

KOLUMNE

Hamburger Zinshäuser: Es geht aufwärts!

Am Hamburger Zinshausmarkt zeichnet sich ein Aufwärtstrend ab. 427 Objekte wurden laut aktuellem Grundstücksmarktbericht im Jahr 2015 verkauft, 2016 waren es 438 – ein Plus von mehr als 16 beziehungsweise 19 Prozent im Vergleich zu 2014. Damals erreichte der Markt in der Zehn-Jahres-Betrachtung einen Tiefpunkt. Nur 367 Zinshäuser wechselten den Besitzer. Auch die Preise ziehen an: Kostete ein Mehrfamilienhaus 2014 durchschnittlich rund 2,2 Millionen Euro, mussten Käufer 2015 im Schnitt schon 2,8 Millionen investieren und im vergangenen Jahr sogar 3,5 Millionen.

Wer bei diesen Summen ohne klare Strategie und fundierte Beratung einkauft, zahlt langfristig gesehen drauf. Denn wirklich gute Objekte sind schwer zu finden und sollten vor dem Kauf auf Herz und Nieren geprüft werden. Dabei geht es nicht nur um Lage und Ausstattung, sondern auch um schwieriger einschätzbare Faktoren wie Investitionsbedarf und Wertsteigerungspotenzial.

Auch Verkäufer stellt die aktuelle Marktentwicklung vor Herausforderungen, denn mit den steigenden Preisen verkleinert sich der Kreis potenzieller Käufer. Gleichzeitig wachsen die Ansprüche der verbliebenen Interessenten. Wer zum 30-Fachen einkauft, möchte, überspitzt gesagt, auch was sehen für sein Geld. Sowohl Käufer als auch Verkäufer können besser von den aktuellen Marktbedingungen profitieren, wenn sie sich einen Partner suchen, der ihnen nicht nur die klassische Vermittlung eines Objektes, sondern eine individuelle Beratung rund um die gesamte Transaktion bietet. Auf Käuferseite unterstützt der Berater beispielsweise bei der Immobiliensuche, der Objekt- und Preisprüfung, Finanzierungsplänen und Verhandlungen. Für Verkäufer dagegen macht er Vorschläge zur Objektaufbereitung, entwickelt Verkaufsmaterial oder führt zielgerichtete Gebotsverfahren durch, um die bestmöglichen Verkaufspreise zu erzielen. Er koordiniert den Verkauf der Immobilie einzig im Interesse des Verkäufers und wird von diesem bezahlt. Er ist damit ausdrücklich kein Makler und arbeitet daher auch nach anderen Regeln.

Im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern wird diese Art Dienstleistung in Deutschland noch relativ selten von Immobilienprofis angeboten. Sie ist jedoch auch hierzulande eine gute Investition für jeden, der die Chancen des aktuellen Aufwärtstrends am Zinshausmarkt nutzen und einen einseitigen Interessenvertreter an seiner Seite haben möchte.



Oliver Moll