

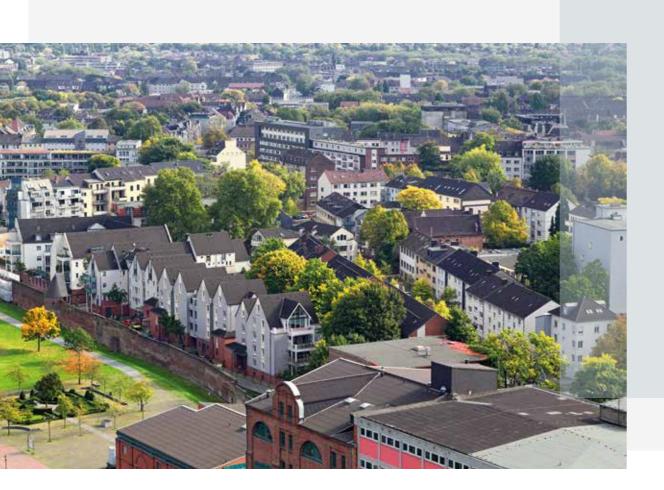


Private Vermieter stärken

Wer heute die Medien durchforstet, kann schnell zwei Eindrücke gewinnen:

Zum einen wird der Anschein erweckt, Vermieter wären überwiegend große und mehr sind in der Mehrzahl, sondern Wohnungsbaugesellschaften, wie Deutsche Wohnen, Vonovia oder Vivawest. Zum Eigentumswohnung oder einem Mehrfaanderen sehen wir Berichterstattungen milienhaus. Die überwiegende Motivation über betrogene Mieter, falsche Nebenkostenabrechnungen, Luxussanierung und Altersversorgung. Ja, es gibt die schwarzen ungezügelte Renditegier. Die Wahrheit Schafe auf Vermieterseite genauso wie auf ist allerdings eine andere. Rund 2/3 der Wohnungsbestände, auch im Ruhrgebiet, nen besteht Friede und Einvernehmen. Der sind in der Hand von privaten Eigentümern. Nicht große Investoren mit einem mieter ist Gift für das Investitionsklima im Wohnungsbestand von 1.000 Wohnungen Mietwohnungsmarkt.

private Eigentümer mit einer vermieteten bei dieser Gruppe ist die private langfristige Mieterseite, aber in 99% aller Mietsituatiounterschwellige Globalverdacht gegen Ver-



Den großen Bauboom in der Wohnungswirtschaft in den 50er und 60er Jahren im Ruhrgebiet haben vor allem private Investoren vorangetrieben. Wenn wir heute Wohnungsneubau und Sanierung von Wohnungsbeständen einfordern, sollte sich die Politik auf diese Kräfte zurückbesinnen. Dazu gehört dann als erster Schritt, dass sich die Politik zu freifinanziertem Wohnungsbau im Ruhrgebiet bekennt. Der gerne genannte öffentlich geförderte Wohnungsbau ist nur ein kleiner Bereich des Marktes und wird die Aufgaben der Zukunft nicht alleine bewältigen. Zur Wahrheit gehört auch, dass mit Neubaumieten im Wohnungsbereich, wenn freifinanziert, auskömmliche Renditen erwirtschaftet werden sollen, sich diese bei heutigen Zeitabläufen und Entstehungskosten jenseits von € 12 bewegen und Eingangsmieten in Städten wie Gelsenkirchen und Duisburg von unter € 4 nicht für einen gesunden Wohnungsmarkt sprechen. "Bezahlbarer" Wohnraum ist nicht Wohnraum für 4 Euro pro Quadratmeter, wenn unser Anspruch sein soll, Wohnungsbestände qualitativ zu

Duisburg: Anzahl ausgewerteter Kaufverträge

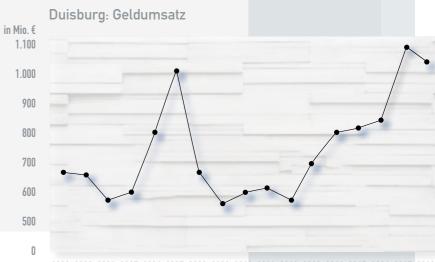
3500

3000

2000



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Duisburg



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Duisburg

verbessern.

Privates Wohnen

Mehr Nachfrage als **Angebot**

2018 war der Duisburger Immobilienmarkt im dritten Jahr in Folge in Höchstform. Mit jeweils rund 4.000 geschlossenen Transaktionen und 2017 und 2018 Umsätzen über der magischen Grenze von 1 Milliarde € ist die Lust auf Immobilien ungebrochen. Limitierender Faktor ist in den meisten Teilmärkten nach wie vor das Angebot. Ungebrochen ist die Nachfrage insbesondere nach Renditeimmobilien. 2018 ist gegenüber dem Vorjahr der Umsatz in der Stückzahl etwas zurückgegangen, dafür sind die Kaufpreise etwas angezogen.

Die Zahl Nichtduisburger Käufer hat in den letzten Jahren deutlich zugelegt.

Nach einer Auswertung des Gutachterausschusses in der Stadt Duisburg aus 2018, waren bei den ausgewählten Kaufverträgen Käufer aus Düsseldorf die zahlenmäßig stärkste Gruppe Nichtduisburger Käufer. Wird der Rhein zur unsichtbaren Grenze? Die hat sich vor allem im Duisburger Süden ausgewirkt. Die Zahl der Düsseldorfer Käufer ist über die letzten Jahre deutlich angestiegen, von rund 50 Kaufverträgen in 2005 auf nunmehr nahezu 300 Kaufverträ-Kaufverträgen.

Ein- und Zweifamilienhäuser Rhein als Spalter?

Die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser im Stadtgebiet von Duisburg sind 2019 € 400.000 und € 480.000 muss ein Käufer in werden. guter Lage für ein gebrauchtes, freistehendes Eigenheim mit Garage anlegen. Zwischen € 300.000 und € 350.000 kostet ein entsprechendes Reihenhaus in guter Lage. Mit Einstiegspreisen von rund € 175.000 für ein gebrauchtes Reihenhaus, ist Duisburg nach wie vor ein preiswerter Markt, verglichen mit den Nachbarstädten Düsseldorf und Mülheim a. d. Ruhr.



Sehr deutlich ist zu spüren, dass sich Käufer intensiv Gedanken machen, auf welcher Rheinseite sie ihr Eigenheim erwerben wollen. Eigenheim und Arbeitsstelle sollten im besten Fall auf der gleichen Seite sein. Mit ge in 2018. Die zweitstärkste Gruppe sind der zunehmenden Problematik im Bereich Käufer aus Mülheim a.d. Ruhr, Oberhauder Rheinbrücken, langen Arbeitswegen sen und Moers (fast gleich) mit jeweils 100 für Pendler, sind nicht nur Unternehmen bei Ansiedlungsfragen sensibler geworden, auch Einfamilienhaussuchende legen auf die "richtige" Rheinseite immer mehr Wert. Wer in Rumeln, Baerl und Alt-Homberg sucht, sucht in der Regel nicht in Großenbaum oder Buchholz, gleiches gilt natürlich umgekehrt. Eine Auswirkung auf auf hohem Niveau verharrt. Zwischen Kaufpreise konnte bisher nicht festgestellt

Eigentumswohnungen Same Old Story

Im Jahr 2018 wurden in Duisburg laut Gutachterausschuss in der Stadt Duisburg über 1.500 Eigentumswohnungen verkauft. Bei den ausgewerteten Kaufverträgen sind Eigentumswohnungen mit großem Abstand die stärkste Objektgruppe. Mit Einstiegspreisen von rund € 900 und Spitzenpreisen in Neubauten mit über € 4.500 sind die Kaufpreisspanne und die Qualität der verkauften Wohnungen groß.

Mehr Anfrage als Angebot gibt es insbesondere bei gebrauchten Wohnungen in besseren Lagen und guter Qualität. Nachfrageschwerpunkt für höherwertige Eigentumswohnungen ist der gesamte Bereich der guten Innenstadtlagen, zum Beispiel Dellviertel, Wasserviertel, Duissern und Neudorf sowie der Duisburger Süden. Leider hinken die Neubauaktivitäten weit hinter der Nachfrage hinterher. Die großen Entwicklungsgebiete, zum Beispiel im Mercator Viertel und rund um die Neuentwicklung an der Wedau, stehen zumindest kurzfristig Erwerbern nicht zur Verfügung.

Somit ist abzusehen, dass auch in den nächsten Jahren bestimmte, stark nachgefragte Wohnungen am Markt fehlen und auch im Preis weiter deutlich anziehen. Dazu gehören auch größere, familiengeeignete Wohnungen und barrierefreie Wohnungen mit Aufzug, also auch für die nächsten Jahre gilt "same old story".

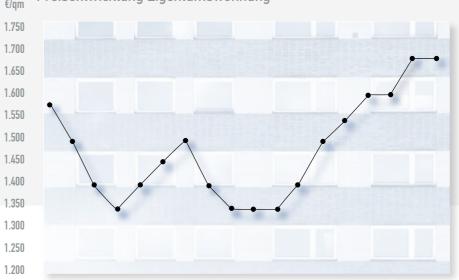


Entwicklung Einfamilienhauspreise



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 Quelle: IVD Preisspiegel, eigene Datenbank, Preisentwicklung freistehendes Einfamilienhaus in mittlerer Wohnlage

Preisentwicklung Eigentumswohnung



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 Quelle: IVD Preisspiegel, eigene Datenbank, Wiederverkäufe in guten Wohnlagen, Preise im Anstieg

Gewerbe und Investition

Büromarkt

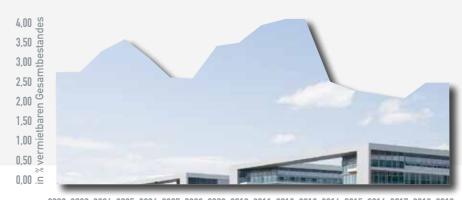
Zurück in die City

nenhafen die Vorzeigelage und das Zug-Duisburg als Bürostandort unbedeutend. ein bedeutsamer Spieler im Konzert der Büro-NRW-Standorte. Auch ohne die Fertigstellung des letzten Bausteins, des eheroentwicklungen im Ruhrgebiet.

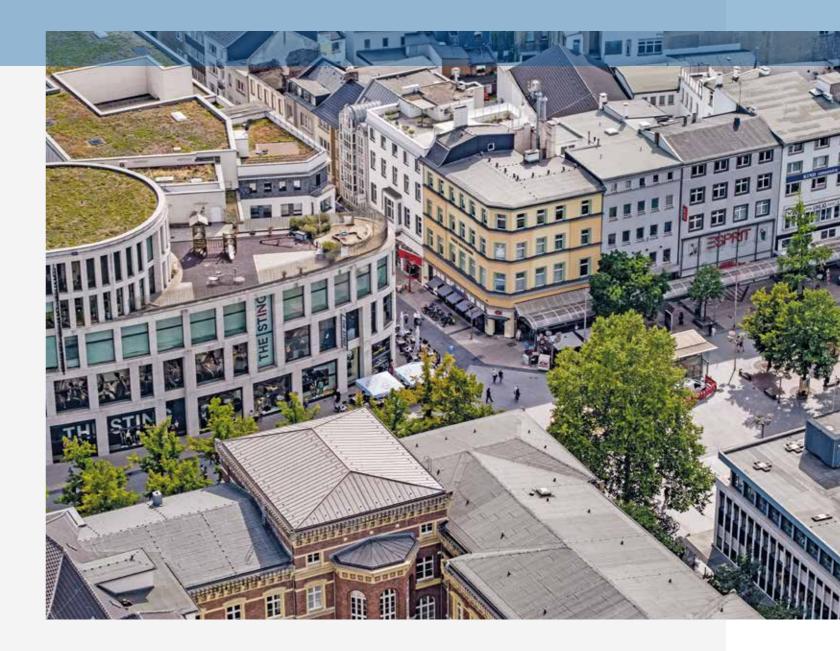
Aber der Reiz liegt im Neuen. Der Innenhafen wird eine attraktive Lage bleiben, der Fokus vieler Büroinvestoren und auch glänzt mit hervorragender Erreichbarkeit und seitdem der alte Güterbahnhof wieder in der Verfügungsgewalt der städtischen Wohnungsbaugesellschaft GEBAG bzw. mal unterschritten werden. der Stadt Duisburg ist, auch mit entsprechendem Flächenpotenzial für die nächsten 10 Jahre oder länger.

Über Jahrzehnte war der Duisburger In- Mit Durchschnittsmieten bei rund € 9,20 und Spitzenmieten bis zu € 16,20 pro Quadpferd des Duisburger Büromarktes. Vor ratmeter hat sich insbesondere die Spitzender Entwicklung des Innenhafens war miete nach oben entwickelt. Der Leerstand ist im vergangenen Jahr etwas angezogen, Nach der Entwicklung war Duisburg aber mit rund 2,6 % immer noch sehr niedrig, die Auswahl an kurz- und mittelfristig verfügbaren freien Flächen gering. Etwas schwerer tut sich Duisburg, Neubauflächen maligen Eurogates, bleibt der Duisburger zu vermarkten. Ein realistischer Zeithori-Innenhafen einer der gelungensten Bü- zont von Festlegung des Mietvertrages bis hin zum Bezug der Flächen von rund 3 Jahren ist den meisten Büronutzern zu lang. In dieser Gemengelage mit wenig kurzfristig verfügbaren Flächen und geringer Bereitschaft von Nutzern mit langem Vorlauf sich mietvertraglich zu binden, ist der Flächen-Nutzern ist jedoch die Lage rund um den umsatz in Duisburg im 1. Quartal 2019 mit Duisburger Hauptbahnhof. Der Standort rund 15.000 m² historisch niedrig. In der Gesamtprognose für das Jahr 2019 muss man davon ausgehen, dass die im vergangenen Jahr erreichten 55.000 m² noch ein-

Duisburg: Leerstand Büroflächen



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 Quelle: GFW Duisburg, eigene Datenbank und eigene Prognose 2019.

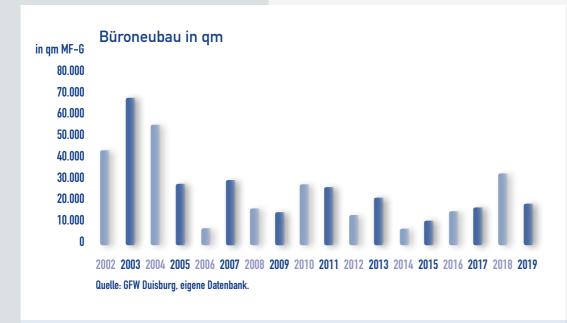


Duisburg: Jährliche Vermietungsleistungen Büro



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 Quelle: GFW Duisburg, eigene Datenbank und eigene Prognose 2019.

Büromarkt im Überblick







Renditeimmobilien

Was tun bei 0 % Rendite?

Viele Investoren haben sich auf die Immobilie zurückbesonnen. Egal ob Garagen und Gewerbehöfe, Wohn- und Geschäftshäuser, Eigentumswohnungen zur Vermietung richtige Immobilie zu finden. Immer mehr oder Mehrfamilienhäuser, die Nachfrage ist Anleger drängen von den klassischen, stark groß und das Angebot gering. Demzufolge nachgefragten reinen Wohnimmobilien in sind auch 2018 und im Frühjahr 2019 die andere Immobilienklassen: Gewerbeim-Preise weiter angezogen. Für ein gut vermietetes Mehrfamilienhaus in ordentlicher Geschäftshäuser. Lage werden bis zum 16,5fachen der Jahresnettomiete bezahlt. Mehrfamilienhäuser in Spitzenlagen, zum Beispiel im Duisburger Süden, und im erstklassigen Zustand, erzielen bis zum 18,5fachen der Jahresnettomiete. Neubaueigentumswohnungen in guten Wohnlagen werden um das 27fache der Jahresnettomiete gehandelt, gebrauchte Eigentumswohnungen zum rund 19fachen.

Hauptaufgabe für Erwerber ist nicht unbedingt der hohe Preis, sondern vor allen Dingen in einem stark umworbenen Markt die mobilien, Garagenhöfe und Wohn- und



Objektart	Vervielfältiger der Nettomiete
Mehrfamilienhaus, 5 bis 20 Parteien, Neudorf/Duissern/Buch- holz/Großenbaum Umfassend modernisiert, Restnutzungsdauer 45 Jahre	14,5fach bis 18,5fach
Mehrfamilienhaus, 5 bis 20 Parteien, Mittelmeiderich/ Wanheimerort/Fahrn Umfassend modernisiert, Restnutzungsdauer 45 Jahre	13fach bis 15fach
Mehrfamilienhaus, 5 bis 20 Parteien, Neudorf/Duissern/ Buchholz/Großenbaum teilweise modernisiert, Restnutzungsdauer 30 Jahre	13fach bis 16fach
Mehrfamilienhaus, 5 bis 20 Parteien, Mittelmeiderich/ Wanheimerort/Fahrn/Rheinhausen teilweise modernisiert, Restnutzungsdauer 30 Jahre	11fach bis 12,5fach
Mehrfamilienhaus Hochfeld/Untermeiderich, nicht modernisiert, Restnutzungsdauer 20 Jahre	8,5fach bis 10fach
Wohn- und Geschäftshaus mit Ladengeschäft im Erdgeschoss, Wohnungen in den Obergeschossen, Meiderich, Wanheimerort	9fach bis 11fach

Produktion und Logistik

Miete moderne Halle, Baujahr nach 1980, Gewerbegebiet ohne Nutzungseinschränkungen	1.000 bis 10.000 m ² Fläche	4,00 € bis 5,50 € pro m ²
Miete einfache Halle, älteres Baujahr, Gewerbegebiet oder Mischgebiet	1.000 bis 10.000 m ² Fläche	2,50 € bis 3,50 € pro m ²
Bürofläche, zugehörig zu einer Hallenfläche		5,50 € bis 8,00 € pro m²

Info

Lohnt sich der Privatverkauf?

Der Markt für private Immobilien ist zweigespalten. Rund 50% aller Ein-, Zweifamilienhäuser und Eigentumswohnungen werden ohne Makler verkauft. Die andere Hälfte der Marktteilnehmer nimmt die Dienstleistung eines Maklers in Anspruch. Da, wo überwiegend Geschäftsleute und Immobilienprofis unterwegs sind, also zum Beispiel bei Renditeimmobilien und Gewerbeimmobilien, ist der Makleranteil deutlich höher.

Was bewegt private Verkäufer, den Immobilienverkauf ohne Makler anzugehen?

In der augenblicklichen Marktsituation sind die ersten potenziellen Interessenten schon da, wenn der Eigentümer seine Verkaufsabsichten bei Nachbarn oder Freunden bekannt gibt. Die Maklerprovision zu sparen, um dann vielleicht einen höheren Verkaufspreis zu erzielen, ist ein legitimes Anliegen. Wie viele Verkäufer allein durch Zuruf in der Nachbarschaft erfolgen ist unbekannt. Allerdings ist dieser Weg auch nicht ohne Risiken. Geschichten über Frustration und Misserfolg auf beiden Seiten, also bei Käufer und Verkäufer, beim Versuch eines privaten Immobilienverkaufs ohne Makler gibt es viele.

Die Armin Quester Immobilien GmbH hat im vergangenen Jahr 14mal als Makler Aufträge übernommen bei denen zunächst der Verkäufer auf eigene Faust versucht hat zu verkaufen. Häufig haben Verkäufer de Zeitaufwand, den ein Verkauf benötigt, unterschätzt. Sie sind mit dem Beschaffen von Unterlagen und Formalien überfordert. Sie haben Probleme, die Ernsthaftigkeit eines Interessenten einzuschätzen und lege sich oft frühzeitig auf einen Interessenten fest, ohne die Gewissheit, dass dieser auch kaufen wird. Daz kommt häufig bei älteren Verkäufern das Unsicherheitsgefühl, sich mit einer Vielzahl fremder Menschen beBesichtigungen und Verhandlungen einzulassen.

Ausblick

Keine Markteintrübung erkennbar

Historisch niedrige Zinsen und gute Nachfrage nach Flächen in fast allen Assetklassen sind ein Idealzustand, um neue Flächen zu entwickeln, an den Markt zu bringen und alte Flächen rundum zu erneuern. Solange die Rahmenbedingungen unverändert bleiben, die Zinsen niedrig, wird der Markt nachfragestark bleiben.

Eine Sättigung des Marktes, insbesondere bei Wohnimmobilien, ist nicht erkennbar, vor allem auch, weil aus den Nachbarstädten die Nachfrage in das Stadtgebiet hinein schwappt. Als Speckgürtel von Düsseldorf möchte sich Duisburg nicht gerne sehen lassen, aber gerade der Duisburger Süden profitiert von der räumlichen Enge in der Landeshauptstadt Düsseldorf und den dort deutlich höheren Preisen. Für private Anleger bleibt der Markt gut, Duisburg ist trotz gestiegener Preise günstig - im Vergleich zu anderen Standorten, aber auch unter der Berücksichtigung von monatlichen Belastungen durch die niedrigen Finanzierungszinsen.

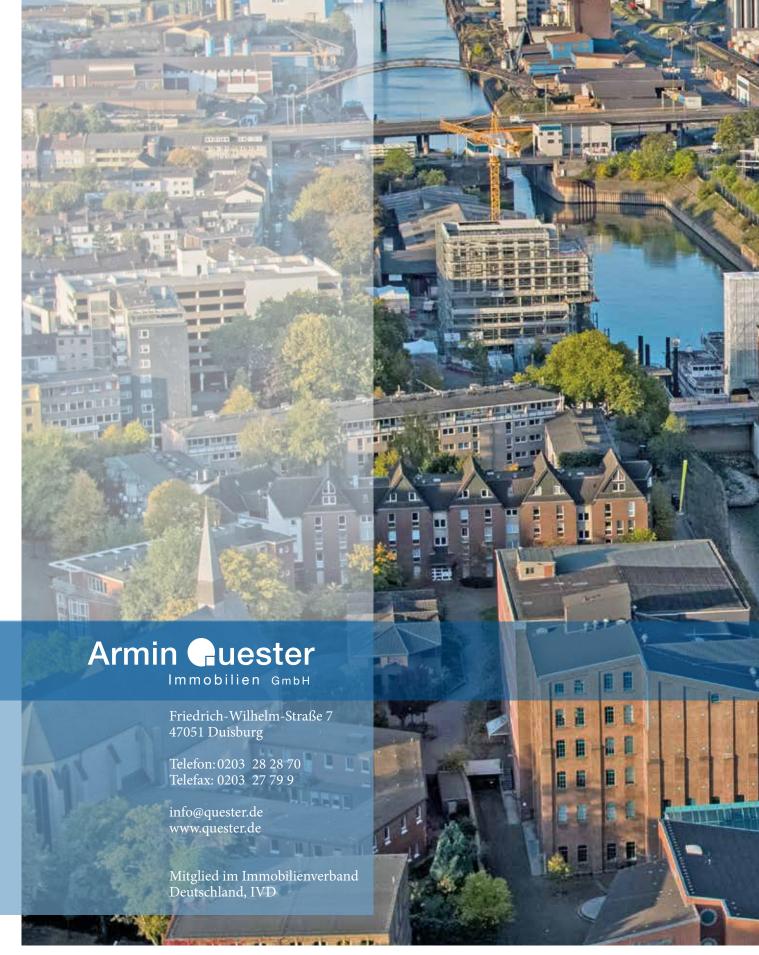
In einem insgesamt durch Angebotsknappheit gekennzeichneten Markt verändern Investoren ihre Schwerpunkte. Sie erweitern ihre regionalen Kompetenzen und schwenken auch bei den bevorzugten Assetklassen um. Hybrideimmobilien liegen im Trend, nicht mehr die reine Wohn-, Büro oder Einzelhandelsimmobilie, sondern eine Durchmischung von Vierteln und auch einzelner Gebäude.



Was sind die Risiken für den Standort Duisburg?

Die zeitliche Abfolge der Realisierung großer Projekte ist zu benennen. Der Zeitpunkt für Investitionen, Sanierungen und Neubau, Erneuerung und Verbesserungen von Qualitäten von Immobilien und Quartieren war nie so günstig wie jetzt, aber keine Boomphase währt ewig. Für gewerbliche Ansiedlungen sind Flächenknappheit in Gewerbegebieten und noch nicht erledigte Aufgaben bei der Infrastruktur die größten Herausforderungen.









Fotonachweis: Titel, Seite 7: w

Titel, Seite 7: www.opterix.com, Seite 2, 11: krischerfotografie, Seite 4, 5, 9, 11:

Armin Quester Immobilien GmbH Gestaltung: www.fraupimatelier.de