



Keiner wie der andere: Wie sich regionale Immobilienmärkte unterscheiden und wo das Kaufen lohnt

Leinfelden-Echterdingen, 11. Juli 2013 - Die Immobilienpreise in deutschen Großstädten klettern derzeit auf Rekordhöhe – das gilt jedoch nicht für den gesamten Markt. Das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX erklärt, warum sich bei der Kaufentscheidung ein Blick auf sogenannte B-Städte lohnt und von welchen Investitionen man auch in Zeiten des Booms lieber die Finger lassen sollte.

Immobilien in Großstädten wie München oder Hamburg gelten als sichere Geldanlage und zudem als Garant für hohe Mieteinnahmen. Trotz der derzeit hohen Quadratmeterpreise und den Gesetzen des überhitzten Marktes wollen viele noch ein Stück vom Betongold abhaben. Günstigere Preise und attraktive Renditen locken jedoch nicht in den Zentren, sondern in sogenannten B-Standorten. Dazu gehören kleinere Städte im Umkreis der Metropolen, Universitätsstädte oder Kommunen, die von älteren Menschen als Alterswohnsitz geschätzt werden, wie zum Beispiel Wiesbaden oder Baden-Baden.

Billig kaufen, teuer vermieten

B-Städte sind gut an die Infrastruktur angeschlossen und profitieren von der Attraktivität der nahe gelegenen Großstädte. Ein weiterer Vorteil: Die Kaufpreise der Immobilien haben noch nicht das Niveau der Preise in den Metropolen erreicht, die Mietpreise sind jedoch nicht wesentlich niedriger. Für den Käufer heißt das: Billiger kaufen als in der Großstadt, aber fast genauso teuer vermieten, um eine attraktive Rendite zu erzielen. „So zahlt man als Immobilienkäufer in Stuttgart derzeit durchschnittlich etwa 4.000 Euro pro Quadratmeter, in den nahegelegenen B-Städten wie z. B. Ludwigsburg hingegen rund 3.000 Euro bei Erstbezug“, sagt Kurt Friedl, Sprecher von RE/MAX Deutschland. „Die Nettokaltmieten liegen jedoch nur auf einem geringfügig höheren Preisniveau: In Ludwigsburg zahlen Mieter derzeit durchschnittlich ca. 9 Euro pro Quadratmeter, in Stuttgart liegen die Mietpreise etwas darüber.“

Die Rendite zählt

„Es kommt auf die Standortfaktoren an – und deshalb ist kein regionaler Immobilienmarkt wie der andere“, erklärt Friedl. Denn auch bei B-Städten gibt es Unterschiede, die den Markt beeinflussen: zum Beispiel die Nähe zu Naherholungsgebieten oder wenn die Stadt durch Freizeitmöglichkeiten und durch eine malerische Altstadt eine hohe Lebensqualität bietet. Das treibt die Kaufpreise in die Höhe. In ländlichen Gebieten hingegen, die schlecht an die Infrastruktur angebunden sind und nur wenige Arbeitsplätze bieten, läuft eine Immobilie aufgrund der schlechten Standortfaktoren schnell Gefahr zum Ladenhüter zu werden und ist nur schwer weiterzuvermieten. Aber egal, wo der Käufer eine Immobilie kauft: „Entscheidend ist die zu erwartende Rendite und die Nachhaltigkeit in der Wertentwicklung. Wenn man die beim Kauf nicht im Blick hat, kann aus einer scheinbar lukrativen Immobilieninvestition in der Großstadt oder in einer B-Stadt schnell eine böse Überraschung werden“, sagt Kurt Friedl.



Über RE/MAX

„Real estate to the maximum“, kurz RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste Immobilienmaklernetzwerk 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. Mittlerweile bilden circa 6.300 Büros in über 90 Ländern mit etwa 90.000 lizenzierten Maklern weltweit das Immobilienmaklernetzwerk, das zu den erfolgreichsten Franchisekonzepten der Welt gehört – und jährlich etwa 1,8 Millionen Kunden betreut. In Deutschland beläuft sich das Immobilien-Angebot auf circa 9.000 gelistete Objekte mit etwa 900 Maklern in rund 200 Büros.

Weitere Informationen unter www.remax.de/presse

Pressekontakt

Laura Joppien
fischerAppelt, relations GmbH
Infanteriestraße 11a
D - 80797 München
Tel.: +49 89 747 466 -13
Fax: +49 89 747 466 -66
Mail: remax@fischerappelt.de