



IMMOBILIENENTSCHEIDUNGEN NAGOLD UND REGION – OKTOBER 2026

Sanieren? Verkaufen oder behalten?

Es ist eine der schwierigsten Fragen, die Hauseigentümer beantworten müssen. Dabei gilt es, sie nicht aus dem Bauch heraus zu beantworten, sondern auf Grundlage von Zahlen, Zeit und einem klaren Kopf.

Drei Wörter, ein Widerspruch
„Eigentlich müssten wir mal ans Dach, aber lohnt sich das überhaupt noch, oder verkaufen wir besser gleich?“ Sätze wie diesen, hören wir in der Beratung fast jede Woche. Meist steckt hinter einer solchen Überlegung kein akuter Notfall, auch kein Wasserschaden, keine behördliche Aufforderung, sondern vielmehr ein Gefühl, das langsam gewachsen ist: Das Haus ist in die Jahre gekommen, die Kinder sind ausgezogen, und die Zimmer, in denen sich das Familienleben abgespielt hatte, wirken heute groß und still. Die nächste größere Reparatur schwebt seit Monaten im Raum – mal als Gedanke beim Frühstück, mal in Form eines Kostenvoranschlags einer Fachfirma, der ungeöffnet auf dem Küchentisch liegt. Und irgendwann stehen drei Worte nebeneinander, die sich zu widersprechen scheinen: sanieren, verkaufen, behalten.

Die ehrliche Antwort auf diesen inneren Konflikt: Alle drei Wege können richtig sein. Allerdings nur nicht für jeden und auch nicht, ohne einen nüchternen Blick auf die Immobilie, den Markt und die Lebenssituation zu werfen. Genau an diesem Punkt entscheiden viele Eigentümer zuerst mit dem Bauch, anstatt mit dem Kopf: Sie investieren in das, was sie selbst am meisten stört, beispielsweise in ein neues Bad, in eine andere Küche oder in einen neuen Bodenbelag. Dabei übersehen sie, was den Wert einer Immobilie tatsächlich ausmacht. Dazu gehören: Heizung, Dach, Fenster oder Elektrik. „Wer hier investiert, sichert die Substanz“, sagt Christian Schmid, Geschäftsführer von Schmid Immobilien. „Wer dagegen vor allem den eigenen Geschmack trifft, investiert ins eigene Wohlfühlgefühl. Das ist zwar legitim, sollte aber nicht mit einer Wertsteigerung

verwechselt werden, die sich beim Verkauf auszahlt“, erläutert der Immobilienexperte.

Der Preis der Geduld – und was der Markt 2026 wirklich verändert
Genauso oft erleben wir als Immobilienprofis das komplette Gegenteil. Eigentümer, die einen Verkauf überstürzen, weil eine einzelne schlechte Nachricht den gefühlten Verkaufsdruck erhöht. Das kann ein Kostenvoranschlag, ein Familienstreit oder eine unsichere Prognose sein.

Ein Verkauf unter Zeitdruck ist selten ein guter Verkauf. Denn, potenzielle Käufer erkennen Torschlusspanik erstaunlich schnell und nutzen sie im Zweifel gegen den Verkäufer. Wer sich schon jetzt in Ruhe einen ehrlichen Überblick verschafft, ohne sofort handeln zu müssen, ist im Vorteil. Denn der Unterschied zwischen einem Verkauf aus Stärke und einem Verkauf aus der Not heraus ist groß.

Auch die äußeren Rahmenbedingungen erleichtern die Entscheidung im Jahr 2026 nicht. Dafür wird sie aber klarer kalkulierbar. Die Bauzinsen (für zehn Jahre) liegen aktuell bei rund 3,85 Prozent, je nach Beleihung zwischen 3,80 und 4,20 Prozent, bei einem unveränderten EZB-Leitzins von 2,40 Prozent. Daraus ergeben sich spürbar höhere Monatsraten, die unmittelbar beeinflussen, welchen Preis ein Objekt realistisch erzielt. Ebenso sind die Kapazitäten der Handwerksfirmen in der Region nach wie vor knapp. Das bedeutet, dass eine geplante Sanierung oft länger dauert als erhofft. Neue Förderprogramme und steuerliche Möglichkeiten (dazu weitere Informationen auf den nächsten Seiten) eröffnen auf der anderen Seite auch Eigentümern mit kleinerem Budget neue Optionen.

Die Entscheidung, die zählt
Es gibt keine pauschale Antwort auf die Frage „sanieren, verkaufen oder behalten?“. Allerdings gibt es eine bessere Grundlage, die Entscheidung richtig zu treffen. Die Lösung ist eine ehrliche, unabhängige Einschätzung von Zustand, Marktwert, rechtlichen Rahmenbedingungen und Perspektiven, bevor Geld investiert oder ein Verkauf eingeleitet wird. Gute Beratung beginnt nicht erst, wenn das Inserat online geht, sondern lange davor, am Küchentisch. Die Checkliste unten fasst zusammen, welche fünf Fragen sich jeder Eigentümer stellen sollte.

SCHNELL-CHECK OKTOBER 2026

Bauzinsen (10 J.)
~ **3,85 %**
→ EZB-Leitzins unverändert 2,40 %

Ø Preis Nagold Häuser
ca. 2.900 – 3.400 €/m²

Wohnungen
ca. 3.300 – 3.600 €/m²

Vermarktung 8 – 14 Wochen
zu marktgerechten Preisen und Profi

CHECKLISTE: 5 FRAGEN VOR DER ENTSCHEIDUNG

1. Wie lange möchte ich hier noch leben oder die Immobilie halten?
2. Was sagt eine aktuelle, unabhängige Einschätzung zum Marktwert?
3. Was ist für die Substanz zwingend – und was nur Wunsch?
4. Welche Fördermittel/Steuervorteile stehen mir zur Verfügung?
5. Was passiert, wenn ich gar nichts tue?

AUS DER PRAXIS

Ein Reihenhaus in Ebhausen, Baujahr 1974: Die Eigentümer wollten Küche und Bad für rund 40.000 Euro komplett neu gestalten. Die Beratung ergab, dass Heizung und Dach in Ordnung waren. Nur die Fenster stammten noch aus den 1970er Jahren

und kosteten bei Besichtigungen spürbar Vertrauen. Neue Fenster fürs ganze Haus waren günstiger als die geplante Sanierung und trugen am Ende mehr zu einem höheren Verkaufspreis bei, im Vergleich zur Neugestaltung von Küche und Bad.

EIGENTÜMER-KOMPASS · MODERNISIERUNG

Welche Modernisierungen den Verkaufspreis wirklich beeinflussen – und welche nicht

Bevor Eigentümer Geld in ihre Immobilie stecken, sollten sie wissen, was der Markt davon honoriert – und welche gesetzlichen Spielregeln inzwischen mitentscheiden.

Was der Markt wirklich honoriert
Käufer bewerten eine Immobilie heute deutlich nüchterner, als viele Verkäufer erwarten. Es sind fast nie die Fliesen im Bad oder die Farbe der Küchenfronten, die über den Preis entscheiden. Vielmehr spielen Heizung, Dach, Fenster, Dämmung, Elektrik und Wasserleitungen eine viel größere Rolle. Diese sechs Bereiche prägen den Energieausweis, die Finanzierbarkeit für den Käufer und damit direkt den erzielbaren Preis. Ein neues Bad oder eine neue Küche machen jede Besichtigung angenehmer, erhöhen aber selten den Verkaufspreis in Höhe der Investition. Käufer honorieren Gepflegtheit, nicht zwingend den persönlichen Geschmack der Vorbesitzer.

Besonders riskant wird es, wenn aus einer Modernisierung eine reine Sanierung nach persönlichem Geschmack wird. Auffällige Fliesenmuster, sehr individuelle Raumaufteilungen oder ausgefallene Materialien gefallen zwangsläufig nicht jedem. Was dem

einen Eigentümer über Jahre gefallen hat, wird für den Kauf-Interessenten schnell zum Anlass, kräftig zu verhandeln oder ganz abzuspringen. Neutrale, hochwertige Lösungen verkaufen sich deutlich besser und schneller. Wer investieren möchte, sollte das für die eigene Wohnqualität tun und nicht als vermeintlich sichere Wertsteigerung einplanen.

Das neue Gebäudemodernisierungsgesetz und die Photovoltaikpflicht:
Was für die Region Nagold wirklich gilt
Kaum ein Thema hat Eigentümer so verunsichert wie das sogenannte Heizungsgesetz. Kurz vor Redaktionsschluss dieser Ausgabe hat sich hier tatsächlich Grundlegendes geändert. Der Bundestag hat am 10. Juli 2026 das neue Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) beschlossen. Seit 29. Juli 2026 ist es in Kraft und ersetzt das bisherige Gebäudeenergiegesetz in seinen Kernpunkten. Die starre 65-Prozent-Erneuerbare-Pflicht fällt komplett weg. Ebenso die Kopplung an die kommunale Wärmeplanung. Eigentümer ent-

scheiden nun wieder frei, welche Heizung sie einbauen lassen. Auch der Einbau einer Gas- oder Ölheizung ist möglich. An ihre Stelle tritt eine sogenannte Bio-Treppe. Dies bedeutet: Neue Gas-/Ölheizungen benötigen ab dem Jahr 2029 zehn Prozent klimaneutrale Brennstoffe, sie steigen bis 60 Prozent ab dem Jahr 2040. Bestehende, funktionierende Heizungen können unverändert weiter betrieben werden.

Wer das Dach ohnehin grundlegend sanieren lässt, kommt an einem zweiten, davon unabhängigen Thema kaum vorbei: der landesrechtlichen Photovoltaikpflicht. Sie gilt seit dem 1. Januar 2023 auch für Bestandsgebäude, sobald die Erneuerung der Dachabdichtung beginnt – nicht erst ab Gerüst oder Planung. In der Regel müssen mindestens 60 Prozent der geeigneten Dachfläche mit PV-Modulen belegt werden. Ausnahmen: kleine Gebäude, Nordausrichtung, sehr kleine Teilflächen, reine Sturmschadenreparatur oder Härtefälle. Über Eigenverbrauch und Einspei-

severgütung gleicht sich die Zusatzinvestition erfahrungsgemäß über die Jahre wieder aus.

Der Staat zahlt mit – und wer zuerst rechnet, gewinnt
Was viele Eigentümer nicht wissen: Über die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) beteiligt sich der Staat weiterhin an vielen Sanierungsmaßnahmen. Von der Wärmepumpe bis zur Gebäudehülle, mit Grundförderung plus einkommens- und tempoabhängigen Boni. Die Sätze wurden zuletzt zum 21. Juli 2026 angepasst. Aktuelle Prozentsätze sollten direkt bei der KfW, BAFA oder einem Energieberater erfragt werden. Veraltete Merkblätter helfen nicht weiter. Auch für denkmalgeschützte Gebäude, wie sie im Nordschwarzwald häufig vorzufinden sind, gibt es eigene steuerliche Vorteile (siehe Seite 3). Der wichtigste Schritt bleibt aber derselbe: erst realistisch einschätzen, was eine Investition für Marktwert, Pflichten und Förderung bedeutet – dann erst investieren.

WAS SANIERUNG WIRKLICH KOSTET

Wärmepumpe:	ca. 20.000 – 50.000 Euro
Dach inkl. Dämmung:	ca. 150 – 250 Euro/m²
Fenster (ganzes EFH):	ca. 20.000 – 50.000 Euro
Fassadendämmung:	ca. 200 – 300 Euro /m²
Badsanierung:	ca. 8.000 – 25.000 Euro

Die Richtwerte sind regional- und objektabhängig abweichend.

GUT VORBEREITET ENTSCHEIDEN



Eine kostenlose Einschätzung zeigt Ihnen, welche Maßnahmen sich für Ihre Immobilie wirklich lohnen und welche Pflichten gelten – als verlässliche Grundlage für Ihre Entscheidung.

Tel. 07452 6311800
info@schmid-immo.com

RECHT UND FÖRDERUNG AUF EINEN BLICK

- Heizungstausch seit 29.7.2026 (GModG): frühere 65 Prozent-Pflicht entfällt. Die Wahl der Heizungsart ist frei. Auch Gas- und Ölheizungen sind möglich.
- Stattdessen Bio-Treppe für neue Gas- und Ölheizungen: 10 Prozent ab 2029, steigend bis 60 Prozent ab 2040
- PV-Pflicht (Landesrecht Baden-Württemberg) bei Dachsanierung seit 1.1.2023. In der Regel 60 Prozent der Dachfläche – unverändert
- Förderung: Grundförderung und Boni über KfW/BAFA (BEG), Sätze seit 21.7.2026 angepasst – bitte aktuell erfragen
- Gut zu wissen: Wir arbeiten eng mit Partnern aus den Bereichen Energieberatung und Steuerberatung zusammen und vermitteln Sie bei Bedarf gerne direkt weiter

*Ersetzt keine individuelle Rechts- oder Förderberatung.
Fristen und Sätze können sich weiter ändern. (Stand Oktober 2026)*

KÄUFER-KOMPASS · POTENZIAL EINSCHÄTZEN

Altbau, Bestandshaus, Sanierungsobjekt: Wie Sie das Potenzial richtig einschätzen

Ältere Immobilien sind selten die zweite Wahl – vielmehr sind sie oft die klügere Entscheidung.
Wer ihr wahres Potenzial lesen kann, kauft günstiger, sicherer und manchmal sogar mit Steuervorteil.

Der wahre Preis: Kaufpreis plus Sanierung plus Zukunft
Ein auf den ersten Blick günstiger Kaufpreis kann sich schnell als teurer Trugschluss erweisen, wenn kurz nach dem Einzug Heizung, Dach oder Fenster fällig werden. Kluge Käufer rechnen deshalb nicht mit dem reinen Kaufpreis, sondern in ehrlichen Gesamtkosten. Dazu gehören: Kaufpreis plus realistisch geschätzter Sanierungsaufwand plus Puffer für Überraschungen, die bei älteren Gebäuden fast immer irgendwo lauern. Erst diese Summe zeigt, ob ein Objekt tatsächlich günstig ist, oder nur im Exposé gut aussieht. Die Energieeffizienzklasse ist dabei mehr als ein Dokument für die Schublade. Sie zeigt vielmehr konkret, wie hoch die Heizkosten künftig ausfallen können.

Die gute Nachricht für Käufer: Seit der Reform des Gebäudemodernisierungsgesetzes (GModG, seit 29.7.2026 in Kraft; mehr dazu auf Seite 2) gibt es keine pauschale Pflicht mehr zum kurzfristigen Heizungstausch. Ein Objekt der Klasse E oder schlechter benötigt trotzdem eine realistische Kalkulation: Ab 2029 verteuert die Bio-Treppe neue Gas- und Ölheizungen schrittweise. Dies sollten Käufer am besten schon vor der Besichtigung einberechnen.

Handwerker, Zeit und ein unterschätzter Steuervorteil
Selbst wer das Budget hat, benötigt auch die passenden Handwerksbetriebe – und vor allem Geduld. In der Region Nagold sind viele Fachbetriebe gut ausgelastet, mancher

plant Monate im Voraus. Wer Sanierungsbedarf realistisch einplant, sollte deshalb auch die Zeitschiene mitdenken. Ein zweiter, unterschätzter Punkt betrifft ältere, besondere Gebäude: Der Nordschwarzwald ist reich an Fachwerkhäusern und alten Bauernhöfen, von denen viele unter Denkmalschutz stehen oder in einem Sanierungsgebiet liegen. Für solche Objekte lässt sich ein erheblicher Teil der Sanierungskosten über mehrere Jahre steuerlich besonders geltend machen. Und zwar deutlich günstiger als bei normaler Abschreibung. Voraussetzung ist die vorherige, dokumentierte Abstimmung mit der Denkmalschutzbehörde. Denn wer zuerst baut und dann fragt, verschenkt den Vorteil meist unwiderruflich. Wer ein älteres, besonderes Objekt erwägt, sollte das früh mit dem Steuerberater und dem Denkmalamt klären.

Was ein gutes Sanierungsobjekt wirklich ausmacht
Nicht jedes ältere Haus ist ein Risiko. Viele sind eine Chance, die andere aus Bequemlichkeit übersehen. Entscheidend ist nicht das Baujahr, sondern ob Lage, Grundriss und Bausubstanz stimmen. Ebenso müssen die Sanierungskosten in einem vernünftigen Verhältnis zum künftigen Wert stehen. Mit sorgfältiger Kalkulation, passenden Fördermitteln und der richtigen Beratung an der Seite, ist ein Sanierungsobjekt erstaunlich oft die klügere, wirtschaftlichere Wahl. Dies gilt gerade im Vergleich zu einem Neubau, dessen Quadratmeterpreis in der Region Nagold kaum mehr zu bezahlen ist.

schmid IMMOBILIEN ZUM KAUF



Mehrfamilienhaus mit großer Scheune in Ebhausen

Zimmer: 13
Wohnfläche: 282 m²

Preis: **600.000 €**



Bedarfsausweis | Energieverbrauchswert: 169,4 kWh/(m²·a)
Wesentlicher Energieträger: Gas | Baujahr: 1960 | Energieeffizienzklasse: F



1-Zimmer Kapitalanlage in Nagold-Iselshausen

Zimmer: 1
Wohnfläche: 31,75 m²

Preis: **88.500 €**



Verbrauchsausweis | Energieverbrauchswert: 115,8 kWh/(m²·a)
Wesentlicher Energieträger: Gas | Baujahr: 1994 | Energieeffizienzklasse: D



Gepflegtes Einfamilienhaus mit großzügigem Grundstück in Nagold

Zimmer: 5
Wohnfläche: 139 m²

Preis: **539.000 €**



Bedarfsausweis | Energieverbrauchswert: 354,7 kWh/(m²·a)
Wesentlicher Energieträger: Öl | Baujahr: 1963 | Energieeffizienzklasse: H



Kernsaniertes Einfamilienhaus in Horb-Talheim

Zimmer: 7
Wohnfläche: 160 m²

Preis: **349.000 €**



Bedarfsausweis | Energieverbrauchswert: 164 kWh/(m²·a)
Wesentlicher Energieträger: Holzpellets | Baujahr: 1949 | Energieeffizienzklasse: F



Dreifamilienhaus mit großzügigem Grundstück in Nagold-Gündringen

Zimmer: 10
Wohnfläche: 220 m²

Preis: **359.000 €**



Bedarfsausweis | Energieverbrauchswert: 273 kWh/(m²·a)
Wesentlicher Energieträger: Öl | Baujahr: 1930 | Energieeffizienzklasse: H

FRAGEN? WIR SIND IHR ANSPRECHPARTNER.

Egal ob Sie kaufen, verkaufen oder erst einmal wissen wollen, was Ihre Immobilie wert ist – wir begleiten Sie ohne Druck und ohne versteckte Agenda.

Kostenlos, persönlich, regional.

Tel. 07452 6311800
info@schmid-immo.com



Erstgespräch anfragen

Alle Angebote sind provisionspflichtig. Die genaue Provision entnehmen Sie bitte dem jeweiligen Exposé. Zwischenverkauf vorbehalten. Alle Quadratmeterangaben sind ca.-Angaben.



Immer am Puls der Zeit

Seit 100 Jahren steht Heizbross für Qualität, Zuverlässigkeit und technische Weiterentwicklung.

Nagold. Was 1926 mit der Gründung durch Gottlieb Bross als kleines Heizungs- und Sanitärunternehmen begann, ist heute ein etablierter Fachbetrieb für Heizungs-, Sanitär- und Gebäudetechnik. Heizbross steht in der Region und darüber hinaus für Kompetenz und Innovationskraft. Von Anfang an zeichnete sich das Unternehmen außerdem durch Vielseitigkeit und Mut aus. Ende der 1960er-Jahre sicherte sich Heizbross als erstes Unternehmen in Baden-Württemberg die Lizenz zum Einbau von Fußbodenheizungen.

1990 erfolgte der Umzug an den heutigen Standort in der Brühlstraße in Iselshausen, der seitdem umfassend erweitert und modernisiert wurde. Das Portfolio reicht von Wärmepumpen, PV-Anlagen und Sanitäranlagen über Lüftungs- und Klimaanlage bis hin zu Lösungen in den Bereichen Medientechnik, Druckluft, Ölversorgung, Helium, Schweißgase und Reindampfanlagen für Krankenhäuser. „Uns ist es gelungen, ein sehr breites Leistungsspektrum aufzubauen und gleichzeitig in den einzelnen Bereichen spezialisiert zu sein“, so Geschäftsführer Stefan Mast. „Die Bereiche regenerative

Energien sowie Heizen und Kühlen haben wir inzwischen deutlich ausgebaut“, so Prokurist Rainer Bader, der das Unternehmen damit bestens für die Zukunft gerüstet sieht.

Heizbross beschäftigt heute 41 Mitarbeiter, von denen viele dem Betrieb schon seit Jahrzehnten treu sind. „Nur gemeinsam kommt man vorwärts – 100 Jahre und noch länger“, lautet das Motto, mit dem Heizbross das Firmenjubiläum begeht.

Weitere Informationen gibt es unter www.heizbross.de.



Heizbross GmbH Heizung und Sanitär
Brühlstraße 18, 72202 Nagold
Tel. 07452 8496 30
heizbross@heizbross.de

Einfühlsame Begleitung in Zeiten des Abschieds

Seit mehr als 50 Jahren steht das Bestattungsunternehmen Holzhauser Angehörigen in den schweren Stunden eines Trauerfalls zur Seite.

Altensteig/Nagold. Ein Todesfall trifft Angehörige und Familien oft unvorbereitet – und plötzlich müssen in einer schweren Lebensphase viele Entscheidungen getroffen werden. Familie Holzhauser begleitet Angehörige in Zeiten eines Trauerfalls in Altensteig bereits seit über 50 Jahren und in Nagold seit über 30 Jahren. Ausführliche, einfühlsame Beratung steht dabei jederzeit im Vordergrund – das Team nimmt sich die Zeit, die Hinterbliebenen benötigen. Besonders wichtig ist Familie Holzhauser dabei immer die würdevolle und individuelle Abschiednahme.

Damit sich die Familien in schweren Zeiten auf das Wesentliche konzentrieren können, übernimmt das Team die Formalitäten, Abmeldungen und Behördengänge. Mit viel Einfühlungsvermögen werden Trauernde rund um die Wahl des Bestattungsortes und der passenden Grabart unterstützt. Zu den Dienstleistungen gehören Erd-, Feuer- und Seebestattungen sowie Baumbestattungen in ausgewiesenen Wäldern. Bei Überführungen ins In- und Ausland mit eigenen Spezialfahrzeugen oder bei der Organisation des Lufttransports können sich Angehörige ebenfalls auf das familiengeführte Unternehmen verlassen.



Wer vorausschauend handeln möchte, kann bereits zu Lebzeiten eine Bestattungsvorsorge in Anspruch nehmen. Ein Vorsorgevertrag ermöglicht es, den eigenen Abschied selbstbestimmt zu gestalten und die Angehörigen zu entlasten. Die Beratung ist bei Familie Holzhauser unverbindlich und kostenfrei.

Weitere Informationen gibt es auch unter www.holzhauser-bestattungen.de.



Standort Altensteig
Welkerstraße 105, Tel. 07453 8154,
bestattungen@holzhauser-altensteig.de

Standort Nagold
Altensteiger Straße 3, Tel. 07452 2577,
bestattungen@holzhauser-nagold.de

Tag und Nacht bei Todesfällen erreichbar



Endlich den Traum vom Eigenheim erfüllen

Familien können in Baden-Württemberg von einer Wohnraumförderung profitieren. Die baufi1a GmbH in Ebhausen unterstützt und begleitet dabei als unabhängiger Finanzierungspartner.

Ebhausen. Mit mehr als zehn Jahren Finanzierungserfahrung und mehr als 500 Bank- und Finanzierungspartnern ist die baufi1a GmbH in Ebhausen ein etablierter Ansprechpartner, wenn es um die Finanzierung eines

Neubaus oder einer Bestandsimmobilie geht. Dabei hat sich das Team insbesondere auf das Z15-Förderdarlehen der L-Bank spezialisiert und ermöglicht so vielen Familien trotz hoher Bauzinsen den Schritt ins Eigenheim.

„Viele Familien gehen heute davon aus, dass ein Eigenheim für sie gar nicht mehr finanzierbar ist. Dabei erleben wir fast täglich, dass Förderprogramme wie das der L-Bank die Finanzierung deutlich verbessern können. Wer frühzeitig prüft, welche Fördermöglichkeiten bestehen, verschafft sich damit oft einen entscheidenden finanziellen Vorteil“, so Geschäftsführer Maximilian Stoll, der gemeinsam mit seinem Bruder Julian die Kunden dabei unterstützt, Wohnträume zu erfüllen. Die zwei Geschäftsführer samt Team sind mit Leidenschaft und Herzblut dabei: „Die Extra-Meile macht eben doch einen Unterschied“, so Julian Stoll.

Die Förderung im Überblick
Das Z15-Darlehen der L-Bank ist eines der attraktivsten Förderprogramme in Baden-Württemberg, denn es kann die monatliche Finanzierung erheblich entlasten. Gefördert werden unter anderem der Kauf einer Bestandsimmobilie, der Neubau eines Eigenheims oder auch der Umbau und die Erweiterung von selbstgenutztem Wohnraum. Die Förderung ist natürlich an Voraussetzungen geknüpft wie zum Beispiel die Einhaltung einer Einkommensgrenze und von Wohnflächenvorgaben. Das Programm richtet sich insbesondere an Familien mit mindestens einem minderjährigen Kind oder auch Paare, die in den nächsten sechs Monaten Nachwuchs erwarten. Es bietet bei Bewilligung stark zinsverbilligte Förderdarlehen mit einer Sollzinsbindung über 15 Jahre. „Die monatliche Rate ist dann meist mehrere hundert Euro geringer als bei einem Darlehen ohne Förderung“, so Maximilian Stoll. „Viele Familien kennen diese Möglichkeit jedoch entweder nicht oder sind überfordert mit den komplexen Bedingungen und der Antragsstellung.

Hierbei unterstützen wir gerne und konnten in den letzten Jahren über 100 Familien ihren Traum vom Eigenheim erfüllen.“

Baufi1a unterstützt bei Formalitäten
Das Z15-Darlehen ist auch in Kombination mit klassischen Bankdarlehen oder anderen Förderprogrammen möglich, muss jedoch frühzeitig in die Finanzierung eingebunden werden. Außerdem kann der Antrag nur einmal eingereicht und im Nachgang nur in wenigen Fällen noch geändert werden, was die Unterstützung durch die Experten der baufi1a GmbH umso wertvoller macht. Die tiefgreifende Erstberatung ist dabei zu 100 Prozent kostenfrei und unverbindlich. Die Kunden werden bei der baufi1a GmbH vor Ort oder digital individuell beraten und von den ersten Berechnungen bis zur Auszahlung der Finanzierung begleitet. Die Fördermittelexpertise der baufi1a-Experten schließt natürlich auch auf KFW-Fördermittel mit ein, welche ebenfalls Teil einer Baufinanzierung sein können.

Weitere Informationen gibt es auch unter www.team1a.de.



Die Geschäftsführer Julian Stoll (links) und Maximilian Stoll.



Ziegelweg 6, 72224 Ebhausen
Tel. 07458 99791 - 0
info@team1a.de
Öffnungszeiten:
Mo. bis Fr. 9.00 bis 18.00 Uhr
Sa. u. So. nach Vereinbarung

Energie neu gedacht

Die ADREX GmbH in Ergenzingen entwickelt nachhaltige und zuverlässige Energielösungen für Privat- sowie Gewerbekunden. Das Portfolio reicht von Photovoltaik über Batteriespeicher bis hin zu Ladeinfrastruktur und umfassenden Service-Dienstleistungen.

Rottenburg am Neckar. Mehr als 4000 erfolgreich realisierte Projekte sprechen für sich: Die ADREX GmbH hat sich als Komplettanbieter im Bereich moderner und wirtschaftlicher Energielösungen in der Region einen Namen gemacht. Unter dem Leitspruch „Die Sonne scheint – wir machen mehr draus“ bietet das Unternehmen eine breite Produktpalette an, die von Photovoltaik und Energiespeichern über Wärmepumpen bis hin zu Ladeinfrastruktur reicht. Als TÜV-zertifiziertes Unternehmen ist ADREX stolz, seinen Kunden von der Beratung bis zur Planung, Installation und zum anschließenden Service alles aus einer Hand zu bieten.



Jedes Projekt wird mit Erfahrung, starken Werten und einer Leidenschaft für saubere und nachhaltige Energie begleitet.

Schnelle und sichere Ausführung
Egal ob Privat- oder Firmenkunden – die ADREX GmbH sorgt als starker Systempartner immer für eine sorgfältige und termingerechte Ausführung.

Jedes Projekt startet mit einer ausführlichen und individuellen Bedarfsanalyse und Bestandsaufnahme. Mit einem Drohnenflug über das jeweilige Objekt können die Experten eine detaillierte Potenzialanalyse erarbeiten. Parallel zur genauen Ermittlung des Strombedarfs erfolgt die bauliche und elektrotechnische Bestandsaufnahme. Die Grundrisspläne, Ziegeltypen, die Dämmung und baurechtliche Vorschriften werden in der Planung natürlich berücksichtigt. Ebenfalls inkludiert ist in diesem Schritt ein umfassendes Aufmaß durch einen Kundenberater sowie die individuelle Prüfung von Fördermöglichkeiten.

Service über die Montage hinaus
Das ADREX-Expertenteam kümmert sich nach der Bestandsaufnahme um die technischen Prüfungen und Planungen. Jedes Angebot kommt auf Wunsch auch inklusive einer Wirtschaftlichkeitsanalyse, um den Kunden leicht verständlich und fundiert das Potenzial der jeweiligen Energielösung aufzuzeigen. Die schlüsselfertige Montage erfolgt durch geschultes und erfahrenes Fachpersonal. ADREX übernimmt die Abwicklung aller Formalitäten für die Kunden, wie zum Beispiel die An- und Fertigmeldung beim Netzbetreiber. Eine ausführliche Einweisung in die Funktionen und die Bedienung lässt



keine Fragen offen. Auf Wunsch erhalten die Kunden auch über die Montage hinausgehende Services wie zum Beispiel ein Monitoring oder auch einen Pflege- und Wartungsservice für eine verlängerte Lebensdauer der Anlagen.

Nachhaltigkeit geht Hand in Hand mit Wirtschaftlichkeit
Die innovativen Energielösungen der ADREX GmbH haben für die Kunden zahlreiche Vorteile: Sie machen das eigene Zuhause für Privatkunden unabhängiger, nachhaltiger und kosteneffizienter. Gewerbekunden haben bei ADREX die Möglichkeit, ihre Energiekosten zu optimieren und die Wettbewerbsfähigkeit mit ganzheitlichen Energiekonzepten zu stärken. Die oberste Priorität ist immer, gemein-

sam mit den Kunden Lösungen und Konzepte zu entwickeln, die nicht nur wirtschaftlich überzeugen, sondern auch zukunftssicher sind.

Weitere Informationen finden Sie unter www.adrex.de.



ADREX GmbH
Carl-Zeiss-Straße 7, 72108 Rottenburg-Ergenzingen
Tel. 07457 94399-0
E-Mail: info@adrex.de

Hier werden Möbelträume wahr

Die Schreinerbrüder Renz & Martini sind immer offen für die Ideen und Visionen ihrer Kunden. So entstehen einzigartige Wohnräume und Möbel, die alles andere als von der Stange sind.

Nagold. Das junge Unternehmen von Matthias Renz und Daniel Martini ist sehr viel mehr als „nur“ ein Küchenstudio: In der eigenen Schreinerei in Neubulach fertigen die Schreinerbrüder seit 2023 einzigartige Möbelstücke und ganze Inneneinrichtungen. Von der Stange gibt es hier nichts. „In unserer Schreinerei wird vom Badschrank über die Garderobe, den Raumtrenner und den Einbauschränk bis hin zum Parkett, der Wandverkleidung und natürlich maßgeschneiderten Küchenmöbeln alles gefertigt“, ist Geschäftsführer Matthias Renz stolz.

Fast nichts ist unmöglich
In engem Austausch mit den Kunden entstehen bei den Schreinerbrüdern immer wieder neue Ideen und Visionen. Dabei

ist es vollkommen egal, ob man schon ganz konkrete Vorstellungen von Möbeln und Einrichtung hat, oder ob man sich auf die Inspiration der Profis verlässt: Das Ergebnis ist immer einzigartig. Sonderwünsche sind dabei natürlich kein Problem. Das Team aus erfahrenen Fachkräften entwickelt, fertigt und montiert hochwertige Möbelstücke mit Präzision, aber auch dem nötigen Augenmaß auf den Zehntelmillimeter genau – je nach Materialwünschen und Budget ist (fast) nichts unmöglich. „Was uns ausmacht, ist definitiv unser partnerschaftlicher Austausch mit unseren Kunden. Immer auf Augenhöhe erarbeiten wir gemeinsam Lösungen, die wirtschaftlich sind und immer Hand und Fuß haben“, so Daniel Martini.

Starkes Team, das wächst
Ohne ein starkes Team, wie es die Schreinerbrüder im Laufe der Jahre entwickeln konnten, wären viele Projekte in dem Ausmaß und der Vielfalt gar nicht möglich. Dabei legen die beiden Geschäftsführer großen Wert darauf, die eigenen Mitarbeiter im Idealfall schon von der Ausbildung an zu begleiten und zu fördern. Obwohl sie in Sachen Azubisuche keine Werbung machen, hatten die Schreinerbrüder bisher noch nie Probleme, Nachwuchs zu finden: „Es hat sich herumgesprochen, dass wir uns mit unserem Führungsstil und niedrigen Hierarchien von vielen anderen Betrieben abheben“, berichtet Matthias Renz. „Wir haben immer einen Azubi pro Lehrjahr bei uns und achten konsequent darauf, den Nachwuchskräften zeitnah Eigenverantwor-

tung zu übertragen, um sie optimal auf den Berufsalltag vorzubereiten. Bei uns dürfen die Azubis schnell auf eigenen Beinen stehen.“

Veredelter Innenausbau von A bis Z
Durch den hervorragenden Ruf, den sich Matthias Renz und Daniel Martini inzwischen erarbeiten konnten, haben ihnen einige Kunden ihre gesamte Inneneinrichtung anvertraut. „Solche Projekte machen natürlich am meisten Spaß, wenn wir nach den Estrich-, Maler- und Gipserarbeiten den kompletten Innenausbau von Grund auf gestalten können“, sagt Daniel Martini. „Die Ergebnisse sprechen für sich.“

Weitere Informationen gibt es unter www.renz-martini.de.



Wandverkleidung, Fischgrätenparkett Eiche schlicht hinter freistehender Badewanne.



Waschtischplatte „Keramik Iron Super White Flamed“, Fronten: Eiche schlicht furniert, Naturholzeffektlack, grifflos.



Renz & Martini
Leutetalstraße 3, 72202 Nagold
Telefon: 07452-84400
info@schreinerbrueder.de

Ein Tisch für viele gemeinsame Momente – neue Tisch- und Stuhlwelten bei Schwab Polstermöbel

Bei Schwab Polstermöbel in Nagold dreht sich längst nicht mehr alles nur um das passende Sofa. Mit dem neuen Tisch- und Stuhlsortiment bietet das Einrichtungshaus eine vielseitige Auswahl für individuelle Ess- und Wohnbereiche.

Es sind oft die einfachen Momente, die lange in Erinnerung bleiben: ein ausgedehntes Frühstück, ein gemeinsames Abendessen oder ein langer Abend mit Freunden. Der Esstisch ist dabei weit mehr als ein Möbelstück – er ist Treffpunkt und Mittelpunkt des Wohnens.

Bei Schwab Polstermöbel in Nagold bekommt dieser Platz jetzt noch mehr Aufmerksamkeit. **Das neue Tisch- und Stuhlsortiment** bietet vielseitige Lösungen – von kleinen Tischen bis hin zu großzügigen Esstischen mit massiven Platten und markanter Baumkante. Praktische Auszugsfunktionen sorgen dafür, dass im Alltag Platz gespart und bei Bedarf schnell mehr Platz für Gäste entsteht.

Auch bei Material und Ausführung gibt es viele Möglichkeiten. Unterschiedliche Holzarten und Oberflächen lassen sich individuell auf den persönlichen Geschmack und das Wohnambiente abstimmen.

Zum Tisch gehört **der passende Sitzkomfort**. Neben einer großen Auswahl an Stühlen umfasst das Sortiment Bänke und Eckbänke. Bei den Stühlen reicht die Auswahl von Modellen mit vier Holzfüßen über komfortable Drehgestelle bis hin zu eleganten Freischwängern. Zahlreiche Stoff- und Lederbezüge bieten zusätzliche Möglichkeiten bei Farbe, Material und Haptik.

Eine besondere Stärke von Schwab ist **die persönliche Beratung**. Welche Tischgröße passt zum Raum? Welche Holzart harmo-



niert mit der Einrichtung? Wie viele Sitzplätze werden benötigt? Ist ein Auszug sinnvoll? Stoff oder Leder? Die erfahrenen Mitarbeiter nehmen sich Zeit und entwickeln gemeinsam mit den Kunden eine passende Lösung.

„Denn ein schöner Esstisch ist nicht nur ein Möbelstück. Er ist der Platz, an dem man zusammenkommt. Und genau deshalb sollte er zum eigenen Leben passen“, weiß die erfahrene Einrichtungsberaterin Marina Merino.

Faire und ehrliche Beratung gehört dabei ebenso zur Philosophie wie **eine transparente Preisgestaltung**. Statt mit hohen Ausgangspreisen und vermeintlich spektakulären Rabatten zu arbeiten, setzt Schwab auf einen fair kalkulierten Endpreis. So weiß der

Kunde von Anfang an, was das ausgewählte Möbelstück tatsächlich kostet.

Wer kurzfristig neue Sitzplätze benötigt, findet zudem eine große Auswahl an **lager-vorrätigen Stühlen**, die bei Verfügbarkeit direkt mitgenommen werden können.

Auch nach dem Kauf bietet Schwab einen Service: Für eine kleine Pauschale liefert das eigene, erfahrene Lieferteam die Möbel bis ins gewünschte Zimmer und übernimmt auf Wunsch die fachgerechte Montage. Alte Möbel können bei Bedarf gleich mitgenommen und entsorgt werden.

Im neuen Tisch- und Stuhlbereich präsentiert Schwab Modelle **renommierter Hersteller** wie Venjakob, Interliving, Bert Plantagie, Niehoff, RMW, K+W, Akante und MWA.

Die Kollektionen bieten eine große Bandbreite an Formen, Materialien, Funktionen und Stilrichtungen. Ob großer Familientisch, ausziehbares Modell, charaktvoller Massivholztisch mit Baumkante, gemütliche Eckbank oder komfortabler Stuhl: Bei Schwab lässt sich der Essplatz individuell gestalten.

Weitere Informationen gibt es unter www.schwab-polstermoebel.de.



Möbel Schwab oHG
Herrenberger Straße 72, 72202 Nagold
Tel. 07452 33 26
info@schwab-polstermoebel.de

Zeit fürs Dach: modernisieren, aufwerten, Energie gewinnen

Müller Holzbau ist in der Region ein starker Partner mit umfassender Holzbau-, Dach- und Photovoltaik-Kompetenz. Das Familienunternehmen wird heute in vierter und fünfter Generation geführt und verbindet traditionelle Handwerkskunst mit fortschrittlichen Technologien.

Simmersfeld. Müller Holzbau steht seit 1863 für traditionelle Handwerkskunst in Verbindung mit moderner Technologie und fortwährender Innovationsbereitschaft. Das in vierter und fünfter Generation geführte Familienunternehmen bietet seinen Kunden ein breit gefächertes Leistungsportfolio, das von allen gängigen Tätigkeiten einer Zimmerei über Haus- und Objektbau, vielseitig einsetzbare „holzconceptModule“ und „holzconceptHäuser“ bis hin zu Tragwerksplanungen reicht. Die Kunden profitieren dabei von durchgängigen Lösungen aus einer Hand – von der Konzeption bis hin zur fachgerechten Montage – sowie von

wertvollen Synergieeffekten zwischen den Leistungsbereichen: „Die Tragwerksplanung, Arbeitsvorbereitung, die Holzbearbeitung und den Abbund können wir genauso wie die Fertigung und Montage unter einem Dach abdecken. Gerade bei Holzbau- und Dachprojekten ermöglicht uns das, gemeinsam mit unseren Kunden visionäre Projekte umzusetzen“, so Geschäftsführer Rudi Müller.

Photovoltaik: Montage vom Profi
Auch in allen Belangen rund ums Dach, Photovoltaikanlagen-Montage und Dachfenster ist Müller Holzbau mit dem inzwischen 30-köpfigen Team der richtige Ansprech-

partner in der Region. „Im Bereich der Photovoltaik-Montage erfahren wir eine steigende Nachfrage. Viele unserer Kunden wünschen sich durch höhere Eigenversorgung eine geringere Abhängigkeit von zukünftigen Strompreisentwicklungen“, berichtet Michael Schnierle, Projektleiter im Bereich PV-Anlagen. „Für Anlagen, die noch 2026 in Betrieb genommen werden, gilt für 20 Jahre die klassische, feste Einspeisevergütung. Wer mit dem Gedanken spielt, eine PV-Anlage montieren zu lassen, sollte daher am besten direkt durchstarten“, rät er den Kunden.

Das Dach ganzheitlich denken
Noch bevor eine PV-Anlage auf dem Dach montiert wird, raten die Experten außerdem dazu, die verbleibende Lebensdauer der Dacheindeckung vom Fachmann überprüfen zu lassen. Das Dach sollte ganzheitlich gedacht werden, um nachhaltige Lösungen zu finden. So bietet sich im Zuge einer PV-Anlagen-Montage oft auch der Austausch alter Dachfenster an, um Zugluft und Wärmeverluste zu vermeiden. Moderne Dachfenster ermöglichen effektiveres Lüften, sorgen für mehr Licht und können aus einem vernachlässigten Dachboden wertvollen Wohnraum schaffen. „Dank unserer gebündelten Holzbau-, Dach- und Photovoltaik-Kompetenz können wir auch anhand des ‚3D Punktwolken Laserscanners‘ wirtschaftliche Lösungen aus einer Hand anbieten“, so Jimmy Müller,



ebenfalls Geschäftsführer im Traditionsunternehmen. „Für uns ist es dabei besonders wichtig, dass unsere Kunden zu jeder Zeit einen persönlichen Ansprechpartner haben, der sich um alle Belange und Fragen kümmert.“ Die Wege im Familienunternehmen sind kurz und Priorität ist für das Team stets, individuelle Lösungen mit höchster Qualität anzubieten.

Weitere Informationen gibt es unter www.mueller-holzbau.de.



Müller Holzbau GmbH
Forchtenbusch 10, 72226 Simmersfeld
Tel. 07484 910900
E-Mail: info@mueller-holzbau.de





Höchst komfortabel – der neue Škoda Peaq

Der neue Peaq steht als elektrisches Flaggschiff an der Spitze der Škoda Modellpalette: großzügig, hochwertig und konsequent komfortabel. Sein Innenraum bietet viel Platz zum Wohlfühlen und auf Wunsch bis zu **sieben vollwertige Sitzplätze**. Dazu verbindet er Škoda-typische Alltagstauglichkeit mit innovativen Technologien und einem **Interieur mit Lounge-Charakter**. Mit seiner beeindruckenden Reichweite von bis zu **635 km¹** begleitet Sie der Peaq souverän durch Alltag, Urlaub und lange Reisen. Jetzt den neuen Škoda Peaq bestellen – unser Leasingangebot **ab 560,- €** monatlich².

Ein Angebot der Škoda Leasing²:

Škoda Peaq 90 Selection (Elektro) 210 kW (286 PS Maximalleistung)³

Leasing-Sonderzahlung	0,- €	Vertragslaufzeit	36 Monate
Jährliche Laufleistung	15.000 km	36 monatliche Leasingrate à	560,- €
Zzgl. Überführungskosten (einmalig)	1.190,- €		

Stromverbrauch in kWh/100 km, kombiniert: 15,3; CO₂-Emissionen in g/km, kombiniert: 0; CO₂-Klasse: A; elektrische Reichweite in km: 635⁴.

¹ Abhängigkeit von Modellvariante.
² Ein Leasingangebot der Škoda Leasing Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Zulassungskosten sowie der ausgewiesenen Überführungskosten. Gilt nur für Privatkunden. Bonität vorausgesetzt.
³ Die Verfügbarkeit der gemäß UN-GTR.21 ermittelten elektrischen Maximalleistung erfordert eine Temperatur der Hochvoltbatterie zwischen 23 und 50 °C und einen höchstmöglichen Batterieladezustand. Die verfügbare Leistung kann begrenzt sein, variiert je nach Fahrsituation und wird von Faktoren wie Umgebungstemperatur, Temperatur-, Lade- und Konditionierungszustand sowie Alter der Hochvoltbatterie beeinflusst.
⁴ Tatsächliche Reichweite abhängig von Faktoren wie persönlicher Fahrweise, Streckenbeschaffenheit, Außentemperatur, Witterungsverhältnissen, Nutzung von Heizung und Klimaanlage, Vortemperierung, Anzahl der Mitfahrer.

Beispielhafte Fahrzeugabbildung zeigt vom Angebot abweichende Sonderausstattung.

Wackenhut GmbH & Co. KG
Altensteiger Straße 47-49, 72202 Nagold
T 07452/603-1823
verkauf@wackenhut.de / www.wackenhut.de

WACKENHUT
P E R F E C T D R I V E

EIGENTÜMER-KOMPASS · ERBSCHAFT

Geerbte Immobilie: Warum schnelle Entscheidungen selten die besten sind

Eine Erbschaft bringt selten nur eine Immobilie mit sich. Meist bringt sie auch Erinnerungen, Erwartungen und offene Fragen mit. Wer sich Zeit nimmt, trifft am Ende die Entscheidung, mit der alle gut leben können.

Wenn mehrere erben: zwischen Emotion und Entscheidung
Wird eine Immobilie von mehreren Personen gemeinsam geerbt, treffen fast automatisch unterschiedliche Vorstellungen aufeinander, selbst in harmonischen Familien. Der eine möchte das Elternhaus behalten und vermieten, die andere lieber zeitnah verkaufen, ein Dritter ist unentschlossen. Das ist normal und löst sich oft von selbst, wenn früh, offen und ohne Vorwürfe kommuniziert wird. Eine neutrale, fachliche Einschätzung von außen trennt die sachlichen Fragen vom emotionalen Streit. So gibt es für alle Beteiligten eine gemeinsame Diskussionsgrundlage. Bevor eine Entscheidung möglich ist, braucht es zudem vollständige Unterlagen. Dazu gehören der Grundbuchauszug, Grundrisse, die Baubeschreibung, Nebenkostenabrechnungen und, sofern vorhanden, Protokolle

der Eigentümerversammlung. Wer sie früh zusammenstellt, gewinnt vor allem eines, das oft knapp ist: Zeit und Sicherheit für alle weiteren Schritte.

Was die Erbschaftsteuer wirklich bedeutet – und welche Optionen bleiben
Wie hoch die Erbschaftsteuer ausfällt, hängt stark vom Verwandtschaftsgrad ab. Auch Freibeträge, die überraschend großzügig sein können, spielen eine Rolle. Vorausgesetzt, man berücksichtigt sie rechtzeitig. Ehepartner erben bis zu 500.000 Euro steuerfrei, Kinder bis zu 400.000 Euro, Enkel je nach Konstellation bis zu 200.000 Euro. Bei entfernteren Verwandten fällt der Freibetrag deutlich geringer aus. Das kann bei größeren Immobilienvermögen schnell zu einer spürbaren Steuerlast führen. Diese Beträge gelten pro Erbfall und Person. Wer sie kennt,

kann mit vorausschauender Planung, beispielsweise mit frühzeitigen Schenkungen, Steuern sparen. Und selbst, wenn die Steuerfrage geklärt ist, bleibt die Nutzungsfrage offen: Nicht jede geerbte Immobilie muss verkauft werden. Vermietung, Eigennutzung oder ein späterer Verkauf sind ebenso legitime Optionen. Dies alles lässt sich in Ruhe klären, vorausgesetzt, es entsteht kein selbst gemachter Zeitdruck. Wichtig ist zu betonen, dass diese Angaben keine steuerliche Beratung im Einzelfall ersetzen können.

Steuern, Recht und der richtige Zeitpunkt
Erbschaftsteuer, Fristen und rechtliche Fragen sollten von Anfang an mitgedacht werden und nicht erst kurz vor einer schon gefällten Entscheidung. Das gilt auch für die auf Seite 2 beschriebenen Vorgaben zu Heizung und Dach, falls die Immobilie saniert, statt verkauft werden soll. Eine frühzeitige Abstimmung mit einem Steuerberater oder Rechtsanwalt erspart im Nachgang nicht nur unnötigen Aufwand, sondern häufig auch unnötige Kosten.



„Bei einer geerbten Immobilie zählt vor allem eines: Ruhe. Eine gute Entscheidung braucht Zeit – nicht Druck.“

Christian Schmid, Geschäftsführer

AUS DER PRAXIS

Drei Geschwister erben das Elternhaus in Nagold-Iselshausen. Zwei Erben möchten verkaufen, eine Erbin möchte das Haus behalten und vermieten. Eine neutrale Wertermittlung plus ein moderiertes Gespräch

am runden Tisch schaffen Klarheit: Die vermietende Schwester zahlt die anderen beiden zum ermittelten Marktwert aus – ohne Streit, ohne Gericht und in unter drei Monaten.

SCHMID IMMOBILIEN IN ZAHLEN

- Mehr als 215 Google-Bewertungen · durchschnittlich 4,9 von 5 Sternen
- Seit 2010 am Markt in Nagold und im ganzen Landkreis Calw
- 35 Kilometer Einzugsgebiet – wir kennen hier jeden Markt

BEREIT? DANN REDEN WIR.

Ob Erbschaft, Sanierungsfrage oder Verkaufsüberlegung – wir sind Ihr Gesprächspartner. Ohne Verkaufsdruck, ohne versteckte Agenda.

- Kostenloses Erstgespräch bei Erbschaft, Sanierung oder Verkaufsüberlegung
- Klare Einschätzung ohne Verkaufsdruck
- Ein Ansprechpartner – von der ersten Unterlage bis zur Entscheidung

Tel. 07452 6311800
info@schmid-immo.com
www.schmid-immo.com



KONTAKT

Do., 26.11.2026 · 18:30 Uhr
Texeria, Texoversum LDT Nagold
Vogelsangweg 23
72202 Nagold

UNTERNEHMERGESCHICHTEN

Mit Jürgen Großmann (Oberbürgermeister der Stadt Nagold), Gerhard Dingler (Meva Schalungs-Systeme GmbH) und Max Dettling (HadiCommunity).

Kostenlos · Anmeldung erforderlich



Impressum

VERLAG UND HERAUSGEBER
Schwarzwälder Bote Mediengesellschaft mbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Geschäftsführung: Tim Hager, Carsten Huber
Verlagsleitung: Christian Saile

ANZEIGEN
Schwarzwälder Bote Medienvermarktung Südwest GmbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Telefon 0800/7807801
E-Mail: info@schwarzwaelder-bote.de
Anzeigen: Bernd Maier (verantwortlich)

PR-REDAKTION
Schwarzwälder Bote Redaktionsgesellschaft mbH
Kirchtorstr. 14, 78727 Oberndorf a. N.
Telefon 07423/78-0
E-Mail: pr.kreisclaw@schwarzwaelder-bote.de
PR-Redaktion: Tina Block
Gestaltung: Silke Veith

DRUCK
Druckzentrum Südwest GmbH
78052 Villingen-Schwenningen
E-Mail: info@dzsw.de

ERSCHEINUNG
2. Oktober 2026

IMMOBILIE KOSTENLOS BEWERTEN LASSEN

Erfahren Sie den realistischen Marktwert Ihrer Immobilie – unverbindlich und fundiert.

www.schmid-immo.com · Tel. 07452 6311800

