



WUNDERSCHÖNE ALTBAU-WGS ZU FAIREN PREISEN

Philipp Kionka und Samuel Feimer sind zwei junge Heilbronner, die Altbauten für Studenten WGs sanieren und charmanten Wohnraum mit hohen Decken, Stuck und Dielenböden anbieten. Wir sprachen mit beiden über ihr Unterfangen, deren Philosophie was junges, urbanes Wohnen angeht und über regionale Kunst in deren Hausfluren.

INTERVIEW: ASHLEY AAMES

FOTOS: MEMO FILIZ

HANIX — Bevor wir richtig beginnen: Stellt euch doch bitte kurz vor.

PHILIPP — Mein Name ist Philipp Konstantin Kionka und ich bin 29 Jahre alt. Ich bewohne einen Altbau in Heilbronn Süd. Dort habe ich mir eine ehemalige Eckkneipe zur Wohnung umgebaut. Meine Firma FormatFilm produziert Ausbildungsplatzvorstellungen via Film, dazu betreibe ich das Kreativzentrum-Heilbronn. Gemeinsam haben wir am Aufbau einer Bar und an einem Restaurant mitgewirkt und bieten seit diesem Jahr zusätzlich noch jungen Arbeitnehmern und Studenten wunderschöne Altbau-WGs zu fairen Preisen. Mein Credo: Heilbronn ist die beste Basis, die ich mir vorstellen kann. Aber Ausflüge in die Welt tun gut und sind wichtig.

SAMUEL — Ich heiße Samuel Feimer und bin 27 Jahre alt. Ich habe Bauingenieurwesen mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft und Stadtplanung studiert und komme aus einer Familie, die sich fast komplett dem Bauwesen verschrieben hat. Ich selbst wohne seit circa 14 Jahren in einem historischen Gebäude, welches wir selbstständig renoviert haben. Heilbronn ist für mich die wunderhässlichste Stadt der Welt und ich liebe es von ganzem Herzen dafür.

HANIX — Hattet ihr schon immer vor mal »Vermieter« zu werden? Ein Kindheitstraum?

SAMUEL — (lacht) Mein Plan war es eigentlich nie. Aber da ich vorher bereits Teilhaber in einer anderen Immobiliengesellschaft war und meine Eltern beide Architekten sind, war abzusehen, dass ich irgendwann Vermieter sein würde.

PHILIPP — Bei mir ist es durch die Suche nach Tonstudio-räumlichkeiten einfach passiert, dass ich eine größere Fläche als ich selbst benötigte, nehmen und weiter aufteilen musste. Hat geklappt. Hat Freude gemacht. So einfach war das. Naja, es war natürlich nicht einfach, aber ich habe sehr viel dabei gelernt, von dem ich jetzt profitiere.

HANIX — Wie seid Ihr auf die Idee gekommen, ein historisches Gebäude zur Studentenbutze umzubauen?

PHILIPP — Ich hatte schon während dem Betrieb des Kreativzentrums meine Erfahrungen gesammelt und gefallen an Vermietung gefunden. Als es dann hieß, dass immer mehr Studenten in die Stadt kommen sollten, folgte für mich zwangsläufig die Auseinandersetzung mit diesem Thema. Aus dem Bekanntenkreis war mir die WG-Zimmer-Not bereits bewusst. Dazu kamen die immer weiter sinkenden Zinsen, und somit die Möglichkeit an günsti-



ges Kapital zu kommen. Also Startschuss. Dieser fiel vor gut zwei Jahren.

SAMUEL — Exakt. Daraufhin haben wir uns ab und an getroffen und über die Themen Altbaukauf, Sanierung und WGs gequatscht. Dann sind wir los gegangen und haben uns Heilbronn einfach mal angesehen. Das ging ein paar Monate und bedeutete Straßenzüge ablaufen und sich einmal darüber bewusst werden, was hier überhaupt noch an Gebäuden steht. Jetzt haben wir eine digitale Karte von allen für uns relevanten Straßen mit den dazugehörigen und für uns relevanten Häusern. In der Vergangenheit hatten wir bereits zahlreiche Bekanntschaften mit Maklern und Hausbesitzern geknüpft. Das macht die Sache heute natürlich etwas einfacher.

HANIX — Dann kam das Angebot und damit die Möglichkeit, ein eigenes Haus zu erwerben.

SAMUEL — Interessanterweise hat sich dann schnell herausgestellt, dass es statt eines Hauses gleich drei Häuser werden mussten, da diese auf einem untrennbaren Flurstück stehen und somit nur zusammen erworben werden konnten. Da hat die Bank dann natürlich nochmal kurz gezuckt, aber letztendlich hat die Finanzierung stattgefunden. Hier nochmal eine herzliches »Dankeschön« an die Vorbesitzer für das Vertrauen in unser Vorhaben.

PHILIPP — Die Vorgespräche zum Kauf haben sich dann etwas gezogen, was aber eigentlich gar nicht schlimm war

da es dadurch oft Kaffee und Kuchen gab (lacht). Die Vorbesitzer wollten einfach nicht an irgendwen oder den Höchstbietenden, sondern löblicherweise an »Ordentliche Leute« verkaufen. Da wir das sind und damit überzeugen konnten, kam das Geschäft mit Zufriedenheit auf beiden Seiten zustande. Ich finde es mehr als angenehm, auch in einer in Graustufen und zwielichtig wahrgenommener Branche wie der Immobilienbranche, immer wieder Menschen zu finden, die noch ein geschäftliches Ehrgefühl mit Menschlichkeit verbinden und es auch verkörpern. Transparenz und Ehrlichkeit sind hier die Zauberworte. Vom Verkäufer über die Handwerker bis hin zu den Mietern.

HANIX — Und wie bringt ihr eine Bank dazu, euch so einen Haufen Geld zu geben? Und darf man wissen, wie viel Geld?

PHILIPP — Nein. (Lacht). Viel Geld. Und doch wieder wenig im Verhältnis zu dem, was nun daraus wurde und wird. Ich würde behaupten, das gute Konzept hat überzeugt. Dazu unsere Erfahrungen und selbstverständlich unsere Kontakte in der Stadt. Wir waren ja nicht nur bei einer Bank vorstellig. Letztendlich glauben wir, die Richtige gefunden zu haben.

SAMUEL — Für das erforderliche Hintergrundwissen der Immobilienbranche war mein Studium sicher sehr hilfreich. Die Volksbank Heilbronn ist in dem Bereich auch wirklich fit, und hat sofort erkannt, dass unser Projekt

funktionieren wird. Auch ein Dank an dieser Stelle für Vertrauen und Hilfestellung.

HANIX — Jetzt war gekauft aber damit war es ja nicht getan. Wie hat sich die Umbauphase gestaltet?

PHILIPP — Durch den Umbau des Kreativzentrums und dazu noch den meiner eigenen Wohnung habe ich ein großes Netzwerk an vor allem jungen und motivierten Handwerkern vieler Gewerke. Das hat natürlich sehr geholfen in dieser Zeit, in der dir annähernd jeder Handwerksbetrieb erzählt, dass sie frühestens in ein paar Monaten Zeit haben. Somit konnten wir gleich starten.

SAMUEL — Es war gerade während der ersten Umbauten nicht einfach. Erst hatten wir nicht so viel Geld wie gewünscht zur Verfügung und ohne sichtbare Erfolge ist es natürlich schwer, Investoren zu überzeugen. Außer dem Kauf von drei Häusern, zu einem für den Markt sehr guten Preis, gab es ja noch nichts. Im Großen und Ganzen sind wir aber nach den ersten Umbauten von vier Wohnungen zu WGs sehr zufrieden.

HANIX — Klingt nach einem Fulltimejob.

PHILIPP — Ja, das ist es phasenweise ganz sicher. Geplant war, dass wir beide 50 % unserer Arbeitszeit in das Projekt investieren, um unsere anderen Projekte nicht zu stark zu vernachlässigen. Dass das zu Beginn und gerade in den großen Umbauphasen mehr werden würde, war uns klar und hat sehr gut funktioniert.

SAMUEL — Da wir dieses Projekt ja für uns selbst umsetzen und zusätzlich noch so viel positive Resonanz aus verschiedensten Richtungen erhalten, nehmen wir auch gerne mal 16 Stundentage für einige Wochen in Kauf. Unsere Energie ist nach wie vor am Start und wir freuen uns auf jede weitere Herausforderung. Zum Beispiel suchen wir gerade nach einer alten Industriehalle um ein etwas verrückteres Projekt umzusetzen.

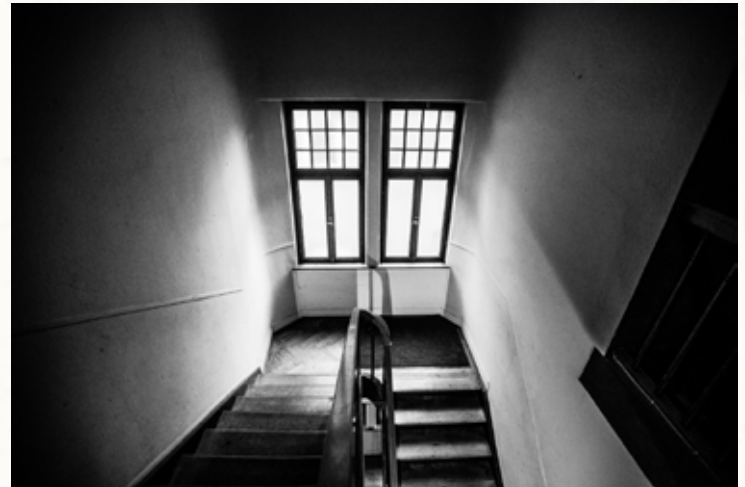
HANIX — Noch geheim?

SAMUEL — Streng geheim! (lacht)

HANIX — Waren die Häuser leer oder hattet ihr voll vermietet gekauft?

PHILIPP — Wir haben voll vermietet gekauft, wussten aber durch Vorgespräche, dass die Mieter zweier Wohnungen aus verschiedenen Gründen bereits an Aus- oder Umzug dachten. Dies ist dann auch wenige Monate nach Kauf geschehen. Zum Glück für uns, denn wir wollen niemanden dazu drängen, das Haus zu verlassen. Uns ist unser Karma sehr wichtig. (lächelt wie so ein kleiner Buddha)

SAMUEL — Stimmt. Grundsätzlich haben wir keinen der



Mieter aus ihren Wohnungen bewegt. Die dritte Wohnung wurde frei, als wir dem Mieter durch unsere Kontakte einfach eine bessere Wohnimmobilie zum selben Preis besorgen konnten. So hat es sich Schritt für Schritt entwickelt, dass wir bereits eines von drei Häusern komplett umwandeln konnten. Bei den restlichen Wohnungen warten wir bis sich die Lebens- oder Wohnsituationen der aktuellen Mieter verändern und diese von selbst ausziehen. Auch da findet schon Bewegung statt.

HANIX — Jetzt waren einzelne Wohnungen leer. Was habt ihr dann genau umgebaut?

SAMUEL — Erstmal ran an die Substanz. Wir haben Gasleitungen getauscht, die Stromversorgung des gesamten Hauses W17 neu gemacht, Warmwasserspeicher ersetzt, Wände versetzt, Decken neu eingezogen und so weiter. Kernsanierung ist wohl das richtige Wort.

PHILIPP — Mein Bereich war eher der Innenausbau. Die alten Dielenböden nach Möglichkeit wieder aufzuarbeiten oder neue zu suchen, die zum Gebäude passen. Sichtbares Gebälk pflegen, neue Küchen mit Spülmaschinen und Bäder zu planen, um sie dann nach unseren Vorstellungen umsetzen zu lassen. Ich achte da gerne auf Details, fahre auch mal nach Frankreich um einen Schwung Designlampen einzukaufen und die Zimmer damit auszustatten. Oder lasse abgefahrene Fliesen verbauen und mit farbigen Fugen versehen. Wenn wir schon umbauen, soll es ja auch uns und den jungen Bewohnern gefallen. Das tut es nun auch.

HANIX — Da habt ihr ja sehr viel gemacht. Das kostet. Wie finanziert ihr euch? Nur über Banken?

SAMUEL — Nein. Wir folgen unserem Plan, dass wir den Kauf über die Bank und einem gewissen Anteil Eigenkapital von privaten Investoren abwickeln. Die Kosten für



den Ausbau versuchen wir natürlich zum Großteil direkt in diese Finanzierung mit einzukalkulieren. Durch Umbau erfährt ein Gebäude in der Regel eine Aufwertung des Verkehrswertes, dieser erhöht in der Regel die Kreditwürdigkeit für ein nächstes Objekt. Ein Gebäude, das unseren Anforderungen entspricht, stellt dann auch eine langfristige und sichere Kapitalanlage dar. Klingt ganz einfach, oder? (lächelt)

PHILIPP — Da unser gesamtes Vorhaben sehr gut läuft und auch die Zweit- und Drittbewertungen der Bank die Erwartungen übertrafen, haben wir von deren Seite grünes Licht. Wir sind schon wieder auf der Suche nach weiteren Altbauten, in denen wir uns verwirklichen und unsere Zeit und Ideen investieren können. Dazu wird es langsam leichter an private Investoren heranzutreten, da wir jetzt ein paar wundervolle Wohnungen und stabile Zahlen vorweisen können.

HANIX — Mit was kann ein Privatinvestor bei euch rechnen?

PHILIPP — Mit einem zukunftssträchtigen Projekt, das sowohl junge Menschen als auch eine Stadt fördert. Wir können mit jedem Investment weitere Wohnungen um-

bauen und die Einnahmen erhöhen. Da geben wir natürlich gerne was ab.

SAMUEL — Aus finanzieller Sicht mit 4-5 % Zins auf 15 Jahre oder durch ein Beteiligungsprinzip. Genaueres gerne unter vier bis sechs Augen.

HANIX — Vermietet ihr nur an Studenten?

SAMUEL — Nein, nicht generell. In jeder Wohnung ist auch ein junger Arbeitnehmer oder eine junge Arbeitnehmerin, um zu mischen und Horizonte zu erweitern. Generell gilt für jede Wohnung auch, dass Männlein und Weiblein gemischt werden. Dann drehen sich die Garderobenhaken von selbst rein und die Bäder bleiben sauber. Wir machen damit bisher sehr gute Erfahrungen.

HANIX — Wie habt ihr auf euch aufmerksam gemacht und wie viele Bewerbungen hattet ihr?

PHILIPP — Unsere Telefone klingeln durch seit Kaufdatum (lacht). Da Freunde und Bekannte sich vorstellen konnten, was heraus kommt, wenn wir das gemeinsam machen, hatte sich das sehr schnell herumgesprochen. Auch heute noch bekommen wir im Schnitt täglich eine Anfrage, ob noch ein Zimmer frei ist. Völlig unabhängig von Semesterbeginn, Jahres- oder Uhrzeiten. Wir sind natürlich

Donnerstag
Pizzaschnitten

Vegadöner
vegane Wraps
Selbst gemachte Soßen
Suppen Specials
Frisches aus dem Holzofen

**GANZ
NEU
IN
HN**

VEGANISU

Am Wollhaus 1
74072 Heilbronn

// Leckere Obstsmoothies
Grüne Smoothies mit Moringablattpulver

// VEGAN
Schnell
Lecker &
gesund Essen
*



dran, dieser Nachfrage mit entsprechenden Angeboten zu entsprechen.

SAMUEL — Zu Beginn habe ich mich mit jedem Bewerber getroffen und Fragen gestellt, um herauszufinden, wie die Person umgangssprachlich »tickt«. Dann habe ich versucht, für jede WG passende Bewohner zusammenzuwürfeln. Das hat sehr gut funktioniert. In Zukunft lassen wir das jede WG dann selbst entscheiden, wer neu in die Wohnung kommt, da die unter- und miteinander klar kommen müssen.

HANIX — Was kostet bei euch ein Zimmer?

SAMUEL — Das kommt auf Größe und Ausstattung an. Generell vermieten wir warm und mit großzügigen Allgemeinflächen wie Bad, Gäste-WC, Speisekammer, Haushaltsraum, Küche und Aufenthaltsraum. »Warm« bedeutet inklusive Strom, Wasser, Gas, Internet, Müll, Hausmeister et cetera. Da gehen die Preise pro Zimmer/n von 280.- warm bis 400.- warm für bis zu 40 qm. Möbliert vermieten wir nicht, da wir jedem die Freiheit lassen wollen, das jeweilige Zimmer einzurichten.

HANIX — Warum interessieren euch nur Altbauten?

SAMUEL — Wir lieben den Charme von Städten wie Berlin oder Hamburg und empfinden es als das bessere Wohnklima. Ich sträube mich einfach gegen Neubauten oder Sanierungen von Bauten aus den Sechzigern, an denen ein Haufen Styropor klebt und noch keiner sagen kann, wie das dann in 20 Jahren aussieht oder sich umwelttechnisch verhält. Habt Ihr einmal ein mit Styropor gedämmtes Gebäude brennen sehen? Spätestens bei diesem Anblick soll-

te man begreifen, welches Gift da verbaut wurde.

PHILIPP — Mal flapsig ausgedrückt: Ein Haus, das zwei Weltkriege überlebt hat, hält noch weiteren Krisen stand. Außerdem haben wir lieber etwas höhere Heizkosten, statt eine Schimmelfalle als Investitionsgrundlage und Pfusch am Bau. Das soll keine generelle Unterstellung sein, doch vor 100 Jahren wurde einfach noch anders gebaut und somit ist da sicher eine ganz andere Substanz vorhanden.

HANIX — Was unterscheiden eure WGs von anderen WGs in der Stadt?

SAMUEL — Wir unterscheiden da zwischen anderen bestehenden Häusern, die umgewandelt werden und Neubauklötzen, die gerade in Windeseile in die Stadt gestellt werden. Generell versuchen wir, das Beste für die Bewohner herauszuholen. Unserer Erfahrung nach brauchen junge Menschen keine Betonwände und »Lernzimmer« sondern einen ordentlichen Fahrradschuppen, großzügige Zimmer und gemeinsame Aufenthaltsräume, die das soziale Leben fördern.

PHILIPP — Nachdem eine große Umbauphase jetzt abgeschlossen ist, versuchen wir viele unserer Ideen aus dem Grundkonzept langsam umzusetzen, um das Projekt noch spannender zu machen. Wir unternehmen zum Beispiel mit allen Bewohnern einen monatlichen Ausflug um die städtische Gastronomie zu erkunden und bieten bei diesen Touren den Teilnehmern Vergünstigungen oder Gästelistenplätze. Wir informieren unsere Mieter regelmäßig über Veranstaltungen und Neuigkeiten in der Stadt und vermitteln günstig Möbel oder Fahrräder. Momentan ver-



handeln wir mit ein paar Verlagen um Haus-Abos von Zeitschriften und Zeitungen zur Verfügung zu stellen und sprechen mit lokalen Künstlern und Fotografen, die die Gänge und Allgemeinflächen mit Werken bestücken.

HANIX — Zwischen den Häusern im Hinterhof verspürt man fast das Flair einer Kommune, umringt von schönen Altbauten. So eine Art »Berlin-Hinterhof-Feeling«. Was passiert dort?

SAMUEL — Das hat uns auch sofort gefallen, als es hieß die zwei Häuser in zweiter Reihe sind »dabei«. Es ist ein wenig wie in einer eigenen Welt da hinten. So verwinkelt, mit den Garagen, dem kleinen Garten und der kleinen Halle mitten in der Innenstadt. Witzigerweise konnten wir die Halle nicht mal besichtigen und mussten Sie einfach un-gesehen dazu kaufen.

PHILIPP — Ja. Und für mich ist das Schöne daran wieder weitere Flächen zur Verfügung zu haben, die jeder andere Hausbesitzer als »nicht vermietbar« deklarieren würde. Ich aber aus Erfahrung weiß das genau solche Flächen von Künstlern und Kreativen gesucht werden. Somit entwickelt sich das ganz gut. Wir haben dort eine kleine und private Fahrradmanufaktur und verschiedene Künstler aus den Bereichen des Kunsthandwerkes, DIY und »Streetart« untergebracht. Das könnten auch interessante Interview-partner fürs HANIX-Magazin sein! (lacht).

SAMUEL — Zusätzlich freut sich die Bank, wenn Sie sieht, dass selbst solche Flächen, wenn zwar verhältnismäßig günstig, aber immerhin vermietet werden.

PHILIPP — Da es zum Beispiel stark an Proberäumen in der

Stadt mangelt, bin ich derzeit am prüfen, welche der alten Bunkerkeller unter den normalen Kellern als Proberäume genutzt werden können. Damit können wir einen Beitrag leisten und der Kultur innerhalb der Stadt zu Wachstum verhelfen.

HANIX — Sind noch weitere Häuser geplant?

SAMUEL — Mit Sicherheit! Nachdem die Zahlen jetzt passen, ist die Bank auch wieder entspannt und zuckt nicht gleich zusammen, wenn wir von den nächsten Häusern sprechen. Auch private Investoren sind, nachdem es jetzt was zu sehen gibt, etwas leichter zu finden und zu überzeugen.

PHILIPP — Da wir aber nicht bei jedem Gebäude gleich »Heureka!« rufen, sondern so lange suchen bis preislich und vor allem zum Gesamtkonzept passend etwas zu kaufen ist, können wir nicht einschätzen, wie lange es dauern wird. Bezahlbare Altbauten sind in Heilbronn immer schwerer zu finden. Trotzdem begegnen uns immer wieder Hausbesitzer, die über ältere Immobilien meist mit dementsprechendem Sanierungstau verfügen. Genau diese Gebäude suchen wir um sie zu sanieren, ihren alten Charme hervorzuholen und sie in unser Konzept aufzunehmen.

WEITERE INFOS FÜR INTERESSENTEN, KAPITALANLEGER
ODER HAUSBESITZER:

FEIMER@WOHNRAUM-HEILBRONN.DE

ODER SAMUEL FEIMER UNTER: 0176 / 22386691