

# DIE GLÜCKLICH- MACHER

Besondere Immobilien brauchen besondere Vermarktungskonzepte. Wie Immobilienprofis eine Kirche, eine Villa und mehrere Inselhäuschen an den Mann bringen.

VON Johannes Büchl

## 1

### Fahrstuhl statt Kanzel

Auf harten Kirchbänken schlafen müssen die Bewohner der ehemaligen Herz-Jesu-Kirche in Mönchengladbach-Pesch nicht. Zwar sieht ihr Zuhause immer noch aus wie ein Gotteshaus, der Innenraum aber ist farbenfroh und modern, Altar und Weihwasserbecken sind verschwunden. Möglich gemacht haben das die Experten der Schleiff Denkmalentwicklung. 23 öffentlich geförderte Wohnungen haben sie zwischen 2010 und 2011 in der Kirche errichtet. Und nicht nur das: Sie suchten auch passende Mieter und verkauften das vermietete Objekt dann erfolgreich an einen neuen Eigentümer.

Im Innenraum bilden bunte Wände einen spannenden Kontrast zum historischen Gemäuer. Auf diesen optischen Spagat ist Schleiff-Geschäftsführer Georg Wilms besonders stolz: „Wir haben über einen Holzrahmenbau quasi ein viergeschossiges Haus im Haus errichtet.“ Das gab es vorher noch nie in Deutschland.

Mit diesem Konzept, das sich von der ursprünglichen Nutzung völlig abwendet, dabei aber die Vergangenheit einschließt, gewann die Kirche Herz Jesu viele Auszeichnungen – etwa den renommierten Red Dot Design Award oder die Ehrung als eines von hundert Projekten beim Wettbewerb „Land der Ideen“.



 **Weitere Informationen**  
[Link zur Webseite Denkmalentwicklung](#)

## 2

### Verschrobene Villa



Das Objekt war eine Herausforderung: Die verspielte Villa eines volltätowierten Verkäufers, mit echtem Burggraben auf dem 4.000 Quadratmeter großen Grundstück, mit absichtlich um 45 Grad geneigten Fenstern, mit selbst geschmiedetem Waschbecken – und mit einem Go-Go-Käfig im Wohnzimmer.

Die Interessenten waren ein zurückhaltendes Unternehmerpärchen. „Ohne mich hätten die beiden Welten überhaupt nicht kommunizieren können“, sagt Immobilienprofi Sebastian Fesser. Die erste Herausforderung bestand darin, der Ehefrau zu erklären, was das überhaupt für ein Käfig ist. Der Satz „Darin können sie tanzen“, überzeugte anfangs nicht. Das war der Auftakt zu einer zwei-stündigen Besichtigungs- und Verkaufsführung. Aber Fesser hatte das Gefühl: Das könnte passen – so unwahrscheinlich es schien, etwas reizte die Interessenten. „Und es lag an mir, das herauszukitzeln“, sagt Fesser. Am Ende kauften sie die Villa.

Der Go-Go-Käfig dient seitdem als Blumenbeet. Manchmal ist man als Immobilienvermittler im wahrsten Sinne des Wortes Mittler zwischen den Welten.

 **Weitere Informationen**  
[Link zu Fesser Immobilien](#)

## 3

### Wassertaxi inklusive

Die Kunden von Immobilienprofi Clemens Richter sind fast immer reif für seine Insel. Da lässt ja schon der Name aufhorchen: „Liebesinsel“ heißt das 0,22 Hektar große Eiland auf der Havel im Berliner Bezirk Spandau. Idyllisch liegt sie da, dichtes Grün und 23 kleine bis mittelgroße Ferienhäuser scheinen durch und durch miteinander verwoben.

Deren Verkauf ist an sich keine allzu schwere Aufgabe für einen Immobilienprofi – aber wie kommen die Interessenten zur Besichtigung? Nur mit dem Wassertaxi von Clemens Richter in Form eines Ruderboots. Im Winter muss er dafür höchstpersönlich eine Eisrinne vom Ufer her freischlagen. „Der Weg hat sich für meine Mieter immer gelohnt“, berichtet Richter.

„Der Weg hat sich für meine Mieter immer gelohnt“, berichtet Richter. Einer von ihnen, ein Künstler, habe einmal gesagt: „Ich muss bei der Arbeit im Fluss sein.“ Das meinte er im übertragenen Sinn, aber die Atmosphäre der dahinziehenden Havel hilft wortwörtlich. Genauso lebenswert ist die bunte Gesellschaft der Insulaner. Sie reicht laut Richter „von jungen Leuten mit Partylaune bis zu Großeltern, die gerne Schiffen zusehen“.



 **Weitere Informationen**  
[Link zu HighPro Immobilien](#)