



# „Preise werden weiter steigen“

Der Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien Gesellschaft im Gespräch mit dem *Stadtkurier*

Die Immobiliengesellschaft der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau ist der Marktführer unter den Freiburger Maklern. Im Geschäftsjahr 2018 konnte die Gesellschaft einen Umsatz von 58,1 Millionen Euro erzielen, was gegenüber 2017 ein Plus von 7,4 Prozent bedeutet. 2018 wurden insgesamt 163 Abschlüsse erzielt, 2017 waren es 182.

**SK:** Herr Kamenisch, gibt es was Neues beim Immobilienmarkt in Freiburg?

**Oliver Kamenisch:** Das Angebot an Immobilien ist in Freiburg weiter knapp. Trotz der weiteren Preissteigerungen in den letzten Monaten gibt es weiter ausreichend Interessenten. Die Preise werden daher weiter steigen.

**SK:** Was bieten Sie Ihren Kunden neues?

**Oliver Kamenisch:** Spätestens Mitte Juni bieten wir auf unserer Homepage allen Immobilienbesitzern einen neuen Service an: Mit Hilfe eines neuen Online-Werkzeugs können Interessierte die Eckdaten ihrer Immobilie eingeben und erhalten nach etwa einer halben Stunde eine automatische Wertermittlung der Immobilie.

**SK:** Wie genau sind diese Werte und was hat das für Vorteile?

**Oliver Kamenisch:** Die Wertermittlung hat natürlich eine gewisse Bandbreite und ist abhängig von den Daten, die der Kunde eingibt. Das soll und kann auch kein persönliches Gespräch ersetzen, aber wer möchte, hat so vor allem Abends

oder am Wochenende erste Zahlen zur Hand. Das kann eine erste hilfreiche Orientierung bieten. Mehr aber auch nicht.

**SK:** Was sind weitere Vorteile der Sparkassen-Immobilien GmbH?

**Oliver Kamenisch:** Die Immobilienwirtschaft ist komplex, es geht um viel Vertrauen und große Werte. Deswegen erhalten unsere Mitarbeiter nicht nur einen Crash-Kurs, sondern werden gründlich ausgebildet. Da viele meiner Kollegen schon lange hier arbeiten, kennen sie sich aus im und am Markt.

**SK:** Was wird bei Ihnen besonders nachgefragt?

**Oliver Kamenisch:** Als sehr hilfreich haben sich unsere 360-Grad Rundgänge erwiesen. Interessiert sich ein Kunde für eines unserer auf der Homepage angebotenen Objekte, kann er dies mit Hilfe eines virtuellen 360°-Rundgangs erkunden. Auch Drohnenaufnahmen kommen hier oft zum Einsatz. Der Kunde kann sich so schnell einen ersten Überblick verschaffen und entscheiden, ob er sich wirklich für das Objekt interessiert. Für unsere Mitarbeiter bedeutet dies, mehr Konzentration auf ernsthafte Interessenten. Und für den Immobilienbesitzer, der verkaufen möchte, ist dies ebenfalls eine Entlastung da weniger Besichtigungen nötig sind.

**SK:** Was raten Sie Immobilienbesitzern, die verkaufen wollen?

**Oliver Kamenisch:** Nicht gleich an den erstbesten verkaufen. Es lohnt sich immer, in einen Makler zu investieren. Dieser kann prüfen, ob das



Oliver Kamenisch

Angebot reell ist oder ob der Preis vielleicht zu niedrig ist. Zudem kann ein Makler professionelle Aufnahmen des Objekts erstellen und einen realistischen Preisansatz berechnen. Viele Immobilienbesitzer haben falsche Vorstellungen, was ihre Immobilie wirklich wert ist. Manche verlangen zu viel und finden so nur

schwer einen Käufer. Am Tuniberg hatten wir kürzlich eine Familie, die ihr Haus für 175.000 Euro verkaufen wollten. Nach unserer Beratung konnten sie es für 260.000 Euro weiter geben. Ein Berater kann auch vor unseriösen Angeboten schützen. Und oft noch den einen oder anderen hilfreichen Tipp geben.

**SK:** Mit welcher Entwicklung rechnen sie in der Zukunft?

**Oliver Kamenisch:** Es gibt keinen Hinweis auf eine größere Zinssteigerung. Wenn, dann würden Investitionen in Immobilien abgezogen werden die Preise ggf. nicht mehr ganz so stark steigen oder vielleicht sogar stagnieren.. Es gibt aber in Europa einige Länder mit Problemen, was in Deutschland eher für Preissteigerungen sorgt. Ich gehe daher davon aus, dass das Zinsniveau eher auf dem aktuellen Niveau stagnieren wird.

Auch im letzten Jahr hatten wir Preissteigerungen zu verzeichnen, insbesondere bei älteren Immobilien, auch mit Renovierungsbedarf. Bei Neubauten steigen die Preise weniger stark. Hier gibt es einfach zu wenig Angebote, so dass man hier keine gewisse Tendenz ableiten kann.

**SK:** Wie sieht es im Umland aus?

**Oliver Kamenisch:** Auch im Umland ist das Angebot an Immobilien und Wohnungen inzwischen gering. Wenn man etwas günstigeres findet, sind die Fahrzeiten und Fahrtkosten nach Freiburg in der Regel deutlich höher, so dass unterm Strich die Ersparnis gering ist.

**SK:** Wohin führt diese Entwicklung?

**Oliver Kamenisch:** Ich sehe das zum Teil Einheimische verdrängt werden. Der Trend geht eindeutig in die Städte und Metropolen. Auf dem Land wird es zunehmend Probleme mit der Infrastruktur geben, etwa mit Einkaufsmöglichkeiten geben, auch wenn einige Gemeinden versu-

chen, dafür alternative Lösungen zu finden. Auch die Arztversorgung auf dem Land wird schwieriger.

**SK:** Ist Dietenbach die große Lösung?

**Oliver Kamenisch:** Dietenbach ist keine Lösung für die, die jetzt etwas suchen. Es sind auch noch viele Fragen offen. Ich denke, es ist bei den Neubauten nicht alles über Baugeossenschaften lösbar. Es wird nicht ohne freie Bauträger gehen.

Was ich bei allen Diskussionen etwas vermisse: es wird bei Dietenbach auch Nachrückeffekte geben. Wenn jemand aus Freiburg nach Dietenbach zieht, wird bisheriger Wohnraum frei. Mein Eindruck ist auch, dass Viele in Freiburg in den Startlöchern stehen und sich gerne verändern würden, aber abwarten weil es kein passendes Angebot gibt. Das könnte sich mit dem Neubaugebiet ändern. Dann kommt endlich wieder mehr Bewegung in den Markt.

**SK:** Was können Sie noch für dieses Jahr verraten?

**Oliver Kamenisch:** Wir haben einige Ideen und Gedanken, dazu wird es auch in den nächsten Monaten überregionale Treffen geben. Was ich schon verraten kann: wir planen zusätzliche regionale Marktberichte herauszugeben, etwa für spezielle Stadtteile oder Teile des Umlands. Und wir starten demnächst eine neue Werbekampagne, um unsere Position als Makler noch bekannter zu machen.

Mit Oliver Kamenisch sprach Nils Kickert