

WOLFSHÖHLE

MAGAZIN



BRAUERERI HÄRLE
KRUNE BIENGEN
DIE KÜCHE
FLIEGAUF WOHNBAU
GRILL ON FIRE
METZGEREI KALTENBACH
EDEKA FOODSERVICE
WEINGUT MARTIN WASSMER
RESTAURANT VILLA THAI

DIE NADEL IM HEUHAUFEN

Astrid Mayer und Vita Funke im Gespräch mit Thomas Fliegau und Patrick Freywald

Wohnbau ist ein spannendes Thema, aber was hat es in einem Magazin für Gourmets verloren?

Die Antwort ist ganz einfach: Thomas Fliegau und Sascha Weiß sind Schwager. Anders gesagt: Thomas Fliegau ist Manuela Weiß' Bruder. Der familiäre Aspekt ist Privatsache, uns interessiert ihre Verwandtschaft im Geist, im beruflichen Geist. Denn je nach Betrachtung ist es gar nicht so verschieden, was die beiden tun. Es geht um unkonventionelle Lösungen. Um kreative Beweglichkeit. Um solide handwerkliche Ausführung. Um ein Publikum, das mit Massenware nicht glücklich wird. Thomas Fliegau und Sascha Weiß haben einen guten Draht zueinander. Ob am Herd, am Zeichentisch oder auf der Baustelle: Es soll etwas Besonderes entstehen.

Und genau das geschieht, wenn die beiden ans Werk gehen.

Was genau darf man sich denn unter Fliegau Wohnbau vorstellen? Thomas Fliegau: Wir sind ein kleines Unternehmen, vier Leute, und wollen uns auch nicht vergrößern. Lieber klein und fein, mit vielen Serviceleistungen und in enger Zusammenarbeit mit den Kunden. Bei uns haben die Kunden nicht mit einem großen Apparat zu tun, sondern mit vier Menschen: Wilken Kikisch betreut die Käufer, meine Frau Diana macht das Kaufmännische. Patrick Freywald begleitet das Ganze juristisch, bewertet Immobilien, macht die Kauf- und Mietverträge und alles, was von dieser Seite dazugehört. Und ich kümmere mich um das eigentliche Bauen: Projektentwicklung, Kalkulation, Auftragsvergabe ...

Was baut Fliegau denn zum Beispiel?

Patrick Freywald: Das letzte Objekt, das wir fertiggestellt haben, waren sieben Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 31 Wohnungen in Müllheim. Fünf Minuten zur Fußgängerzone, alle Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe, selbstverständlich eine hochwertige Bauweise ...

Für wen sind solche Wohnungen gedacht? Leute, die sich verkleinern wollen? TF: Ja und nein. Zu uns kommen oft Menschen, die bisher in Einfamilienhäusern auf 150, 200 Quadratmetern Wohnfläche mit großem Garten gelebt haben und denen das Haus zu viel wird. Sie brauchen meist keine sechs Zimmer mehr, wenn die Kinder außer Haus sind. In unseren Objekten finden sie ähnlich große Wohnflächen, aber genau

nach ihren veränderten Bedürfnissen konzipiert, und sie müssen sich nicht mehr um einen riesigen Garten und um leerstehende Zimmer kümmern.

PF: In den Einfamilienhäusern werden die Treppen oder die Lage am Berg oft zum Problem. Manche Leute sagen sich: Jetzt geht's uns noch gut, jetzt kaufen wir eine neue Wohnung in guter Lage und altersgerecht. Dann wissen sie, wo sie später hinziehen können, und bis es soweit ist, können sie die Wohnung vermieten. So etwas vertraglich passend und sicher zu klären, ist zum Beispiel mein Part. Wir suchen auch die entsprechenden Mieter aus, sorgen dafür, dass es von Anfang an passt und auch später flutscht, wenn es um den eigenen Einzugs geht.

Sie managen also gewissermaßen auch den Übergang zwischen den Lebensphasen. TF: Ja, genau. Unsere Klientel hat meist sehr genaue Vorstellungen davon, was sie möchte, und wir als kleiner, persönlicher Bauträger können darauf bis in die Details gut eingehen. Die Wohnungen werden manchmal komplett nach den Wünschen der Kunden umgeplant. Wir sitzen mit jedem Kunden am Tisch hier im Büro, der Architekt ist dabei, wir zeichnen, überlegen ... Was technisch machbar ist, machen wir.

PF: Das sind oft Lebensentscheidungen, bei denen wir die Kunden begleiten. Zum Beispiel hat jemand ein großes Haus, hat immer dort gewohnt und möchte dort bleiben. Aber es ist einfach zu groß. Das können wir beispielsweise so lösen, dass wir sagen: Wir sanieren das komplette Objekt, bauen einen Aufzug ein, ein zeitgemäßes Bad mit bodengleicher Dusche usw. Oder wir erstellen an gleicher Stelle einen Neubau. Wir richten dir die schönste Wohnung im Haus her. Und verrechnen das mit dem Verkaufspreis. Für einen Kunden mit solch individuellen Wünschen sind wir die Richtigen, weil er mit uns genau das bauen kann, was er braucht. Man muss auch bedenken: Dieser Eigentümer lebt möglicherweise zum ersten Mal mit anderen Leuten unter einem Dach. Wir suchen dann Menschen, die wirklich gut in das Haus passen. Auch für Käufer, die ihre neue Wohnung erst einmal vermieten wollen, suchen wir kostenfrei die richtigen Mieter.

Also auch noch so eine Art Sozialmanagement. TF: Ich nenne es einfach mal Rundum-Sorglos-Paket. Die Käufer bekommen den Mieter samt juristisch wasserdichtem Vertrag dazugeliefert.





THOMAS FLIEGAUF, PATRICK FREYWALD, WILKEN KIKISCH UND DIANA FLIEGAUF FLIEGAUF WOHNBAU



**„DAS SIND OFT
LEBENSENTSCHEIDUNGEN,
BEI DENEN WIR DIE
KUNDEN BEGLEITEN.“**

Thomas Fliegau

Die Umgebung spielt sicherlich auch eine Rolle? TF: Nachverdichtung ist eigentlich unser wichtigstes Stichwort. Unsere Wohnungen sollen nah an der Innenstadt und an guter Infrastruktur liegen. Die Gemeinden, die für uns interessant sind, sollten mindestens 15.000 Einwohner haben. Das ist unser Schwerpunkt.

Auf Sonderwünsche einzugehen, ist Teil Ihrer Geschäftsidee? TF: Deshalb verkaufen wir auch viel vom Plan weg, weil wir da noch alle Möglichkeiten haben. Je weiter die Planung fortgeschritten ist, umso schwieriger wird es. Ein Kunde wollte zum Beispiel eine Faltsauna ins Bad.

Nie gehört ...

TF: Wir vorher auch nicht. Aber es hat funktioniert.

PF: Wir haben meist zwei Architekten, einen für die Planung und einen für die Ausführung. Und der Ausführende fragt uns oft, ob wir eigentlich verrückt wären. Wir arbeiten eben oft mit Kunden, die schon ein- oder zweimal gebaut und ihre Fehler hinter sich haben. Und obwohl wir ein Bauträger sind, haben unsere Kunden die Vorteile einer eigenen Mitplanung. Nur die Mühen damit nehmen wir ihnen ab. Und wir bieten auch an, den Verkauf der alten Immobilie mit dem Erwerb der neuen abzustimmen und dabei behilflich zu sein. Die Kunden haben ja meistens schon ein Haus, das verkauft werden soll. Das Timing muss dann passen. Man braucht die Sicherheit: Bekommen wir das Geld zur rechten Zeit, und ist die neue Wohnung dann fertig? Die Kunden sind häufig schon im Rentenalter und können vielleicht nicht mehr so einfach auf lange Zeit finanzieren.

Ein gutes Geschäftsmodell. Dadurch kommen Sie ja auch an Objekte. Aber wie finden Sie das Bauland? TF: Großes Thema. Wir sind immer auf der Suche und auf Empfehlungen angewiesen. Wir wollen keine Neubauobjekte auf der grünen Wiese erstellen, sondern suchen immer stadtnahe Grundstücke ... die Nadel im Heuhaufen!

Es gibt wahrscheinlich viele Wohnungen von Menschen in Lebenssituationen, die Sie eben beschrieben haben. Da wohnt ein älterer Mensch in einem großen Haus und kann das Obergeschoss eigentlich gar nicht benutzen. TF: In Gesprächen entwickeln sich manchmal Perspektiven, Ideen, man muss sich an die Idee, sich nochmal umzustellen, ja erst einmal

gewöhnen, auch wenn die Umstellung zu etwas Gutem führt. Barrierefrei, Aufzug, Raum oder Wohnung für Pflegepersonal, Tiefgarage ... trotzdem für sich sein, keine Gartenarbeit mehr ... öfter mal auf Reisen gehen und dann nicht immer ein leeres Haus zurücklassen ... das sind oft die Gedanken der älteren Generation. Unsere älteste Käuferin ist 84.

PF: Aber fit!

TF: Topfit. Oft ergibt sich auch erst im Gespräch, was jemand braucht und was alles möglich ist. Wir planen zum Beispiel immer große Balkone oder Terrassen ein. Das ist allen immer sehr wichtig. Die Ausstattung ist natürlich individuell, man kann Parkett, Fliesen, Sanitär und so weiter selber aussuchen. Da den Überblick zu bewahren, ist ja gar nicht so einfach, wenn man sich nicht auskennt. Unser Mitarbeiter war erst kürzlich mit einer älteren Dame den ganzen Tag unterwegs. Sie war nach der Bemusterung richtig glücklich. Uns macht die ganze Sache Spaß, von Anfang bis Ende. Man sieht ein Grundstück und stellt sich vor, wie das aussehen könnte. Und nach Abschluss des Ganzen wohnen da lauter zufriedene Leute. Das ist wunderbar für uns.

Welche Baustoffe bevorzugen Sie? TF: Aus ökologischen und aus wohnklimatischen Gründen finden wir Ziegelbauweise natürlich besser als Beton. Mit Holzhäusern befassen wir uns inzwischen auch viel. Wir haben auch die Architekten und Fachleute, die sich gut mit Holzbau im Geschosswohnbau auskennen. Wir sind für alles offen und überlegen bei jeder neuen Idee, wo könnte man sowas machen, haben wir die Klientel dazu, mit welchen Partnern könnten wir das entwickeln – wir sind auf nichts eingefahren. Unsere Zielgruppe ist anspruchsvoll und gut situiert, aber keineswegs konservativ. Da werden wichtige, wohlüberlegte Lebensentscheidungen getroffen. Pragmatische Entscheidungen.

PF: Und das Wichtigste ist: loslassen können.

TF: Loslassen braucht Zeit. Das geht nicht von jetzt auf gleich. Es erfordert sehr viel geduldige Beratung. Oft sehen unsere Interessenten bei Freunden im ähnlichen Alter, wie gut deren Entscheidung war. Die haben sich eine Wohnung gekauft, es gefällt ihnen super und alles ist einfacher geworden. Das macht die, die noch in ihrem großen Haus wohnen und sich dort immer schwerer tun, natürlich nachdenklich. Der erste Schritt ist immer, im Kopf einfach mal andere Möglichkeiten zuzulassen und sich neuen Ideen zu öffnen.





FOTOASSISTENT PAUL HAT GANZE ARBEIT GELEISTET