

Jeder träumt von den eigenen vier Wänden. Ob Eigentumswohnung oder Häuschen, viele Leute stehen vor der Frage: Kaufen oder mieten? Wir haben uns mit einem Experten unterhalten, der die Immobiliensituation in der Region genau kennt, René Grasdanner vom Immobilientreffpunkt in Rosenheim. Ein weiteres Thema im Gespräch sind die anstehenden Änderungen bei der Maklerprovision.

1. Herr Grasdanner, wie beurteilen Sie das aktuelle Immobilienangebot in der Region? Wie sieht das Angebot in Mietwohnungen, Eigentumswohnungen und Häusern genau aus?

Die Nachfrage nach Immobilien ist in Rosenheim nach wie vor hoch und das Angebot dagegen knapp. Geldverlustängste, ständig fallende Zinsen und der Mangel an alternativen, sicheren Anlageformen sind die Hauptgründe dafür, dass sowohl Kapitalanleger als auch Eigennutzer Immobilien kaufen wollen. Aus diesem Grund verkaufen auch die Eigentümer derzeit meistens nur aus Gründen von Scheidung, Erbfall oder Umzug. Auch der Zuzug verstärkt die Situation.

2. Wie hat sich das Angebot im Vergleich zu den vergangenen Jahren verändert?

Das Angebot hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Zum Ersten sind die Kaufpreise von vor fünf Jahren völlig überholt und zum Zweiten hat sich das Angebot extrem verknappt. Im Mietmarkt werden vor allem Wohnungen und Häuser im Stadtgebiet gesucht. Aufgrund immenser Angebotsknappheit lassen sich auch Objekte außerhalb aber stadtnah schnell und gut vermieten. In den letzten beiden Jahren hat sich auf Grund des leer gefegten Marktes die Preisspirale sowohl auf dem Mietmarkt als auch für Kaufobjekte weiter nach oben bewegt.

3. Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Situation in Zukunft verändern? Erwarten Sie einen weiteren Anstieg der Preise oder werden die Preise eher stagnieren?

München hat sowohl bei den Mieten als auch bei den Kaufpreisen ein Niveau erreicht, das für viele Interessenten nicht mehr erschwinglich ist. Stadt und Landkreis Rosenheim sind dadurch und durch den sehr hohen Freizeitwert, der sehr geringen Arbeitslosigkeit und einer hervorragenden Infrastruktur eine wahre preiswerte Alternative, jedoch stagnieren auch hier momentan etwas die Preise. Die Preise werden wohl nun nur noch leicht ansteigen. Diese Situation wird auf jeden Fall noch so lange anhalten, solange sich die Bautätigkeit nicht um einiges erhöht. Zwar steigt der Bestand an Wohnungen einerseits, andererseits erwartet die Region auch stetig Zuzug. Laut Bevölkerungsvorausberechnung des Landesamtes Bayern wird für Rosenheim auch in den nächsten Jahren ein Bevölkerungszuwachs prognostiziert, der durch die momentan geringe Bautätigkeit nicht ausgeglichen wird.

4. Es wird darüber diskutiert, dass das Bestellerprinzip beim Maklern greifen soll. Wie beurteilen Sie diese Vorschläge?

Wir halten überhaupt nichts vom Bestellerprinzip. Das Bestellerprinzip soll zusammen mit der Mietpreisbremse kommen und den Mieter schützen bzw. es ihm ermöglichen erschwinglichen Wohnraum zu bekommen oder bei einem angespannten Wohnungsmarkt überhaupt eine zu bekommen. Aber das Bestellerprinzip bringt nicht eine einzige zusätzliche Wohnung auf den Markt sondern macht lediglich die Maklerbranche zum Sündenbock einer verfehlten Wohnungspolitik. So wie der Gesetzesentwurf formuliert ist handelt es sich hierbei um einen politischen Eingriff in die Vertragsfreiheit. Zur Mietpreisbremse genau so: Es soll dem Eigentümer vorschreiben wie viel Miete er verlangen bzw. erhöhen darf, da er sonst die Wohnungsnot mit hoher Miete ausnutzt, so der Vorwurf. Es sollte besser mehr gebaut werden um den Bedarf zu decken und nicht den Bedarf durch Gesetze schaffen zu wollen. So wird das nicht funktionieren. Außerdem gab es die Mietpreisbremsen in der Geschichte schon öfters und jedes Mal mit verheerenden Folgen: Die Erfahrung anderer Länder lehrt, dass Mietbeschränkungen enorm wirken. Doch sie haben oft Konsequenzen, an die keiner gedacht hat: Wohnraum wird systematisch verschwendet (Singles wohnen in zu großen, Familien in zu kleinen Wohnungen), der Mietmarkt trocknet aus (keine Kapitalanlagen mehr, da nicht mehr profitabel), die wirklich bedürftigen Mieter finden nur noch schwer eine Wohnung und die Obdachlosigkeit steigt. Hinzu kommt, dass Vermieter andere Wege finden werden, die Miete zu erhöhen, sei es durch Vermietung möblierter Wohnungen, oder als Ferienwohnung. Und selbstverständlich gibt es wieder Ausnahmen der Regelung, so z.B. im Neubau und bei großen Sanierungen. So wird es kommen, dass Vermieter ihre Rendite entweder durch Luxussanierungen oder durch gänzliches Unterlassen von Instandhaltungen aufbessern. So wird man bald die Wahl zwischen Luxusobjekten und Bruchbuden haben. Nochmals werden die Mieter dann mit dem Bestellerprinzip bestraft. Zum Einen weil viele Mietinteressenten einen Makler als unabhängigen Vermittler benötigen, um eine Wohnung zu bekommen. Fällt die Vermittlerrolle weg, sucht sich der Eigentümer einer Wohnung natürlich nur den besten Mieter aus, der am meisten verdient um am besten keine Kinder hat. So haben einige Interessenten noch schwierigere Karten. Oder zum Zweiten, wenn doch Eigentümer über Makler abwickeln werden sie versuchen die Kosten über überhöhte Ablösen, beispielsweise für Küchen etc. zurück zu holen. Im schlimmsten Fall würde es unseren deutschen Mietern so gehen wie den spanischen: dort ist der Mietmarkt ausgetrocknet und die Leute werden gezwungen sich zu verschulden um eine Eigentumswohnung zu kaufen.

5. Welche Auswirkungen kann das haben. Werden Vermieter jetzt selbst versuchen die Wohnungen zu vermieten?

Für private Eigentümer ist es nahezu unmöglich, den richtigen Marktpreis und optimalen Mieter/Käufer in angemessener Zeit für ihr Objekt zu finden. Aufgaben, wie die Wertermittlung zur Kauf- bzw. Mietpreisfindung, die zielgruppenrelevante Bewerbung einer Immobilie sowie die Auswahl geeigneter Mieter und Käufer inklusive Bonitätsüberprüfung sind Dienstleistungen, die nur ein Immobilienprofi erfolgreich

erfüllen kann. Nicht zu vergessen die Bewerberauswahl und das Management der eingehenden Interessenanfragen – gerade in nachfragestarken Märkten wie unserem.

6. Welche Gefahren lauern hier und was kann die Folge sein?

Gefahren liegen also überall, beispielsweise ein falscher Preis. Eigentümer einer Immobilie haben ein ganz anderes Verständnis von Ihrer Immobilie als eine neutrale, unabhängige Person. Jeder Eigentümer hält sein Objekt für das beste und schätzt den Preis ganz anders ein. Doch die größte Gefahr besteht wohl darin den falschen Mieter zu finden. Jeder Vermieter hat berechtigte Angst vor Mietnomaden etc., doch ich sehe auch ein anderes Problem, nämlich auch auf Seiten der Interessenten: Die Eigentümer verlangen detaillierte Informationen, Gehaltsnachweise und vieles mehr. Das macht es Normalverdienern schwer eine Wohnung zu bekommen, auch hier ist ein Vermittler wichtig. Außerdem dürfen Mietinteressenten bei bestimmten Fragen lügen, um sich keinen Nachteil zu verschaffen. Auch hier ist ein geschultes Auge nötig.

7. In der breiten Öffentlichkeit herrscht die Meinung vor, dass Makler wenig tun und viel Geld dafür bekommen. Wie beurteilen Sie die Arbeit eines Maklers?

Ich weiß, dass diese Meinung vorherrscht und viele begegnen mir zuerst mit den bekannten Vorurteilen. Die Leute sehen immer nur sich selbst. Eine Anfrage via Internetportal, ein Besichtigungstermin und Vertrag – das war's, mehr habe ich nicht gemacht, verlange aber eine gesalzene Provision. FALSCH! Die meiste Arbeit wird überhaupt nicht honoriert. Honoriert wird nur der Erfolgsfall. Hinzu kommt, dass die Provisionssätze seit 40 Jahren gleich geblieben sind und sich im Gegensatz zum Kostenblock nie erhöht haben. Beim modernen Makler steckt ein aufwändiges und vor allem sehr kostenintensives Dienstleistungsportfolio dahinter. Wir beispielsweise bieten unter anderem:

Ermittlung des aktuellen Marktwertes Ihrer Immobilie

Erstellung eines Vermarktungskonzeptes nach Auftragserteilung

Ausführliche Angebotsaufbereitung und Erstellung ansprechender Exposés

Präsentation Ihrer Immobilie in den führenden Internetportalen, in regionalen und ggf. überregionalen Printmedien sowie Vorstellung Ihrer Immobilie den Interessenten aus unserer Suchdatenbank

Individuelle Termine zur Besichtigung Ihrer Immobilie

Führung der Kauf-/Mietverhandlungen

Finanzierungsvermittlung - falls gewünscht -

Vorbereitung des Kaufvertrages/Mietvertrages

Teilnahme an der Beurkundung beim Notar

Übergabe der Objekte – Kauf und Miete

After-Sales-Services nach individuellen Bedürfnissen

Und außerdem bieten wir unsere jahrelange Erfahrung und Ausbildung, auf die nicht nur unsere Gewerbekunden, Kommunen, Versicherungen, Banken, Insolvenzberater, Anwälte gerne zurückgreifen sondern auch Private.