mit staatlicher Förderung. Die Teilvermietung des Obergeschosses, die Einnahmen bringt und das Haus wieder mit Leben füllt. Oder ganz bewusst: vorerst bleiben, aber mit einem Plan für später. Auch nichts zu tun ist eine Entscheidung – sie ist nur dann eine gute, wenn sie bewusst getroffen wurde und nicht aus Unsicherheit.

Ein Beispiel aus der Region

Ein Ehepaar aus dem Augsburger Land, beide Anfang sechzig, stand genau vor dieser Situation. Die Kinder waren ausgezogen, das Einfamilienhaus mit 160 Quadratmetern und großem Garten fühlte sich zunehmend zu groß an. Der erste Gedanke: verkaufen und etwas Kleineres suchen.

Im Beratungsgespräch ging es zunächst gar nicht um das Haus, sondern um die Frage, wie die beiden in zehn, fünfzehn Jahren leben möchten. Im Ort blei-

ben? Unbedingt – hier sind Freunde, Verein, Ärzte. In eine Wohnung ziehen? Eigentlich ungern – der Garten war ihnen wichtig, nur eben kleiner. Gemeinsam mit Energieberater und Architekt aus dem Netzwerk wurden drei Szenarien durchgerechnet: Verkauf und Neukauf, Umbau des Erdgeschosses zur eigenen Wohneinheit mit Vermietung des Obergeschosses – und ein reduzierter, barrierearmer Umbau.

Am Ende entschied sich das Paar für den Umbau mit Teilvermietung. Die Mieteinnahmen finanzieren einen Teil der Modernisierung, Förderung kam hinzu. Verkauft wurde nichts. Das zeigt: Gute Beratung beginnt lange vor einem möglichen Verkauf – und endet manchmal ganz woanders, als der erste Gedanke vermuten ließ.

Fünf Fragen, die Sie sich heute stellen können

- Wie möchte ich in zehn Jahren wohnen – und wo?
- Welche Räume nutze ich heute wirklich – und welche nicht mehr?
- Was müsste sich ändern, damit mein Zuhause wieder vollständig zu meinem Leben passt?
- Welche Entscheidung schiebe ich seit Längerem vor mir her – und warum?
- Wenn ich in fünf Jahren zurückblicke: Welche Entscheidung hätte ich gerne heute getroffen?
- Wenn Sie bei einer dieser Fragen ins Nachdenken geraten, ist das kein Grund zur Sorge. Es ist der Anfang von Orientierung.

Niemand muss verkaufen, umbauen oder umziehen, nur weil er sich informiert. Im Gegenteil: Wer seine Möglichkeiten kennt, kann in Ruhe die richtige Wahl treffen – oder ganz bewusst alles so lassen, wie es ist. Der erste Schritt ist deshalb bewusst klein: ein persönliches Gespräch über Ihre Situation. Unverbindlich, vertraulich und ohne jede Verpflichtung.

Der Wohn-Zukunfts-Check

Genau dafür gibt es den Wohn-Zukunfts-Check: In einem strukturierten Gespräch betrachten wir gemeinsam Ihre Lebenssituation und Ihre Pläne, die Möglichkeiten Ihrer Immobilie – vom altersgerechten Umbau über Fördermittel bis zur Vermietung – und, falls gewünscht, deren Marktwert und eine mögliche Verkaufsstrategie. Das Ergebnis ist keine Verkaufsempfehlung, sondern Orientierung: ein klares Bild Ihrer Optionen.

Scannen Sie einfach den QR-Code und vereinbaren Sie Ihren persönlichen Wohn-Zukunfts-Check – oder laden Sie sich vorab unseren kostenfreien Ratgeber für Eigentümer herunter. Denn am Ende geht es nicht um Ihre Immobilie. Es geht um Ihr Zuhause. Und darum, dass es wieder zu Ihrem Leben passt.

Der erste Schritt ist
keine Entscheidung.
Er ist ein Gespräch.



Diesen und
weitere Ratgeber
finden Sie hier:



Bricks & Mortar Immobilien National GmbH | Christian Ludl
Selbständiger Handelsvertreter | Immobilienmakler (IHK) -
Geprüfter MarktWert-Makler (SPRENGNETTER Akademie)

Stadtbüro: Liebigstr. 11 • 86153 Augsburg
Tel.: 0176-64995902 • c.ludl@brimo-immobilien.de





Die Zinsen sind hoch, die Unsicherheit groß – viele schieben die Entscheidung fürs Eigenheim vor sich her. „Vielleicht sind die Zinsen nächstes Jahr niedriger“, denkt man. Nachvollziehbar. Nur: Es stimmt selten.

Denn während du wartest, passiert etwas, das kaum jemand einpreist: Die Miete steigt weiter, vergleichbare Häuser werden selten günstiger – und dein Vermögen wächst in dieser Zeit nicht mit. Warten fühlt sich sicher an. Ist es aber oft nicht.

Der Denkfehler, den kaum jemand kennt

Viele hoffen: Sinken die Zinsen, wird alles einfacher. Übersehen wird: Fallen die Zinsen tatsächlich, wollen plötzlich wieder mehr Menschen kaufen. Die Nachfrage zieht an, und mit ihr die Preise. Der Zinsvorteil verpufft oft genau in dem Moment, in dem er helfen sollte.

Nicht der Zinssatz entscheidet am Ende – sondern wie durchdacht deine Finanzierung heute schon ist.

Kommt dir das bekannt vor?

Am Küchentisch wird zum wiederholten Mal durchgerechnet, ob sich der Kauf „gerade jetzt“ lohnt. Die Miete ist im letzten Jahr schon zweimal gestiegen. Nebenan wurde ein Haus verkauft – zu einem Preis, den man vor einem Jahr noch für das eigene Wunschobjekt gezahlt hätte.

Eine saubere Finanzierungsbeurteilung zeigt dann oft: Mit Förderdarlehen, passender Zinsbindung

und realistischer Tilgung liegt die monatliche Belastung kaum über der aktuellen Miete. Die Zahlen überraschen fast immer mehr als der Zinssatz allein.

Bevor du weiter wartest

- Nicht nur den Zinssatz vergleichen, sondern die Gesamtkosten
- Prüfen, welche Förderprogramme infrage kommen
- Zinsbindung wählen, die zu deiner Lebensplanung passt
- Sondertilgungsoptionen offenhalten
- Mehrere Konzepte objektiv gegenüberstellen

Der nächste Schritt

Du musst diese Rechnung nicht allein aufstellen. Ein unabhängiger Blick zeigt oft, dass mehr möglich ist, als du denkst.

Dein kostenloser Finanzierungs-Check

Lass uns durchrechnen, was dich das Warten wirklich kostet.

Scanne den QR-Code und sichere dir deinen kostenlosen Finanzierungs-Check bei Thanner Finance.

Über unseren KI-Assistenten in WhatsApp kannst du direkt deine ersten Fragen stellen und kommst so rasch ans gewünschte Ziel.

Keine Verkaufsfloskeln. Nur Klarheit, bevor du entscheidest.



KI-
Finanzierungs-
assistent



Kalk: Der teure Dauergast

SO SCHÜTZEN SIE
ROHRE UND GERÄTE

Viele Haushalte in der Region kennen das Problem: Kalkflecken auf Armaturen, eine Waschmaschine, die immer lauter wird, oder ein Wasserkocher, der ständig verkalkt. Was nach Kleinigkeit aussieht, hat langfristig Folgen – für Geldbeutel und Technik.

Kalkhaltiges Wasser setzt sich in Rohren, Armaturen und Geräten ab. Die Folge: höherer Energieverbrauch, kürzere Lebensdauer von Waschmaschine, Kaffeemaschine und Warmwasserbereiter – und im schlimmsten Fall teure Rohrschäden.

Die gute Nachricht: Enthärtetes Wasser zahlt sich sofort spürbar aus. Die Haut fühlt sich nach dem Duschen weicher an, Haare wirken glänzender, und auch Kaffee oder Tee schmecken runder – ein Alltagskomfort, den viele erst nach der Umstellung bewusst wahrnehmen.

Der Aha-Moment aus der Praxis

Ab einem Härtegrad von etwa 14 °dH steigt der Kalkverbrauch spürbar, viele Geräte verlieren dann schon nach wenigen Jahren an Effizienz. Wer seinen Härtegrad nicht kennt, kann beim örtlichen Wasserversorger meist kostenlos nachfragen.

Ein Beispiel aus der Region

Bei einer Familie in Neusäß zeigte sich nach drei Jahren deutlicher Kalkbelag im Warmwasserspeicher, der Gasverbrauch stieg spürbar. Nach dem Einbau einer Enthärtungsanlage des Herstellers BBB aus Bobingen – regionale Technik direkt vor der Haustür – sank

Kostenloser Kalk-Check

QR-Code scannen, kurz Kontakt hinterlassen, wir melden uns.



333
WASSERPROFIS®



Tobias Kneißl – Wasseraufbereitung
in klein für die Küche

der Verbrauch merklich, die Geräte laufen seither leiser und länger.

Checkliste – ist Ihr Wasser zu hart?

- Kalkränder an Armaturen oder Duschkopf sichtbar
- Waschmaschine wird lauter, Waschmittelverbrauch steigt
- Warmwasserbereiter älter als 8 Jahre, nie entkalkt
- Haut spannt oder Haare wirken stumpf nach dem Duschen
- Härtegrad beim Wasserversorger noch nie abgefragt

Treffen zwei oder mehr Punkte zu, lohnt sich ein genauerer Blick auf die eigene Wasserqualität – oft mit einfachen Mitteln lösbar, bevor größere Schäden entstehen. Der nächste Schritt muss nicht kompliziert sein: Ein kurzer, kostenloser Kalk-Check reicht, um zu wissen, woran man ist.



TK-Haustechnik
Gessertshausener Str. 6 • 86356 Neusäß
Tel.: 0821-48648797
info@tk-haustechnik.com



Versicherungs- und
Finanzgesellschaft mbH |
Finance GmbH

Von-Roggenstein-Str. 7
89358 Kammeltal
Tel.: 08222-9949986
baufinanzierung@thanner-vm.de





Foto: KI generiert

Asbest – die unsichtbare Gefahr im Altbau

WAS EIGENTÜMER JETZT WISSEN MÜSSEN

Wer ein älteres Haus modernisieren möchte, denkt meist zuerst an Kosten, Fördermittel oder die Auswahl der Handwerker. Ein Thema wird dabei häufig übersehen – obwohl es den gesamten Bauablauf beeinflussen kann: Asbest.

Seit der Novellierung der Gefahrstoffverordnung gelten Gebäude, deren Baubeginn vor dem 31. Oktober 1993 war, grundsätzlich als asbestverdächtig. Gleichzeitig wurden die Mitwirkungs- und Erkundungspflichten deutlich verschärft. Eigentümer und alle am Bau Beteiligten müssen vor Beginn von Sanierungs-, Umbau- oder Abbrucharbeiten prüfen lassen, ob Gefahrstoffe wie Asbest vorhanden sein könnten. Das bedeutet nicht, dass jedes Bauteil tatsächlich Asbest enthält. Es bedeutet aber, dass mögliche Risiken vor Beginn der Arbeiten ermittelt und berücksichtigt werden müssen.

Wer diese Vorgaben ignoriert, riskiert weit mehr als Verzögerungen auf der Baustelle. Werden asbest-



Oliver Böck, Sachverständiger für
Schäden an Gebäuden (TÜV)

haltige Materialien unbeabsichtigt beschädigt, können gesundheitsgefährdende Fasern freigesetzt werden. Gleichzeitig drohen Baustopps, zusätzliche Entsorgungskosten und rechtliche Konsequenzen. Eine gute Vorbereitung schützt deshalb nicht nur Menschen, sondern häufig auch den Geldbeutel.

Der entscheidende Punkt ist dabei ein weit verbreitetes Missverständnis: Viele Eigentümer glauben, Asbest sei nur in Wellplatten auf Garagen oder alten Fassaden verbaut worden. Tatsächlich wurde der Baustoff über Jahrzehnte in weit mehr Produkten eingesetzt. Kleber unter Bodenbelägen, Fliesenkleber, Spachtelmassen, Putze, Fensterkitt, Dichtungen, Farben, Rohrisolierungen oder Brandschutzmaterialien können ebenso betroffen sein. Von außen ist dies meist nicht erkennbar.

Genau deshalb gilt heute ein wichtiger Grundsatz: Nicht das sichtbare Material entscheidet über das Risiko, sondern das Baujahr des Gebäudes und die

Nicht das sichtbare Material entscheidet über das Risiko – sondern das Baujahr und die geplante Maßnahme.

Oliver Böck

Die 5-Punkte-Checkliste für Eigentümer

Bevor eine Sanierung oder Modernisierung beginnt, lohnt sich ein kurzer Faktencheck:

- Wurde das Gebäude vor 1994 errichtet?
- Werden Fliesen, Bodenbeläge, Putze, Spachtelmassen oder andere ältere Baustoffe entfernt oder bearbeitet?
- Ist bekannt, welche Materialien in den betroffenen Bereichen verbaut wurden?
- Wurde bei unklaren Materialien bereits eine Laboranalyse durchgeführt?
- Sind alle beteiligten Handwerksbetriebe über mögliche Gefahrstoffe informiert?

Wer mehrere dieser Fragen nicht eindeutig beantworten kann, sollte vor Beginn der Arbeiten den tatsächlichen Materialbestand prüfen lassen. Das schafft Planungssicherheit und verhindert kostspielige Überraschungen während der Sanierung.

Der erste Schritt ist dabei oft einfacher als gedacht. Bereits anhand der Bauunterlagen, des Baujahrs und einer ersten Besichtigung lässt sich einschätzen, ob eine weiterführende Untersuchung sinnvoll ist. Falls notwendig, können Materialproben fachgerecht entnommen und im Labor analysiert werden. Anschließend steht fest, welche Maßnahmen tatsächlich erforderlich sind – und welche nicht.

Gerade bei privaten Modernisierungen geht es dabei nicht darum, zusätzliche Probleme zu schaffen, sondern unnötige Risiken zu vermeiden. Wer frühzeitig Klarheit hat, kann Angebote besser vergleichen, Bauzeiten realistischer planen und seine Immobilie mit einem guten Gefühl modernisieren.



Fotos: KI generiert



Kostenloses Informationsangebot

Sie planen eine Sanierung oder einen Umbau an einem Gebäude mit Baujahr vor 1994?

Vereinbaren Sie eine telefonische unverbindliche Erstberatung.



bo-bautec GmbH
Stadel 19 • 86424 Dinkelscherben
Tel.: 08292-960824
info@bo-bautec.de





Foto: unsplash.com, Brooke Cagle

So gelingt Ihr Einstieg in die Kapitalanlage

DEUTSCHLAND BRAUCHT MEHR IMMOBILIENBESITZER

Wer heute Vermögen aufbauen möchte, steht vor einem Widerspruch: Lebenshaltungskosten steigen, klassische Sparformen verlieren durch Inflation an Bedeutung, und die gesetzliche Altersvorsorge reicht für viele kaum aus. Gleichzeitig wirkt der Einstieg in Immobilien komplizierter denn je – hohe Kaufpreise,

Finanzierung, Eigenkapital, Zinsen, Steuern, unzählige Meinungen im Internet.

Kein Wunder, dass viele den Traum vom Immobilienvermögen immer weiter verschieben. Dabei scheitern die meisten nicht am Einkommen, sondern an fehlender Orientierung. Genau hier setzt der Club der Immobilienbesitzer an.

Der teure Fehler vor dem Kauf

Viele glauben, der erste Schritt sei die Suche nach dem passenden Objekt. Tatsächlich beginnt erfolgreicher Vermögensaufbau früher – mit den richtigen Fragen: Welches Ziel verfolge ich? Welche monatliche Belastung passt zu meinem Leben? Wie viel Eigenkapital brauche ich wirklich? Welche Risiken gehe ich bewusst ein – und welche nicht? Erst wenn diese Fragen beantwortet sind, entsteht ein persönlicher Fahrplan – und erst dann ergibt die Objektsuche überhaupt Sinn.

Ohne diesen Fahrplan entscheidet oft der Zeitdruck: ein interessantes Inserat, eine gelungene Besichtigung, eine grundsätzliche Finanzierungszusage – und plötzlich wird entschieden, obwohl unklar ist, ob die Immobilie zum eigenen Vermögensaufbau passt. Nicht jede finanzierbare Immobilie ist automatisch sinnvoll – und nicht jede gute Immobilie passt zu jedem.



Maximilian Wolf, Gründer
vom Club der Immobilienbesitzer.

„Die meisten, die zu uns kommen, haben eine Immobilie im Kopf, aber noch keinen Plan dahinter. Wir drehen das um: erst der Fahrplan, dann die Objektsuche.“

Maximilian Wolf, Gründer vom Club der Immobilienbesitzer

Warum sich Struktur auszahlt

Immobilien sind kein Glücksspiel. Wer langfristig Vermögen aufbaut, folgt keinem Geheimtipp, sondern einem System: realistische Finanzierungsplanung, Liquiditätsreserven, passende Objektkriterien, steuerliche Einordnung mit Experten und eine langfristige Strategie. Das Ziel ist nicht, schnell Eigentümer zu werden, sondern über Jahre ein solides Immobilienvermögen aufzubauen.

Die größte Hürde ist dabei selten fehlendes Geld, sondern Unsicherheit und die Angst vor einer falschen Entscheidung: Reicht mein Einkommen aus? Ist jetzt der richtige Zeitpunkt? Habe ich an alles gedacht? Deshalb geht es dem Club nicht um schnelle Entscheidungen, sondern darum, Zusammenhänge verständlich zu machen. Wer versteht, warum eine Entscheidung sinnvoll ist, trifft sie sicherer.

Der Club versteht sich dabei nicht als Verkäufer einzelner Immobilien, sondern als langfristiger Begleiter: Wissen, Strategien, persönliche Begleitung und ein Netzwerk spezialisierter Experten. Der Notartermin ist nicht das Ende – für viele beginnt dort erst die eigentliche Reise.

Ob der Aufbau eines Immobilienvermögens realistisch ist, lässt sich oft einfacher einschätzen, als viele denken. Entscheidend ist die eigene Ausgangssituation – strukturiert analysiert zeigt sie schnell, welche Möglichkeiten bereits heute bestehen.

Denn erfolgreicher Vermögensaufbau beginnt nicht mit einer Immobilie. Er beginnt mit einem Plan.

Sie möchten wissen, wie Ihr Weg zum Immobilienvermögen aussieht?

Auf club-immobilienbesitzer.de erhalten Sie Orientierung, Strategien und Zugang zum Expertennetzwerk.

Sie sind Unternehmer, Projektentwickler, Makler, Finanzierer, Steuerberater oder Dienstleister rund um die Immobilie?

Als Club-Partner erreichen Sie eine Zielgruppe, die Ihnen bereits vertraut. Statt teure Leads einzukaufen, werden Sie Teil einer hochwertigen Eigentümer-Community. Sie profitieren von einem professionellen Marketing- und Eventsystem sowie regionaler Exklusivität: Pro Branche und Region werden maximal drei Partner aufgenommen.

Renommierte Persönlichkeiten wie Dirk Kreuter, Oliver Fischer, Daniel Garofoli und Gerald Hörhan begleiten die Eigentümerwelt bereits als Gründungsbotschafter.

Werden Sie Teil eines Netzwerks, das schon heute von führenden Stimmen der Immobilienbranche mitgetragen wird.



Mehr erfahren:
[club-immobilienbesitzer.de/
partner-werden](https://club-immobilienbesitzer.de/partner-werden)

Starten Sie Ihre Immobilienreise!



Der **kostenlose Kurz-Check** zeigt in wenigen Minuten, wie realistisch Ihr Einstieg aktuell ist.

Jetzt QR-Code scannen und starten.





Leseprobe

39.010 € verloren

DER TEUERSTE FEHLER BEIM VERKAUF

Ein Eigentümer aus der Region war überzeugt, alles richtig zu machen. Er verlor 39.010 Euro – durch eine einzige, ganz gewöhnliche Entscheidung am ersten Tag.

Die Geschichte

Frühjahr 2026, ein Haus in unserer Region. Der Eigentümer ist sich sicher: „Ich starte höher – dann habe ich Puffer zum Verhandeln.“ Das Inserat geht mit 439.000 € online.

Was er nicht ahnt: Käufer suchen in Preisspannen mit festen Obergrenzen. Wer knapp darüber startet, taucht in vielen Suchprofilen gar nicht erst auf. Was als Verhandlungsspielraum gedacht war, wird zur Bremse.

Nach zwei Wochen kaum Anfragen, keine Besichtigungen. Nach einem Monat die Frage, die sich jeder stellt, der ein lange stehendes Inserat sieht: Was stimmt da nicht?

84 Tage später steht der Preis bei 399.990 €. 39.010 € unter dem Start. Wer jetzt noch anfragt, sieht sofort: Hier musste jemand runter. Verhandelt wird aus der Schwäche.

Ein zweites Inserat aus derselben Region, fast zeitgleich online: 700.000 €, exakt am ermittelten Marktwert. Ergebnis nach 21 Tagen: 698.500 € – fast der volle Preis, in einem Drittel der Zeit.

„Angebotspreise sind Wünsche. Kaufpreise sind Fakten.
Verwechseln Sie beides nie.“

CL

Klartext – die Kolumne

Ich sehe ein Haus mit den Augen des Handwerkers – und rechne mit dem Kopf des Kaufmanns. Nach über 20 Jahren in Vertrieb und Immobilien weiß ich: Die teuersten Fehler passieren nicht in der Verhandlung, sondern vorher – beim Preis aus dem Bauch, bei fehlenden Unterlagen, beim ersten Eindruck. Genau dagegen habe ich diesen Ratgeber geschrieben: kein Fachchinesisch, sondern die echten Stellhebel.

Christian Ludl

Die vollständige Ausgabe • kostenlos

Das erwartet Sie im Ratgeber

Der vollständige Ratgeber zeigt auf 20 Seiten, was zwischen diesen beiden Ergebnissen entscheidet:

- Wie ein belastbarer Marktwert entsteht – und warum Immobilienportale dabei nicht helfen
- Der DOM-Effekt: warum die ersten 14 Tage über den Preis entscheiden
- Pflichtunterlagen und Haftungsfallen, die Bußgeld oder Rückabwicklung bedeuten können
- Steuern & Kosten: was vom Verkaufserlös wirklich übrig bleibt
- Ein Selbsttest: selbst verkaufen oder mit Profi begleiten lassen?



Kostenlos
herunterladen:



UNSERE GÄSTE

» KI verändert alles!?
Chancen, Tools und die Zukunft
– im Gespräch mit KI-Experte
Christian Strohmayr



QR-Code
scannen
und
reinhören!

» Augsburg muss wieder
ins Machen kommen
– mit Oberbürgermeister
Dr. Florian Freund



Teamie



Hörmann Solartechnik

20.09.26 **Herbstforum Solar**
10-18 Uhr Großer Energieexpertentag



27.11.26 **Erscheinungstermin**
der Ausgabe 04/2026



14.01.27 **Eigentümerkongress**
Kongress am Park, Augsburg



INFOABENDE

Teilnahme nach Anmeldung
wegen begrenzter Plätze.

08.10.2026
ZUSMARSHAUSEN

22.10.2026
AUGSBURG

Hier
anmelden



Alle Änderungen und neuen Informationen zur Veranstaltung
werden regelmäßig beim jeweiligen Veranstalter veröffentlicht.

Restaurant



Alte Posthalterei: Wo Genuss Geschichte trifft

Was Gäste bei Speis und Trank in der
Alten Posthalterei erwarten dürfen

Schon 1805 tagte hier Napoleon persönlich – drei Tage lang mit seinen Generälen. Diese Tradition als Ort für besondere Momente lebt bis heute: Gastgeber Ilir Seferi serviert regionale Küche mit kreativen Akzenten, gewürzt mit Kräutern aus dem eigenen Garten. Besonders stolz ist man auf das hausgemachte Eis, für das die frische Milch direkt aus Breitenbronn geholt wird. In den warmen Monaten gibt's mediterran-leichte Gerichte, dazu regelmäßig Live-Musik im wind- und regengeschützten Sommergarten mit eigenem Kräuterbeet. Gekocht wird durchgehend, sieben Tage die Woche, ohne Ruhetag – und immer zu fairen Preisen. Ilirs Tipp für den perfekten Abend: Handy weglegen, zurücklehnen und das echte Leben genießen. Ob spontanes Essen oder Firmenevent: Hier trifft Gastfreundschaft auf Genuss und Geschichte.



ALTE POSTHALTEREI ★★★★★ SUPERIOR
HOTEL & RESTAURANT

Alte Posthalterei
Augsburger Str. 2 · 86441 Zusmarshausen
08291-858220
www.posthalterei.com/restaurant/

WASSERSKI- FAHREN UND WAKEBOARDEN MACHT GLÜCKLICH



Das Gefühl erstmals
übers Wasser zu gleiten,
vergisst du nie mehr. Der
Sport ist ganz einfach zu
lernen: Besuche uns
diesen Sommer am
Wasserskilift in
Thannhausen und
überzeuge dich selbst.

TURNCABLE.DE

TURNCABLE
Edelstetter Straße 38
86470 Thannhausen



URLAUBSGEFÜHLE - DIREKT VOR DER TÜR.

Ein Sommertag, bei dem für alle etwas dabei ist: Wasserski und Wakeboarden für die Action, See und Sonnenterrasse zum Entspannen. Perfekt für gemeinsame Zeit mit Freunden und Familie.



**SONNEN-
TERRASSE,
BISTRO
& BAR**



TURNCABLE.DE

TURNCABLE
Edelstetter Straße 38
86470 Thannhausen



20 JAHRE
KDS GmbH

HANDWERK. QUALITÄT. VERTRAUEN.

Seit über 20 Jahren steht die KDS GmbH für hochwertige Handwerksleistungen rund ums Dach und die Gebäudehülle. Mit rund 60 qualifizierten Mitarbeitenden realisieren wir Projekte für Privatkunden, Gewerbe, Industrie und die Landwirtschaft – zuverlässig, termintreu und mit höchsten Qualitätsansprüchen.

Ob Dachdeckerarbeiten, Zimmerei, Spenglerei, Fassaden oder Gerüstbau – bei uns erhalten Sie alle Leistungen aus einer Hand.



FAKTEN



20+ Jahre Erfahrung
 Langjährige Kompetenz im Dach- und Fassadenbau.



Eigener Gerüstbau
 Effiziente Abläufe durch eigene Gerüstkapazitäten.



Moderner Maschinenpark
 Leistungsstarke Technik für wirtschaftliche Lösungen.



60+ Mitarbeitende
 Ein starkes Team aus erfahrenen Fachkräften.



Qualifizierte Fachkräfte
 Regelmäßige Weiterbildung und höchste Ausführungsqualität.



Alles aus einer Hand
 Von der Planung bis zur Fertigstellung.

