

Bauträger gehen neue Wege

Projektentwickler werden zunehmend zu Wohnungskonzernen.
Gesucht werden passende Grundstücke für langfristig erfolgreiche Projekte.
Die Nachfrage nach Immobilien hält unvermindert an.



Abb. Theodor J. Tantzen, Vorstand der Prinz von Preussen Grundbesitz AG.

(fw/rm) Der Markt der Immobilien in lukrativen Lagen scheint jedoch abgegrast. Wohnungsbesitzer, die nicht verkaufen müssen, veräußern ihre Immobilie nicht – aus Mangel an gewinnbringenden Alternativen. Viele fürchten zugleich eine Immobilienblase, doch Anzeichen dafür gibt es nicht.

Der Markt der Immobilien in lukrativen Lagen scheint jedoch abgegrast. Wohnungsbesitzer, die nicht verkaufen müssen, veräußern ihre Immobilie nicht – aus Mangel an gewinnbringenden Alternativen. Viele fürchten zugleich eine Immobilienblase, doch Anzeichen dafür gibt es nicht.

Bauträger und Projektentwickler entwickeln unterdessen ein neues Geschäftsfeld. Sie stocken derzeit den eigenen Bestand an Wohnungen auf. Projektentwickler werden zunehmend zu Wohnungskonzernen. Es ist nicht mehr das primäre Ziel, Wohnungen zu verkaufen. Gesucht werden vielmehr passende Grundstücke für langfristig erfolgreiche Projekte. Dadurch kommen immer mehr Wohnprojekte gar nicht erst auf den Markt. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen.

Bauträger wissen, Deutschland wird in den Metropolregionen ein Mietermarkt bleiben. Deshalb investieren sie mit ihren ausgezeichneten Marktkenntnissen in selbst konzipierte Wohnungen – für eine Mieter-Klientel mit mittleren Einkommen. Denn die Neuregelungen der Kreditvergabe haben den Kauf von Immobilien für viele im Mittelstand deutlich schwieriger gemacht.

Die Bauunternehmen haben dagegen die Möglichkeit, eigenes Kapital in selbst entwickelte Neubauobjekte zu investieren. Sie setzen auf Objekte, die langfristig erfolversprechend sind. Kapitalgeber sollten diese Entwicklung bei der Suche nach passenden Immobilieninvestments nutzen, solange es überhaupt noch lukrative Angebote am Markt gibt.

In Metropolen nehmen die Angebote grundsätzlich weiter ab. Die steigenden Preise in den Großstädten haben nicht dazu geführt, dass sich auf dem Land Immobilien plötzlich besser verkaufen lassen – hier bleiben die Preise niedrig. Denn: Die Anleger agieren immer noch konservativ und verlassen sich auf das erste Gesetz des Immobilienkaufes – die Lage! Lukrativ sind hingegen Quartiersentwicklungen in attraktiven Randgebieten von Metropolregionen mit guter Anbindung an die Innenstadt. Hierhin zieht es inzwischen auch Wohnungssuchende.

www.prinzvonpreussen.eu