

## Den Markt im Auge behalten

Der Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft im Gespräch mit der IMMO

Oliver Kamenisch, Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft sprach mit der Immo über seine Tätigkeit und die Entwicklung des Immobilienmarktes.

**IZF:** Herr Kamenisch, Sie sind nun seit dem 1. Mai 2017 Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft. Wie war das erste Jahr in Ihrer neuen Tätigkeit für Sie?

**Oliver Kamenisch:** Das erste Jahr ist für mich wie im Fluge vorbeigegangen. Ich habe mich selbst schon gewundert, wo die Zeit geblieben ist. Ich bin recht schnell und offen in die „Sparkassenfamilie“ aufgenommen worden. So ist mir der Einstieg recht einfach gefallen.

Die größten Herausforderungen im ersten Jahr waren vor allem, die neuen Kollegen in meinem Immo-Team sowie auch meine wichtigsten Ansprechpartner innerhalb der Sparkasse kennenzulernen. Gleichzeitig galt es, auch den Markt nicht aus den Augen zu verlieren. In den vergangenen Monaten galt es auch, eigene neue Ideen zu entwickeln, die uns als Maklerunternehmen für die Zukunft weiter wappnen. Als recht wichtiges Ereignis war und ist immer noch die neue Datenschutz-Grundverordnung, die es gilt, richtig im Unternehmen umzusetzen. Die Umsetzung erfordert sehr viel Zeit.

Zeit ist auch das nächste Stichwort. Ich musste im ersten Jahr mir auch angewöhnen, manche Dinge zu delegieren, sich auf die wichtigsten Dinge zu konzentrieren.

**IZF:** Die Nachfrage nach Wohnraum in der Stadt scheint unge-



Oliver Kamenisch

Bild:privat

brochen zu sein. Wie haben sich hierdurch die Geschäfte entwickelt und welche Schwerpunkte wurden gelegt?

**Oliver Kamenisch:** Das vergangene Geschäftsjahr ist für unsere Immobilien-GmbH sehr zufriedenstellend verlaufen. Zwar hatten wir im Vergleich zu 2016 erhebliche Umsatz- und somit auch Provisionsrückgänge. Allerdings muss man hierzu auch erwähnen, dass wir in 2015 und 2016 noch einige Neubau-Vermittlungen beim ehemaligen Güterbahnhof hatten. Diese Wohneinheiten sind nun zwischenzeitlich alle erfolgreich vermittelt. Da war es selbstverständlich, dass 2017 oh-

ne ein weiteres Großprojekt eher wieder ein „normales“ Jahr werden würde. Die reduzierten Ziele für 2017 haben wir auf jeden Fall erreicht. Im vergangenen Jahr ist der Anteil an Neubau-Vermittlungen deutlich zurückgegangen. Unser Fokus lag mehr auf der Vermittlung von Bestandsimmobilien.

**IZF:** Die Preise für Neubau- und Bestandsimmobilien sind in Baden-Württemberg innerhalb der letzten Jahre deutlich angestiegen. Werden diese Ihrer Meinung nach weiterhin steigen?

**Oliver Kamenisch:** Aus meiner Sicht werden die Preise auch weiterhin steigen, wenn auch wohl

nicht mehr ganz so stark wie in den letzten Jahren. Insbesondere im Neubaubereich spürt man schon eine gewisse Hemmschwelle, immer höhere Preise zu akzeptieren. Die Interessenten konzentrieren sich doch mehr auf Bestandsimmobilien, insbesondere auch weil man ggf. schneller einziehen kann und nicht noch die Bauphase abwarten muss.

Die Preisentwicklung ist wie Sie schon gesagt haben, allerdings kein Freiburger Phänomen. Auch andere Großstädte in Baden-Württemberg wie Stuttgart, Karlsruhe oder Universitätsstädte wie Heidelberg haben trotz sinkender Verkaufsfälle steigende Immobilienumsätze vorzuweisen.

**IZF:** Der Immobilienmarkt in und um Freiburg ist von einem hohen Angebotsengpass gekennzeichnet. Was sind Gründe für die aktuelle Marktlage?

**Oliver Kamenisch:** Da gibt es wirklich mehrere, vielfältige Gründe. Die Region um Freiburg ist sehr attraktiv. Sie ist eher ein Zugzugsgebiet. Dies liegt u.a. an der attraktiven Region. Die Region bietet Arbeitsplätze, auch in der nahegelegenen Schweiz, ehemalige Studenten bleiben teilweise gleich nach dem Studium hier. Die Lage mit der Nähe zur Schweiz und Frankreich, das milde Klima, die ärztliche Versorgung sowie vielfältige Freizeitangebote u.a. mit dem Schwarzwald. Dies alles macht die Region so attraktiv. Und wo es schön ist zu wohnen, da will man gerne hin. Auf der Angebotsseite ist es so, dass Eigentümer oftmals keinen Grund haben zu verkaufen. Bewegung in den Markt kommt erst dann, wenn jemand sich räumlich

vergrößern oder verkleinern möchte oder z.B. aus beruflichen Gründen aus der Region wegziehen möchte. Insbesondere der Druck aus der Nachfrage lässt die Preise steigen. Die Nachfrage kann über das Angebot derzeit nicht abgedeckt werden.

Bei den Neubauten ist es so, dass einfach zu wenig Bauland vorhanden ist. Zudem dauert es auch eine gewisse Zeit, bis ein Bauland entwickelt wurde, dann kommt die Erschließung sowie

>> Fortsetzung auf Seite 2 >>

**34 EIGENTUMSWOHNUMGEN**  
...zur Eigennutzung unter Einhaltung der gesetzl. Einkommensgrenzen...

	<b>Beispielwohnung Typ3A:</b> - 3-Zimmer mit sep. WC - ca. 72,7 m <sup>2</sup> Wfl. - 8. Obergeschoss <b>KP: 229.000,- €</b>
	<b>Beispielwohnung Typ1A:</b> - 3-Zimmerwohnung - ca. 70,5 m <sup>2</sup> Wfl. - 6. Obergeschoss <b>KP: 218.300,- €</b>
	<b>Beispielwohnung Typ4A:</b> - 3-Zimmerwohnung - ca. 71,0 m <sup>2</sup> Wfl. - Erdgeschoss <b>KP: 193.900,- €</b>

Freiburger Stadtbau Immobilienberatung und Vertrieb  
Tel. 0761 / 2105-238 www.binzengruen34.de



**Über 40 Jahre Markterfahrung, viele Tausend vermittelte Immobilien, viele Tausend zufriedene Kunden**

Nutzen auch Sie die Kompetenz und die Erfahrung des Marktführers für Ihr Immobilienthema. Bei uns sind Sie in guten Händen.

Seit über 40 Jahren Sparkassen Immobilien



Tel. 0761 / 219-0



[www.s-immobilien-freiburg.de](http://www.s-immobilien-freiburg.de)

## Hypothekenzinskonditionen

Anzeige

Laufzeit	nominal (%)	effektiv (%)
5 Jahre	0,89	0,95
10 Jahre	1,15	1,16
15 Jahre	1,57	1,58
20 Jahre	1,84	1,88

Die Konditionen gelten für ein Darlehen über 100.000 €, das in einer Summe ausgezahlt wird; Kauf einer Eigentumswohnung/Haus zur Eigennutzung; Festes Arbeitsverhältnis oder ggf. Beamtenstatus; Beste Bonität.  
Der eff. Jahreszins gilt gem. PAngV bei 1% anfänglicher Tilgung p.a.


### Christian Rönicke

Tel. 07 61 - 38 40 35 83 • Mob. 01 63 - 33 11 440

roenicke@baugeld-freiburg.de

Angaben ohne Gewähr

Stand: 06.06.2018



**IHR BAUGELD SPEZIALIST**

KOMPETENT  
NEUTRAL  
UNABHÄNGIG

**Hypothekenzinskonditionen**

	5 Jahre	10 Jahre	15 Jahre	20 Jahre
nom.	0,89 %	1,15 %	1,57 %	1,84 %
eff.	0,95 %	1,16 %	1,58 %	1,88 %

Quelle: bauzins.org Abweichung der Zinssätze möglich. Stand: 06.06.2018  
60 % Beleihung 1 % Tilgung 100 % Ausz.  
SFR ab 1,85 %

**Christian Rönicke**  
Max-Josef-Metzger-Str. 2  
79111 Freiburg

T. 0761-38403583 Fax 0761-38403587 Mob. 0163-3311440

roenicke@baugeld-freiburg.de

ObjektCheck  
 FördermittelCheck  
 KonditionsCheck

\* Der eff. Jahreszins gilt gem. PAngV bei 1% anfänglicher Tilgung p.a.

## Hausbau

Hohe Mieten, niedrige Zinsen

(izf). Während in nahezu allen deutschen Städten die Mieten steigen, sind die Zinsen für Immobilienkredite weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Das führt dazu, dass der Kauf von Wohneigentum im Vergleich zur Miete immer attraktiver wird. Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IWD) zeigt: die Kosten für eine selbstgenutzte Immobilie liegen mehr als 30 Prozent unter denen für eine Mietwohnung.

Laut Statista.de zahlten Mieter im Jahr 2017 rund 7 Euro pro m<sup>2</sup>, während Eigentümer gera-

de einmal knapp 5 Euro pro m<sup>2</sup> investieren. Im Jahr 2006 zahlten Mieter noch knapp 6 Euro pro m<sup>2</sup> während Eigentümer fast 7 Euro pro m<sup>2</sup> zahlen mussten. „Auf den ersten Blick scheint der Hausbau teurer. Doch man darf nie vergessen, dass die Investition in ein Eigenheim langfristig dem eigenen Vermögensaufbau dient, während die Miete vor allem dem Vermieter hilft seine Immobilien zu refinanzieren und Gewinn zu machen“, sagt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus.

(izf). Die Leonardo Hotels übernehmen zum 01. August 2018 das Wyndham Mannheim. Das Haus wird im laufenden Betrieb übernommen und nach kompletter Renovierung und Neugestaltung als NYX Hotel Mannheim künftig zur Anlaufstelle für Individualisten jeder Couleur. Neben guter City-Lage, durch welche Knotenpunkte wie Hauptbahnhof, Flughafen und Rathaus in wenigen Minuten erreichbar sind, verfügt das Haus über 151 Zimmer, Restaurant und Bar so-



Bild: Leonardo Hotels

wie über einen umfangreichen Meetingbereich. Für das neue Look & Feel sowie das NYX-Design zeichnet sich der Interior Designer Andreas Neudamm verantwortlich.

NYX Hotels gibt es bereits in Tel Aviv (Israel), Mailand (Italien), Prag (Tschechien) und Madrid (Spanien). Häuser in München, Düsseldorf, Hamburg, Herzliya (Israel) und Bilbao (Spanien) werden in den kommenden Monaten eröffnet. Künftige Adresse: NYX Hotel Mannheim F4 4-11, 68159 Mannheim

## Den Markt im Auge behalten

Fortsetzung des Interviews von Seite 1

Bauphase. Dies alles braucht teilweise mehrere Jahre bis dann die ersten Leute einziehen können. Zeit, die viele Interessenten nicht haben.

**IZF: Was hat die Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft aktuell im Portfolio?**

**Oliver Kamenisch:** Nicht viel. „Augenzwinger“ Doch, wir haben schon Immobilien im Angebot, allerdings ist es so, dass wenn eine Immobilie neu ins Angebot kommt, dass wir dann innerhalb weniger Tage diese Immobilie wieder aus dem Internet nehmen, da die Resonanz recht hoch ist. Diese Anfrager müssen wir erst einmal mit Informationen und Besichtigungen bedienen.

**IZF: Welcher einzelnen Schritte bedarf es, um eine Immobilie am Markt erfolgreich zu veräußern?**

**Oliver Kamenisch:** Wenn wir mal von dem Fall ausgehen, dass der Eigentümer sich dazu entscheidet, einen Makler mit der Vermittlung zu beauftragen, so ermitteln wir als Erstes den Wert, den die Immobilie beim Verkauf erzielen dürfte. Hier sind unsere Makler sehr erfahren, sie kennen den Markt.

Wir verstehen uns als Makler, der den Kunden offen und ehrlich den „wahren“ Preis nennt, keine Mondpreise! Mit einem überzogenen Preisansatz in der Werbung kann man Vieles kaputt machen.

Bevor man dann in die Vermarktung startet, gilt es, die geeignete Zielgruppe für diese Immobilie festzulegen. Welche Personen will man mit der Werbung über Internet oder die Printmedien ansprechen? Auch die Aufbereitung der Verkaufsunterlagen z.B. mit professionellen Fotoaufnahmen oder ausführliche Informationen im Exposé sind sehr wichtig.

Je nach Resonanz auf die Werbung gilt es auch, den Verkäufer regelmäßig zu informieren. Ist der Preis zu hoch angesetzt worden, dürfte man dies schnell über die geringe Resonanz bemerken. Da hilft es wenig, wenn man zu lange auf zu hohen Preisvorstellungen beharrt. Ist die Resonanz dagegen sehr gut, so ergeben sich für den Verkäufer sogar durchaus Möglichkeiten für einen besseren Verkaufserlös, z.B. über ein Bieterverfahren. Diese Chancen und Risiken besprechen wir regelmäßig mit den Verkäufern.

**IZF: Welche Meinung vertreten Sie zur Wirkung des „Bestellerprinzips“?**

**Oliver Kamenisch:** Das Bestellerprinzip gilt ja nur für die Vermietung, nicht aber für den Verkauf von Immobilien.

Aus meiner Sicht ist das Bestellerprinzip reine Augenwischerei. Natürlich muss durch dieses Gesetz nur noch Derjenige eine Provision an den Makler bezahlen, der ihn auch bestellt, in der Regel

ist dies der Vermieter, der seine Wohnung dem Makler in Auftrag gibt, damit dieser einen Mieter für ihn sucht. Vor der Gesetzesänderung haben die meisten Makler Ihre Provision in der Regel vom Mieter verlangt. Dies hat auch meist recht gut funktioniert.

Für den Vermieter sind meist keine Vermittlungsgebühren angefallen. Die Makler hatten somit meist wenig Mühe bei der Auftragsakquise. Auf der Mieterseite gab es jedoch viel Unmut, da die Mieter in der Regel zwei Monatskaltmieten an Provision bezahlen mussten, und gleichzeitig wenig Service des Maklers zu sehen bekommen haben. In der Regel hatte man den Makler angerufen, einen Termin zur Besichtigung vereinbart, danach gab es ggf. noch ein gemeinsames Kennenlernen mit dem Vermieter, Mietvertragsunterschrift und vielleicht noch eine Übergabe.

Im Endeffekt hatte aber der Makler eher die Interessen des Vermieters vertreten. Dies war selbstverständlich vielen Mietern und deren Vertreterverbände ein Dorn im Auge. Aus dieser Sicht war das Bestellerprinzip nur folgerichtig.

Nun muss also in der Regel der Vermieter den Makler bezahlen. Was wird aber der Vermieter machen? Die Kosten des Maklers wird der Vermieter einfach über eine höhere Miete umlegen. Jeder Mieter hat doch ein gewisses

monatlich verfügbares Budget, das er nicht überschreiten will oder kann. Ob er dieses Budget nun für eine höhere Miete ohne Maklercourtage oder eine niedrige Miete mit Maklercourtage ausgibt, für den Mieter ändert sich ja letztlich dadurch nichts.

Abschließend möchte ich noch erwähnen, dass man das Bestellerprinzip auch bei Verkaufsfälle diskutieren sollte. Dieser Vorschlag kam von der SPD. Im aktuellen Koalitionsvertrag findet man hierzu aber nichts mehr. Ich gehe davon aus, dass sich an den derzeitigen Regelungen in den nächsten Jahren nichts ändern wird.

**IZF: Wie ist Ihr Ausblick für das nächste halbe Jahr 2018?**

**Oliver Kamenisch:** Das Jahr 2018 hat für uns schon mal recht gut angefangen. Wir hatten zu Anfang des Jahres mehrere Verkäufe von hochpreisigen Immobilien. Insgesamt erwarte ich für 2018 einen ähnlichen Verlauf wie 2017.

Die Angebotsknappheit beschäftigt uns auch weiterhin. Für die Auftragsakquise haben wir jedoch schon mehrere Ideen entwickelt, die es nun gilt in den nächsten Monaten umzusetzen. Wenn wir uns zum nächsten Interview treffen, kann ich Ihnen vielleicht mehr darüber erzählen.

Mit Oliver Kamenisch sprach  
Nina Fellanxa

Vermietung, Verkauf & Bewertung  
von **Immobilien**



**Stefan Weißhaar**  
☎ 0761 - 40 50 50

D-79249 Merzhausen  
Ziegelgasse 1  
E-Mail: weisshaar@regiomakler.de

**regiomakler.de**

**Nasse Wände?  
Feuchter Keller?**



PROFESSIONELLE SANIERUNG - LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

Abdichtungstechnik T. Walzer  
Ihr Ansprechpartner Thomas Walzer  
☎ 07644 - 92 94 96 oder 0761 - 3 87 36 77  
www.isotec-walzer.de

**ISO TEC**  
Wir machen Ihr Haus trocken

**immo Zeitung**

Herausgeber und verantwortlich für den Gesamthalt:  
Werner Schneider

Freiburger Stadtkurier  
Verlagsgesellschaft mbH  
Bismarckallee 8 • 79098 Freiburg  
Postfach 5769 • 79025 Freiburg  
Tel.: 0761 / 20719-0 • Fax -19  
verlag@stadtkurier.de

Redaktion:  
Nina Fellanxa  
immo-zeitung@stadtkurier.de

Anzeigen:  
Martin Beiermeister Mediaberatung  
Wolfgang Metzger

Satz und Grafik:  
Heiko Rudolph  
grafik@stadtkurier.de

Druck:  
Freiburger Druck GmbH & Co. KG,  
Freiburg

Der Trend steigender Refinanzierungszinsen für Immobilienfinanzierungen wurde Mitte Februar zunächst gestoppt. Jedoch haben die vergangenen Wochen gezeigt, dass es auch schnell wieder in die andere Richtung gehen kann. Innerhalb von nur einer Woche haben sich die Refinanzierungszinsen für Immobilienfinanzierungen mit einer Zinsbindung von zehn Jahren um rund 0,10 Prozentpunkte erhöht. Da sich die Zinsen für Baufinanzierungen an langfristigen Rentenpapieren orientieren, sind diese ebenfalls angestiegen. Der Mitte 2016 begonnene Aufwärtstrend bei den Zinsen für Immobilienfinanzierungen ist somit weiterhin anhaltend.

Für Investoren wächst die Attraktivität von US-Wertpapieren: Gegenüber europäischen Anleihen werden US-Anleihen mit jeder US-Leitzinserhöhung für Investoren attraktiver. Daher könnten Investoren in der nächsten Zeit Bundesanleihen wo-

**immo Zeitung**

## Zins-Kommentar

Aufwärtstrend bei den Zinsen

möglich weniger stark nachfragen, weil diese deutlich geringere Zinserträge erwirtschaften. Die Konsequenz: Bei sinkender Nachfrage nach Bundesanleihen fallen deren Kurse und die Zinsen steigen. Das wirkt sich auch auf Baufinanzierungen aus. Da sich – wie gesagt – die Zinsen für Immobilienfinanzierungen an langfristigen Rentenpapieren orientieren, bedeutet das letztendlich ebenfalls eine steigen-

de Zinsentwicklung bei den Baufinanzierungen. Teure Folgen einer Zinserhöhung für Darlehenssuchende: Baufinanzierer und Anschlussfinanzierer sollten sich immer bewusst sein, dass bereits geringe Zinserhöhungen das ganze Vorhaben um mehrere Tausend Euro verteuern können. So wächst die Gefahr, dass das Vorhaben nicht mehr in der ursprünglich geplanten Form verwirklicht werden kann. Der Rat unserer

Baugeld Spezialisten aus Freiburg lautet daher: Handeln Sie jetzt und sichern Sie sich die aktuell noch immer günstigen Zinsen für Ihre Immobilienfinanzierung.

Christian Rönicke

roenicke@baugeld-freiburg.de  
www.ihr-baugeld-spezialist.de



Christian Rönicke  
Bild: Seehstern