

GA-FORUM: IMMOBILIEN

EXPERTEN
DISKUTIEREN
AM RUNDEN TISCH

Schockartige Zinsanstiege werden nicht erwartet

Immobilienexperten erwarten angesichts des Irankrieges keine ähnlich gravierenden Auswirkungen für den Markt wie nach dem russischen Überfall auf die Ukraine

VON AXEL VOGEL

Der Angriff von Israel und den USA auf den Iran Ende April erfolgte fast auf den Tag genau vier Jahre nach der „Zeitenwende“, dem Überfall Russlands auf die benachbarte Ukraine. Damals waren die Folgen auch für die Immobilienbranche groß. Energiekrise, Lieferkettenprobleme sowie drastisch angestiegene Zinsen sorgten für eine signifikante und langanhaltende Verunsicherung und Zurückhaltung des Marktes. Droht nun ein ähnliches Szenario? „Das Geschäftsumfeld ist in den vergangenen Wochen schwieriger geworden“, konstatiert Henning Dieke von Cloudberry Real Estate. Er macht das an einigen Parametern fest.

So hätten sich vor allem die Immobilienkredite um 0,2 bis 0,3 Prozentpunkte verteuert. Zudem registrierte er einen Anstieg der Baukosten um ein bis zwei Prozent, nachvollziehbar wie er findet: „Viele Materialien wie Stahl oder Beton, die man beim Bauen benötigt, werden nun mal mit viel Energie erzeugt.“ Die Folge dieser Entwicklung ist: Mancher Kaufinteressent muss nach Ansicht von Dieke feststellen, dass er sich die Anschaffung eines Hauses im Moment nicht mehr leisten könne. „Das führt dazu, dass er das ganze Vorhaben wieder zurückstellen muss.“

„Es gibt allerdings im Vergleich zum Überfall auf die Ukraine und der jetzigen Situation im Iran einen entscheidenden Unterschied“, rät Roland Kampmeyer von Kampmeyer Immobilien zu differenzieren:



Die Teilnehmenden des GA-Forum Immobilien 2026

FOTOS: AXEL VOGEL

„Nach dem Angriff Russlands im Februar 2022 hat der Markt ungefähr zwei Jahre gebraucht, um sich wieder zurechtzufinden.“ Schließlich sei es damals zu schockartig angestiegenen Energiekosten und Zinsen gekommen: „Wir haben alle im Anschluss an den russischen Überfall erleben müssen, wie viel Zeit die Überwindung dieser Krise in Anspruch nahm.“

Zweifelloos seien aber negative Entwicklungen für den Immobilienmarkt im Zuge des Iran-Krieges während der

vergangenen Wochen spürbar gewesen. „Dennoch befinden wir uns jetzt in einer viel ruhigeren Phase als 2022“, glaubt Kampmeyer. „Daher werden wir in diesem Jahr auch nicht die gleichen Effekte erleben.“ Trotzdem sei es durchaus möglich, dass die Zinsen jetzt ein Stück weit nach oben gingen. Was ihn optimistisch stimmt: „Wir befinden uns in einem Markt, wo Angebot und Nachfrage zueinandergefunden haben.“

Auch aus Sicht von Filippo Mannella, Mannella Immobilienservice, müsse man derzeit zum Glück nicht erneut über einen Absturz der Kaufpreise spekulieren. Schließlich sei die Angebotssituation ja grundsätzlich stabil. „Daher

würde ich auch sagen, dass wir nicht wieder da anfangen, wo wir vor vier Jahren schon einmal gestanden haben. Das wird so nicht passieren.“ Allerdings bliebe der Immobilienmarkt im Segment der Mietwohnungen angespannt. Schließlich hätten die nach Deutschland gekommenen Flüchtlinge, darunter eben auch die Kriegsflüchtlinge aus der Ukraine, ein großes Problem des Immobilienmarktes offensichtlich gemacht. „Wir haben doch nicht so viel Leerstand wie gedacht“, betont Filippo Mannella. „Auch sind nicht entsprechende Neubauvorhaben in der Vorbereitung, die diesen Mismatch beheben könnten.“

Darüber hinaus rät er, sich angesichts des Iran-Krieges

und der damit verbundenen Verknappung von fossiler Energie auf den Weltmärkten klar zu machen: Ganz viel wird am Ende aus Öl hergestellt. „Wenn wir in dem Zusammenhang wieder an das Bauen denken, ist das eine lange Liste an Materialien“, so Mannella. „Öl wird selbst zur Herstellung von Teppichen verwendet.“ Wenn nun alle Materialien ein bisschen knapper und am Ende teurer würden, dann käme es irgendwann auch wieder zu einem Ansteigen der Baupreise. „Und das kann unserem Markt hier in dieser Metropolregion wieder schaden.“

Ungeachtet der Iran-Krise zeigt sich Annette Lombard vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der

Bundesstadt Bonn vorsichtig optimistisch: „Wir haben uns Anfang des Jahres mit anderen Städten ausgetauscht und da war einhellige Meinung: Die Immobilienkrise war bereits vor Beginn des Iran-Krieges überwunden.“ Wie sich der neue Konflikt im Nahen Osten jetzt auf den Bonner Grundstücksmarkt auswirke, könne sie aber zu diesem Zeitpunkt noch nicht übersehen. „Der Immobilienmarkt ist immer ein nachlaufender Markt“, führt Annette

Lombard aus. Will heißen, Effekte des Krieges würden sich meistens erst später im Marktgeschehen verifizierbar niederschlagen. Nach dem russischen Angriff im Februar 2022 habe es sich ähnlich verhalten, bestätigt Makler Kampmeyer: „Im August war es bei uns im Neubau so, als ob jemand den Stecker gezogen hätte: Wir haben keine einzige Wohnung mehr verkauft bekommen – und zwar von jetzt auf gleich.“ Daher sei die Zuspitzung der Krise damals aus Sicht von Kampmeyer „deutlich größer ausgefallen und der Zinssprung signifikanter als heute“.

Für Entwarnung sieht Markus Gelderblom, Hauptgeschäftsführer von Haus & Grund, dennoch keinen Grund: „Die Verunsicherung der Mitglieder, gerade was Bestandsimmobilien angeht, besteht fort.“ Dazu beigetragen habe sicherlich auch, dass die neue Bundesregierung gerade erst den Referentenentwurf für das neue Gebäudeenergiegesetz ins Parlament eingebracht habe. „Es ist immer noch unklar, wie viel Geld ein Kaufinteressent eigentlich mitbringen muss, um beispielsweise eine Bestandsimmobilie zu sanieren, die zum Verkauf steht, aber eine alte Heizung hat.“

Gelderblom registriert einen steigenden Frust vieler Eigentümer: Immer mehr Vermieter halten es für wahrscheinlich, dass sie ihre Vermietungstätigkeit ganz oder teilweise aufgeben und Wohnraum verkaufen würden. Ausschlaggebend sei die kumulative Wirkung der fortwährenden und immer größer werdenden Regulierungen.



Astrid Heuser, Inhaberin, und Tim Zingler, Geschäftsführer und Immobilienfachwirt, Heuser Immobilien



Birgit Pees, Inhaberin und Geschäftsleitung, und Kim Neunkirchen, Verkauf und Vermietung, Immobilienteam Pees

Die Teilnehmenden



Eva Siegmund, Immobilienmaklerin und Geschäftsführerin, Siegmund Immobilien



Michaela Buchert-Carstens, Assistentin der Geschäftsführung, Siegmund Immobilien



Mejreme Ristemi, Abteilungsleiterin Baufinanzierung, Volksbank Köln Bonn



Michael Carl, Abteilungsleiter Immobilien- und Grundstücksvertrieb, Volksbank Köln Bonn



Ulrich Wiesehöfer, Geschäftsführer und Betriebswirt, Libona Immobilien



Henrik Launhardt, technischer Geschäftsführer, Libona Immobilien



Annette Lombard, Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Bundesstadt Bonn



Henning Dieke, Geschäftsführender Gesellschafter, Cloudberry Real Estate



Roland Kampmeyer, Gründer und Geschäftsführer, Kampmeyer Immobilien



Elmar Dalitz, Geschäftsführer und Projektentwickler, Dalitz Immobilien



Filippo Mannella, Gründer und Geschäftsführer, Mannella Immobilienservice



Markus Gelderblom, Hauptgeschäftsführer Haus & Grund Bonn/Rhein-Sieg

Video-Rückblick

Weitere Eindrücke in Video-Form gibt es unter [medien.ga.de/immobilienforum-detailseite](https://www.ga.de/immobilienforum-detailseite) oder über den folgenden QR-Code.



Die nächste Expertenrunde zum Thema gibt es beim GA Forum Gewerbeimmobilien am Donnerstag, 19. November. Erscheinungstermin der Sonderveröffentlichung: Donnerstag, 17. Dezember.

GA-FORUM: IMMOBILIEN

EXPERTEN
DISKUTIEREN
AM RUNDEN TISCH

Ohne Flächen kein Neubau

Beim GA-Immobilienforum stellt Annette Lombard vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Bundesstadt Bonn die Entwicklung des Bonner Immobilienmarktes im vergangenen Jahr vor

VON STEFAN KNOPP

Wir haben die Corona-Krise hinter uns gelassen, und der Bonner Immobilienmarkt kehrt auch nach der Schockstarre durch den Ukraine-Konflikt wieder in die Spur zurück. Das zeigen die Zahlen, die Annette Lombard vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Bundesstadt Bonn beim GA-Immobilienforum vorstellt. Demzufolge stiegen die Fallzahlen an notariellen Kaufverträgen im vergangenen Jahr insgesamt um 14 Prozent – 2024 waren es 18 Prozent, da musste nach den Krisen einiges nachgeholt werden. Das heißt, es wurden in den vergangenen zwei Jahren wieder mehr Kaufverträge abgeschlossen. „Wir hatten im Jahr 2025 auch eine deutliche Steigerung des Geldumsatzes von 1,1 Milliarden auf 1,4 Milliarden Euro“, sagt Lombard.

Das sind gute Nachrichten – allerdings ist die Verteilung sehr ungleich. Den Großteil der Kauffälle machen bereits bebaute Grundstücke aus. Der Trend geht den Zahlen zufolge zu Eigentumswohnungen: Da vermeldet Lombard einen Anstieg der Kauffälle um 16 Prozent. Die Preise für „gebrauchte“ Ein- und Zweifamilienhäuser stagnierten in der Entwicklung.

Der Knackpunkt sind nach wie vor die unbebauten Grundstücke. „Da werden nur sehr wenige verkauft, und immer weniger Grundstücke sind auch geeignet, um sie in der Auswertung zu betrachten.“ Die Preise im Bereich der unbebauten Ein- und Zweifamiliengrundstücke sind um rund fünf Prozent gefallen, wohingegen die Preise für unbebaute Mehrfamilienhaus-, Gewerbe- und Industriegrundstücke stagnierten. Um diesen Prozentsatz wurden auch die Bodenrichtwerte für Ein- und Zweifamiliengrundstücke gesenkt. Ein Grund könnte das geringe Kaufinteresse sein.

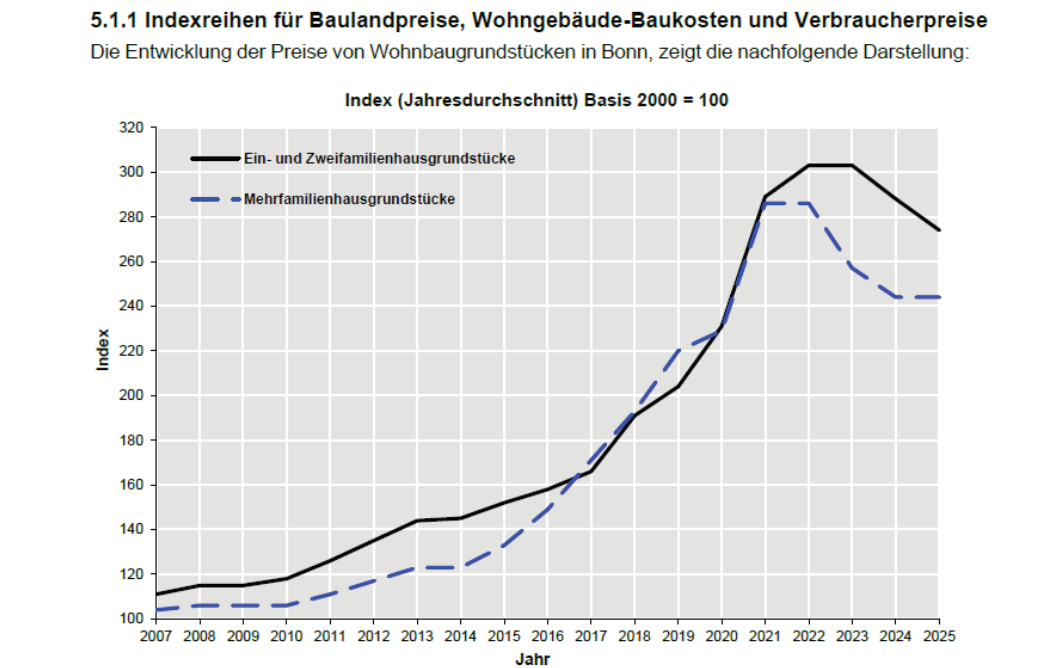
Lombard hat eine Grafik mitgebracht, die die durchschnittliche Preisentwicklung der unbebauten Grundstücke der vergangenen knapp 20 Jahre eindrucksvoll zeigt: Von 2007 bis 2022 geht die Kurve kons-



Freie Baugrundstücke wie dieses in Mehlem am Rhein, mit Blick auf den Drachenfels, sind in Bonn eher Mangelware. FOTO: NINA RHEINHEIMER

stant nach oben. „Da sieht man, dass es auch Jahre gab, wo wir ganz deutliche Preissteigerungen hatten, also Jahre, in denen ein Grundstück die beste Gelddruckmaschine war.“ Diese Zeiten sind vorbei. Ab dem Jahr 2022 beziehungsweise 2023, je nach Nutzung der Grundstücke, zeigt die Grafik, dass die Preisentwicklung der unbebauten Grundstücke einen Knick nach unten aufweist.

Was ist denn mit den Abrissgrundstücken? Das will Birgit Pees von Immobilien Pees wissen. Diese Grundstücke würden „in der Betrachtung zur Ableitung der Preisentwicklung der unbebauten Grundstücke“ eingerechnet, erklärt Lombard. Der Gutachterausschuss schreibe die Käufer einer Immobilie an und frage, was er damit vorhat, um die Kaufpreise auswerten zu können. „Und wenn dann gesagt wird, ich habe auf Abriss gekauft, dann rechnen wir die Abrisskosten mit ein.“ Nach dem Abriss werde die Fläche wie ein unbebautes Grundstück behandelt, weil ja neu darauf gebaut wird. Manchmal wundere sie sich, warum Immobilien abgerissen werden.



Annette Lombard präsentierte den Teilnehmenden unter anderem die Preisentwicklung am Bonner Immobilienmarkt. GRAFIK: Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Bundesstadt Bonn – Grundstücksmarktbericht 2026

„Aber heutzutage ist das üblich, dass man dann seinen eigenen Standard haben möchte und solche Grundstücke aufarbeitet.“

Und wenn unbebaute Grundstücke da sind, gibt es noch andere Hürden: „Zinsentwicklung, Fachkräftemangel, Bau-

kostensteigerungen, all das hat Auswirkungen auf den Immobilienmarkt.“ Auch hohe Standards spielen laut Lombard mit hinein. „Käufer passen sich nur langsam den neuen finanziellen Bedingungen an und die Marktdynamik spielt hier sicherlich auch eine Rolle.“

Lombard stellt auch Boris NRW vor, das zentrale Informationssystem für Boden- und Immobilienrichtwerte im Land. Dieses gibt einen Überblick darüber, mit welchen Preisen auf dem Immobilienmarkt gearbeitet werden kann. Dort erkennt man auch, wo in



Annette Lombard (Mitte), mit Kim Neunkirchen (l.) und Michael Carl (r.), präsentiert im Forum aktuelle Zahlen. FOTO: AXEL VOGEL

Bonn die teuersten Gegenden sind – wenig überraschend ist zum Beispiel die Poppelsdorfer Allee ganz oben mit dabei. „Der Immobilienrichtwert ist ein auf eine bestimmte Immobilie normierter Wert“, erklärt die Vorsitzende des Bonner Gutachterausschusses. Über den Immobilien-Preis-Kalkulator kann man den überschläglichen Preis einer Immobilie (Eigentumswohnungen oder Reihen und Doppelhäuser)

ermitteln, indem man die Adresse sowie individuelle Objektmerkmale zu den Gebäuden eingibt. Boris-NRW ist öffentlich zugänglich (www.boris.nrw.de).

Darin kann man auch sehen, dass Gemeinden im Rhein-Sieg-Kreis niedrigere Durchschnittspreise haben als Bonn und preislich deshalb im Bereich der unbebauten Grundstücke attraktiver sind. Das Neubaugebiet Buschkauler Feld bei Alfter-Witterschlick zum Beispiel: „Für Immobilienbesitzer, die vor mehr als zehn Jahren in Alfter gekauft haben, sind die Preise sehr hoch, aber für Bonner sind sie machbarer, da die Bodenrichtwerte in Bonn mitunter noch höher liegen“, meint Eva Siegmund von Siegmund Immobilien. Alfter ist daher ein beliebtes Einzugsgebiet für Bonner, auch wenn die Grundstücke mittlerweile deutlich kleiner seien als in früheren Jahren.

Der Gutachterausschuss ist eine Landesbehörde mit Geschäftsstelle bei der Bundesstadt Bonn. Er wertet die notariellen Kaufverträge aus, die sie jedes Jahr erreichen, und daraus werden die Bodenrichtwerte abgeleitet. Außerdem bringt der Ausschuss den jährlichen Grundstücksmarktbericht heraus. Da jedes Bundesland einen solchen Ausschuss hat, kann Lombard auch einen Vergleich der Bonner Vertragszahlen mit denen anderer Städte in Deutschland präsentieren. „Die Rahmenbedingungen sind sicherlich für alle Städte gleich“, sagt sie. „Die Vertragszahlen sind auch in anderen Städten wieder steigend.“ Die Bauzinsen wür-

den auf hohem Niveau stagnieren, die Baukosten seien überall hoch.

Im Vergleich mit anderen großen Städten liegt Bonn mit einem durchschnittlichen Immobilienrichtwert von 3050 Euro im Mittelfeld. Das ist günstiger als Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Berlin und Stuttgart, aber teurer als Bremen, Dortmund, Dresden und Leipzig. Dabei geht es um die Mittelwerte der Eigentumswohnungen im Bestand. Ähnlich sieht es bei den Reihenhäusern aus, wobei Bonn dabei mit Berlin, Hamburg, Köln und Stuttgart mehr oder weniger gleichauf ist, während der einzige Ausreißer nach oben München ist.

ZUHAUSE IST... MEHR ALS NUR EN JEFÖHL.

Unsere Immobilienprofis beraten Sie gern bei allen Fragen rund um Ihre Immobilie.

Wir sind für Sie da:
0228 716-67519
immobilien@volksbank-koeln-bonn.de

Mehr erfahren und QR-Code scannen!

Volksbank Köln Bonn eG
Von Herzen rheinisch.

Vorankündigung

Ein neues Kapitel Wohnkultur in Bonn-Ramersdorf

Wohnen, wo Bonn am schönsten ist: Zwischen Rheinlage, Grünflächen und urbaner Nähe entsteht bald ein besonderes Wohnquartier mit 64 modernen Wohneinheiten – vom Apartment bis zum Penthouse.

Immotag 27.06., Beethovenhalle Bonn

64 Wohneinheiten | **1-5** Zimmer | **3** Designlinien

WINGERTSHÖFE
BONN-RAMERSDORF

Für mehr Informationen melden Sie sich hier an:
www.mannella-immobilien.de

Projektentwicklung: **B** Vertrieb: **M** **MANNELLA IMMOBILIENSERVICE**

GA-FORUM: IMMOBILIEN

EXPERTEN
DISKUTIEREN
AM RUNDEN TISCH

Verwaltungen trauen sich wieder etwas

Vertreter der Bonner Immobilienwirtschaft setzen Hoffnungen auf den neuen Bauturbo, um zukünftig schneller und mehr Wohnraum zu schaffen

VON AXEL VOGEL

Das neue Wohnraum in Bonn fehlt, ist seit Jahren bekannt und für Wohnungssuchende ein Riesenproblem. Auch Makler und Bauherren kritisieren immer wieder die Situation: Aus ihrer Sicht fehlt es nicht nur an Baugrundstücken, vor allem dauert die Umsetzung von Projekten oft viel zu lange. Bei der Frage, was Politik und Verwaltung tun können, um die Situation zu verbessern, setzt die Branche jetzt Hoffnungen auf den neuen Bauturbo. Die im vergangenen Herbst verabschiedete bundesweite Neuordnung eröffnet Kommunen zusätzliche Möglichkeiten, Bauvorhaben schneller und flexibler zu genehmigen. Für Bonn ist dies von besonderer Bedeutung, heißt es dazu auf der städtischen Homepage. Denn bis 2050 wird ein Bevölkerungswachstum von rund vier Prozent erwartet und ein jährlicher Bedarf von etwa 1.600 neuen Wohneinheiten.

Auf die Frage, ob die Bundesstadt im Vergleich zu anderen Städten wie Düsseldorf zu zaghaft bei der Umsetzung des Bauturbos

„Ein Bauturbo bedeutet die Abgabe von Kompetenzen aus der Politik an die Verwaltung“

Markus Gelderblom
Haus & Grund Bonn/Rhein-Sieg

agiert, antwortet Annette Lombard vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte: „Das würde ich so nicht sagen. Hier in Bonn ist man in der Diskussion, zumal die Richtlinien auch erst einmal erarbeitet werden müssen.“ Lombard hat das Gefühl, dass man sich in der Verwaltung auf allen Ebenen verstärkt der Schaffung neuen Wohnraums angenommen habe: „Wohnungsbaukonferenzen finden jetzt regelmäßig statt.“ Auch die Vorstellung des neuen Bonner Baupotenzialregisters führt sie als Beleg an.

Recht bekommt sie von Markus Gelderblom, Hauptgeschäftsführer von Haus & Grund Bonn/Rhein-Sieg: „Da ich an den meisten Wohnungsbaukonferenzen teilgenommen habe, möchte ich für



Das GA-Forum Immobilien lockte in diesem Jahr besonders viele Experten in die Räumlichkeiten der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

FOTOS: AXEL VOGEL

die Verwaltung ebenfalls eine Lanze brechen.“ Die Bonner Verwaltung versuche aus sich heraus, den Bauturbo gewinnbringend für Bauprojekte in der Stadt fruchtbar zu machen. „Und zwar anders als der Deutsche Städte- und Gemeindetag“, so Gelderblom weiter. „Dort existieren bereits Anleitungen dafür, wie man diesen Bau-

turbo nicht anzuwenden hat, was absurd ist.“ Dagegen versuche die Verwaltung in Bonn sehr engagiert, die Player zusammenzubringen und in die Investoren hineinzuhorchen, nach dem Motto: „Was braucht ihr, damit das Bauprojekt funktioniert?“

Gelderblom merkte auf, als Bonns neuer Oberbürgermeister (OB) Guido Déus davon gesprochen habe, dass der Bauturbo vor allem auch zu einem Planungsturbo werden müsse. Genau zu dem Thema sei laut

OB bislang noch zu wenig in der Verwaltung passiert. „Ich glaube, das hat auch mit einem Problem in der Bonner Kommunalpolitik zu tun“, führt der Haus & Grund-Experte aus. „Es gibt ja keine klare politische Mehrheit, was momentan den Planungsturbo noch bremst.“ Für ihn besteht kein Zweifel daran, dass hier was passieren müsse. „Ein Bauturbo bedeutet die Abgabe von Kompetenzen aus der Politik an die Verwaltung. Das muss gewollt sein.“

Roland Kampmeyer bestätigt Gelderbloms Befund: „Ich kann mich gut daran erinnern, dass unmittelbar nach Einführung des Bauturbos ein sehr intensiver Prozess in der Bonner Verwaltung startete, um zu sondieren, wie man das Ganze umsetzen könnte.“ Aber bei dem Thema gebe es noch eine wichtige Komponente zu bedenken. „Man muss bei der Umsetzung im Hinterkopf haben, dass wir damit etablierte Schutz- und Beteiligungs-

mechanismen außer Kraft setzen. Das kann dazu führen, dass Bauvorhaben durch nachgelagerte juristische Auseinandersetzungen unsanft gestoppt werden.“ Einer Verwaltung wäre es nur schwer möglich, Projektentwicklern diese Unsicherheit zu nehmen. „Die rechtliche Situation ist bereits eine Katastrophe“, bestätigt Birgit Pees von Immobilien Pees. „Wir haben eine Baugenehmigung mit grünem Stempel und dann wirft der Nachbar ein, dass ihm das geplante Haus zu hoch, zu nah oder zu breit sei.“ Es drohe ein Nachbarschaftsstreit vor Gericht. „Dann haben wir erfahrungsgemäß anderthalb Jahre Stillstand auf der Baustelle.“

Die spannende Frage bleibt auch für Elmar Dalitz von Dalitz Immobilien: „Wann folgen die ersten juristischen Auseinandersetzungen, die auf Herz und Nieren prüfen, ob das Verfahren im Zuge des Bauturbos so rechtens ist?“ Er würde sich auf jeden Fall wünschen, dass die Möglichkeiten zur Beschleunigung von Verfahren auch aus der Verwaltung heraus befeuert würden. „Es sind ja Ermessensgrundlagen, die da angepackt werden sollen.“ In der Hinsicht hat Dalitz bereits Erfreuliches registriert: „Ich beobachte in einigen Verwaltungen, dass man sich dort seit vielen Jahren auch mal wieder etwas zutraut.“ Er habe konkret dem Bornheimer

so rechtens ist?“ Er würde sich auf jeden Fall wünschen, dass die Möglichkeiten zur Beschleunigung von Verfahren auch aus der Verwaltung heraus befeuert würden. „Es sind ja Ermessensgrundlagen, die da angepackt werden sollen.“

In der Hinsicht hat Dalitz bereits Erfreuliches registriert: „Ich beobachte in einigen Verwaltungen, dass man sich dort seit vielen Jahren auch mal wieder etwas zutraut.“ Er habe konkret dem Bornheimer

Bürgermeister Lob gezollt: „Weil ich bei vier Projekten, die ich derzeit umsetze, eine Veränderung in der Zusammenarbeit mit der Bornheimer Verwaltung bemerkt habe.“ Bei den Projekten sei es um Bestandsimmobilien gegangen, die er einer anderen Nutzung zuführen wolle. Dafür sei allerdings eine Ausnahme von dem bestehenden Bebauungsplan vonnöten gewesen. „Schaut man sich die Bebauungspläne aus den 60er-Jahren an, dann sind die oft sehr großflächig und restriktiv ausgelegt“, so Dalitz weiter. „Da ist oft wenig Flexibilität drin, aber genau die brauchen wir heute bei den veränderten Marktbedürfnissen.“ Der Bornheimer Makler rät daher, an die Verwaltungen zu glauben: „Es gibt da einiges an gutem Willen.“

Weil Dalitz Bornheim und damit den Rhein-Sieg-Kreis angesprochen hat, ist Maklerkollege Kampmeyer eine Differenzierung wichtig: „Der Rhein-Sieg-Kreis ist ein sehr großer Landkreis, in dem die einzelnen Gemeinden Bauvorhaben unterschiedlich handhaben. Da ist die Spannweite groß.“

Ganz grundsätzlich sieht Filippo Mannella vom Mannella Immobilienservice in Sachen Schaffung neuen Wohnraums auf jeden Fall noch viel Spielraum. „Lediglich unter zehn Prozent der Fläche in Deutschland ist bebaut, da geht noch einiges.“ Sein Vorschlag: „Man muss konkret an die bestehenden Bebauungspläne herangehen und diese heutigen Lebenssituationen anpassen.“



Nicht alles läuft aktuell falsch in der Branche: Elmar Dalitz (l.) lobt den guten Willen der Bornheimer Verwaltung.

FOTO: AXEL VOGEL



Birgit Pees (2.v.r.) weist im Forum auf rechtliche Probleme bei der Umsetzung von Bauvorhaben hin.

KURFÜRSTEN26

Zwischen Petersberg und Drachenfels

Letzte Chance:
3 Wohnungen &
2 Stadthäuser zum
Kauf • Einzug ab
Sommer 2026 •
EH55 • Aufzug & TG •
schlüsselfertig &
komfortabel u.v.m.

Scann mich

www.kurfuersten26.de • 0221 429142-35

Ihre Immobilie –
professionell betreut und vermarktet.

**Immobilienverkauf
in Bonn –
Wohnen & Gewerbe**

Marktaktuelle Bewertung mit detailliertem
Marktwertgutachten inklusive,
gezielter Käuferzugang & persönliche Begleitung

- Verkauf von Wohnimmobilien,
Mehrfamilienhäusern,
- Wohn- und Geschäftshäusern
sowie Gewerbegrundstücken.
- Wir begleiten Sie als Verkäufer
durch alle Phasen des Verkaufs:
vom ersten Gespräch bis zur Übergabe

Marktwertgutachten
inklusive

Eva M. Siegmund
IMMOBILIEN MIT WERT & VERTRAUEN

Tel. 0049 228 638377

www.siegmund.immobilien

GA-FORUM: IMMOBILIEN

EXPERTEN
DISKUTIEREN
AM RUNDEN TISCH

Besser jetzt als später

Wer Eigentum kauft, ist klar im Vorteil, sagen die Teilnehmer des GA-Immobilienforums. Welche Vorteile das hat und für wen die eigene Immobilie einen besonderen Reiz besitzt

VON STEFAN KNOPP

Im europäischen Vergleich nimmt Deutschland eine besondere Stellung ein, wenn es um das Wohnen angeht. „Wir waren immer ein Land der Mieterinnen und Mieter und nicht der Eigentümer“, stellt Markus Gelderblom von Haus & Grund Bonn/Rhein-Sieg beim Immobilienforum des General-Anzeigers fest. Das Bewusstsein, sich eine eigene Immobilie zu erwerben, in die man investiert und Eigentum bildet, sei nicht mehr da und werde auch nicht gefördert.

Die Teilnehmenden sind sich aber einig, dass Eigentum die beste Wertanlage ist. „Egal ob Sie vor 30, 20, zehn oder fünf Jahren eine Immobilie gekauft haben“, sagt Immobilienmaklerin Birgit Pees, „Sie haben es immer richtig gemacht“. Denn der Wert habe sich immer gesteigert. Dazu hat Henning

„Das ist einfach eine inflationsfreie Geldanlage“

Filippo Mannella

Mannella Immobilienservice GmbH

Dieke von Cloudberry Real Estate ein Beispiel: Im Wohnviertel Reiterstaffel habe der Quadratmeter vor zehn Jahren 4.000 Euro gekostet. „Jetzt kostet die Immobilie 8.000 Euro pro Quadratmeter.“ Und das werde so weitergehen.

„Das ist einfach eine inflationsfreie Geldanlage, auch für sich selbst“, sagt Filippo Mannella, Chef der Mannella Immobilienservice GmbH. „Miet-



Vor allem bei jungen Familien steht das Eigenheim hoch im Kurs. Doch bis sie in ihre eigene Immobilie einziehen können, ist es für viele ein langer und oft auch teurer Weg.

SYMBOLBILD: JACOB WACKERHAUSEN/GETTY IMAGES

frei im Alter ist das Stichwort.“ Eine Immobilie sei im Grunde unabhängig von Entwicklungen an Aktienmärkten. Die Preise würden auch nicht wieder runtergehen, meint er. Für ihn gibt es kein Argument, zur Miete zu wohnen. „Man zahlt

ja die ganze Zeit ein Haus ab. Nur nicht das eigene, sondern das des Vermieters.“ Da gebe es die Verpflichtung, jeden Monat einen Geldbetrag zu zahlen – warum nicht stattdessen an eine Bank? Und irgendwann ist das Haus abbezahlt, während man als Mieter immer weiter und immer mehr bezahlt. Und im Eigenheim kann man auch Entscheidungen treffen, die in einer Mietwohnung die Zustimmung des Vermieters erfordern, etwa bei der Heizung, Dämmung oder bei größeren Umbauwünschen.

Dieke empfiehlt zur Frage, wann man kaufen sollte: „Besser gestern als heute, aber auch heute ist besser als morgen.“ Das auch vor dem Hintergrund, dass die Auswahl an verfügbaren Kaufimmobilien abnimmt. „Es gibt keine Bauflächen mehr“, gibt Pees zu bedenken. In Deutschland wür-

den 1,4 Millionen Wohnungen fehlen. „Das kann auch nicht besser werden, wenn hier dauernd gestoppt wird.“

Ein weiteres Argument sind die steigenden Mieten. Da finde man nichts, sagt Maklerin Astrid Heuser von Heuser Immobilien. „Und wenn wir was finden, dann sind die Mieten exorbitant teuer. Auch perspektivisch gesehen werden die steigen. Da können wir auch wieder kaufen.“

Die Einstellung zum Eigentum hat sich laut Michael Carl von der Volksbank Köln Bonn bei Jüngeren verändert. „Das ist in Teilen ein Generationenthema“, ist er überzeugt. „Die Intention, ein Haus zu kaufen, Vermögen dadurch zu bilden,

vielleicht weiterzugeben – das ist der Grundgedanke, den wir oftmals von unseren Eltern mitbekommen haben.“ Dies hat sich in der heutigen Zeit etwas verändert. „Ein Haus macht Arbeit. Es bindet mich,

„Die große Wohnung muss man mit der Lupe suchen“

Roland Kampmeyer

Kampmeyer Immobilien

das Smartphone und ohne großen Beratungs- und Betreuungsbefehl. „Der Wunsch nach Eigenheim bleibt weiterhin erhalten, liegt jedoch nicht im alleinigen Fokus.“

Immobilienmakler Roland Kampmeyer von Kampmeyer Immobilien möchte das so nicht stehenlassen. Es möge zwar auf ältere Menschen zutreffen, dass ihnen ein Haus

zu viel Arbeit macht. Aus seiner Sicht ist aber der Wunsch von Eltern mit Kindern nach Eigenheim da und das Einfamilienhaus „nach wie vor das Maß der Dinge, wenn es denn irgendwie funktioniert“. Astrid Heuser, Immobilienmaklerin für Bonn, Bad Godesberg und den Rhein-Sieg-Kreis, bestätigt das: Bei den Besichtigungen treffe sie auf viele junge Familien oder Paare.

„Das Haus kauft ja jemand, weil er in einer Lebensphase ist, in der er zum Beispiel zwei Kinder hat, noch einen Homeoffice-Arbeitsplatz braucht und ähnliches“, sagt Kampmeyer. In der Bundesstadt finde er das nicht mehr. Laut Baustatistik würden in Bonn vorwiegend Wohnungen mit einem bis zwei Zimmern gebaut. „Das ist der Sondermarkt schlechthin, der natürlich nicht nur für Studierende funktioniert. Der funktioniert für die Pendler und für die UN-Sekretariate.“ Für eine Bonner Familie, die in der Heimatstadt unter den richtigen räumlichen Bedingungen leben möchte, werde das aber sehr schwierig. „Die große Wohnung muss man mit der Lupe suchen.“ Da bleibt nur, teure Immobilien zu kaufen, wenn man das Geld hat, oder in den Rhein-Sieg-Kreis umzuziehen.

Eine eigene Immobilie kann auch Geld einbringen, wenn

man die Wohnungen darin vermietet. Als Vermieter habe man es aber nicht leicht, berichtet Gelderblom. Der Frust sei groß, weil die Gesetzeslage für Vermieter seit Jahren nur von Nachteil sei: Verlängerung der Mietpreisbremse, Kappung der Indexmiete, Erschwerung des Kündigungsrechtes zulasten der Vermieter und Einschränkungen bei der Vermietung von möblierten Wohnungen.

Die Politik sei sehr schnell mit Regulierungen zur Stelle, sagt Henrik Launhardt von Libona Immobilien. „Viele Eigentümer erleben die zunehmende Regulierung aktuell als große Unsicherheit. Das führt dazu, dass manche ihre

„Viele Eigentümer erleben die zunehmende Regulierung aktuell als große Unsicherheit“

Markus Gelderblom

Haus & Grund Bonn/Rhein-Sieg

langfristigen Vermietung zurückziehen. Dann komme sein Unternehmen ins Spiel: „Als regionales Familienunternehmen kaufen wir weiterhin Bestandsimmobilien an und entwickeln diese gemeinsam mit lokalen Fachfirmen nachhaltig weiter.“ Vermieter sein ist eben eine besondere Herausforderung. Dennoch gibt es beim Forum die klare Empfehlung: Kaufen, und zwar jetzt und nicht später.



Roland Kampmeyer (Mitte) zufolge gibt es in Bonn kaum Immobilien mit den richtigen räumlichen Bedingungen für Familien. FOTO: AXEL VOGEL



Michael Carl (r.) hat den Eindruck, dass das Eigenheim nicht mehr im Fokus der jungen Generation steht. Flexiblere Anlagemöglichkeiten wie ETFs seien heutzutage oft attraktiver. FOTO: AXEL VOGEL

Vertrauen Sie den Experten in der Region!

Ihre Immobilie verdient die beste Vermarktung.

Erfahrung, Auszeichnungen und echte Marktkennntnis. Das PEES Immobilien Team bringt seit über 30 Jahren Verkäufer und Käufer erfolgreich zusammen.

Jetzt unverbindlich beraten lassen

PEES IMMOBILIEN TEAM

PEES Immobilien Team | 4 x in NRW und RLP
b.pees@immo-pees.de | 02223 9098888

COMING SOON: Küdinghöfe
13 Reihenhäuser in Bonn-Küdinghoven

Scannen Sie den QR-Code

www.kuedinghoeft.de • 0221 429142-40

GA-FORUM: IMMOBILIEN

EXPERTEN
DISKUTIEREN
AM RUNDEN TISCH

Den Käufer an die Hand nehmen

Immobilienkauf ist eine komplizierte Angelegenheit. Die Teilnehmer am GA-Forum erläutern, was es alles zu beachten gilt und wer vorrangig Wohnungen oder Einfamilienhäuser sucht

VON STEFAN KNOPP

In den eigenen vier Wänden zu wohnen, das wünschen sich viele, aber wie machen sie das richtig? Welche Fallstricke gilt es zu umgehen? Was bedeutet das für die Zukunft und wer bestätigt ihnen, dass sie richtig beraten werden? „Immobilienverkauf ist Psychologie“, weiß Birgit Pees aus jahrzehntelanger Erfahrung im eigenen Maklerbüro. „Unser Job ist es heute, den Kunden die Angst zu nehmen, dass sie da gerade nichts falsch machen.“

Auch ihre Tochter Kim Neunkirchen, die im Familienunternehmen eingestiegen ist, kennt das schon. „Man muss die Kunden an die Hand nehmen, weil jeder Bedenken hat, über den Tisch gezogen zu werden“, sagt sie. „Alle denken, sie bezahlen zu viel oder bekommen zu wenig.“ Der Immobilienmarkt, gerade beim Thema Wohnen, sei ein sehr emotionales Geschäft. Man müsse die Kunden gut beraten und begleiten.

Natürlich möchte ein Immobilienmakler, dass der Kunde am Ende Geld für eine Immobilie ausgibt. Die Bereitschaft sei aber nicht so groß, sagt Filippo Mannella, der mit seiner Immobilienservice GmbH im rechtsrheinischen Rhein-Sieg-Kreis als Makler aktiv ist. Dabei sei der Zinssatz nicht so hoch, wie er schon mal war. „Es hat Zeiten gegeben, in denen man sich mit sieben oder acht

„Alle denken, sie bezahlen zu viel oder bekommen zu wenig.“

Kim Neunkirchen
Pees Immobilien team

Prozent auch ein Eigenheim geleistet hat.“ Der Zins war aber auch schon mal niedriger, lag vor 2022 bei 0,8 oder 1,2 Prozent. „Das hat die Leute geprägt.“

Neunkirchen stimmt zu. Sie gehört zur jüngeren Generation. Ein Zinssatz von acht Prozent?

„Die Leute zwischen 25 bis 35 Jahren oder auch älter kennen den Markt gar nicht so. Die wissen nicht, wie teuer das Immobilienkaufen und -finanzieren

mal war. Das heißt, von dem Zeitpunkt an, wo diese sich mit Immobilien beschäftigt haben, waren die Zinsen ganz gering.“ Dann seien die heutigen Sätze ein großer Sprung nach oben. „Vier Prozent ist das neue Normal“, gibt Mejreme Ristemi von der Volksbank Köln Bonn zu Protokoll.

Es kommen noch verschiedene andere Perspektiven hinzu. Laut Maklerin Eva Siegmund müssten Käufer bedenken, „dass Kosten für Baumaterialien und Handwerkerleistungen deutlich teurer geworden sind“. Dachsanierung und Photovoltaik würden natürlich Sinn ergeben, „aber junge Familien müssen das auch bezahlen können“, so die gelernte Schreinerin.

Oder die Unsicherheit, die das Weltgeschehen mit seinen Krisenherden mit sich bringt. Roland Kampmeyer: „Die Menschen sind einfach krisenresilienter geworden.“ Ab der Corona-Pandemie sei die Ereignisdichte hoch. Auch der Chef von Kampmeyer Immobilien hat gemerkt, dass die Verunsicherung größer geworden ist.

Aber die Menschen seien wieder mutiger als noch kurz

nach der Corona-Krise, sagt Immobilienmakler Elmar Daltitz. Er ist der Ansicht, junge Leute – auch die aus der Kategorie „double income no kids“, die ausreihend verdienen – hätten heute mehr Probleme, Eigenkapital zurückzulegen, weil in ihrem Lebensstil das Eigenheim nicht die oberste Priorität habe. „Wir stellen fest, bei den Besichtigungen, dass immer mehr Eltern oder Schwiegereltern mitkommen. Also da wird auf die familiäre Lösung zurückgegriffen und mit der warmen Hand gegeben.“

Nur die wenigsten bezahlen eine Immobilie komplett in einem Rutsch: Die Kaufpreisfinanzierung durch ein Kreditinstitut sei nicht ungewöhnlich, sagt Ristemi. Aus Bankensicht stellt sie klar, dass man immer darauf achte, „dass es für unsere Kunden nachhaltig tragbar bleibt“. Zum Beispiel dadurch, dass auf die Restschuld, die nach Ablauf der Zinsbindung zu zahlen ist, ein realistischer Zinssatz gerechnet werde – der

höher ausfalle als der aktuelle. Auf diese Weise werde ein planbares Szenario entwickelt. Das komme dem Kunden, der in der Vergangenheit finanziert hat, jetzt entgegen. Darüber hinaus sei es wichtig, zusammen mit dem Kunden zu klären, welche Modernisierungsmaßnahmen an der Immobilie notwendig sind und wie deren energetischer Zustand zu bewerten ist.

Bei Haus- oder Wohnungsbesichtigungen stellt Immobilienfachfrau Astrid Heuser fest, dass viele junge Familien, Paare oder Einzelpersonen bereits Eigenkapital mitbringen. „Kaum jemand verlässt sich heute noch darauf, eine 100-Prozent-Finanzierung zuzüglich Kaufnebenkosten von der Bank zu erhalten. Die meisten Interessenten verfügen bereits über gewisse finanzielle Rücklagen, sei es durch Erbschaften, gut bezahlte Berufe, vorhandene Vermögenswerte oder Depotkonten und andere Sicherheiten, die eine Finanzierung bei der Bank erleichtern.“

„Viele Käufer suchen heute bezugsfertige Immobilien“

Ulrich Wiesehöfer
Libona Immobilien

gen mit vier oder fünf Zimmern in Bonn nicht zu finden sind, muss man kaufen.

Dann müsse aber auch der Zustand beachtet werden, gibt Immobilienfachwirt Tim Zingler zu bedenken, der mit seiner Mutter Astrid Heuser das Unternehmen Heuser Immobilien leitet. Bei älteren Bestandsgebäuden müsse womöglich in eine Sanierung investiert werden. Die Frage sei, ob und wie sich das bei einem möglichen Wiederverkauf in zehn oder 15 Jahren lohne. „Deshalb gibt es vielleicht auch die Scheu davor, in dieser jungen Generation zu kaufen.“ Geldzuwachs durch Aktien und Depots scheinen da attraktiver.

„Viele Käufer suchen heute bezugsfertige Immobilien, weil Zeit, Handwerkerkoordination und Sanierungsaufwand im Alltag immer schwerer zu leisten sind. Deshalb sehen wir eine besonders hohe Nachfrage nach energetisch modernisierten Bestandsobjekten“, sagt Ulrich Wiesehöfer von Libona Immobilien. Wenn alles einzugsfertig ist, sei die Nachfrage auch da. Pees hakt ein: „Wir haben aber auch festgestellt, dass diese Häuser, die gut saniert sind oder die schon relativ neu sind, fast 25 Prozent über dem Preis verkauft werden.“ Das Argument sei, dass in einer unsanierten Immobilie die Käufer Zeit für die Handwerker im Haus aufwenden müssen, bis die Immobilie saniert sei. Das könnten viele Berufstätige nicht leisten. Deshalb sei die Nachfrage trotz der höheren Kosten da.



Viele, die aktuell eine Immobilie kaufen, müssen ihre Wohnsituation verändern, etwa aus familiären oder beruflichen Gründen.

SYMBOLBILD: ANDREYPOPOV/GETTY IMAGES



Mejreme Ristemi findet es wichtig, mit den Kunden gemeinsam zu schauen, welche Finanzierung nachhaltig tragbar ist. FOTOS: AXEL VOGEL



Tim Zingler (l.) und Astrid Heuser (Mitte) sprachen im Forum über finanzielle Rücklagen und Sanierungskosten. FOTO: AXEL VOGEL

Jetzt sofort Immobilienwert erfahren

Tim Zingler HEUSER IMMOBILIEN Astrid Heuser

Turmstraße 5 | 53175 Bonn 0228 20 777 400
office@heuserimmobilien.com www.heuserimmobilien.com

KAMPMEYER
Die Immobilienexperten

www.kampmeyer.com
/immobilienbewertung

KAMPMEYER Immobilien GmbH www.kampmeyer.com | 0228 / 22 72 76-0 | Reuterstraße 22, 53113 Bonn

GA-FORUM: IMMOBILIEN

EXPERTEN
DISKUTIEREN
AM RUNDEN TISCH

Fördermittel sind zu schnell ausgeschöpft

Die Teilnehmer am GA-Immobilienforum sind sich einig: Sozialer Wohnungsbau ist wichtig und sollte stärker vorangetrieben werden. Nur wie? Und kann man auch neuen Wohnraum schaffen, indem man beim Umwidmen von Gebäuden kreativer vorgeht?

VON STEFAN KNOPP

Deutschland braucht Wohnraum, das gilt auch für Bonn, und der muss bezahlbar sein. Beim GA-Immobilienforum sprechen die Fachleute unter anderem über sozialen Wohnungsbau. Laut dem Bonner Wohnraummodell sollen bei Neubauprojekten je nach Größe bis zu 50 Prozent der Wohnungen sozial gefördert werden. Im Gespräch klingt auch heraus, dass das für diejenigen, die das finanzieren sollen und trotzdem Umsatz machen wollen, nicht gerade ein beliebtes Thema ist.

Da kann man den Immobilienmakler Roland Kampmeyer fragen: „Welche Quote ist gut?“ Früher sei der geförderte Wohnungsbau vor allem über den freien finanziert worden. „Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen, die wir inzwischen haben, geht diese Rechnung häufig nicht mehr auf.“ Damit meint er, dass der freifinanzierte Wohnungsbau sich nicht mehr so einfach verkaufen lässt, wie das bis 2022 der Fall war. „Höhere Bauzinsen auf der Käuferseite und gleichzeitig höhere Baukosten für die Projektentwickler machen Bau-

vorhaben immer schwieriger.“ Sein Büro hat unter anderem die Vermietung von rund 270 geförderten Wohnungen im Neubaugebiet am Vogelsang in Endenich betreut.

Sein Büro hat die Vermarktung der Wohnungen im Neubaugebiet am Vogelsang in Endenich mit knapp 300 Wohnungen betreut, von denen entsprechend viele sozial gefördert werden. Interessant: „Das musste ein Bonner Bürger sein, dem dieser Wohnraum zugutekam“, erklärt Kampmeyer. Das bedeutet: Die Menschen, die dort einziehen, durften nicht von außerhalb kommen, sondern nur innerhalb Bonns umziehen. Nur dann wurde dafür ein Wohnberechtigungsschein ausgestellt.

Das seien oft junge Menschen in einer Ausbildung, die von zu Hause ausziehen, merkt die Immobilienmaklerin Birgit Pees an. „Die ziehen da nicht wieder aus“, meint sie. „Sie verdienen ja mittlerweile richtig gut, die bleiben dort wohnen, weil es einfach unglaublich preiswert ist.“ Damit wäre das Konzept des bezahlbaren Wohnens für Menschen mit mittleren bis unteren Einkommen ausgehebelt. Der Wohnberechtigungsschein wird für zwölf Monate ausgestellt und



Die Experten diskutieren beim GA-Forum, wie sozialer Wohnungsbau in Bonn gelingen könnte.

FOTO: AXEL VOGEL

richtet sich nach dem bereinigten Einkommen des Haushalts, das eine bestimmte, vom Land NRW vorgegebene Grenze nicht überschreiten darf.

Nach dem Bonner Baulandmodell müssen Investoren bei einem Neubauprojekt einer bestimmten Größe die entsprechende Quote erfüllen und „einen Obolus für die soziale Infrastruktur bezahlen“, erläutert Annette Lombard vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Bundesstadt Bonn. „Die Frage ist ja immer, wie attraktiv ist dann ein solches Baulandmodell für den Inves-

tor“, sagt Markus Gelderblom, Hauptgeschäftsführer von Haus & Grund Bonn/Rhein-Sieg. „Ich muss hier 50 Prozent sozialen Wohnungsbau richten, den ich nicht mehr quersubventionieren kann. Und dann muss ich auch noch den Kindergarten mitfinanzieren und so weiter.“ Das könne Investoren abschrecken.

„Entscheidend beim sozialen Bundesbau ist ja letztendlich, dass die Fördermöglichkeiten da sind“, gibt er zu denken. Das sei für Bonn wie für alle anderen Gemeinden eine große Herausforderung. „Irgendwann ist der

Topf auch leer.“ Dann sei die Planbarkeit für diese Projektentwicklung nicht mehr gegeben. Und dann müssten Investoren auf das nächste Jahr vertröstet werden. Das müsste planbarer sichergestellt werden. Man bemerke aber über die vergangenen Jahre, „dass das Thema sozialer Wohnungsbau wieder einen starken Fokus bekommen hat, eben aufgrund der Fördermöglichkeiten“, so Gelderblom. Das sei auch für Bestandshalter attraktiv.

Sein Vorschlag, um Investoren eben nicht abzuschrecken, wäre es, „die Investoren an der Stelle nicht zu belasten, damit überhaupt mal wieder Wohnungen gebaut werden“. Die Fördermittel müssten dann als Wohngeld individuell denen zugutekommen, die es brauchen.

Die Zuschüsse seien schon attraktiv, ist Pees überzeugt. „Wenn man damit umgehen kann.“ Auch Kampmeyer hat seine Erfahrungen mit Projektentwicklern gemacht, die auf die Quote für sozialen Wohnungsbau gucken. „Die sagen, dann ist das vielleicht an dem Standort für mich weniger attraktiv, weil ich woanders vielleicht eine andere Quote habe.“ Damit sei das grundsätzliche Problem nicht

gelöst: „Wir brauchen bezahlbaren Wohnraum. Egal, wo er herkommt.“

Ulrich Wiesehöfer von Libona Immobilien hat die Investorenseite. Er sagt: „Sozialer Wohnungsbau kann funktionieren, wenn Förderung und wirtschaftliche Realität zusammenpassen. Entscheidend ist dabei Planungssicherheit für Investoren und Bestandshalter.“ Wenn es Auflagen gebe, müsse es auch eine gute Förderung geben. Und die Fördersätze zum Beispiel über die Landesbanken seien hoch. Henning Dieke von Cloudberry Real Estate stimmt dem zu: „Die Förderung selber ist fantastisch.“ Das Problem sei eben, dass die Mittel recht schnell erschöpft seien. Im Jahr 2024 seien im Rhein-Sieg-Kreis 206 Wohnungen gefördert worden. „Man braucht aber 800 im Jahr.“ Und die Zahl der Menschen, die darauf angewiesen sind, nehme zu. „Der Mietwohnungsmarkt wird ja immer un-fairer.“

Eine Lösung wäre, „wenn man von den aufgenommenen Schulden 20 Milliarden in die öffentliche Förderung stecken würde“, sagt Dieke. „Man könnte damit das Zehnfache an Volumen finanzieren.“ Sei-

ner Ansicht nach wäre damit in zehn Jahren das Thema sozialer Wohnungsbau erledigt.

Wo könnte denn sonst noch bezahlbarer Wohnraum herkommen? Zum Beispiel, indem man andere Immobilien umwidmet und umbaut? Da seien andere Länder schon weiter, sagt Eva Siegmund von Siegmund Immobilien, die Niederlande etwa. Dort werden viele Kirchen verkauft, weil es zu wenige Kirchengänger gibt, und mitunter wird damit kreativ umgegangen. In Wormerveer bei Amsterdam etwa wurden in die frühere Morgensterkirche 16 Wohnungen eingebaut. Das sei aber nicht länderabhängig, erklärt Siegmund. „Die Denker gibt es auch hier schon, man muss sie nur machen lassen.“ In anderen deutschen Städten hat das funktioniert. Die frühere Dreifaltigkeitskirche in Münster etwa beherbergt jetzt unter anderem Sozialwohnungen für Senioren. Im Bonn werden profanierte Kirchen, deren Weihe also aufgehoben wurde, als Kulturräume weitergenutzt, etwa der Dialograum Kreuzung an Sankt Helena. Das Problem in Deutschland sei, dass Partikularinteressen stärker gewichtet werden als woanders, sagt Dieke.

Junge Leute erreicht man online

Auch das Immobiliengeschäft hat erkannt, dass man in Social Media investieren muss, um jüngere Generationen als Käufer zu gewinnen. Aber die gute alte Zeitungsanzeige hat noch lange nicht ausgedient

VON STEFAN KNOPP

Auch aus dem Immobilienmarkt sind die Sozialen Medien nicht mehr wegzudenken. „Die jüngere Generation erreichen wir heutzutage nur noch über Social Media“, sagt Tim Zingler von Heuser Immobilien. Das müsse man auch aktiv im Marketing fördern. Unternehmenschefin Astrid Heuser stimmt ihrem Sohn zu: „Wenn wir es nicht machen, dann tut es ein anderer.“ Denn die Konkurrenz ist in diesem Metier auch aktiv.

Man müsse schon aus Verantwortung den Verkäufern gegenüber, für die man Käufer sucht, die Sozialen Medien

bespielen, sagt Heuser. „Wir brauchen einfach diese Zielgruppe.“ Diese junge Käuferschicht erreiche man nicht durch Print oder andere traditionelle Marketingmaßnahmen. „Die Leute tummeln sich auf Social Media.“

Mejreme Ristemi von der Volksbank Köln Bonn bestätigt diesen Trend: „Wer heute nicht investiert und sich strategisch richtig aufstellt, läuft Gefahr, den Anschluss zu verlieren – das gilt auch für Kreditinstitute. Deshalb haben wir in unserem Haus eine Plattform eingeführt, über die sich Kunden zunächst umfassend online rund um den Bau oder Kauf einer Immobilie



Junge Menschen erreicht man am besten über Social Media, während die ältere Generation Zeitungen bevorzugt – so ist zumindest der Eindruck der Foren-Teilnehmenden.

SYMBOLBILD: GORDENKOFF/GETTY IMAGES

informieren können. Gleichzeitig haben sie jederzeit die Möglichkeit, einen persönlichen Ansprechpartner einzubinden und Fachexperten zu beauftragen. Darüber hinaus

ist es für Banken unerlässlich, auch in sozialen Medien wie Instagram präsent zu sein.“

Das generelle Interesse an Finanzen und Vorsorge sei auf jeden Fall vorhanden, sagt Ris-

temi. Das zeige sich auch in ihrem persönlichen Umfeld: Als Expertin werde sie zunehmend von jüngeren Menschen angesprochen, die wissen möchten, wie man Vermögen sinnvoll aufbaut und welche Form der Altersvorsorge die richtige ist. Die Frage ist nur, wie diese jungen Menschen erreicht werden können. „Die konsumieren anders“, meint Roland Kampmeyer von Kampmeyer Immobilien. „Sie lernen und informieren sich über Youtube, Tiktok oder Instagram.“ Das müsse man schlichtweg anerkennen: „Das sind relevante Kommunikationskanäle für uns.“ Und die müssen nicht möglichst schön, sondern

möglichst authentisch genutzt werden. Das ist aber natürlich ein Kostenfaktor.

Bei Henning Dieke von Cloudberry Real Estate, der auf Neubauimmobilien spezialisiert ist, macht Social Media nach eigener Aussage zehn bis 14 Prozent des Marketingbudgets aus. Das sei in seinem Unternehmen mehr, meint Kampmeyer. „In unserem Unternehmen sind wir breiter aufgestellt, entsprechend größer der Aufwand.“ Außerdem veröffentlichte sein Team Marktberichte, also viel eigenen Content. „Den zu transportieren, das ist schon sehr aufwendig.“ Aber man investiere ja damit auch in die Marke.

Die Älteren hingegen, die ihre Häuser oder Wohnungen verkaufen wollen, erreiche man nach wie vor besser mit Printmedien. „Die Zeitung ist wichtiger geworden in den Krisenjahren“, sagt Dieke. Die Generation 70 plus bevorzuge immer noch das Papier. „Bei jungen Familien hat man aber keine Chance mehr, über das Thema Zeitung erfolgreich zu sein.“ Qualitativ gebe es aber einen großen Unterschied zwischen Print und Sozialen Medien, meint Pees. „Ganz ehrlich, die drei Anfragen auf Anzeigen im General-Anzeiger sind qualitativ oftmals viel besser als die 100 Anfragen übers Internet.“

IMMOBILIENVERKAUF IST MATHEMATIK

Der Verkauf von Immobilien lässt sich messen. Wir erzielen mit unserem besonderen Marketingkonzept einen Erlös von rund 12 % über dem Marktwert.

Den Erfolg unserer Formel belegen wir gerne mit unseren Referenzen. Vereinbaren Sie jetzt ein kostenfreies Erstgespräch.

GUTSCHEIN
Kostenfreie
Marktwertanalyse
im Wert von
695€

DALITZ IMMOBILIEN 0 22 22 - 978 98 82 info@dalitz-immobilien.de

OHNE STRESS, OHNE MAKLER, OHNE WARTEZEIT

Ihr Immobilienspezialist mit Fokus auf
Bonn, Köln und den Rhein-Sieg-Kreis

Wir kaufen Ihre Immobilie – fair, schnell, unkompliziert.
Ob in Bonn, Köln oder im Rhein-Sieg-Kreis –
leerstehend oder vermietet: Wir kaufen direkt.

T. 02224. 97 694 62
info@libona.de
libona.de

LIBONA
IMMOBILIEN