

STANDORT

DAS IMMOBILIENMAGAZIN FÜR **STUTTGART** UND DIE METROPOLREGION

1

23

Aus der Traum?

Steigende Zinsen und Baukosten:
Wird Immobilieneigentum zum Luxus?

STUTTGARTER
ZEITUNG
STUTTGARTER
NACHRICHTEN



UMFRAGE UNTER MAKLERN
Die 180-Grad-Wende

BAUTRÄGER
In der Warteschleife

INTERVIEW MIT PROF. DR. GONDRING
Masterplan für das Bauen

SEITE
10

SEITE
14

SEITE
22

Steffen Böck Immobilien

Eine der besten und exklusivsten Immobilienadressen für Ihre neue Wohnadresse in Stuttgart

Stuttgart-Nord, (Villenlage Nähe Doggenburg): Ein Wohlfühlhaus! Wunderschöne, herrschaftliche 1-Familien-Stadtvilla mit vielseitiger Nutzung, Toplage – Nähe Kräherwald, schöne Stadtsicht, ca. 929 m² großes, herrliches und ebenes Grundstück, Wohnfläche ca. 248 m², ca. 2.8 m stilvolle Raumhöhe, 9 Räume und ideal für eine Großfamilie. Weitere Bebauungsmöglichkeiten auf dem Grundstück vorhanden. Energiebedarfsausweis, Endenergiebedarfswert 196.02 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse F, Energieträger der Heizung Heizöl, Bj. 1925. Ein großzügiger Villenklassiker mit viel Charme und Flair! **Kaufpreis und Details auf Anfrage.**



Stuttgart – Einmaliger Wohnklassiker in naturnaher, sonniger Alleinlage: Außergewöhnliche, moderne Einfamilien-Villa im Bungalowstil, sehr bequemes Wohnen auf einer Ebene, ca. 280 m² Wohnfläche, 7 Zimmer, exklusive Ausstattung, ca. 4.913 m² einzigartiger, weitläufiger, ebener Park mit viel Liebe ins Detail, Doppelgarage, herrlicher Schwimmbadteich, großes Saunahaus, Energiebedarfsausweis, Endenergiebedarfswert 371.9 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse H, Energieträger der Heizung: Heizöl, Bj. 1966, fortlaufend hochwertig saniert. Die Villa vermittelt ein einzigartiges Wohngefühl und Lebensqualität für höchste Ansprüche. Einmaliger Villenklassiker mit einer der schönsten privaten Gartenparkanlagen in Stuttgart! **Kaufpreis und Details auf Anfrage.**



Stuttgart-Höhenlage (Naturnahes Wohnen, Nähe Geroksrue/Merzschule): Stilvolle, wunderschöne 1-Familien-Stadtvilla mit viel Charme und Flair, einzigartige, naturnahe Alleinlage in den Weinbergen mit herrlichem Weitblick, Wohnfläche ca. 201 m², Topzustand mit viel Liebe ins Detail fortlaufend saniert, exklusive Ausstattung, ca. 3.748 m² wunderschönes, großzügiges Grundstück mit herrlichen Terrassen, 6 Außenstellplätze und 1 große Garage, Energiebedarfsausweis, Endenergiebedarfswert 102.3 kWh/(m²a), Energieträger der Heizung: Heizöl, Energieeffizienzklasse D, Bj. 1910. Eine absolute Kaufgelegenheit für echte Naturliebhaber! **Kaufpreis und Details auf Anfrage.**



Stuttgart-Degerloch (Bestlage mit bestechendem Stadtpanoramaweitblick): Außergewöhnliche, großzügige und repräsentative Etagenwohnung für höchste Wohnansprüche sowie echtem Wohlfühlcharakter, absolut ruhige, sonnige Bestlage in Waldnähe, unverbaubarer, bestechender Stadtpanoramaweitblick, Wohnfläche ca. 239 m², 4 ½ Zimmer inklusive separates Gäste-Appartement, helle, exklusive Ausstattung, offener Kamin, 6 schöne Balkone, Aufzug, Topzustand, 4 Tiefgaragenplätze, 2 Abstellräume, Energieverbrauchsausweis, Endenergieverbrauchsleistung 128 kWh/(m²a), Energieträger der Heizung: Erdgas, Energieeffizienzklasse E, Bj. 1992. Eine absolute Rarität und perfekte Traumwohnung mit schönstem Stadtpanoramaweitblick über Stuttgart! **Kaufpreis und Details auf Anfrage.**



Stuttgart-Gänsheide: Einzigartige, herrschaftliche Jahrhundertwende-Villa, Top-Originalzustand. Bestlage im Grünen mit Stadtblick. Viele, wunderschöne Originalelemente verleihen dem Villenobjekt seinen besonderen Charme und Flair. Bj. 1906, ca. 350 m² Wohnfläche, ca. 3.100 m² traumhafter, uneinsehbarer Park, 5 Garagen, Raumhöhe ca. 3.3 m. Energieausweis liegt nicht vor, da Denkmalobjekt. Traumhaftes, seltenes Villenanwesen der absoluten Spitzenklasse! **Kaufpreis und Details auf Anfrage.**



Stuttgart-Degerloch (Villengebiet Auf dem Haigst): Einzigartiges, exklusives Baugrundstück, Bestlage mit einmaligen Panoramastadtblick, Baugenehmigung für moderne Villa mit ca. 450 m² Wohnfläche, Schwimmbad, Aufzug, 3 Garagen, liegt vor, ca. 1.341 m² traumhafter, weitläufiger Park. Einzigartige Kaufgelegenheit mit einmaligem Panoramastadtblick über Stuttgart! **Kaufpreis und Details auf Anfrage.**



Weitere interessante Häuser / Villen, Eigentumswohnungen, Bauplätze auf Anfrage in Stuttgart und Umgebung.
Steffen Böck Immobilien · Wernhaldenstraße 87 · D 70184 Stuttgart · Telefon 0711 - 23 53 70 · Fax 0711 - 23 53 19
www.steffenboeckimmobilien.de · info@steffenboeckimmobilien.de

Impressum

Verlag: Stuttgarter Zeitung Verlags-
gesellschaft mbH, gesetzlich vertreten
durch den Geschäftsführer Herbert
Dachs, Plieninger Straße 150,
70567 Stuttgart.

Verantwortlicher für die Redaktion:
Reimund Abel, Südwest Media Network
GmbH, Plieninger Straße 150,
70567 Stuttgart,
Telefon 07 11 / 72 05 - 18 00.

Verantwortlicher für den Anzeigenteil:
Malte Busato, Südwest Media Network
GmbH, Plieninger Straße 150,
70567 Stuttgart,
Telefon 07 11 / 72 05 - 16 00.
Titelfoto: Ingo Dalcolmo

Druck: Pressehaus Stuttgart Druck
GmbH, Plieninger Straße 150,
70567 Stuttgart, gesetzlich vertreten
durch die Geschäftsführer Herbert
Dachs und Johannes Degen.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in der vorliegenden Ausgabe des STANDORT – Ihrem Immobilienmagazin für die Metropolregion Stuttgart – dreht sich alles um den Immobilienerwerb. Gestiegene Zinsen und Energiekosten erschweren immer mehr Menschen in der Region Stuttgart die Entscheidung, ob sie den Schritt in das Immobilieneigentum wagen oder doch lieber weiter zur Miete wohnen sollen.

Die Entscheidung, in die eigenen vier Wände zu investieren oder auch nicht, können wir Ihnen nicht abnehmen. Die Redaktion hat sich in den zurückliegenden Wochen mit vielen Protagonisten des Immobilienmarktes unterhalten und die Stimmungen und Ratschläge für Sie in dieser Ausgabe zusammengetragen.

Das Fazit: Günstige Hypothekenzinsen sind passé, das Eigenkapital und auch der Bausparvertrag gewinnen an Bedeutung. Kritik und Anregungen wie immer unter sonderthemen@swm-network.de.

Ihre Standort-Redaktion

*Im Video erhalten
Sie einen ersten
Überblick über
das Schwer-
punktthema dieser
Ausgabe. Einfach
nebenstehenden
QR-Code scannen.*



LINK IMMOBILIEN



IMMER EINE GUTE ENTSCHEIDUNG.

- + VERKAUF
- + VERMIETUNG
- + WOHNEN
- + GEWERBE

Ihr Profi-Makler – 4 x im Raum Stuttgart

LINK Immobilien GmbH Stuttgart | Ostfildern
Kirchheimer Str. 52 | 70619 Stuttgart-Sillenbuch
Tel.: 0711- 933 411 50
info@link-immobilien.info | www.link-immobilien.info



IMMOBILIEN-KOMPLETTSERVICE

PREISNIVEAU BEI WOHNIMMOBILIEN



Spitzenpreise

Die Immobilienverkäufe in Stuttgart sind auf einem historischen Tiefststand angekommen. Die Preise halten sich aber noch auf dem Niveau der Vorjahre, sagt der ivd.

Trotz deutlich gestiegener Finanzierungskosten und wachsender Baukosten bewegt sich das Preisniveau für Wohnimmobilien in der Landeshauptstadt laut ivd Immobilienverband Deutschland Süd immer noch auf dem hohen Niveau der Jahre 2020 und 2021. Und das, obwohl erste Korrekturen im zweistelligen Bereich beobachtet wurden, so Stephan Kippes, Leiter des ivd-nahen Marktforschungsinstituts.

5000 EURO PRO QUADRATMETER

Laut dem ivd liegen die Preise für Eigentumswohnungen aus dem Bestand im Durchschnitt in Stuttgart bei 5000 Euro pro Quadratmeter. Für ein frei stehendes Einfamilienhaus aus dem Bestand müssen 1250000 Euro bezahlt werden. Demgegenüber liegt die durchschnittliche Miete im Bestand laut ivd bei 15,40 Euro in der Landeshauptstadt.

Etwas weniger kosten die Eigentumswohnungen laut ivd in den angrenzenden Kreisstädten. So müssen Käufer in Böblingen durchschnittlich 4200 Euro pro Quadratmeter bezahlen, in Esslingen 3550 Euro pro Quadratmeter, in Göppingen 2530 Euro pro Quadratmeter, in Ludwigsburg 4170 Euro pro Quadratmeter und in Waiblingen 3900 Euro pro Quadratmeter.

Für ein frei stehendes Einfamilienhaus bezahlt man aktuell in Böblingen im Durchschnitt 1050000 Euro, in Göppingen dagegen „nur“ 393000 Euro.

Immer mehr Verkäufer merken, dass sich zu hohe Preisvorstellungen nicht verwirklichen lassen, potenzielle Kaufinteressenten drängen aus gegebenem Anlass verstärkt ins Mietsegment.

Diese Bewegungen erhöhen den Nachfragedruck am Mietmarkt weiter und eine sich derzeit andeutende

schwächelnde Wohnungsproduktion könnte bestehende Engpässe künftig zusätzlich verschärfen, so Professor Stephan Kippes. Entsprechend liegen aktuell die durchschnittlichen Mieten laut ivd in Böblingen bei 17 Euro pro Quadratmeter, bei 13 Euro in Esslingen, 10,40 Euro in Göppingen, 11,60 Euro in Ludwigsburg und 11 Euro in Waiblingen.

PREISVORSTELLUNGEN OFT ZU HOCH

Während der ivd seine Daten auf der Basis von Marktberichten, Preisspiegeln und zahlreiche Pressemeldungen pro Jahr erarbeitet, greift der Gutachterausschuss der Stadt Stuttgart auf die notariell beurkundeten Kaufverträge zurück. Danach ist erstmals die Anzahl der Immobilienverkäufe in Stuttgart im Jahr 2022 auf einem historischen Tiefststand angelangt. So sank die Anzahl der Verkäufe im zurückliegenden Jahr auf rund 4700 und ist im Vergleich zum Vorjahr um rund



Welche Auswirkungen der Rückgang der Verkäufe für Stuttgart hat, erfahren Sie im Video. Dazu nebenstehenden QR-Code scannen.

neun Prozent gesunken, stellt Günter Siebers, der Vorsitzende des Gutachterausschusses für die Ermittlung von Grundstückswerten in Stuttgart, fest.

Seit Beginn der digitalen Erfassung der Kaufverträge im Jahr 1985 wurde 2022 die bislang niedrigste Anzahl an Transaktionen registriert. Zuvor lag der Tiefststand deutlich höher, bei rund 5100 Verkäufen in den Jahren 2017 und 2020. Im Vergleich zum umsatzstarken Vorjahr sei der Geldumsatz mit 3,45 Milliarden Euro um knapp 26 Prozent gesunken, so Günter Siebers.

olm

Inhalt

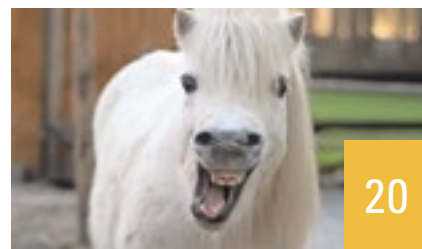
- 3 Editorial
- 4 Immer noch hoch
Das kostet eine Immobilie
- 6 **Titelgeschichte**
Einmal im Leben
Wer kann sich Immobilieneigentum
noch leisten?
- 9 Bis 50 abbezahlt
Zwei Erfahrungsberichte
- 10 Die 180-Grad-Wende
Der Immobilienmarkt
- 14 Bauträger in der Warteschleife
Ein Haus aus Stein
- 17 Der Wunsch nach dem
Eigenheim ist ungebrochen
Fertighausbranche
- 18 Die Tücke des Objekts
Online-Portale
- 20 Wenn der Amtsschimmel
wiehert
Wie die Bürokratie das Bauen
erschwert
- 22 „Wir brauchen einen
„Masterplan““
Interview mit
Prof. Dr. Hanspeter Gondring



10



14



20



Wir bringen Ihre Wohnträume unter Dach und Fach: Unsere Baufinanzierung und Immobilienvermittlung.

Wer eine Immobilie kaufen, bauen oder finanzieren möchte, braucht einen Partner, auf den er sich vom ersten Tag an verlassen kann. Die BW-Bank begleitet Sie in jeder Phase Ihres Projekts, von der Immobiliensuche bis hin zu maßgeschneiderten Finanzierungskonzepten. So erhalten Sie alles aus einer Hand – und das zu Top-Konditionen. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin mit unseren Experten unter 0711 124-45002. Oder informieren Sie sich online: www.bw-bank.de/baufinanzierung

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

BW  BANK

EIGENHEIMFINANZIERUNG

Einmal im Leben ein Haus bauen

Die Finanzierung einer Immobilie bindet den Eigenheimbesitzer meist für mehrere Jahrzehnte. Steigende Zinsen und unvorhergesehene Kosten sind nur schwer im Voraus zu kalkulieren.



Damit der Traum vom Eigenheim nicht ins Wanken gerät: Die Höhe des Eigenkapitals spielt eine entscheidende Rolle bei der Finanzierungszusage durch die Bank.

Foto: Freer/Adobe Stock

Es ist das Jahr 1972. Beunruhigt von der Ankündigung einer weiteren Mieterhöhung und ermutigt von seiner Bausparkasse entschließt sich Bruno Semmeling zur Flucht in den Sachwert. Die dreiköpfige Familie ringt sich dazu durch, ein eigenes Haus zu bauen. Doch bald steht fest, dass die monatliche Belastung der Semmelings durch unvorhergesehene Kosten für das Haus wesentlich höher sein wird, als es ihre bisherige Miete war ...

Das Drehbuch für die dreiteilige Fernsehserie von Dieter Wedel und Günter Hanke aus den 1970er Jahren musste nicht stark verändert werden, wollte man es auf die heutige Zeit übertragen. Wie ein roter Faden ziehen sich die monatlichen Belastungen, die Bruno Semmeling in der Serie aus dem Schlaf hochschrecken lassen, durch den Film.

JETZT DARF NICHTS MEHR SCHIEFGEHEN

Simon Reiser lebt im Jetzt und Heute. Vor rund zwei Jahren haben er und seine Frau sich in der Nähe von Göppingen den Traum vom Eigenheim verwirklicht. „Heute könnten wir uns das Eigenheim nicht mehr leisten“, gibt der Ferti-



Das frei stehende Einfamilienhaus können sich immer weniger Familien leisten. Foto: Superingo/Adobe Stock

Wer sich die Fernsehserie „Einmal im Leben“ rund um die Familie Semmerling einmal anschauen will, die ARD hat einen kurzen Trailer ins Netz gestellt. einfach nebenstehenden QR-Code scannen.



Die drei Folgen sind aber leider nur kostenpflichtig abrufbar.

gungsplaner unumwunden zu. Im Rückblick sei die Finanzierung vor zwei Jahren aber das kleinste Problem gewesen. Welche Gedanken schießen einem durch den Kopf, will der Reporter wissen? Simon Reiser wird nachdenklich. Im ersten Moment denkt man, „da darf jetzt nichts mehr schiefgehen. Das muss jetzt funktionieren.“ Und – man gebe auch ein Stück Freiheit auf. „Früher bin ich viel gereist. Heute fahre ich in den Baumarkt.“

„Wir müssen alle erst wieder lernen, dass Immobilieneigentum auch verändertes Konsumverhalten bedeutet“, sagt Johannes Koch von der BW-Bank. Die Rahmenbedingungen haben sich in den zurückliegenden 15 Monaten um 180 Grad gedreht. Der Angriffskrieg von Putin gegen die Ukraine hat nicht nur die Energiekosten nach oben getrieben, sondern auch erstmals wieder seit vielen Jahren die Zinsen deutlich ansteigen lassen.

Wer noch vor einem Jahr mit einer Monatsrate von 900 Euro seine Immobilie finanzieren konnte, muss heute mit bis zu 1800 Euro Belastung rechnen. Und dazu kommen noch die gestiegenen Energiekosten. „In Summe können sich das viele Familien einfach nicht mehr leisten“, ist die Einschätzung des Baufinanzierungsexperten.

EIGENKAPITAL DREH- UND ANGELPUNKT

Johannes Koch will aber nicht schwarzmalen. Dreh- und Angelpunkt bei aktuellen Finanzierungen sei das Eigenkapital. „Je mehr, desto besser“, sagt der Finanzierungsexperte. Wie viel Prozent der Kaufsumme davon erforderlich sind, das komme immer auf den Einzelfall an. Wie viel Geld kann monatlich für Zins und Tilgung aufgewendet werden, wie sicher ist der Job usw. All diese Faktoren sind für die Banken relevante Entscheidungskriterien für die Kreditvergabe. Das entscheidet darüber, wie viel Geld die Bank für den Immobilienwunsch bereitstellen kann.

„Unter den gegebenen Rahmenbedingungen platzt der Traum vom sofortigen Immobilienkauf bereits beim ersten Finanzierungsgespräch“, bestätigt Johannes Koch. „Wir versuchen dann, mit dem Kunden Alternativen zu entwickeln.“ Wie die aussehen? Anstelle des frei stehenden Eigenheims vielleicht ein Reihenhaus oder erst einmal eine Eigentumswohnung. Oder etwas weiter von der teuren Landeshauptstadt entfernt. Doch manchmal reicht auch das nicht. Dann bleibt nur noch die Familie. Johannes Koch wird deutlich: „In der aktuellen Situation werden viele

Familien ohne die finanzielle Unterstützung von Eltern oder Großeltern kein Immobilieneigentum mehr erwerben können.“

Sein Rat: Wer Immobilieneigentum erwerben will, sollte so frühzeitig wie möglich mit der Eigenkapitalbildung beginnen. „Ich empfehle, rechtzeitig das Gespräch mit der Hausbank zu suchen.“

ZUERST ZUR HAUSBANK

Simon Reiser hat das getan. Und er ist froh darüber. Er hatte sich von Anfang an gleich mehrere Angebote von Immobilienfinanzierern eingeholt und dabei auch einige Überraschungen erlebt. „Da waren Angebote dabei, da konnte man nur mit dem Kopf schütteln. Ich empfehle jedem, sich erst einmal mit seiner Hausbank auseinanderzusetzen, wenn man keine Überraschungen

Stichwort
Eigenleistung:
Erfahren Sie mehr
von Simon Reiser,
wie er das Thema
gemanagt hat. Für
das Video einfach
nebenstehenden
QR-Code scannen.





Foto: joesphotostyle/Adobe Stock

gen erleben will“, sagt Simon Reiser. Das hört Johannes Koch gerne. Bei der BW-Bank hat man aber schon lange auch keine Berührungssängste mit anderen Banken. „Wir setzen ganz auf Transparenz. Wenn das Angebot des Mitbewerbers besser ist, können wir dem Kunden auch das Darlehen einer anderen Bank vermitteln und ersparen ihm so doppelte Wege und Beratungszeiten“, räumt Johannes Koch ein.

Das hängt auch damit zusammen, dass die Kunden heute viel informierter zum ersten Gespräch kommen als früher. Wer eine Immobilie kaufen will, habe sich auf den zahlreichen Vergleichsportalen im Internet schon ausgiebig informiert und komme meistens mit sehr detaillierten Fragen zum ersten Gespräch. „Darauf haben wir unsere Beratung auch abgestimmt“, sagt Johannes Koch. Wo man vor 15 Jahren noch zu sich gewandt irgendwelche Zahlen in den Computer getippt und den Kunden anschließend mit 37 DIN-A4-Seiten

buchstäblich „erschlagen“ habe, beginne man heute gemeinsam mit dem Kunden „die Reise“.

DIE NEUE NORMALITÄT

Für die Immobilienfinanzierer wie auch die BW-Bank stellen die zurückliegenden zwölf Monate eine Zäsur dar. In den letzten zehn Jahren sei in vielen Fällen der Immobilienkauf die fast kostenneutrale Alternative zur Miete gewesen, erinnert sich Johannes Koch. Mittlerweile sei es wieder so wie früher. „Das wird wieder die neue Normalität.“

Der Immobilienexperte bringt ein Beispiel: Bei den aktuellen Zinsen für Hypothekenkredite müssten die Preise für Immobilien um 40 Prozent sinken, damit der Käufer das gleiche Ratenerlebnis wie vor 24 Monaten hätte. Das werde aber nicht geschehen. Der essenzielle Wert sei mehr denn je eine gute Eigenkapitalausstattung und ein sehr gut kalkulierter Kapitaldienst. Das beschert einem angestaubten An-

sparmodell wie dem Bausparvertrag ungeahnte Höhenflüge. So verzeichnete die LBS Landesbausparkasse Südwest für das Jahr 2022 das höchste Bausparvolumen ihrer Geschichte. Insgesamt schlossen die Menschen in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz gut 135 000 Verträge über eine Bausparsumme von 11,53 Milliarden Euro ab. Das entspricht einem Plus von über einem Drittel gegenüber dem Vorjahr. „Die Bausparkassen können jetzt ihre Rolle – die langfristige Zinssicherung auf niedrigem Niveau – wieder wunderbar erfüllen“, freut sich LBS-Vorstandschef Stefan Siebert.

Ingo Dalcolmo



Mehr zum Thema
Bausparen gibt es
hier: einfach
nebenstehenden
QR-Code scannen.



Seit die Eigenkapitalanforderungen steigen, ist auch das Bausparen wieder in Mode gekommen.

Foto: Marco2811/Adobe Stock

EINE ANLAGE FÜRS ALTER

Bis 50 abbezahlt

Die Immobilie für den
Vermögensaufbau.

Zwei Beispiele aus dem Alltag.



Foto: PerinPix/Adobe Stock

Beispiel 1: Der frühe Vogel fängt den Wurm. Das gilt auch für Wohnungseigentum, dachte sich Julian Müller – und suchte schon als Physikstudent eine Dreizimmerwohnung in und um Heidelberg. Fest daran glaubend, dass man kein Krösus sein müsse, um in eigene vier Wände investieren zu können. Wissen zum Thema und Mietrecht hatte er zusammengetragen. „Wohnimmobilien sind grundsätzlich gut geeignet, um Vermögen aufzubauen. Man sollte hauptsächlich auf die Bausubstanz und die Mieterbonität achten“, sagt er und schildert: „Noch vor meinem 50. Geburtstag wollte ich alles abgelöst haben.“ Denn die Immobilie sollte sich selbst abbezahlen durch Mieteinnahmen.

Gute Idee, aber zunächst nicht einfach umzusetzen damals vor sechs Jahren. Die Preise stiegen. „In der Niedrigzinsphase waren zwar Kredite finanzierbar, aber viele wollten in Betongold investieren. Die für mich interessanten Projekte wurden unerschwinglich.“ Zudem verlangten manche Banken als Sicherheit einen erklecklichen Anteil an Eigenkapital. Als Student hatte ich noch kein sicheres Einkommen“, so der 32-Jährige, der mittlerweile als Physiker in der Forschung arbeitet. „Da waren die Banker unsicher, ob

ich den Kredit kontinuierlich würde tilgen können. Aufgeben wollte ich dennoch nicht.“

Dann kam alles ganz anders. Zufällig erfuhr er von seiner Großmutter, dass in deren Nachbarschaft vor den Toren der Universitätsstadt Wohnraum in einem pittoresken, bestens sanierten Altbau aus den zwanziger Jahren frei werden würde. Fast 100 Quadratmeter mit Erker und 3,40 Meter hohen Wänden. „Einfach super, zum Durchatmen.“ Er setzte sich mit der Eigentümergemeinschaft in Verbindung – und hatte Glück.

Dass er durchaus noch einige Jahre seine Schulden wird abzahlen müssen, ficht ihn nicht an. „Bei dem aktuellen Wohnungsbedarf finde ich immer Mieterinnen und Mieter.“ Seine „Kapitalanlage“ sieht er weniger als Vehikel, um Rendite zu erwirtschaften, denn als Anlage fürs Alter. „Momentan wohne ich in einem Zimmer, zahle dafür nicht so viel. Wenn alles gut geht, ziehe ich dann irgendwann selbst ein!“

Beispiel 2: Lage, Lage, Lage ... So lautet das bekannte Mantra der Immobilienbranche. Lässt sich doch an einer Immobilie nachträglich nahezu alles ändern, allein die Lage bleibt. Und die hat das Grundstück von Stefanie Alber. Dank ihrer

Großeltern, die einst den Bauplatz in Stuttgarts Höhenlage erwarben, als der Hügel noch nicht so gefragt war. „Ich habe meine Traumimmobilie verwirklichen können“, freut sie sich. Aber bis es so weit war, dauerte es drei Jahre. Weniger, weil das Haus der Großeltern abgerissen werden musste, sondern auch, weil es über ein Jahr dauerte, bis die Genehmigung des Baurechtsamts herinflatterte. So hatten Alber und ihre Familie das Grundstück an einen Bauträger verkauft und den Architekten Wolfgang Gersch ins Boot geholt.

Der plante da, wo einst ein Einfamilienhaus aus den 1920er Jahren stand, sechs Wohneinheiten, jeweils zwei übereinander, die über Treppen und Stege erschlossen werden: Maisonettewohnungen im Townhouse-Stil. Alber und ihre Mutter haben zwei davon gekauft. „Ich wollte einen Teil mit Garten für meine zwei Kinder, die da noch jünger waren. Meine Mutter wollte lieber nach oben in den ‚Adlerhorst‘, damit ihr keiner auf dem Kopf herumtrampelt“, erzählt die Kunsthistorikerin schmunzelnd – und erinnert sich daran, dass sich so mancher Bauträger nicht an das Projekt wagte. „Die Straße war noch nicht ganz erfasst und sie hatten Angst, dass angesichts der steilen Lage der Hang abrutscht.“

Die Maisonettes zeichnen sich durch individuelle Grundrisse nach Wünschen der Bewohnenden aus, allen gemeinsam: viel Glas und lichtdurchflutete Räume über zwei bis drei Stockwerke. Erstellt wurde der Komplex nach KfW 70 Standard, also in Niedrigenergiebauweise. Daher bekam Alber einen günstigen KfW-Kredit über die L-Bank. Als Alleinerziehende mit Kindern unter 18 Jahren wurde sie von der Stadt unterstützt über das Programm zum Erwerb familienfreundlichen Wohneigentums.

Ein Glücksfall, dass dann weitere junge Familien dort Wohnraum erwarben. So sei eine wunderbare Hausgemeinschaft aus mehreren Generationen entstanden, schwärmt Alber. „Meine Mutter hat nicht nur auf meine, sondern auch auf die Nachbarskinder aufgepasst. Als sie dann krank wurde, machte die räumliche Nähe die Pflege einfacher.“ Acht Jahre ist es nun her, dass Alber und die anderen einzogen. „Wir feiern und grillen zusammen, unterstützen uns gegenseitig“, so Alber. „Unser Osterbrunch mit Leckereien von uns allen, etwa dem Käsetoast eines Nachbarn, ist legendär.“

Petra Mostbacher-Dix

UMFRAGE UNTER MAKLERN

Die 180-Grad-Wende

Hohe Zinsen – sinkende Immobilienpreise. Eine Branche geht zurück auf Anfang.



Foto: hkama/Adobe Stock

Niedrige Zinsen und immer neue Rekorde bei den Immobilienpreisen. Seit einem Jahr steigen erstmals seit Jahren wieder die Hypothekenzinsen. Gleichzeitig stagnieren die Preise für Wohnimmobilien, wenn auch auf hohem Niveau. Damit ist für viele Menschen der Traum von den eigenen vier Wänden in weite Ferne gerückt, wenn sie kein Eigenkapital haben oder die Eltern den Immobilienkauf nicht unterstützen können. Wir haben mit Maklern aus Stuttgart und der Region gesprochen, wie sie die aktuelle Situation einschätzen und welche Tipps und Ratschläge sie für potenzielle Immobilienkäufer oder Verkäufer haben.

Erich Hildenbrandt gehört zu den Dinosauriern der Stuttgarter Immobilienszene. Seit rund 50 Jahren mischt er auf dem Markt mit. „Das, was jetzt gerade abgeht, habe auch ich noch nicht erlebt. Die zurückliegenden Jahre gab es für den Immobilienmarkt eigentlich nur eine Richtung, nämlich aufwärts, erinnert er sich. „Für die meisten Menschen waren lange Zeit niedrige Zinsen und steigende Immobilienpreise das Normale. Jetzt ist es genau umgekehrt.“ Mieten, die nicht einmal die laufenden Zinsen deckten, und Preise, die auch mal stagnieren können, seien mittlerweile der Normalzustand. Seine Erfahrung: „Die meisten Menschen sind mit der aktuellen Situation überfordert, weil sie mit den neuen Marktgegebenheiten nicht umgehen können.“ Deshalb seien aktuell auch immer noch viele überbewertete Immobilien auf dem Markt.

EIGENKAPITAL-ANFORDERUNGEN STEIGEN

Hildenbrandt mahnt: „Wer auf weiter steigende Preise spekuliert hat, könnte jetzt ins Straucheln kommen, wenn er verkaufen muss.“ Aber Spekulieren sei schon immer ein Risiko gewesen, meint der Im-

mobiliemakler. Hinzu kämen die immer höheren Eigenkapitalanforderungen der Banken an künftige Immobilienbesitzer. „Und das, obwohl die Lebenshaltungskosten immer weiter ansteigen.“ Das mindere zwar das Risiko der Banken, sei aber für die Branche geschäftsschädigend. Aus Sicht des Immobilienexperten sind die Goldgräberjahre für die Branche vorbei. Es gelte wieder die alte Regel: erst investieren, dann Gewinn kassieren. Künftig müssten Eigennutzer, die eine Immobilie erwerben, in den ersten 10 bis 15 Jahren deutlich mehr bezahlen als ihre bisherige Miete, um den Rest des Lebens billiger zu wohnen. Und Kapitalanleger müssten sich wohl darauf einstellen, die ersten Jahre nach dem Erwerb der Immobilie noch etwas zuzuschießen, bevor sie mit der Immobilie langfristig Geld verdienen werden. Sein Rat: Angst war noch nie ein guter Ratgeber. Deshalb gut beraten jetzt in Immobilieneigentum investieren.

NIEMAND KAUFT MEHR DIE KATZE IM SACK

Die Auswirkungen der Zinsanpassung der Europäischen Zentralbank EZB in den letzten Monaten spürt auch Michael Hahn, Bezirksdirektor bei der LBS. Seine Beobachtung: Die aktuellen Zinssteigerungen für Hypothekendarlehen haben das Besichtigungsaufkommen deutlich nach unten gedrückt. Andererseits sei das grundsätzliche Interesse an einer Immobilie weiter vorhanden. „Die Kunden lassen sich allerdings mehr Zeit und würden an die Immobilie höhere Anforderungen stellen als noch vor einem Jahr. Selbst die Protokolle der Eigentümerversammlungen werden wieder gelesen. Niemand kauft mehr die Katze im Sack.“ Der Blick auf das Portfolio des Immobilienmanagers zeigt aber auch, dass derzeit vor allem Objekte mit längeren Nutzungsdauern gefragt sind. Das wirkt sich auch auf die Nachfrage nach der klassischen

„Lassen Sie Ihre Träume von den eigenen vier Wänden wahr werden“

<p>S-VAIHINGEN</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Großzügiges EFH in Toplage“</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 221 m² Wohnfläche • 5 helle Zimmer • 2 Bäder • Zentrale Lage • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 1.252.500,-</p>	<p>AICHTAL-Grötzingen</p>  <p>Blick zum Bauplatz</p> <p>Wohnen in Sonnenlage! Moderne, große DHH</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 170 m² Wohnfläche • 6 helle Zimmer • 266 m² Grundstück • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 793.662,-</p>	<p>SCHLAITDORF</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Moderne DHH auf sonnigem Grundstück“</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 160 m² Wohnfläche • 5 Zimmer • 338 m² Grundstück • Doppelgarage möglich • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 717.710,-</p>	<p>LEONBERG</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Wohnen in grüner Randlage“ Attraktives RH</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 135 m² Wohnfläche • 6 helle Zimmer • 276 m² Grundstück • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 862.804,-</p>
<p>GROSSASPACH</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Attraktives EFH in zentraler Lage“</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 140 m² Wohnfläche • 5 Zimmer • 351 m² Grundstück • Große Garage • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 756.140,-</p>	<p>EBERSBACH</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Moderne und große DHH in beliebter Sonnenlage“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sonniger Garten • ca. 141 m² Wohnfläche • 6 helle Zimmer • ca. 273 m² Grundstück • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 698.091,-</p>	<p>SCHÖNAICH</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Modernes EFH in reizvoller Lage“</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 198 m² Wohnfläche • 282 m² Grundstück • 7 Zimmer • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 929.780,-</p>	<p>WEIL im Schönbuch</p>  <p>unverbindliche Illustration</p> <p>„Großzügiges EFH in Traumlage“</p> <ul style="list-style-type: none"> • ca. 191 m² Wohnfläche • 6 Zimmer • 429 m² Grundstück • 2 Garagen möglich • GEG 2023/ LWWP <p>Schlüsselfertig: € 991.750,-</p>



Immobilien

Experten für Grundstücke und Häuser



**„Sie wollen Ihren Bauplatz
(auch Abbruch) verkaufen?“**

Sichern Sie sich jetzt:

- den bestmöglichen Preis
- eine sichere und schnelle Abwicklung
- eine kostenlose Wertanalyse

Kontaktieren Sie uns! 0711 - 72 20 90 30

www.gutimmo.de info@gutimmo.de



Nachverdichtung, Modernisierung oder Sanierung spielen vor allem in den Städten eine große Rolle.

Foto: Ingo Dalcolmo

2,5-Zimmer-Wohnung mit 70 Quadratmetern aus: Sie wird derzeit vor allem von Kapitalanlegern nachgefragt. Für Michael Hahn ist der Hype auf dem Immobilienmarkt längst Geschichte. Objekte, die noch vor einem Jahr innerhalb von zwei Stunden nach Veröffentlichung verkauft waren oder gar versteigert wurden, gehören definitiv der Vergangenheit an.

Potenziellen Immobilienkäufern rät er, auch mal Kompromisse einzugehen und darauf zu achten, dass die Finanzierung von Anfang an auf gesunden Füßen steht. Und Kapitalanlegern empfiehlt der LBS-Experte, die Erwartungshaltung einer schnellen Veräußerung etwas zu-

rückzufahren und die Lage, die Ausstattung und die Energetik im Blick zu behalten.

NACHFRAGE NACH KLEINEN WOHNUNGEN IST WEGGEBROCHEN

Etwas von „Torschlusspanik“ stellt Mario Weber, Filialleiter bei Link Immobilien in Stuttgart-Feuerbach, derzeit vor allem bei privaten Verkäufern fest. Die aufgerufenen Verkaufspreise seien aber nach wie vor genauso hoch wie vor dem Zinsanstieg, bestätigt auch sein Kollege Lukas Häberle, Geschäftsführer der Link Immobilien GmbH. Das habe dazu geführt, dass die Nachfrage vor allem nach kleineren

Wohnungen zum Kauf komplett weggebrochen sei. Nachgefragt würden derzeit vor allem leicht renovierungsbedürftige Bestandsimmobilien, um das Kostenrisiko aufwendiger Modernisierungen oder Sanierungen so gering wie möglich zu halten, vermuten die Experten.

Vor allem in der zweiten Jahreshälfte des zurückliegenden Jahres ging die Nachfrage spürbar zurück. Der Immobilienexperte führt das darauf zurück, dass viele Interessenten beim finalen Bankgespräch von der Höhe der monatlichen Kreditrate überrascht wurden und dann zum Rückzieher gezwungen waren. Auch, weil das Eigenkapital in den zurückliegenden Jahren deutlich geschrumpft ist und für die Finanzierung nicht mehr herangezogen werden konnte.

PREISVERFALL VON BIS ZU 25 PROZENT MÖGLICH

Für das aktuelle Jahr rechnen die Makler weiter mit volatilen Phasen, je nachdem, wie sich die Weltwirtschaft weiterentwickelt. Dennoch ist Mario Weber optimistisch und prognostiziert einen leichten Anstieg der Kaufabschlüsse. Sein Ratsschlag an Immobilienkäufer: Immobilien- wie Finanzierungsangebot vergleichen. Insbesondere Interessierte mit wenig Eigenkapital sollten in der aktuellen Situation Verhandlungschancen nutzen.

Verkäufer von Bestandsimmobilien müssen in 2023 mit einem realen Preisverfall von 15 bis 25 Prozent rechnen, prognostiziert Wolfgang Link. Allerdings werde sich aus Sicht des Gesellschafters der Link Immobilien Gruppe dies nur in den notariell beurkundeten Verträgen zeigen, da viele Immobilien in den Portalen immer noch zu hoch angeboten würden.

Stephan Scheibe, Head of Living Stuttgart bei Lübke Kelber, ist mit der Gesamtnachfrage zufrieden. Das sei aber objektabhängig. Vor allem in den Randlagen hätte die Nachfrage erkennbar zugenommen. Allerdings räumt auch der Prokurist ein, dass ein „bestimmter Teil“ der bisherigen Kunden erst mal weg ist. „Für den einen oder anderen ist die momentane Zins-situation wirtschaftlich nicht mehr darstellbar.“ Stephan Scheibe rät potenziellen Käufern, die Gesamtkosten sehr sorgfältig zu planen, während sich Verkäufer auf Vergleichsobjekte einstellen sollten. Insgesamt zeichnet der Makler aber eher ein positives Bild, denn „es muss immer gewohnt werden“.

WIEDER MEHR EINFAMILIEN-HÄUSER AUF DEM MARKT

Geduldig sein, den Markt sondieren und das Gespräch suchen, empfiehlt Kerstin Schmid ihren Kunden. Die Gesprächsbereitschaft sei



Der Hype auf dem Immobilienmarkt ist vorbei.

Foto: BHW-Bausparkasse

Wer vom freistehenden Haus im Grünen träumt, muss teilweise weit in die Region hineinschauen und neben Glück viel Eigenkapital mitbringen.

*Foto: Moritz/Adobe Stock
unten: Babimu/Adobe Stock*



derzeit auf beiden Seiten gegeben, ist die Erfahrung der Geschäftsführerin von E & G Private Immobilien. Nach ihrer Einschätzung werden sich die Zinsen auf einem bestimmten Niveau einpendeln und die Nachfrage wieder steigen. Auch sie betont, Wohnen sei ein Grundbedürfnis. Die Stuttgarter Maklerin sieht aber auch regionale Unterschiede. Entgegen früheren Jahren sei derzeit die Nachfrage nach Wohnimmobilien in Stuttgart deutlich zurückgegangen, während das Angebot stieg. Sogar Einfamilienhäuser seien wieder vermehrt auf dem Markt. Allerdings wirken sich die gestiegenen Zinsen auch auf die nachgefragten Größen aus. Gefragt seien derzeit kleinere Objekte und Grundrisse. Ganz anders am Bodensee. Hier sei die Nachfrage ungebrochen beständig. Auch, weil das Angebot weiterhin begrenzt sei.

GUTE FINANZIERUNG IST DAS A UND O

Markus Lechler von Lechler Immobilien in Stuttgart legt Immobilienkäufern ans Herz, sich möglichst intensiv mit ihrer Finanzierung auseinanderzusetzen, um handlungsfähig zu bleiben. Auf fallende Preise zu warten und zu hoffen, hält der Makler für zu kurz gedacht, da diese aus seiner Sicht in absehbarer Zeit nicht fallen dürften. Aber: „Wir sehen aktuell einen

guten Einstiegspunkt, da der Markt wieder etwas zurückgekommen ist.“ Der Makler rechnet aber mittelfristig wieder mit einem Preisanstieg. Die Zuwanderung und die nach wie vor geringe Bautätigkeit verschärften zudem die Situation. Den Anstieg der Zinsen spürt auch Markus Lechler. „Die Anfragen sind um rund 80 Prozent zurückgegangen,



weil sich viele die Finanzierung nicht mehr leisten können.“ Die Banken seien leider mittlerweile bei der Kreditvergabe viel restriktiver. Viele, deren Finanzierung im ersten Halbjahr 2022 noch funktionierte, mussten zwischenzeitlich zurückziehen, so seine Beobachtung. Dennoch sei die eigengenutzte Immobilie weiter nachgefragt. „Wer es sich leisten kann, kauft jetzt“, sagt der Makler.

Auch bei der Böblinger Immobilienmaklerin Bärbel Falkenberg-Bahr hat das aktuell hohe Zinsniveau Auswirkungen auf den Verkauf.

MEHR BESTANDS-IMMOBILIEN AUF DEM MARKT

„Wir stellen fest, dass die Kunden ihre Wünsche und Kriterien für den Immobilienkauf der geänderten Situation anpassen“, so die Maklerin. Konkret bedeutet das: Anstatt

gleich ein Haus zu kaufen, wird erst einmal eine Eigentumswohnung erworben. „Wir haben einen riesigen Bedarf, der sich derzeit aufstaut.“ Die aktuelle Entwicklung werde nur dazu führen, dass die Mieten ansteigen. Denn der, der jetzt nicht kauft, mietet jetzt und befeuert dadurch den Mietwohnungsmarkt zusätzlich, ist sich die Immobilienexpertin sicher. Sie empfiehlt potenziellen Immobilienkäufern, räumlich etwas flexibler zu sein, eventuell mit weniger Quadratmetern auszukommen oder vielleicht auch die Eltern oder Großeltern um eine Eigenkapitalspritze zu bitten.

Für die Immobilienvermittlung der BW-Bank zeichnet Geschäftsführer Robin Frank ein ähnliches Bild wie seine Kollegen: Das Angebot an Bestandsimmobilien hat zugenommen und die Nachfrage ist vor allem bei den Eigentumswohnungen abgeflacht. Wenn Lage, Zustand und Preis stimmen, würde die Nachfrage dennoch gut sein. Das treffe vor allem auf Häuser zu. Die Nachfragegruppe mit wenig Eigenkapital, die sich bei niedrigen Zinsen anstatt der monatlichen Mietzahlung ein Darlehen noch leisten konnte, ist weitestgehend vom Markt verschwunden. Auch bei den Kapitalanlegern, die bisher nur mangels attraktiver Anlagealternativen oder zur Vermeidung eines Verwarentgelts in Immobilien investiert hatten, habe sich die Nachfrage deutlich beruhigt. Das liege auch daran, dass sich durch die gestiegenen Zinsen die Renditen verschlechtert hätten.

Ingo Dalcolmo

Einschätzungen zur Immobilienfinanzierung von Johannes Koch: einfach nebenstehenden QR-Code scannen.



BAUTRÄGER

In der Warteschleife

Die Zeiten sind hart für Bauträger. Durch die gestiegenen Zinsen und die hohen Energiepreise ist die Kalkulation mancher Bauherren kräftig ins Wanken geraten.

Es ist der Traum vieler Familien: ein Einfamilienhaus oder zumindest ein Reihenhaus mit einem kleinen Garten in einem überschaubaren Wohngebiet. Was in Großstädten wie Stuttgart nur mit großem Geldbeutel und dann auch nur mit viel Glück zu realisieren ist – auf dem Land gibt es sie noch: die Baugebiete, in denen Reihenhäuser, kleine Mehrfamilienhäuser und auch das eine oder andere frei stehende Einfamilienhaus noch möglich sind. Doch die Bauträger tun sich nach dem Boom

der zurückliegenden Jahre schwerer, ihre Projekte an den Mann oder die Frau zu bringen.

In Weissach im Tal, rund 45 Kilometer von der Landeshauptstadt entfernt, steht Michael Kögel, Geschäftsführer der Krämer Bau aus Winnenden, vor seiner Baustelle mit acht Reihenhäusern. „Wir haben sehr stürmische Zeiten. Ich bin gespannt, wie sich das Ganze in diesem Jahr noch entwickelt“, sagt er und blickt über die kleine Siedlung. Natürlich mache auch er sich Gedanken, wie das mit den Zinsen

weitergeht. Abgesprungen sei ihm bislang noch kein Kunde, weil er die Finanzierung nicht stemmen konnte. Dennoch ist der Bauunternehmer vorsichtig geworden. Man habe noch das eine oder andere Projekt in der Pipeline. „Was fehlt, sind die Käufer.“

SCHWER ZU KALKULIERENDE BAUPREISE

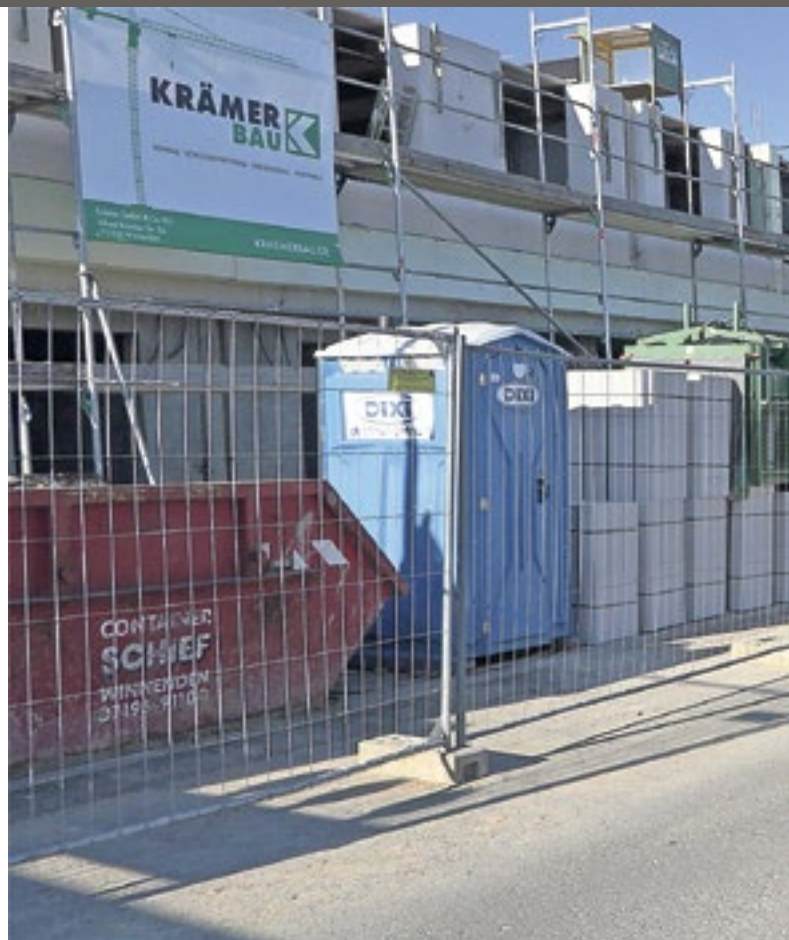
Die Unsicherheit auf dem Markt ist derzeit groß. Das spürt auch Michael Kögel. „Wir versuchen den potenziellen Käufern immer ein Komplettangebot zu machen, damit es zum Schluss keine böse Überraschung gibt.“ Das erhöht für den Bauunternehmer angesichts steigender Kosten das Risiko. Denn Personal- und Materialkosten seien derzeit nur schwer kalkulierbar, vor allem dann, wenn man eine Festpreisgarantie gibt. Das drückt auch auf die Margen, gibt der Bauunternehmer unumwunden zu. „Trotzdem muss man optimistisch bleiben und weiter in der Region investieren.“

Bei Baupreisen ab 600 000 Euro aufwärts für ein Reihenhaus mit

150 Quadratmetern am Rande der Großstadt stellt sich natürlich auch die Frage, wer sich so etwas überhaupt noch leisten kann. Michael Kögel muss da nicht lange nachdenken. Wer keine Eltern hat, die noch genügend auf der hohen Kante haben, oder selbst einen gut bezahlten Job hat, tut sich schwer. Aber auch die werden sich immer schwerer tun. Schon überlegen Bauträger wie Michael Kögel, an den immer höher gestiegenen Standards im Wohnungsbau zu schrauben. Sei es, dass das neue Haus nicht mehr komplett mit Dachgeschoss ausgebaut wird oder ganz ohne Keller. „Es wird neue Formen geben müssen, damit das Bauen bei uns überhaupt noch darstellbar wird.“

ZINSEN BELASTEN KALKULATION

„Jetzt muss wieder verkauft werden und nicht verteilt“, beschreibt Marc Bosch die Situation der Bauträger und Projektentwickler in der Region Stuttgart. Vor allem die höheren Zinsen in der Bau- und Zwischenfinanzierung wirke sich belastend auf die Kalkulation und somit die Margen aus, sagt das Mitglied



Michael Kögel studiert einen Bauplan.



Neubauprojekte in der Region
Stuttgart sind rar geworden.

Fotos: Ingo Dalcolmo



Hier gibt es Tipps
von Michael Kögel
für Bauherren.
Für mehr Infos
nebenstehenden
QR-Code scannen.

der Geschäftsleitung der Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH. Rund zwei Drittel des bisherigen Kundenkreises seien in den zurückliegenden Monaten weggebrochen, weil sie nicht mehr finanzieren können. Teils aufgrund der höheren Belastung durch gestiegene Energiekosten, aber auch aufgrund einer zunehmend restriktiveren Kreditvergabe der Banken, so der Immobilienexperte.

Aber auch die Kapitalanleger verhalten sich zunehmend zurückhaltend. Der Grund: die Zunahme besser verzinselter Alternativen, die bessere Renditen versprechen

als ein Investment in eine Wohnimmobilie. „Wir schauen uns derzeit genau an, wie einzelne Projekte bewertet sind.“ Aber auch die Nachhaltigkeit einzelner Projekte und die Kriterien der EU-Taxonomie (Reduzierung umweltschädlicher Treibhausgase) werden zunehmend für die Bewertung einzelner Projekte wichtig. Letztendlich, so Marc Bosch, gehe es aber um „Erschwinglichkeit“.

Objekte bis zu einem Marktpreis von 750.000 Euro seien derzeit noch realisierbar. Darüber hinaus werde es knapp. Um diesen Erfordernissen des Marktes gerecht zu

Eine Auswahl an Neubau-Vorhaben in Stuttgart-Vaihingen und Leonberg

STUTTGART-VAIHINGEN | Demetriusweg 1

Mit Solaranlage!



Wohnen mit *Stil!*

- ▶ 11 Wohnungen mit hoher Lebensqualität
- ▶ 2-, 3- und 4-Zi.-Whg. mit Wfl. von ca. 55 m² bis ca. 120 m²
- ▶ Aufzug von der Tiefgarage in alle Etagen für mehr Komfort
- ▶ Fußbodenheizung für behagliche Wärme
- ▶ Videosprechanlage, Tiefgaragenstellplätze uvm.!

BEISPIELWOHNUNGEN:

2 Zimmer, ca. 56 m² Wohnfläche, Balkon	€ 549.000
3 Zi., ca. 77 m² Wfl., Terrasse, ca. 225 m² Garten	€ 749.000
3 Zimmer, ca. 90 m² Wfl., Dachterrasse	€ 895.000
4 Zi., ca. 111 m² Wfl., Terrasse, ca. 184 m² Garten	€ 1.075.000
4 Zimmer, ca. 112 m² Wohnfläche, Balkon	€ 1.095.000

S-VAIHINGEN | Waldburgstr. 153b

Verkaufsstart in Kürze!



- ▶ Mehrfamilienhaus mit 11 Wohnungen
- ▶ 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen
- ▶ Balkone & Dachterrassen, gr. Gartenanteile
- Lassen Sie sich jetzt vormerken!**

STUTTGART-VAIHINGEN | Waldburgstr. 123

Baubeginn erfolgt!



Wohnen mit *Weitblick!*

- ▶ Wohlfühlhaus mit 6 Whg. in bevorzugter Aussichts Lage
- ▶ Nur ca. 5 Gehminuten zur S-Bahn
- ▶ Parkett & Fußbodenheiz. für ein hohes Wohlbefinden
- ▶ Moderne Badezimmer mit bodengleich gefliesten Duschen
- ▶ Elektrische Rollläden, Videosprechanlage, Garagen uvm.!

JETZT TRAUMWOHNUNG SICHERN!

3 Zimmer, ca. 75 m² Wohnfläche, Balkon	€ 699.000
4 Zimmer, ca. 86 m² Wohnfläche, Balkon	€ 815.000
4 Zimmer, ca. 89 m² Wohnfläche, Balkon	€ 825.000
4 Zi., ca. 123 m² Wfl., Dachterrasse ca. 46 m²	€ 1.125.000

LEONBERG | Ellwanger Str. 39

Im Rohbau!



JETZT SCHNELL ZUSCHLAGEN!

4 Zimmer, ca. 87 m² Wohnfläche, Terrasse, ca. 100 m² Garten	€ 639.000
4 Zimmer, ca. 89 m² Wfl., Balkon	€ 649.000
4 Zi., ca. 111 m² Wfl., Dachterrasse	€ 835.000

Weitere attraktive Bauprojekte u. a. in Ditzingen, Weissach, Wolfschlugen, Filderstadt-Plattenhardt, Korntal-Münchingen, Renningen-Malmsheim, Böblingen, Holzgerlingen, Ailingen, Schönaich, Sindelfingen, Ehningen und Hildrizhausen!

Max-Eyth-Straße 30 | 71088 Holzgerlingen | Telefon: 07031 4918-500 | www.baerbel-bahr.de
www.bb-wohnbau-boeblingen.de | Unverbindl. Illustrationen | Keine zusätzl. Käuferprovision





Bauträger haben die Region im Fokus.

werden, habe die Wüstenrot Haus- und Städtebau schon frühzeitig funktional geschnittene Grundrisse zur Reduzierung des Flächenbedarfs im Blick gehabt.

DIE REGION IM FOKUS

Auch bei den Bauträgern wird die Region immer wichtiger – vorausgesetzt, die Kommunen haben eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Diese Entwicklung sei in erster Linie preisgetrieben. Allerdings werde derzeit ein möglicher Preisvorteil von den hohen Spritkosten wieder aufgeessen. Vor allem dann, wenn man auf das Auto angewiesen sei, um an den Arbeitsplatz zu kommen.

Mit Blick auf die Zukunft geht Marc Bosch davon aus, dass die Zeiten der Null-Zins-Politik vorbei seien, und empfiehlt, sich die Finanzierungsangebote der einzelnen Banken genau anzuschauen. „Nicht jede Bank setzt die gleichen Maß-

stäbe bei der Bewertung des Wunschobjektes.“ Und bei der Traumimmobilie sollten Immobilienkäufer immer auch deren Zukunftsfähigkeit im Blick haben. „Eine gebrauchte Immobilie kann eine kostengünstigere Alternative sein, kann sich aber als Bumerang erwiesen, wenn in Zukunft hohe Investitionen in bessere energetische Standards zu erwarten sind“, warnt Bosch.

HOHE ZINSEN STEHEN EIGENHEIM IM WEG

Klaus-Martin Pfeiderer von der in Winnenden im Rems-Murr-Kreis ansässigen Projektbau Pfeiderer GmbH spricht von „spürbaren“ Auswirkungen auf den Verkauf. „Der Traum vom Eigenheim ist nach wie vor da, jedoch für viele Menschen mit dem derzeitigen Zins einfach nicht mehr machbar.“ Abgesprungen, wie man derzeit öfter hört, sei noch keiner seiner Kunden. Diejenigen allerdings, die das

Finanzierungsgespräch erst kürzlich hatten, kämen ernüchtert zurück, da sich ihr Traum von den eigenen vier Wänden in Luft aufgelöst habe.

„Da die meisten Bauträger heute erst dann mit dem Bau beginnen, wenn eine bestimmte Vorvermarktungsquote erreicht ist, vergeht deutlich mehr Zeit bis zum Baubeginn“, sagt Klaus-Martin Pfeiderer. „Dadurch wird die Schaffung von dringend benötigtem Wohnraum enorm ausgebremst.“ Wer es sich noch leisten kann, kauft eine Neubau-Eigentumswohnung zwischen zwei und vier Zimmern. Ein Trend, der den zurückliegenden Jahren folgt, so der Geschäftsführer. In den zurückliegenden Monaten ist auch zu erkennen, dass es die Leute wieder zurück aufs Land zieht. Dort seien die Eigentumswohnungen noch deutlich günstiger zu haben. Trotzdem sollte man auf eine gute Infrastruktur mit einem guten öffentlichen Nahverkehr achten. Zur Immobilie gibt es für Klaus-Martin Pfeiderer keine Alternative. Allerdings sollte man sich über die Finanzierung gut und weitläufig informieren.

Auch bei der in Ludwigsburg und Stuttgart ansässigen Pflugfelder Unternehmensgruppe schaut man noch optimistisch in die Zukunft. „Der beste Zeitpunkt für eine Immobilieninvestition liegt aus unserer Sicht immer in der Vergangenheit, deshalb raten wir unseren Kundinnen und Kunden nach wie vor zum Kauf“, sagt Julian Pflugfel-

der, geschäftsführender Gesellschafter. Dabei sehe man auch die steigenden Hürden und das Risiko einer hohen finanziellen Belastung. „Wir raten dazu, Kompromisse einzugehen und rationale Faktoren wie Finanzierbarkeit und Bauqualität vor emotionale Faktoren wie einen malerischen Blick zu setzen. „Insbesondere die erste Immobilie muss nicht das Traumhaus fürs Leben sein“, empfiehlt Pflugfelder.

Das Ludwigsburger Unternehmen spürt aber auch die deutliche Verunsicherung und eine gestiegene Kompromissbereitschaft aufgrund der steigenden Zinsen, wenngleich noch niemand seiner Kunden abgesprungen sei. Allerdings gab es Fälle, in denen die gewünschte Finanzierung nach Prüfung durch die Bank nicht realisiert werden konnte. Julian Pflugfelder: „In den meisten Fällen konnte das Unternehmen dann aber eine adäquate und finanzbare Alternative anbieten.“ Dabei handelte es sich dann um kleinere oder ältere Immobilien. Die aktuellen Entwicklungen haben längst zu Anpassungsprozessen bei den Bauträgern in der Region geführt. Mit Blick auf die veränderten Marktbedingungen fokussiert sich Pflugfelder zum Beispiel auf den Bau kleiner Wohnungen. Und: „Die Entwicklung von Einfamilien-, Reihen- und Doppelhäusern stellen wir vorerst zurück, um der gesunkenen Nachfrage zu entsprechen.“

Ingo Dalcolmo



Pflugfelder Immobilien blickt optimistisch in die Zukunft.

Foto: Pflugfelder



Gebaut wird nur noch, wenn die Käufer vor der Tür stehen.

Fotos: Ingo Dalcolmo

„Der Wunsch nach einem Eigenheim ist ungebrochen“

Die Fertighausbranche spürt zwar den Druck der Zinsen, nach wie vor aber auch eine hohe Nachfrage nach dem eigenen Heim. Es gebe immer noch zahlreiche Menschen, die ihren Traum vom Einfamilienhaus verwirklichen wollen, sagt Sevil Özlük, Geschäftsführerin der Ausstellung „Eigenheim und Garten“ in Fellbach. Gefragt seien vor allem klimaschützende, nachhaltige Häuser mit kleinerem Grundriss sowie Photovoltaikanlage und platzsparender Haustechnik, heißt es von Baufriz. Aber auch das „Modell Mehrgenerationenhaus“ – so der Fertighaushersteller Regnauer – erfreue sich in Anbetracht immer knapper werdenden Baulands immer größerer Beliebtheit. Dabei stellen alle Fertighaushersteller unisono fest, dass die Interessentinnen und Interessenten

derzeit deutlich mehr Eigenkapital mit in die Finanzierung einbringen als noch vor einigen Jahren. Die klassische Domäne der Fertighausbranche sei zwar immer noch das frei stehende Einfamilienhaus; im Sinne der Diversifizierung und als Reaktion auf die Grundstücksknappheit böten viele Hausanbieter inzwischen aber auch vermehrt Doppel- und Reihenhäuser sowie Mehrgenerationen- und Mehrfamilienhäuser an. Ein weiteres wichtiges Geschäftsfeld seien zunehmend auch Aufstockungen auf Bestandsgebäuden, so Özlük. So haben die Hersteller aus der Fertighausbranche jüngst ihren Marktanteil von ca. 15 Prozent auf über 20 Prozent ausgebaut. Corona und die damit verbundenen Lieferkettenengpässe bei Baumaterialien hätten diesen Trend noch verstärkt. Im Jahr 2021 lag der



Die Fertighausausstellung in Fellbach.

Foto: Ingo Dalcolmo

Marktanteil der Holzfertigbauweise bundesweit laut Bundesverband Deutscher Fertigbau bei 23,1 Prozent, in Baden-Württemberg sogar bei 39,4 Prozent. Jedes Jahr kommen etwa 60 000 Besucherinnen und Besucher nach Fellbach. Seit

ihrer Eröffnung im Jahr 1971 hat sich die Ausstellung „Eigenheim und Garten“ in Fellbach als Kompetenzzentrum für Bauen und Wohnen mit einer Ausstellungsfläche von 40 000 Quadratmetern etabliert.

red



Neues Heim – KFW-40EE Energieeffizienzhäuser

+ NH-PAKET *inklusive*

- Heizen mit Energie aus Luft und Sonne
- Einbau Klima-Komfort Dämmung
- Stromgewinnung aus erneuerbaren Energien
- Einbau Batteriespeicher mit 5 kWh Speicherkapazität
- Integration eines Smart Sensors
- Installation einer Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung
- Höchster Wohnkomfort da immer gesund und frische Luft



Wohnen im Grünen – schnell in der Großstadt.

5 Stadthäuser in der
Hedwig-Lohß-Straße im
Neubaugebiet Langenäcker-Wiesert

Haus 5

5-Zimmer, 134,59 m² Wohnfl., Tageslichtbad mit DU, sep. WC, Abstellräume im EG und DG, PV-Anlage, Speicher, Grundstück 252,2 m²
€ 839.900,-

Haus 2 – 4

5-Zimmer, 137,35 m² Wohnfl., Tageslichtbad mit DU, sep. WC, Abstellräume im EG und DG, PV-Anlage, Speicher, Grundstück 177,2 m²
€ 769.000,-

Haus 1

5-Zimmer, 134,59 m² Wohnfl., Tageslichtbad mit DU, sep. WC, Abstellräume im EG und DG, PV-Anlage, Speicher, Grundstück 233,2 m²
€ 799.900,-

FÖRDERUNG FÜR DAS EFFIZIENZHAUS 40

- bis zu 100.000 € zinsvergünstigtes Darlehen für Effizienzhaus 40-KFW
- Förderkredit ab 0,01 % effektiver Jahreszins



Neues Heim – Immobilien GmbH

Haldenrainstraße 185 · 70437 Stuttgart · Tel.: 0711.848 980-80
info@neuesheim-immobilien.de · www.neuesheim-immobilien.de

Ihr Ansprechpartner
Steffen Collet
Tel. 0177.38 63 894

ALLES ONLINE

Die Tücke des Objekts

Auf der Suche nach der richtigen Immobilie?

Internetportale können helfen, bergen aber auch Gefahren.

Die Würfel sind gefallen. Nach Diskussionen für und wider hat sich die Familie entschieden – Krisen und Unsicherheiten der Finanzwelt zum Trotz –, ein Haus zu kaufen. Um den Traum von den eigenen vier Wänden zu leben, um langfristig Vermögen aufzubauen! Auch mit der Hausbank wurde schon geklärt, wie viel eigene Immobilie möglich ist, wie es um Kredit, Zinsen, Tilgung, monatliche Raten und Laufzeit steht. Und der Faustregel, für Kaltmiete oder monatliche Darlehensrate maximal 30 Prozent des Nettoeinkommens auszugeben, kann man nachkommen. Doch wo findet man die Traumimmobilie in diesen angespannten Zeiten?

Die meisten gehen – auch Zeichen der Zeit – in das weltweite Netz: Über die vergangenen zwei Dekaden haben sich im Internet zahlreiche Immobilienportale niedergelassen. Und deren Rolle für den Häuser- und Wohnungsmarkt ist stetig gewachsen. Laut dem globalen Rangordnungssystem Alexa Rank, das Millionen von Websites nach Beliebtheit sortiert, haben die zehn größten Immobilienportale Deutschlands in den vergangenen Jahren nachmals deutlich zugelegt. Dort tummeln sich nicht nur Privatleute, sondern auch Immobilienmaklerinnen und -makler.

KEIN GELD GESPART

Mit allen Vor- und Nachteilen, die Virtualität mit sich bringt. So können digitale Portale Transparenz in den Markt bringen, Käufer und Verkäufer sich einen Überblick über Lage und Angebote verschaffen –

und womöglich die Courtage, also die Vermittlungsprovision für Makler, sparen. Denn nach dem Bestellerprinzip ist in der Immobilienwirtschaft gesetzlich geregelt, dass jene die Vermittelnden bezahlen müssen, die auch die Leistung der Makler bestellt haben.

Allerdings ist mitunter kaum gespart, wenn man selbst kein Kenner der Materie ist und sich allein auf Portale verlässt. Sie bilden kaum die Details des regionalen Immobilienmarkts, dessen Schwankungen und Prognosen ab. Werden die Preise an diesem Ort steigen oder gar fallen? Wie steht es um Vermietbarkeit oder Weiterverkauf des Objekts? Und wie steht es um Gesetze und die nötigen Dokumente? Fragen, die Makler mit Kenntnis der aktuellen Situation beantworten können. Schließlich ist die Preisfindung jeder Wohnung, jedes Hauses so individuell wie die Immobilie an sich. Dabei komme es auf Lage, Fläche, Bausubstanz und viele andere Dinge an, wird bei den Makelnden betont. Das einzuschätzen könne weder eine Software noch irgendein Algorithmus der Welt leisten. Insbesondere Privatverkäufern falle es schwer, unter den zahlreichen Methoden auszuwählen. „Je nachdem, welche Möglichkeit man anwendet, kann der aktuelle Marktwert höchst unterschiedlich ausfallen.“ Privatverkäufer schätzten den Wert entweder zu hoch ein, verschreckten damit potenzielle Käufer, oder zu niedrig und böten damit Interessenten ein „Schnäppchen“. „Solche Fehler haben leider oft Verluste zur Folge.“

Das gilt auch für Betrug: So wird bei der Verbraucherzentrale vor gefälschten Immobilienanzeigen

gewarnt. Auf der Homepage wird geschult, wie man Fake-Wohnungen im Internet erkennt. „Kriminelle nutzen die Beliebtheit von Immobilienportalen, um mit gefälschten Anzeigen Kasse zu machen“, ist da zu erfahren. „Mit gefälschten Immobilienanzeigen in beliebten Portalen wollen Kriminelle an Ihr Geld oder Ihre Daten. Verlockend klingende Traumimmobilien zu vergleichsweise günstigen Preisen sind ein Indiz für Fake-Anzeigen.“

VORSICHT, BETRUG

In einem weitverbreiteten Szenario sei der angebliche Eigentümer im Ausland und könne nicht zur Besichtigung kommen. Weil er daher den Schlüssel per Post schicke oder per Mittler übergeben lassen wolle, fordert er zuvor Geld vom Suchenden. „Sobald die Überweisung erfolgt ist, bekommen Sie aber weder einen passenden Wohnungsschlüssel noch eine Antwort vom angeblichen Vermieter.“ Die Verbraucherschützer raten, unter keinen Umständen in Vorkasse zu gehen für eine Wohnung, die man noch nicht gesehen habe, selbst wenn ein Wohnungsschlüssel im Postfach lande.

Auch solle man tunlichst keine Rechnung für Wohnungsbesichtigungen bezahlen. In Regionen mit großer Wohnungsnot seien Interessenten froh über jede mögliche Wohnungsbesichtigung. „Einige Immobilienbetrüger nutzen diese Notlage aus und verlangen bereits Geld dafür, Sie in die Vorauswahl für eine Fake-Immobilie aufzunehmen.“

Petra Mostbacher-Dix

Neubau 2022, Stuttgart-Freiberg



53, davon 50%
öffentlich gefördert

Neues Heim – Ein Leben lang



Seit 1948 widmet sich Neues Heim – Die Baugenossenschaft eG der Aufgabe, sicheres, gutes und preiswertes Wohnen zu ermöglichen und insbesondere genossenschaftliches Wohnen mit und für Mitglieder wertorientiert und zeitgemäß weiterzuentwickeln.

Neben nachhaltiger Bestandsmodernisierung und der Umsetzung von innovativen Neubauprojekten setzt das Neue Heim stark auf die bauliche und soziale Entwicklung von Quartieren.

Quartier
Am Rotweg



Quartier
Am Wiener Platz



Hier geht's
zum Jubiläumsfilm

**Neues Heim -
Die Baugenossenschaft eG**
Haldenrainstraße 185
70437 Stuttgart

Telefon (0711) 848 980-0
Telefax (0711) 848 980-99

www.bgneuesheim.de

BAUEN IN DEUTSCHLAND

Wenn der Amtsschimmel wiehert

Bund, Land, Kommune –
Bauen bedeutet auch,
Vorschriften zu befolgen
und mit Bürokratie
umgehen zu lernen.

Der eine Amtmann wollte uns nachgebaute Fenster genehmigen, der andere forderte quasi Architekturstudien zur teuren Originalsanierung an. Immer wieder wäre ich gerne mal brüllend ins Rathaus gerannt!“ Diesen Aufschrei einer Bauherrin,

die in einer südwestdeutschen Mittelstadt ein Haus aus dem frühen 19. Jahrhundert restaurieren ließ, können so einige Bauherren nachfühlen. Ihre Kommentare? Ironisch. „Ja, ja, der Amtsschimmel, der muss halt immer mal wiehern, um seine Daseinsberechtigung zu bestätigen“, heißt es da etwa. Um dann zu monieren, dass Häusbauen in Deutschland bedeute, mit Bürokratie umgehen zu lernen. Freilich von Stadt zu Stadt und Land zu Land in unterschiedlichem Maße. Mittlerweile sind im weltweiten Netz denn auch diverse Portale zu finden, um Bauwillige mit Ratschlägen zu versorgen. Wie beispielsweise Julian Droste, der Hausbaukurs.de ins Leben rief. „Während des Baus meines eigenen Hauses stellte ich fest, dass viele Bauherinnen und Bauherren mit den gleichen Problemen, Fragen und Herausforderungen konfrontiert sind“, sagt er. Für all diese Aspekte hätte er damals gerne eine zentrale Anlaufstelle gehabt. Sei doch der Aufwand zu groß, an alle wichtigen Informationen zu gelangen, die quer verteilt im Internet, in Büchern und in den Köpfen der Exper-

tinnen und Experten lagerten. Um angehende Bauherinnen und Bauherren vor den vielen Problemen zu schützen, die er lösen musste, wollte er eine zentrale Anlaufstelle schaffen. „Die Idee zum Hausbaukurs war geboren“, sagt Droste.

AM ANFANG STEHT DER BAUANTRAG

Und er beschreibt, welche Ämter und Behörden bei Bauprojekten mitzusprechen haben: Grundbuchamt, Amtsgericht, Bauaufsichtsbehörde, Liegenschaftsamt, Kataster- oder Vermessungsamt, wie Letzteres in manchen Bundesländern heißt. Im Grundbuch, das als öffentliches Register beim Amtsgericht geführt wird, stehen alle Informationen über Grundstücke, deren Eigentümer und die dazu gehörenden Rechte, etwa Wegerechte des Nachbarn oder Altlasten. Einsehen dürfen diese nur „Personen mit berechtigtem Interesse“, also etwa Käufer. Und die Bauaufsichtsbehörde hat verschiedene Instanzen: Die Mitarbeitenden kontrollieren baurechtliche Vorschriften, genehmigen zum Beispiel Neubau, Umbau und Abbruch – oder lehnen

diese ab. Die rechtlichen Vorgaben sind in der jeweiligen Landesbauordnung dafür vorgegeben – und im Bebauungsplan der Gemeinde detaillierter definiert.

Das Kataster- oder Vermessungsamt wiederum zeichnet vor allem für die Vermessung von neu erschlossenem Bauland und Flächen verantwortlich. Auch neue Gebäude werden auf der Flurkarte eingetragen. Und: Wer ein „Stückle“ sucht, kann sich auch ans Liegenschaftsamt wenden. Dieses verwaltet alle Grundstücke, die eine Kommune besitzt, kauft und verkauft städtische Wohnungen, verpachtet städtischen Grundbesitz, etwa Wiesen, Ackerland oder Kleingärten.

So weit, so gut. Aber am Anfang auf dem Weg zum Traumhaus steht nicht nur das Bauland, sondern auch der Bauantrag. Den führen berechnete Personen, meist Architekten oder Bauingenieure, aus und reichen ihn mit dem Bauherrn – in mehrfacher Ausfertigung – bei der Baubehörde der Stadt respektive beim Landkreis ein. Das ist nicht gratis, der Gebührensatz liegt zwischen 0,5 und 1 Prozent der Ge-





Foto: wera/Adobe Stock

samtsumme des Bauprojekts. Manche Behörden berechnen Mindestgebühren für die Bearbeitung, das kann je nach Region mehrere Hundert Euro betragen.

DIE LIEBEN NACHBARN

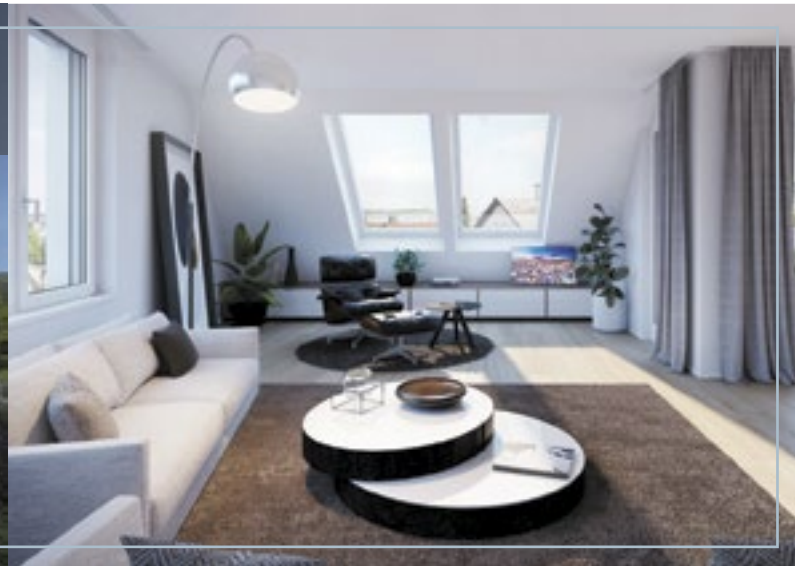
Ach ja, und da gibt es auch noch die Nachbarn – und deren Einverständnis zum Bauantrag! Nicht zwingend müssen diese ihre Zustimmung zu einem Bauvorhaben geben. Nicht schaden könne es, wenn man vom Bebauungsplan abweiche, etwa den Grenzabstand nicht einhalte, dann deren Einverständnis per Unterschrift einzuholen, raten Bauexperten. „Grundsätzlich können Nachbarn rechtlich innerhalb eines Jahres Einspruch gegen den Bau einlegen.“ In manchen Gemeinden wird gar dessen zustimmende Unterschrift im Bauantrag gefordert.

Orten, die Gemeinde über Anbauten zu informieren, muss in anderen der Bauantrag dafür gestellt werden. Überall indes muss der örtliche Bebauungsplan eingehalten werden. Denn der legt fest, wie Grundstücke bebaut und genutzt werden dürfen. Dazu gehören Mindestabstand, Dachform, Dachbegrünung, Außenanlage, Umwelt-, Natur- und Denkmalschutzvorschriften und anderes. Was jeweils vor Ort gilt, kann beim Bauamt eingesehen werden. Und hält der Bauherr die Vorgaben ein, kann er auch ein vereinfachtes Baugenehmigungsverfahren, Bauanzeige genannt, einreichen. Falls die Behörde dann keine Änderungen auferlegt, mag mitunter der Bauantrag innerhalb von vier bis sechs Wochen genehmigt werden.

Petra Mostbacher-Dix

Apropos, nicht immer braucht es Letzteren. Genügt es in manchen

IM ROHBAU!



Wohnlage für Genießer | Stuttgart, Bubenhaldenstraße 44

Eigentumswohnungen mit 2 bis 5 Zimmer von ca. 47 m² bis ca. 134 m² Wohnfläche.

W 04 4-5-Zimmer-Wohnung im EG mit ca. 123,96 m ² Wohnfläche mit eigenem Gartenanteil	1.118.000 €
W 05 2-Zimmer-Wohnung im EG mit ca. 49,63 m ² Wohnfläche	431.000 €
W 07 4-Zimmer-Wohnung im 1. OG mit ca. 101,81 m ² Wohnfläche mit sonnigem Balkon	949.000 €
W 08 3-Zimmer-Wohnung im 1. OG mit ca. 66,60 m ² Wohnfläche mit sonnigem Balkon	598.000 €
W 10 4-Zimmer-Maisonette-Wohnung im DG mit ca. 134,95 m ² Wohnfläche mit sonniger Dachterrasse	1.280.000 €

Ein Aufzug und Tiefgaragenstellplätze sind selbstverständlich vorhanden - Tiefgaragenstellplatz **28.500 €**



ARTE WOHNBAU

Arte Wohnbau GmbH
Bismarckstraße 9
71093 Weil im Schönbuch
www.arte-wohnbau.de

Informieren Sie sich und fordern Sie unser ausführliches Exposé an!

FÜR BEZAHLBARE IMMOBILIEN

Masterplan für das Bauen

Immobilienprofessor Dr. Hanspeter Gondring von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart fordert weniger Bürokratie und Vorschriften, damit Bauen wieder bezahlbar wird.



Foto: Ingo Dalcolmo

Bauträger, Fertighaushersteller und auch die Banken machen nach wie vor Mut, Immobilien-eigentum zu erwerben, wenn das nötige Eigenkapital vorhanden ist. Stimmt das?

Hanspeter Gondring: Das sind alles Luftnummern, um die Probleme kleinzureden. Selbst wenn ein Haushalt sich das Eigenheim leisten kann, wird sich jeder Haushalt in der jetzigen Situation konjunktureller Turbulenzen genau überlegen, ob er ein solches Risiko eingehen soll. Investitionen werden eher in sicheren Zeiten getätigt, also in Zeiten, in denen der Job relativ sicher ist, die Wirtschaft wächst, Zinsen und Inflation moderat sind. Es ist ein ökonomisches Gesetz, dass solche Investitionen aufgrund vieler Unsicherheiten zurückgestellt werden.

Und was ist mit der sogenannten Erbgeneration. Angeblich soll ja viel Geld im Markt sein?

Das stimmt. Es gibt aktuell rund sechs Billionen Euro Geldvermögen in der Bevölkerung. Dieses ist aber leider ungleich verteilt. Die, die es sich leisten können, die haben schon alle eine Immobilie. Es geht doch hier um die, die in jüngster Zeit von den günstigen Zinsen profitierten. Und so vom Mieter zum Eigentümer wurden. Es geht um die normale Familie, die den deut-

schen Traum vom Haus im Grünen hat. Das ist eine Metapher aus der Biedermeierzeit. Solchen Grenzhäushalten mit einem monatlichen Bruttoeinkommen zwischen 3500 und 5000 Euro steht nur ein bestimmtes Budget für den Kapitaldienst zur Verfügung. Der Zinsanstieg von einem Prozentpunkt kann das „Aus“ für das Bauvorhaben bedeuten.

Was passiert mit denen, wenn die Zinsen weiter steigen?

Wenn die Europäische Zentralbank EZB in diesem Jahr den Leitzins wirklich auf 4,5 Prozent anheben sollte, dann reden wir von Kreditzinsen zwischen 5,5 und 6 %. Zum Vergleich: Im Juli 2022 lag das Zinsniveau noch bei rund 1,5 %.

Wir hatten aber auch schon deutlich höhere Zinsen ...

Das ist richtig, aber in diesen Zeiten waren auch die Mieten noch sehr niedrig. Bis vor einigen Monaten waren die Mietbelastungen höher als der Kapitaldienst, also das Eigentum „billiger“ als die „Miete“, was die Nachfrage nach den eigenen vier Wänden befeuert hat. Der Ukraine-Krieg und die daraus resultierende Energiekrise, Baukostensteigerungen, Facharbeitermangel, steigende Zinsen usw. haben das jetzt konterkariert. Vor diesem

Hintergrund werden wir auf Sicht die Eigentumsquote von derzeit 43 % nicht wesentlich verbessern.

Warum können sich die Bürger in vermeintlich ärmeren Ländern Immobilien leisten und im reichen Deutschland nicht?

Selbst in Osteuropa (z. B. Rumänien 95 % oder Polen 87 %) ist die Eigentumsquote doppelt so hoch wie bei uns. Das sind Länder mit noch sehr landwirtschaftlich geprägten Wirtschaften, in denen die Bodenrente relativ niedrig ist. In der Regel sind es eher einfache Häuser, z. T. mit hoher Eigenleistung oder Nachbarschaftshilfe. Der wesentliche Grund ist der funktionierende und leistungsfähige Mietwohnungsmarkt, der zudem durch den sozialen Wohnungsbau einkommensschwächere Haushalte abfedert. Wir bauen in Deutschland zu teuer und alleine die hohe Grunderwerbsteuer sind „Eigentumskiller“. Hinzu kommt der bürokratische Apparat: 3700 DIN-Vorschriften und 20000 Bauvorschriften in den 16 Landesbauordnungen. Das alles zusammen macht das Bauen bei uns teuer. Wir brauchen dringend einen Masterplan für preisgünstiges und unbürokratisches Bauen.

Wir müssen beim Bauen innovativer und schneller werden. Vor allem müssen wir entbürokratisieren und

andere Standards im Bau bekommen, um von diesen hohen Kosten herunterzukommen. Wichtig ist hierbei das Zusammenwirken von Architekten, Bauingenieuren, Bauunternehmern, Planern, Projektentwicklern und Kommunen.

Ist das nicht eine Illusion?

Die Hoffnung stirbt zum Schluss. Natürlich werden die Vorschriften weiterwachsen, weil schon seit 30 Jahren von allen Seiten die Forderung nach Entbürokratisierung erhoben wird. Geschehen ist das genaue Gegenteil. Wenn das der deutsche Weg ist, brauchen wir uns über Konsequenzen nicht zu beklagen. Wenn ich mir alleine die Bürokratisierungsmonster ESG und Energiewende anschau, ist mit einer weiteren Flut an Vorschriften zu rechnen.

Gehört das frei stehende Einfamilienhaus also der Vergangenheit an?

Ja. Dieses typische Haus im Grünen ist unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit nicht mehr gesellschaftlich konsensfähig. Das frei stehende Ein- oder Zweifamilienhaus ist ein Flächen- und Energiefresser und passt auch nicht mehr in die städtische Quartiersentwicklung.

Die Fragen stellte Ingo Dalcolmo

www.swsg.de

#heimatgeber



Wir bauen für Stuttgart

1.178

neue Wohnungen sind
im Jahr **2023** im Bau.



Wohn Fühlen

lebendige
Wohnräume

75
JAHRE

Siedlungswerk



Schwaikheim | Eigentumswohnungen | im Bau