

STADTBUMMEL

IN NAGOLD



Christian Schmid hat sein Immobilien-Büro im Jahr 2010 gegründet. Seit dem hat sich vieles geändert, eines aber ist gleich geblieben: Der Inhaber kümmert sich selbst um die Projekte – „diese Freiheit ist für mich ein hohes Gut“.
Foto: Jigal Fichtner

Schmid Immobilien GmbH
Kreuzertalgasse 3
72202 Nagold
Telefon: 0 74 52/97 08 60
E-Mail: schmid@immobilien-schmid.net
Internet: www.immobilien-schmid.net

Das Ziel: bezahlbar wohnen

Höher, schneller, weiter – für Christian Schmid ist das kein Maßstab. Er führt sein Immobilienbüro ganz bewusst mit anderen Ansprüchen. Das merkt man auch bei seinem jüngsten Projekt, der wegweisenden Umgestaltung eines Gewerbeobjekts.

Viel will Christian Schmid über seine aktuelle Projekt-Idee noch nicht verraten. Nur so viel: Das Objekt befindet sich in Rohrdorf und es handelt sich um ein ehemaliges Gewerbegebäude mit 600 Quadratmetern Fläche. „Die Planer arbeiten gerade an den Details, damit die Handwerker mit dem Umbau beginnen können“, erläutert Christian Schmid. Der Anspruch an den Umbau: „Wir schaffen damit bezahlbaren Wohnraum.“ Er trifft mit dem Projekt ergo den Nerv der aktuellen Debatten.

Doch dem Immobilienmakler geht's nicht um den Zeitgeist. Denn er hat zwar schon Bauträgerprojekte mit Volumina von mehreren Millionen Euro realisiert und gehobene Wohnungen im Portfolio. Doch die DNA seines Büros ist laut Schmid eine andere: „Die Bezahlbarkeit habe ich mir auf die Fahnen geschrieben.“

Damit unterscheidet sich der Inhaber durchaus vom Querschnitt der Branche – wobei er ganz generell andere Prioritäten setzt. Um das zu verstehen, gilt es einige Jahre zurückzublicken, genauer rund ums Jahr 2010. Damals hat sich Christian Schmid zusammen mit seiner Frau eine Auszeit gegönnt. Er ist damals Mitte 20 und will „über den Tellerrand hinaus blicken, neue Erfahrungen sammeln“, wie Schmid es im Rückblick formuliert. Es zieht das Duo nach Kanada an eine Bibelschule. Dort übernehmen sie allerlei Tätigkeiten und fühlen sich wohl. Allerdings, wie häufig in einer solchen Konstellation: „Meine Mutter hat gefragt, ob ich sie nicht unterstützen kann.“

Dazu muss man wissen: Die Eltern von Schmid führen als Brozio Immobilien damals bereits erfolgreich ein eigenes Büro. Der Sohn stand damit vor zwei Entscheidungen: Erstens, will man zurück und nach Nagold? Zweitens, steigt man ins Geschäft ein? Christian Schmid sagt bei ersterer Frage Ja, bei der zweiten ganz bewusst Nein: „Innerhalb der Familie habe ich erlebt, welche Herausforderungen Generationenwechsel in Unternehmen mit sich bringen. Das kostet viel Zeit und Kraft, deshalb wollte ich das vermeiden.“ Schmid gründet also mit Mitte 20 im Jahr 2010 sein eigenes Immobilienbüro als Einzelunternehmen – und Tür an Tür mit den Eltern.

Wobei sich die Story jetzt deutlich entspannter liest, als der junge Gründer sie tatsächlich erlebt hat: „Die erste Zeit war sehr schwierig. Ich kann es den Kunden aber auch nicht verdenken: Da kommt

ein junger Steppke im Anzug und will Geschäfte machen...“, schmunzelt Christian Schmid. Wie er es dennoch geschafft hat? „Ganz klassisches Klinkenputzen!“ Und natürlich gab es auch Unterstützung durch die Eltern.

Heute ist Schmid nicht nur knapp zehn Jahre älter und Vater dreier Kinder. Darüber hinaus hat er sich mit seinem Büro längst etabliert, aus dem Einzelunternehmen ist eine GmbH geworden. Zu seinen prominentesten Objekten gehört der Neubau am Nagolder Gerichtsplatz mit dem offenen Künstler-Atelier im Erdgeschoss. Wobei diese Bauträgertätigkeit nicht den Schwerpunkt ausmacht, vielmehr sieht sich Schmid als klassischen Makler: „Wir kaufen, entwickeln und verkaufen vornehmlich Wohnungen, Gebäude und Gewerbeobjekte.“ In und um Nagold ist das Gros seiner Projekte angesiedelt, wobei die Schmid Immobilien GmbH auch in Rastatt oder Stuttgart aktiv ist. Und in Calw wurde ganz aktuell das Übergangsbüro des dortigen Bürgermeisters vermarktet.

Was sich allerdings nicht zum Gründungsjahr unterscheidet: „Das Büro ist weiterhin eine One-Man-Show und ich arbeite mit einem breiten Netzwerk an Planern und Handwerkern zusammen.“ In einer solchen Boom-Branche ist das ungewöhnlich! „Für mich ist es eine bewusste Entscheidung“, verdeutlicht Christian Schmid: Mit Mitarbeitern wächst zugleich die Verantwortung, was unweigerlich zur Steigerung an Projekten führen muss, was wiederum mit einem höheren Bedarf an Mitarbeitern einher geht, was unweigerlich... Das Hamsterrad lässt grüßen! Christian Schmid: „Das will ich vermeiden. So bin ich nur für mich und meine Familie verantwortlich. Diese Freiheit ist für mich ein hohes Gut!“

Wobei die bewusste Beschränkung zugleich einen unschlagbaren Vorteil bringt: Die Schmid Immobilien ist agil, kann auf Herausforderungen des Marktes sehr flexibel reagieren und der Inhaber steht im Mittelpunkt des Geschehens. Das macht das Modell zugleich recht krisenfest und verortet Christian Schmid als im besten Sinne bodenständig. Die Kunden wissen das zu schätzen, egal ob sie direkt ins Büro kommen oder übers Internet und dessen einschlägige Portale. „Für unsere Kunden ist es wichtig zu wissen, dass ich hinter jedem Projekt und Objekt stehe. Schließlich sind Immobilien keine Konsumgüter, sondern eine wichtige Lebensentscheidung.“

Um diese Lebensentscheidung für die sprichwörtlichen schmaleren Geldbeutel erschwinglich zu machen, realisiert Christian Schmid eben auch bezahlbare Wohnräume. Und das eingangs erwähnte Projekt in Rohrdorf wird so eines: „Die Gewerbeimmobilie wird durch den Umbau in gute und praktische Eigentumswohnungen umgewandelt“, gibt er einen ersten Einblick. Ab dem Frühsommer kann man sich über das Vorgaben konkret informieren. Zugleich treibt Christian Schmid das Thema Bezahlbarkeit gerade auch vor dem Hintergrund des altersgerechten Wohnens weiterhin um: „Hier gibt es viele neue, anders gedachte Ansätze.“ Man darf also gespannt sein, was er demnächst noch angehen wird.

Autor: diwe