

## Interview

## „Zuerst die lokale Nachfrage bedienen“

Diethard Forster und Sebastian Igel über ihre Pläne im Neubaugebiet „Mittelösch“

ISNY - Im „Mittelösch“ konkretisieren sich die nächsten drei Mehrfamilienhäuser: Die „Qosy GmbH“ mit Geschäftsführer Diethard Forster, einem gebürtigen Isnyer, und seinem Partner Bernd Bischofberger will mit dem Neubauprojekt, das sie „3 am Schächele“ benannt haben, 42 Eigentumswohnungen errichten. Deren Vermarktung hat ebenfalls ein Isnyer übernommen: Sebastian Igel vom Immobilienbüro „Igel & Kaufmann“ am Burgplatz. Im Interview mit SZ-Redakteur Tobias Schumacher unterstreichen Forster und Igel den „lokalen“ Charakter des Vorhabens, das auch den Mietwohnungsmarkt entlasten soll, und warum sich trotzdem ein Investment für Kapitalanleger und „Selbstnutzer“ rechnen könnte.

**Herr Igel, Herr Forster, die Stadt Isny will mit dem Mittelösch die Wohnungsnot in der Stadt lindern und hat entsprechende Vergabekriterien für die Baugrundstücke erlassen. Sie bringen 42 Eigentumswohnungen auf den Markt. Nun wurden unlängst in einer Bürgeranfrage im Gemeinderat Befürchtungen laut, Einheimische kämen im Mittelösch nicht ausreichend zum Zug, weil Kapitalanleger von außerhalb mit mehr Finanzkraft zugreifen, die sich in Isny vielleicht eine Zweit- oder Ferienwohnung anschaffen. Wie begegnen Sie solchen Vorbehalten?**  
**Diethard Forster:** Zunächst einmal allgemein gesprochen: Ein Quartier wie das Mittelösch braucht eine Mischung aus Eigentum und Mietwohnungen, damit es schon alleine aus sozialer Sicht funktioniert. Wie „Igel & Kaufmann“ die Vertriebsphase gestaltet, das ist aber dezidiert darauf ausgerichtet, dass erst Isnyer zum Zug kommen sollen.  
**Sebastian Igel:** Wir haben in den ersten Wochen der Vermarktung die „3 am Schächele“ ausschließlich in lokalen Medien, über unsere eigene Homepage und gegenüber Interessenten aus unserer lokalen Datenbank beworben, hier lief also der Vertrieb zu 100 Prozent lokal. Außerdem hat die Stadt Isny grundsätzlich die Nutzung als Ferienwohnung ausgeschlossen.

**Generieren Sie damit ausreichendes Interesse?**

**Igel:** Mit dem Neubau will Qosy zuvorderst die lokale Nachfrage bedienen, etwa unter jenen Leuten, die große Firmen wie Dethleffs oder Blaser zuletzt eingestellt haben. Wir sind inzwischen weit fortgeschritten



Diethard Forster (links) und Sebastian Igel, links der „Showroom“, den sie auf den Grundstücken aufgebaut haben, um Kunden das Projekt „3 am Schächele“ vor Ort präsentieren zu können.  
 FOTO: TOBIAS SCHUMACHER



So sollen die Mehrfamilienhäuser der „3 am Schächele“ fertig aussehen.

GRAFIK: QOSY GMBH

mit dem Vertrieb der Wohnungen. Ich kann berichten, dass über zwei Drittel der vergebenen Wohnungen von lokalen Erwerbern reserviert wurden. Darunter befinden sich wiederum viele Eigennutzer.

**Trotzdem richtet sich Ihr Angebot auch an Kapitalanleger...**

**Igel:** Es ist der Wunsch des Staates und auch der Verantwortlichen in der Stadt Isny, Mietwohnungen zu schaffen. Daher müssen beispielsweise zehn Wohnungen der „3 am Schächele“ für mindestens 15 Jahre vermietet werden – und zwar zu einer vergünstigten Miete. Für diese Wohnungen werden Kapitalanleger benötigt, da diese Wohnungen nicht selbst bewohnt werden dürfen. Diese können die Wohnungen vergünstigt kaufen und wir unterstützen mit einem umfangreichen Servicepaket: mit kostenloser Erstvermietung, optionaler Übernahme der Mietverwaltung und einer Einbauküche zum Fixpreis von einem hiesigen Einrichter.

**Forster:** Eine sinnvolle Ergänzung, um die Wohneigentumsquote zu erhöhen, könnte eine Eigentumsförderung sein. Denn erhöhte Auflagen im energetischen Bereich, im Schall- und Brandschutz, bei der Barrierefreiheit und bei vielen weiteren Themen erhöhen zwar den Wohnkomfort lassen aber auch die Baupreise, und damit die Kaufpreise, weiter steigen. Hier wird bisher nur ein Teil über beispielsweise die KfW-Förderung abgefangen.

**Trotzdem kalkulieren auch Sie mit staatlichen Fördergeldern, wie sieht das in Ihrem Fall aus?**

**Igel:** Die Förderung erhalten die einzelnen Käufer, nicht der Bauträger. Zu nennen ist hier beispielsweise ein Tilgungszuschuss in Höhe von 18 000 Euro durch die KfW für die Energieeffizienz. Die oben genannten geförderten Wohnungen sind für Kapitalanleger attraktiv, weil sie über „Mietwohnungsfinanzierung

BW – Neubau MW15“, das Programm der Landesregierung, gefördert werden.

**Das heißt im Detail?**

**Forster:** Die Käufer bekommen von der L-Bank entweder ein Null-Prozent-Darlehen, oder aber eine Förderung in etwa der Höhe des „Mietverlustes“, den geförderte Wohnungen für die Käufer bedeuten. Das sind etwa zwei Euro pro Quadratmeter auf 15 Jahre – dafür kommt von der L-Bank ein Zuschuss.

**Igel:** Man kann die Stadt Isny für die Strategie im Mittelösch durchaus auch mal loben. Qosy baut dank städtischer Förderung vergünstigter Wohnraum. Dann folgt die Frage: Wer kauft? Ein Kapitalanleger vermietet, durch die soziale Bindung der Mietpreise entsteht vergünstigter Wohnraum. Und wer sich heute einmietet, kann später die Wohnung unter Umständen kaufen. Das Gesamtpaket ist für Mieter wie Käufer gut und für die ganze Stadt positiv.

**Das bedeutet doch aber Renditeeinbußen für Kapitalanleger?**

**Forster:** Zunächst schon, attraktiv ist aber die 15-jährige Bindungsfrist, danach könnte sukzessive zu Marktkonditionen vermietet werden.

**Igel:** Und es gibt ein zweites Modell. Der Mietmarkt in Isny ist eng, Leute suchen eine Wohnung. Ein anderer Teil der Bevölkerung ist aber im Niedrigzinsumfeld auf der Suche nach einer Kapitalanlage. In kleinen Verhältnissen kann man diese Menschen eventuell auf der persönlichen Ebene zusammenführen. Ein Beispiel aus einem Beratungsgespräch: Ein junger Gutverdiener kauft, weil seine Eltern eine barrierefreie Wohnung brauchen, und vermietet sie an diese. Bei geförderten Wohnungen ergibt sich daraus eine Idealsituation. Ich habe solche Fälle inzwischen öfters. Wobei ich generell anmerken möchte: Wir haben in der Region definitiv einen Mangel an barrierefreiem Wohnraum...

**Forster:** ...dem wir mit den „3 am Schächele“ auch begegnen werden. Wir schaffen in allen Wohnungen eine, ich möchte mal sagen, unaufdringliche Barrierefreiheit: bodengleiche Duschen, Aufzug und einen schwellenlosen Wohnungszugang. Darüber hinaus sind die meisten Wohnungen gemäß DIN barrierefrei mit ausreichend Platz für die Rollator- oder Rollstuhlnutzung. Natürlich denke ich mit 50 nicht an den Rollstuhl, aber perspektivisch funktioniert's, wenn ich so eine Wohnung kaufe.

**Seit wann bieten Sie die Wohnungen an?**

**Igel:** Im Vertrieb sind wir seit Mitte März – wir sind praktisch direkt mit Corona gestartet – und dennoch sehr zufrieden mit dem Verlauf der Vermarktung. Insbesondere auch aufgrund der optimistischen Zukunftseinstellung der lokalen Kundschaft.

**Forster:** Wir sind zwei Isnyer Unternehmen, die für die Immobilien dauerhafte Ansprechpartner bleiben. Aus unserer Truppe heraus kommt auch die künftige Hausverwaltung, unser Service endet also nicht mit dem Abschluss des Kaufvertrags.

**Bekommt ein Immobilieninvestor angesichts der Corona-Krise nicht auch Bauchschmerzen? Wie sehen Sie die Zukunft?**

**Forster:** Als Investor bei diesem Projekt bin ich trotz der Corona-Krise voller Zuversicht. Selbstredend hätten auch wir sehr gut ohne die Pandemie leben können, aber Angst bereitet sie uns auch nicht. Wir merken schon deutlich, dass sich die erste Schockstarre gelegt hat, und wir können eine zufriedenstellende Frequenz in unserem Showroom feststellen. Auch glauben wir, dass sich der Immobilienmarkt allgemein positiv entwickeln wird, nicht mehr so explosionsartig wie in den vergangenen Jahren, sondern deutlich konstanter und gesünder.