

KOLUMNE

Mehr Kreativität und Zuversicht



Die letzten Monate haben zu Veränderungen in der Immobilienbranche geführt. Nicht nur im Handeln, sondern auch in der Kommunikation: „Jetzt kommt die Zeit, wo verkaufen wieder mehr ist, als Exposé versenden. Freuen wir uns doch, dass der Markt sich bereinigt. Dieses Jahr passiert so und so nichts mehr, wir warten mal ab.“ Solche oder ähnliche Aussagen sind laute Begleiter in vielen Gesprächen innerhalb der Immobilienbranche. Warum ist das so? Ich halte es für falsch. Was soll der Kunde denken, der die Topleistung einer Vertriebsorganisation angemessen bezahlt und nun das Gefühl bekommt, das war ja wohl nicht so schwer. Was sollen die Mitarbeiter denken, die sich sorgen oder schon betroffen von Marktberichtigungen sind? Worauf soll man warten, wenn nichts passiert? Marktveränderungen sind nichts Ungewöhnliches. Sie kommen komischerweise immer überraschend und zur falschen Zeit. Doch Wendepunkte bieten immer Chancen und Risiken.

Natürlich ist es schwieriger geworden, den Wunsch nach einer Immobilie zu verwirklichen. Die Entwicklung der Zinsen, Baukosten und die Wirkung von Inflation zwingen zu neuen Ideen bei der Verwirklichung des Wohntraums oder zur Umsetzung von Projekten. Neue Ideen brauchen aber den Treibstoff aus Kreativität und Zuversicht. Du bist was du denkst – gerade in Zeiten wie diesen gilt diese alte Regel. Deswegen gilt es nun, aus kreativen Ideen neue Innovationen zu formen. Fangen wir doch zu erst damit an, auf rhetorische Amokläufe zu verzichten.

Michael Westerhove

Der Autor ist Geschäftsführer der S Immobilienpartner GmbH.

KRISENZEIT ODER GOLDGRÄBERSTIMMUNG?

Wohin steuert der Immobilienmarkt?

Steigende Bauzinsen, horrenden Energiekosten und eine wackelige Konjunktur: Die Stimmung unter vielen Immobilieninvestoren könnte augenscheinlich kaum schlechter ausfallen. Doch ist die Lage in NRW wirklich so düster?

(rps) Wer heute eine Immobilie kaufen möchte, braucht starke Nerven. Gleich eine Kaufentscheidung in den großen Städten oder in ländlichen Gebieten einem finanziellen Himmelstreich gleich? Eher nicht, behaupten Experten wie Florian Bauer, Geschäftsführer der Kölner Immobilienboutique Bauer Immobilien: „In NRW eine Wohnung immobilie zu kaufen, ist heute eine bessere Idee als je zuvor: In der richtigen Lage und wenn man auf die Spielregeln für Kapitalanlageimmobilien achtet. Denn viele Markt-faktoren führen dazu, dass das Angebot nach bezahlbarem Wohnraum sinkt und Mieten weiter steigen werden. Selbst wenn sich der Immobilienmarkt in den nächsten ein, zwei Jahren wegen des Krieges und der Energiekrise weiter entwickelt, wird es langfristig für Bestandsimmobilien nach oben gehen“, so Bauer.

Zu einem ähnlichen Befund kommt auch die Düsseldorfer Investmentberatung Agora Invest: „Energieeffiziente Wohnimmobilien werden keinen Preisrückgang erfahren und sich bei steigendem Nachfragedruck weiterhin

positiv entwickeln.“ Tatsache bleibe allerdings, dass Kostenfaktoren bei Bestandsimmobilien – primär im Neubau (Material- und Grundstückspreise, Zinsen) kaum durch Investoren und Vermieter beeinflussbar seien, so Bauer. Zumal viele Kosten politisch begründet sind. Man denke an Grundsteuer, Grunderwerbsteuer oder Sanierungsaufgaben, die sich alle kostentreibend auswirken.

Um den Markt zu entspannen, seien wiederum der Bund und die Politik im Land gefordert. Doch nur Investoren und Privatleute können rein praktisch für mehr Angebot und bezahlbaren Wohnraum sorgen. Sie benötigen daher die besten Rahmenbedingungen. Dazu gehören neben der Senkung der aktuell reformierten Grundsteuer – die stets vollständig auf die Miete umgelegt wird – clevere Förderprogramme, meint Bauer. So würden sich Objekte energieeffizient sanieren lassen, was eine Senkung der Nebenkosten bedingen würde.

Attraktiv in NRW ist aus Investoren-sicht die derzeitige Höhe der Miete. Sie liegt im Durchschnitt bei 7,50 Euro

„In NRW eine Wohnung immobilie zu kaufen, ist heute eine bessere Idee als je zuvor“

Florian Bauer
Bauer Immobilien



Besonders energieeffiziente Wohnimmobilien werden keinen Preisrückgang erfahren, sind sich Branchenexperten einig. FOTO: DPA

pro Quadratmeter in NRW. In Bayern sind es dagegen schon 9,08 Euro, in Berlin 10,42 Euro. NRW bietet in diesem Vergleich damit den durchschnittlich günstigsten Wohnraum und gleichzeitig eine der größten Beschäftigungsmöglichkeiten durch den starken Mittelstand, die zweitmeisten Dax-Konzerne und die meisten

MDax-Unternehmen in einem Bundesland. So kann NRW laut Experten weiter wachsen und sich die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum erhöhen – ein weiterer Faktor, welcher eine langfristige Steigerung der Immobilienpreise begünstigen würde, meint Bauer. Daneben beobachten Marktteilnehmer in

täglichen Gesprächen mit privaten Investoren einen neuen Trend: Mieten und Kaufpreise steigen in vermeintlich unattraktiven B-Lagen gegenwärtig deutlich schneller als Vergleichsobjekte der A-Lagen in NRW. Städte wie Krefeld und Mönchengladbach gehörten jahrelang zu den Stiefkindern am Markt. Heute sind es die mit am stärksten wachsenden Zielmärkte für Privatinvestoren. Etablierte Hotspots in Köln und Düsseldorf sind allerdings trotzdem weiterhin das Maß aller Dinge.

Da die Krise zu vielen Unternehmensinsolvenzen führen kann, agieren Investoren bei Investmententscheidungen in Köln, Düsseldorf oder Teilen des Ruhrgebiets derzeit aber äußerst vorsichtig. Welche Heizung ist verbaut? Welche Sanierungen stehen an? Wie ist das Objekt vermietet? Sind gewerbliche Vermieter von möglichen Insolvenzen betroffen? All das sind die drängendsten Fragen, die Käufer umtreiben, bevor sie eine Kaufentscheidung tätigen, heißt es in vertraulichen Gesprächen.

Läuft am Ende des Tages also alles auf die Politik in Düsseldorf und Berlin zu? Schon 2021 brodelten nicht ohne Grund die politischen Debatten hoch. Damals noch in Richtung verschärfter Mietpreisminderungen und Regularien für die gro-

ßen Immobilienunternehmer. Auch heute sind die Forderungen klar: Die so dringend benötigte Quintessenz, das klare Mehrangebot von 400.000 neuen Wohnungen, bleibt aber auf der Strecke. Es mit Verweis auf die Folgen des Ukrainekrieges als Begründung für den stockenden Neubau zu belassen, könne aber kein Alibi bleiben, behauptet wiederum Bauer.

2021/22 hätte es genügend Hebel gegeben, um den Absturz der Neubauaktivitäten zu stoppen: „Steuerliche Anreize für mehr Neubau im mittleren Wohnsegment, Entschlackung von Vorschriften, schnellere Entscheidungsprozesse in den Behörden und einfachere Genehmigungsverfahren würden stattdessen den Bau ankurbeln. Nur ein Mehrangebot an Wohnungen entspannt schließlich die Mietpreise.“

Tatsache bleibt allerdings auch, dass nachweislich entspannte Materialengpässe, die Preissenkungen von wichtigem Baumaterial zwar beschleunigt haben, den Rückgang am Bau aber nicht beheben konnten. Vervierfachte Bauzinsen seit Januar bleiben somit die größte Hürde für Häuslebauer. Gegenüber diesem Faktor zeigt sich die Politik weiter machtlos. „Ob Einzelmaßnahmen reichen, kann also angezweifelt werden“, meint der Experte.

WOHNEN & RECHT

(bü) **Rauchmelder** Kosten für die Miete von Rauchwarnmeldern darf der Vermieter nicht über die Betriebskostenabrechnung auf seine Mieter umlegen. Es handle sich nicht um „sonstige Betriebskosten“ im Sinne der Betriebskostenverordnung. Solche Aufwendungen seien „verkappte Anschaffungskosten“, weil der Vermieter – der verpflichtet ist, Rauchwarnmelder anzuschaffen – diese hätte kaufen müssen, wenn er sich nicht für die Anmietung entschieden hätte. Und Anschaffungskosten sind nicht umlagefähig, urteilte der Bundesgerichtshof. (BGH, VIII ZR 379/20)

Rattenbefall Wird auf einem (Gewerbe-)Grundstück Rattenbefall von mehreren Anrainern beobachtet (unter anderem von der Leiterin eigener benachbarten Kindertagesstätte), so muss die Eigentümerin des Grundstücks die Ratten von Profis bekämpfen lassen. Sie kann nicht arguementieren, sie habe keine Ratten gesehen. Gibt es Rattenlöcher, so muss sie (hier zurecht vom Gesundheitsamt gefordert: innerhalb einer Woche) Fachkräfte mit der Bekämpfung beauftragen. Das gelte unabhängig vom Verschulden oder von einer Verantwortlichkeit. (VwG Berlin, 14 L 1235/22)

Mit LED bis zu 90 Prozent sparen

(tmn) Bis zu 90 Prozent Energie lässt sich mit LED-Licht sparen, wenn man auf Glühbirnen oder Halogenlampen verzichtet. Darauf weisen die Verbraucherzentralen hin. Zwar wurde die Produktion von Glühlampen in Europa schon vor Jahren untersagt, in so mancher Leuchte könnten aber noch alte Glühlampen stecken. Und in manchem Keller ruhen vielleicht noch gehortete Restbestände. Die Energiekrise mit ihren hohen Stromkosten ist ein guter Zeitpunkt, das einmal zu überprüfen.

Ob man noch die klassische Glühlampe in der Leuchte

hat, erkennt man an der Birnen- oder Kerzenform. Sie hat unten einen Metallsockel zum Schrauben und oben ein Glas, in dem sich ein Wolfram-Draht befindet, der für die Lichterzeugung zuständig ist.

Zum Vergleich: Halogenlampen haben oft eine Spot-ähnliche Bauform, es gibt sie aber auch in Birnenform. Der Glüh-draht ist von einem Schutzgas, dem Halogen, umgeben. Auch hier ist übrigens inzwischen die Produktion der meisten Modelle verboten – aus besagten Gründen. Eine LED-Lampe sieht der herkömmlichen Glühlampe ähnlich und kann

sie ohne weitere Anpassungen direkt ersetzen. Deswegen wird sie auch als LED-Retrofit-Lampe bezeichnet. Aber ihr fehlt in der Regel der klassische Glüh-faden, denn lichtemittierende Dioden bilden hier die Lichtquelle.

Übrigens: Die Energiesparlampe ist an einer gebogenen, gewendelten oder mehrfach gefalteten Röhre zu erkennen, in der die Gasentladung stattfindet. Diese Lampen besitzen in der Regel ein integriertes Vorschaltgerät und einen Schraubsockel, um sie wie eine Glühlampe einsetzen zu können.

Immobilien & Geld

Verlag: Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zulpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Geschäftsführer: Johannes Werle, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwortw. Anzeigen)

Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zulpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen: Rheinische Post Medien GmbH, Telefon 0211/ 505-1223, E-Mail: immobilienmarkt@rheinische-post.de

Redaktion: Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Christian Hensen, Tel. 0211 528018-21, redaktion@rheinland-presse.de

Festgeld: Ausgewählte Anbieter

Anlagebetrag 5.000 Euro ANBIETER	Laufzeit in Monaten			Ertrag ¹⁾	Kontakt
	3	6	12		
Crédit Agricole ¹⁾	1,00	1,50	2,20	110,00	06721/9 10 18 36
Klarna Bank AB ¹⁾		1,65	2,18	109,00	06721/9 10 18 37
AKF Bank ¹⁾	0,80	1,10	2,00	100,00	0202/2 57 27 21 21
Garanti Bank International ¹⁾	0,55	0,65	2,00	100,00	0800/1 44 55 55
abcbank		1,05	1,80	90,00	0221/5 79 08 93 70
Vakifbank International ¹⁾	0,50	0,55	1,76	88,00	0221/28 06 46 70
Oyak Anker Bank	0,55	0,75	1,30	65,00	069/29 92 29 76 15
Santander		0,90	1,10	55,00	02161/9 06 05 99
BKM - Bausparkasse Mainz		0,01	1,00	50,00	06131/30 35 90
DebeKa Bausparkasse ¹⁾	0,30	0,50	1,00	50,00	0261/9 43 48 76
Schlechtester Anbieter			0,002	0,10	...

¹⁾ in Euro nach 12 Monaten ¹⁾ Einlagensicherung bis 100.000 Euro / Person

Sparbriefe: Ausgewählte Anbieter

Anlagebetrag 5.000 Euro ANBIETER	Laufzeit in Jahren			Ertrag ¹⁾	Kontakt
	3	5	8		
BKM - Bausparkasse Mainz	2,50	3,25	3,40	867,05	06131/30 35 90
abcbank	3,00	3,20		852,86	0221/5 79 08 93 70
AKF Bank ¹⁾	3,00	3,00	3,00	796,38	0202/2 57 27 21 21
Yapi Kredi ¹⁾	2,65	2,50	1,75	625,00	0800/1 81 90 24
Creditplus Bank	2,70	3,00		796,38	0800/5 00 26 00 70
Vakifbank International ¹⁾	2,21	2,31		577,50	0221/28 06 46 70
Santander	1,60	1,90	1,90	493,39	02161/9 06 05 99
Oyak Anker Bank	1,70	1,85		479,93	069/29 92 29 76 15
Schlechtester Anbieter		0,03		7,50	...

¹⁾ in Euro nach 5 Jahren ¹⁾ Einlagensicherung bis 100.000 Euro / Person

Die optimale Zinsbindung für Ihr Geld.

Angaben ohne Gewähr Quelle: biajlo.de

Anzeige

EXCEPTIONAL HOMES SINCE 1864

WIR SIND IMMER AUF DER SUCHE NACH NEUEN GRUNDSTÜCKEN UND IMMOBILIEN MIT ENTWICKLUNGSPOTENTIAL.

RALFSCHMITZ.COM

AKQUISITION: TOBIAS KOTZOREK 0151 57112141

Anzeige

ANKAUFPROFIL