

Gibt es noch Luft nach oben?

Noch keine Blase auf dem Immobilienmarkt in Sicht



Leinfelden-Echterdingen, 27.06.2016 - In den vergangenen sechs Jahren sind die Preise deutschlandweit um durchschnittlich 20 Prozent gestiegen, in den sieben größten deutschen Städten sogar um 46 Prozent. Angesichts dieser rasanten Preisanstiege fragen sich viele Kaufinteressenten, ob und wann der Trend sich umdrehen könnte. Immobilienprofis geben, zumindest mittelfristig, Entwarnung: Der Boom wird voraussichtlich nicht zur Blase.

Die Entwicklung am deutschen Immobilienmarkt sei nicht mit dem Boom des vergangenen Jahrzehnts in den USA oder in Spanien vergleichbar. Marktbeobachter sehen daher derzeit keine Gefahr für einen Crash: „Massenhafte spekulative Preisübertreibungen, die auch noch durch riskante Kredite finanziert werden, gibt es in Deutschland nicht, erklärt Peter Czuderna von der Hypovereinsbank.

Überhitzungstendenzen erkennen die Experten lediglich in angesagten Lagen von Metropolen wie München, Hamburg, Frankfurt und Stuttgart, wo die Nachfrage nach Wohnungen auf ein stetig knapperes Angebot trifft. Hier liegen die erzielbaren Renditen bereits unterhalb der Drei-Prozent-Marke.

Marktbeobachter empfehlen daher, in kleinere und mittelgroße Städte mit solider wirtschaftlicher Basis zu investieren. Also B-Städte mit positiver Bevölkerungsentwicklung und guter Infrastruktur, wie es oft bei Universitätsstädten der Fall ist. Diese bieten Wachstumspotential bei begrenztem Risiko, stabilere Preisentwicklungen und höhere Mietrenditen. Lohnend sind auch Städte in Großstadtnähe oder auch die B-Lagen von Metropolen, also einfache Lagen, wo die Mieten teilweise sogar schneller steigen als die Immobilienpreise.

Quartiere mit Potenzial

„Käufer sollten nicht nur die Qualität des Objekts, sondern auch das Potenzial des Quartiers genau prüfen“, empfiehlt Stefan Gawarecki, Vorstandssprecher des Kreditvermittlers Dr. Klein. „Es ist ratsam, sich über die demographische und wirtschaftliche Entwicklung der Region und über die kommunalen Infrastrukturpläne zu informieren.“

Privatkäufern, welche die historisch niedrigen Zinsen für Wohnbaukredite nutzen, um ein Eigenheim zu finanzieren, rät Kurt Friedl, Geschäftsführer von RE/MAX Deutschland Südwest, die persönlichen Risiken im Auge zu behalten: „Günstige Zinsen verleiten dazu, hohe Kredite aufzunehmen, was bei einer Anschlussfinanzierung mit deutlich höheren Zinsen zum Problem werden könnte.“ Friedl empfiehlt daher eine hohe Anfangstilgung: Insgesamt sollten Zinsen plus Tilgung bei 5 bis 6 Prozent liegen.

Wer die Immobilie als Kapitalanlage nutzen möchte, sollte auf das Kaufpreis-Miete-Verhältnis achten, rät Heike Nicodemus von der Stiftung Warentest. „Braucht es mehr als 20 Jahre, bis die Nettokaltmieten den Kaufpreis eingeholt haben, besteht die Gefahr, dass ein späterer Verkauf ein Verlustgeschäft wird.“

Wie geht es weiter?

„Wir rechnen weiterhin mit steigenden Mieten und vor allem steigenden Kaufpreisen“, meint Rainer Braun, Geschäftsführer des Marktforschers Empirca. Angesichts eines zunehmend gesättigten Marktes und anziehender Neubautätigkeit müsse man mittelfristig jedoch mit kleineren Zuwächsen rechnen. „Der Immobilienzyklus endet vermutlich dann, wenn die Hypothekenzinsen wieder ansteigen“, prognostiziert Max Herbst, Inhaber der FMH Finanzberatung. Dann würden alternative Anlageformen wieder attraktiv für Verbraucher. Doch eine Anhebung des Leitzinses ist bislang nicht abzusehen.

Quellen: Expertenbefragung Handelsblatt online, welt.de, spiegel.de, zeit.de, handelsblatt.com

RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. **Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest.** Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX etwa 104.500 Immobilienmakler in ca. 6.900 Büros und mehr als 95 Ländern, in Deutschland ca. 700 Makler rund 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:
RE/MAX Deutschland Südwest
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

