

»Freiburg wird mindestens bis 2030 wachsen«

BRANCHENFÜHRER BILANZIERT ZUFRIEDEN

Die Immobiliengesellschaft der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau hat im vergangenen Jahr etwa 190 Kaufverträge mit einem Volumen von rund 54 Millionen Euro vermittelt. Das ist zwar deutlich weniger als 2016, als es knapp über 80 Millionen waren, aber das war auch ein Ausreißerjahr. An der Rolle des Branchenführers hat sich derweil nichts geändert.

„Wir sind sehr zufrieden mit der Bilanz von 2017“, sagt S-Immo-Chef Oliver Kamenisch. Das größte Objekt war ein Mehrfamilienhaus in Freiburg, das für 2,4 Millionen Euro den Eigentümer wechselte. Etwa 80 Prozent der vermittelten Immobilien waren gebrauchte. Der durchschnittliche Preis bei diesen lag bei 247.000 Euro. Die Preise auf dem Gebrauchtmakler sind aber sehr unterschiedlich, weil das Spektrum von unrenovierten Einfachstwohnungen in günstigen Lagen bis zu luxuriösen in Bestlagen reicht. 2016 lag der Durchschnittspreis allerdings noch bei 192.000 Euro.

Kräftig angezogen hat auch der Schnitt bei den vermittelten Häusern: Lag der 2016 bei 428.000 Euro, kletterte er im vergangenen Jahr auf 506.000 Euro. „Wir sehen also deutliche Preissteigerungen“, so Kamenisch: „Beim hochpreisigen Neubau bemerken wir aber mittlerweile auch eine Deckelung am Markt, weil für die Käufer da nicht nur die Ausstattung, sondern auch viele andere Dinge, etwa die Lage, eine Rolle spielen.“

Aktuell hat der neue Geschäftsführer immerhin stolze 120 Immobilien im Angebot – vor ein paar Jahren waren es auch mal nur 40. Das größte von der S-Immo betreute Bauvorhaben ist derzeit Living Art in Zähringen, wo von 65 Einheiten mittlerweile knapp 40 verkauft sind. Die Fertigstellung ist für Oktober geplant. **Insgesamt beobachtet** Kamenisch weiter einen „starken Druck ins Umland“, wo das Preis-Leistungs-Verhältnis meist etwas besser ist. Knapp die Hälfte aller Verkaufsfälle spielen sich daher nicht mehr in Freiburg ab. Die Rheinebene sei dabei deutlich attraktiver als der Hochschwarzwald. Mindestens bis 2030 werde sich der Zuzug in die Region fortsetzen, glaubt der gelernte Bankkaufmann, Betriebs- und Immobilienwirt. In Freiburg werde sich der Trend sogar noch länger fortsetzen, weil gerade

Aktuell 120 Immobilien im Angebot

älter werdende Menschen die gute Infrastruktur mit dem öffentlichen Nahverkehr, den Einkaufsmöglichkeiten oder auch der medizinischen Versorgung schätzen.

Seine eigene Firma sieht er künftig nicht mehr nur als reiner Makler, sondern auch als Dienstleister für Vermögen. „Es lohnt sich, frühzeitig und strategisch über den Kauf oder Verkauf von Immobilien als Teil der Versorgung von sich selbst oder den Kindern nachzu-



Fühlt sich wohl in Freiburg: Oliver Kamenisch

denken. Wir müssen auch fit sein, eine erbrechtliche Beratung zu geben.“ Die S-Immo arbeite deswegen auch stärker mit dem Private Banking der Sparkasse zusammen. **Bis Ende 2019** möchte er weitere Service-Angebote insbesondere für Verkäufer entwickeln. Der neue Internetauftritt der Immo-GmbH ist für den Frühling angekündigt. Dass angesichts steigender Anforderungen durch den Gesetzgeber nun auch die Berufszulassung als Makler erschwert wird, findet Kamenisch „unbedingt nötig“. Bisher kann eigentlich jeder als Makler auftreten, der ein Gewerbe anmeldet und ein sauberes Führungszeugnis hat. Nun müssen neue Makler mindestens 20 Fortbildungsstunden nachweisen – allerdings innerhalb der ersten drei Berufsjahre. „Das ist sicher ein richtiger erster Ansatz“, so Kamenisch, der sich auf seinem neuen Stuhl „sehr wohl“ fühlt: „Freiburg ist genau das, was ich wollte, und zum Glück hat mein Vorgänger (Thomas Schmidt, d. Red.) mir auch noch einige Ideen übrig gelassen, die ich nun angehen kann.“

bar