

# Wunsiedel will Bauwillige locken

Weniger Besucher als von der Stadt erhofft, kommen zu den ersten Immobilien- tagen. Dennoch gibt es eine Reihe ernsthafter Interessenten.

Von Peter Pirner

**Wunsiedel** – „Das Potenzial hier ist riesig, das muss vermarktet werden.“ Diese Aussage des städtischen Immobilienmanagers Helmut Kauer bringt auf den Punkt, was er in den vergangenen Wochen verstärkt gespürt hat. Sein Aufruf an die Wunsiedler Immobilieneigentümer hatte Erfolg: Auf den ersten Wunsiedler Immobilien- tagen konnten er und sein Team so manche „schlafende“ Immobilie oder so manches „verborgene“ Grundstück präsentieren. „Leben und investieren da, wo andere Urlaub machen“, das ist nach Kauer Worten in der Festspielstadt gut möglich. Überhaupt gibt es in Wunsiedel und in den umliegenden Orten ein großes Angebot an Bau- grundstücken für Privatleute oder Gewerbetreibende. An bestehenden Wohnhäusern oder Eigentumswoh- nungen und an Mietwohnungen be- steht ebenfalls kein Mangel. Außer der Stadt Wunsiedel zeigten auch das Kommunalunternehmen WUN Im- mobilien und einige Makler ihr An- gebot.

„Erstmals ist es gelungen, die vie- len Offerten aus öffentlicher und pri- vater Hand an einem Ort zu präsen- tieren“, sagte Kauer. An großformati- gen Karten der Innenstadt, der Rand- lagen und der Dörfer konnten die In- teressenten die Lage aller Objekte ge- nau erkennen. Wer die Grundstücke und Häuser live sehen wollte, der konnte mit dem Shuttlebus die Route nach Westen in Richtung Schönbrunn oder die östliche Stre- cke nach Holenbrunn abfahren.

Uwe Heidel, Vorstand des Kommu- nalunternehmens WUN Immobilien zeigte im persönlichen Gespräch zum Beispiel die vielen Vorteile auf, die junge Familien, aber auch Men- schen zu Beginn ihrer Rente haben, wenn sie aus einer Großstadt wie Nürnberg oder München ins Fichtel- gebirge umziehen. Insbesondere die vielen Gestaltungsmöglichkeiten bei wesentlich geringerem finanziellem Einsatz wirken sich günstig auf die Wohnsituation aus. Da ging es dann um größere Wohnangebote wie im Hofgässchen oder am Kronprinz, aber auch um Sanierungen einzelner Häuser in der Innenstadt.

Beim Bauunternehmen Karl Roth konnten dann Ideen zum Bau eines Hauses besprochen werden. Welches Haus ist für welche Bausituation geeignet? Welches Material bietet welche Vorzüge? Wie geht man an die Planung ran? Architektonische Ge- staltungsmöglichkeiten und techni-

sche Konzepte spielten dabei eine wichtige Rolle.

Wer bauen möchte, braucht nor- malerweise Fremdkapital dazu. Zwei bewährte Partner für den regionalen Raum gaben Auskünfte rund um die Finanzierung. Mehrere Fachleute aus dem Immobilienbereich der Sparkas- se Hochfranken unter Leitung von Reinhard Schwarz konnten mit den Interessenten schon einige konkrete Anfragen beraten. Berater der VR- Bank zeigten unter anderem auf, wel- che Rolle ein Bausparvertrag bei der Finanzierung spielen könnte.

In der Fichtelgebirgshalle gab es an beiden Tagen zudem Vorträge rund um den Bau oder den Kauf. So konn- ten sich die Besucher von Fachleuten

informieren lassen. Da ging es um die allgemeine Immobiliensituation in Wunsiedel, um Sanierungen, um steuerliche Aspekte oder rund um die passende Energie fürs Haus. Die SWW Wunsie- del hatte auch an ihrem Stand viele Ideen da- bei, wie ein Häuslebauer sich in Energie- fragen weitge- hend unabhängig von der öffentli- chen Versorgung machen kann. Da lohnt es sich, sich bei anstehenden Neu- oder Umbauten rechtzeitig die Beratung und Unterstützung der Ex- perten zu sichern.

„Unser Ziel ist es, für Wunsiedel und den Landkreis etwas zu bewirken.“

Helmut Kauer, städtischer Immobilienmanager

Interessant waren die unterschiedli- chen Beweggründe der Besucher der Wunsiedler Immobilien- tage. Da waren junge Paare aus dem Fichtel- gebirge, die zurzeit in München le- ben, aber gerne wieder zurück- kommen wollen. Da gab es das Ehe- paar im besten Al- ter, das seit länge- rem in Marktred- witz nach einer

gebrauchten Immobilie Ausschau hält, dort aber bisher nicht fündig geworden ist. Oder die junge Familie, die noch bei den Eltern wohnt, aber in nächster Zeit bauen möchte. Ins- gesamt zeigte sich am Samstag, dass

die Besucherzahl nicht allzu hoch war. Aber die Besucher, die kamen, hatten meist ein sehr konkretes Inte- resse, sodass sich zwischen den An- bietern und den Gästen intensive Gespräche ergaben. Natürlich spielt es für die regionalen Anbieter auch eine Rolle, dass sie einfach präsent sein wollen, wenn es um Immobilien in Wunsiedel geht. Mit der ersten Veranstaltung dieser Art sind die An- bieter jedenfalls zufrieden. Denn, da stimmten viele Anbieter mit Immo- bilienmanager Helmut Kauer über- ein: „Unser gemeinsames Ziel ist es, für Wunsiedel und den Landkreis etwas zu bewirken.“ Dazu können die Wunsiedler Immobilien- tage etwas beitragen.



Wunsiedel hat viele interessante Grundstücke zu bieten. Davon konnten sich die Besucher überzeugen.

Fotos: Florian Miedl



Immobilienmanager Helmut Kauer (links) im Beratungsgespräch.



Bauwillige fanden zu allen relevanten Themen Experten.