

HINA

IMMOBILIEN

EXPERTENFORUM

Wohnen & Leben



Immobilien
An- und Verkauf

Zinsen und
Finanzierung

Lage auf dem
Immobilienmarkt

Sanierung und
Modernisierung

Immobilienmarkt im Wandel: Experten geben Antworten auf die wichtigsten Fragen

Das Immobilienexperten-Forum der HNA bot Orientierung im Immobilien-Dschungel

Ob kaufen oder mieten, verkaufen und sanieren oder notwendige Maßnahmen lieber dem Käufer überlassen – rund um Immobilien stehen Eigentümer und Kaufinteressenten vor zahlreichen Herausforderungen. Neben emotionalen und finanziellen Fragen spielen insbesondere die Entwicklung des Immobilienmarktes in Kassel und der Region, steigende Anforderungen an energetische Sanierungen sowie die aktuelle Zinsentwicklung eine wichtige Rolle. Gleichzeitig birgt ein

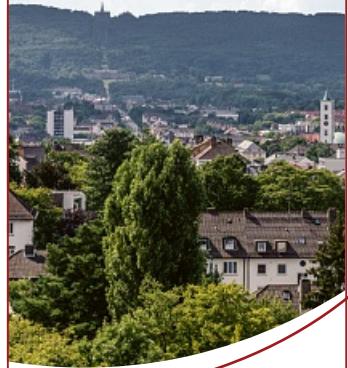


Zur öffentlichen Podiumsdiskussion trafen sich bei der HNA: Svenja Schirmer, HNA Mediaberaterin/Teamleiterin, v. links), Axel Grysczyk (HNA Chefredakteur), Thomas Barth (Hoesch-Kröger Kampe), Oliver Woschek (VR Immo-Partner), Kerstin Braun (West Immobilien), Christian Wedler (GHW Wohnungsgesellschaft), Miriam Donnert (HNA Leitung Geschäftskundenbereich), Kai Koschella (I.W.A. Koschella Immobilien), Rene Baftiri (Kasseler Sparkasse), Marvin Pitsch (Hypovision), Stefan Traut (Traut Immobilien) und Charlotte Rätz (HNA Mediaberaterin).
FOTOS: ULF SCHAUMLÖFFEL

Möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen?

Geben Sie unseren Kunden die Chance, Ihre Immobilie zu einem guten Preis zu kaufen.

- Sparen Sie Zeit und nutzen unsere Expertise
- Zahlreiche Kaufgesuche liegen vor
- Marktgerechte Wertermittlung



Ihr Ansprechpartner
Kai Koschella
MA Real Estate Management

Königstor 18
34117 Kassel
www.iwa-immobilien.de
Tel. 0561 7280841

Kauf- oder Verkaufsprozess viele mögliche Fallstricke. Um Orientierung im Immobilien-Dschungel zu geben, lädt die HNA jedes Jahr zu ihrem Immobilienexperten-Forum ein. Dort diskutieren Fachleute aus der Region aktuelle Entwicklungen und beantworten die Fragen der Besucher. So war es auch am Abend des 12. Mai: Ge-

meinsam mit acht Immobilien-Experten lud die HNA zum Expertenforum 2026 in das Verlagsgebäude ein. Während Axel Grysczyk, HNA-Chefredakteur, mit Witz, Charme und vielen spielerischen Elementen durch den Abend führte, beleuchteten die Fachleute Thomas Barth (Hoesch-Kröger-Kampe), Rene

Baftiri (Kasseler Sparkasse), Stefan Traut (Traut Immobilien), Oliver Woschek (VR-Immo-Partner), Kai Koschella (I.W.A. Koschella Immobilien), Kerstin Braun (West Immobilien), Christian Wedler (GHW-Wohnungsgesellschaft) und Marvin Pitsch (Hypovision) verschiedene Themen rund um die Immobilie.

Im Mittelpunkt der Diskussionen standen unter anderem die aktuelle Situation am Immobilienmarkt in Kassel und dem Umland sowie die Preisentwicklung in der Region. Ebenso wurde über die Auswirkungen der Zinsentwicklung auf Finanzierungen und Kaufentscheidungen gesprochen. Darüber hinaus beschäftigte die Exper-

ten die Frage, welche Sanierungsmaßnahmen derzeit sinnvoll und wirtschaftlich tragbar sind – insbesondere mit Blick auf energetische Modernisierungen. Chancen und Potenziale wurden dabei durchaus unterschiedlich eingeschätzt. Einigkeit bestand jedoch darin, dass Immobiliengeschäfte gut durchdacht und sorgfältig geplant werden sollten, da sie häufig sowohl emotional als auch finanziell von großer Bedeutung sind. Zudem beobachteten die Immobilien-Profis, dass die individuellen Vorstellungen vieler Käufer sowie die Preisvorstellungen mancher Verkäufer nicht immer mit den aktuellen Marktbedingungen übereinstimmen. Wer eine Immobilie verkaufen möchte, stellt schnell fest, dass dies nicht nebenbei erledigt werden kann. Umso wichtiger sind erfahrene Experten, die ihre Kunden während des gesamten Prozesses begleiten. Sie unterstützen Käufer bei der Suche nach der passenden Immobilie, helfen Verkäufern bei einer realistischen und marktgerechten Preisfindung und beraten auch bei wichtigen Zukunftsentscheidungen. pee

Alle Fachleute im Kurzporträt



Kai Koschella
I.W.A.
Koschella
Immobilien

Kai Koschella ist Geschäftsführer der I.W.A. Koschella Immobilien GmbH. Er absolvierte ein Masterstudium der Bau- und Immobilienwirtschaft und ist spezialisiert auf Immobilien in Kassel und der Region. Er ist bekannt als „Ihr Immobilienvermittler von Wohn- und Gewerbeimmobilien“. Zu seinen ganzheitlichen Dienstleistungen zählen u.a. das Immobilienmanagement, Marktanalysen sowie Immobilienbewertungen für Privatpersonen. Immobilienfonds, Versicherungen und Kapitalanleger zählen ebenso zu seinen Kunden. Seine Marktkenntnisse und persönliche Fachkompetenz bei der Vermittlung von Häusern, Wohnungen und Kapitalanlagen sind in der Branche gefragt.



Marvin Pitsch
Hypovision

Marvin Pitsch ist Geschäftsführer der Hypovision GmbH und seit 2014 als Darlehensvermittler tätig. Mit regionalen Wurzeln und einem starken Netzwerk in der Immobilien- und Finanzbranche verbindet er moderne Finanzierungslösungen mit persönlicher Beratung. Als Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss sichert er Qualität und Weiterentwicklung in der Branche. Er verknüpft die Vorteile der digitalen Welt mit Werten des Miteinanders – effizient, transparent und nah am Menschen. Spezialisiert ist er auf den Bereich der Anschlussfinanzierung. Er hilft, bestehende Finanzierungen optimal fortzuführen und findet individuelle Lösungen für die Zukunft.



Kerstin Braun
West
Immobilien

Kerstin Braun verfügt über eine mehr als 30-jährige Erfahrung am regionalen Immobilienmarkt. Sie ist Inhaberin von West Immobilien in Kassel und hat das BWL-Studium mit dem Schwerpunkt Immobilienwirtschaft absolviert. Ihre Schwerpunkte sind der Verkauf von Wohnimmobilien und die Immobilienbewertung in Stadt und Landkreis. Sie pflegt eine enge Kooperation mit der Deutschen Bank. Zwei Dinge sind ihr besonders wichtig: Sie möchte Besichtigungstourismus vermeiden und stets eine fundierte, schriftliche Bewertung einer Immobilie mit Begründung abgeben.



Stefan Traut
Traut
Immobilien

Stefan Traut ist ausgebildeter Immobilienkaufmann und Inhaber von Traut Immobilien in Kassel. Mit seinem erfahrenen Team betreut er Eigentümer beim Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region. Der Anspruch: eine fundierte Bewertung, eine durchdachte Vermarktungsstrategie und eine persönliche Begleitung über den gesamten Verkaufsprozess hinweg. Dank tiefgehender Marktkenntnis und individueller Beratung bietet Traut Immobilien eine professionelle Grundlage für erfolgreiche Abschlüsse – seriös, engagiert und die Bedürfnisse der Kunden stets im Blick.



Rene Baftiri
Kasseler
Sparkasse

Rene Baftiri ist ein erfahrener Experte im Bankwesen und Absolvent eines MBA Studiums mit Schwerpunkt Management von Finanzinstituten. Als Leiter der Immobilienfinanzierung und Geschäftsführer der Immobilien-Töchterunternehmen trägt er die Verantwortung für die Finanzierungsberatung, sowie die Makler- und Hausverwaltungsdienstleistungen der Kasseler Sparkasse. Kunden erhalten durch die enge Vernetzung von Themen rund um ihre Immobilie stets ganzheitliche Lösungen aus einer Hand.



Christian Wedler
GHW
Bauprojekte

Christian Wedler, Geschäftsführer der GHW Bauprojekte GmbH, ist waschechter Kasseler, der den Blick aber immer wieder über den Tellerrand hinaus richtet. Da er auch außerhalb der Region tätig ist, kann er die Situation am Kasseler Immobilienmarkt optimal einordnen. Seine Schwerpunkte liegen in der Projekt- und Quartierentwicklung. Er weiß, ob sich eine Investition in Immobilien trotz gestiegener Zinsen lohnt und wie aktiv der Wohnungsbau derzeit in Kassel und Umgebung ist.



Thomas Barth
Hoesch-Kröger-
Kampe

Thomas Barth ist langjähriger Experte in Immobilienfragen. Als Vertriebsleiter bei Hoesch-Kröger-Kampe ist er verantwortlich für ein großes Team von Immobilienberatern, das sich mit allen Fragen rund um die Themen Verkauf, Vermietung, Bewertung und Finanzierung von Immobilien befasst. Dabei stehen eine ebenso kompetente wie individuelle Beratung, das Eingehen auf persönliche Wünsche und Vorstellungen sowie ein umfangreiches Angebot im Mittelpunkt. Zudem ist Thomas Barth ein gern gesehener Gast beim Immobilienexperten-Forum der HNA.



Oliver Woschek
VR-Immo-
Partner

Oliver Woschek hat als Geschäftsführer der VR-Immo Partner, einer Tochtergesellschaft der VR Partner Bank, seine Schwerpunkte in der Projektentwicklung und Immobilienbewertung. Ein Alleinstellungsmerkmal der VR-Immo-Partner sind deren Makler-Module, die auch Teilleistungen – also modulare Lösungen für bestimmte Einzelthemen – anbieten. Oliver Woschek gilt als Experte für Angebot und Nachfrage am Immobilienmarkt und die entsprechenden Preise. Als Fachmann für Förder- und Renditemöglichkeiten kennt er auch die Möglichkeiten für Kapitalanleger.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ein immer schwerer durchschaubarer Immobilienmarkt, zunehmend mehr Fallstricke bei der Finanzierung und stetig wachsende technische Risiken beim Hauskauf machen den Wohnungs- oder Häuserkauf bzw. -verkauf immer komplizierter. Beim diesjährigen Immobilienforum der HNA in unserem Verlagsgebäude haben acht Makler und Finanzierungsexperten Licht ins Dunkel gebracht. Schnell herrschte Einigkeit: Mit solchen Profis an der Seite sind Immobiliendeals kein Abenteuer mehr und Lösungen umsetzbar.



Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie bleibt eine Lebensentscheidung, hochemotional und finanziell häufig ein Kraftakt. Umso wichtiger ist es, viele Informationen und Meinungen einzuholen. Dazu liefern die zertifizierten Makler-Profis die fachliche Expertise und die HNA eine Fülle von Hintergrundinfos. Mit dieser aufschlussreichen Beilage bieten wir Ihnen umfassenden Service und vielleicht auch einen Anstoß, den einen oder anderen Immobilienraum endlich anzugehen. Denn eins ist sicher: Der Weg eines Immobiliendeals ist selten fadengerade. Vielmehr ist ein Knäul aus Träumen, finanziellen Grundsatzentscheidungen und einer Vielzahl von offenen Fragen. Nur mit professionellen Maklern und Finanzierungsexperten lässt sich dieses Knäul aufröseln.
Ihr Axel Grysczyk
Chefredakteur der HNA

Zwischen Wunschpreis und Wirklichkeit

Transparenz, Fachwissen und realistische Erwartungen als wichtigste Grundlagen für erfolgreiche Verkäufe

Kaufen oder warten? Sanieren oder verkaufen? Und was ist die eigene Immobilie überhaupt noch wert? Fragen wie diese beschäftigen derzeit viele Menschen in Kassel und der Region. Entsprechend groß war das Interesse am Immobilien-Expertenforum der HNA, bei dem Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen der Branche gemeinsam über Entwicklungen, Probleme und Chancen am Markt diskutierten.

Schon zu Beginn machte Moderator und HNA-Chefredakteur Axel Grysczyk deutlich, worum es an diesem Abend gehen sollte: Orientierung. „Viele denken, ein Medienhaus wisse alles. Dem ist nicht immer so, aber dafür gibt es Experten“, sagte Grysczyk mit einem Augenzwinkern. Die Aufgabe der Redaktion sei es, die richtigen Fragen zu stellen und komplexe Zusammenhänge verständlich zu machen. Genau das gelang an diesem Abend – fachlich fundiert, aber in lockerer Atmosphäre.

Der Kasseler Immobilienmarkt lebt von Emotionen – aber funktionieren kann er nur mit Realismus. Das wurde gleich zu Beginn der Podiumsdiskussion deutlich, als die Experten über Preise, Erwartungen und die Rolle seriöser Beratung sprachen. Den Auftakt machte ausgerechnet ein Finanzierer: Rene Baftiri von der Kasseler Sparkasse wurde gefragt, welche Eigenschaft einen guten Makler ausmache. Das sorgte zunächst für Heiterkeit im Saal, da Baftiri nicht zur klassischen Maklerzunft gehört. Seine Antwort fiel dennoch eindeutig aus: Ein guter Makler müsse ehrlich kommunizieren und realistische Preisvorstellungen vermitteln. Gerade in Kassel und im Landkreis erlebe man häufig, dass Verkäufer noch mit Preisbildern aus den Boomjahren arbeiteten. Entscheidend sei deshalb ein transparenter Dialog darüber, welche Preise aktuell tatsächlich am Markt durchsetzbar seien.

Stefan Traut ergänzte diese Einschätzung mit deutlichen Worten. Für ihn sei Fachwissen die entscheidende Eigenschaft eines Maklers. Er kritisierte den Trend vieler Quereinsteiger, die nach kurzer Fortbildung in ein Geschäft einstiegen, in dem es für Kunden um erhebliche Vermögenswerte gehe. Halbwissen schade am Ende allen Betei-



Unter der Moderation von HNA-Chefredakteur Axel Grysczyk diskutieren die Immobilienexperten auf dem Podium. FOTOS: ULF SCHAUMLÖFFEL



Meinungsaustausch: Thomas Barth (links) folgt den Ausführungen von Christian Wedler.



Stammgast beim Experten-Forum: Stefan Traut.



Zum ersten Mal auf dem Podium: Marvin Pitsch.



Zwiegespräch: Kai Koschella (links) und Oliver Woschek im Austausch.



Mit Spaß dabei: Kerstin Braun argumentiert.



Wenn es um die Finanzierung geht: Experte Rene Baftiri.

ligten. Trauts Kritik verdeutlichte: Der Immobilienmarkt ist komplexer geworden – und damit steigt der Bedarf an professioneller Beratung.

Wie stark sich der Markt verändert hat, zeigte auch die Diskussion über gefragte Wohnlagen. Kai Koschella erklärte, dass klassische Toplagen weiterhin sehr gefragt seien. Überraschend sei allerdings die Entwicklung der Unterneustadt, die inzwischen bei Bodenrichtwerten zu den Spitzenlagen Kassels gehöre. Auch andere Stadtteile hätten bei Eigentumswohnungen deutlich aufgeholt.

Oliver Woschek lenkte den

Blick dagegen stärker auf den Landkreis. Dort seien heute andere Kriterien wichtiger als noch vor zehn Jahren. Neben der klassischen Infrastruktur spiele inzwischen vor allem die digitale Infrastruktur eine enorme Rolle. Glasfaseranschlüsse, stabile Internetverbindungen aber auch eine gute ÖPNV-Anbindung seien inzwischen echte Standortfaktoren geworden.

Dass viele Menschen dennoch zögern, beobachtet Finanzierungsberater Marvin Pitsch täglich. Die Unsicherheit rund um Zinsen, Baukosten und politische Vorgaben habe viele Interessenten vorsichtig werden

lassen. Dennoch warnte er davor, Entscheidungen zu lange aufzuschieben. „Der beste Zeitpunkt ist immer jetzt“, sagte Pitsch. Wer dauerhaft auf sinkende Preise oder günstigere Zinsen hoffe, verliere oft wertvolle Zeit.

Thomas Barth relativierte diese Aussage zwar etwas, stimmte im Kern aber zu. Perfekte Bedingungen gebe es am Immobilienmarkt ohnehin nie. „Es gibt nicht die perfekte Immobilie und nicht den perfekten Zeitpunkt“, sagte Barth. Entscheidend sei vielmehr die Bereitschaft, Kompromisse einzugehen und die notwendigen Entscheidungen zu treffen.

Kerstin Braun empfahl, bei einem entsprechenden Budget, in Eigentumswohnungen in guter Lage zu investieren – entweder für den Eigengebrauch oder zur Vermietung, abhängig von der eigenen Lebenssituation und der Bereitschaft, sich um eine vermietete Wohnung zu kümmern.

Besonders spannend wurde die Diskussion bei der Frage nach den Preisentwicklungen der kommenden Jahre. Oliver Woschek sieht vor allem im Neubausektor erhebliche Herausforderungen. Hohe Baukosten und fehlende Renditen hätten viele Investoren verunsichert. Gleichzeitig beobachte

er einen Aufholprozess bei bereits sanierten Bestandsimmobilien. Wer in den vergangenen Jahren investiert habe, profitiere nun davon, dass Käufer die heutigen Sanierungskosten zunehmend in ihre Kalkulation einbeziehen.

Rene Baftiri sprach sogar von einer deutlichen Zweiteilung des Marktes. Auf der einen Seite stünden modernisierte Immobilien mit akzeptabler Energieeffizienz, deren Preise stabil blieben oder weiter stiegen. Auf der anderen Seite gebe es unsanierte Häuser in schwächeren Lagen, die zunehmend unter Druck gerieten. Diese Entwicklung werde sich nach Einschätzung des Finanzierungsexperten in den kommenden Jahren noch verstärken.

Ein weiterer Schwerpunkt des Abends war die Rolle der Politik. Thomas Barth warnte davor, die Entwicklung des Immobilienmarktes ausschließlich von politischen Entscheidungen abhängig zu machen. Zwar müssten gesetzliche Rahmenbedingungen beachtet werden, dennoch hätten Eigentümer und Marktteilnehmer weiterhin große eigene Gestaltungsspielräume.

Christian Wedler formulierte die Kritik deutlich schärfer. Nicht die Branche schaue ständig auf die Politik – vielmehr beobachte die Politik den Immobilienmarkt permanent und schaffe dadurch Unsicherheit. Besonders das Gebäudeenergiegesetz habe viele Eigentümer und Investoren verunsichert. Niemand wisse genau, welche Vorgaben künftig gelten würden. Diese Unsicherheit erschwere Investitionen erheblich.

Trotz unterschiedlicher Perspektiven herrschte auf dem Podium in einem Punkt große Einigkeit: Immobilien bleiben langfristig ein wertbeständiges Gut. Allerdings seien fundierte Marktkenntnisse, realistische Erwartungen bezüglich der Preise und professionelle Beratung wichtiger geworden als noch vor einigen Jahren.

Die erste Gesprächsrunde des Abends machte damit bereits deutlich, worum es in den folgenden Diskussionen gehen würde: um die Frage, wie Eigentümer und Käufer in einem zunehmend komplexen Markt die richtigen Entscheidungen treffen können.

pee

Räume zum Leben.

www.gwh.de

GWH
RÄUME ZUM LEBEN

Immobilien HOESCH-KRÖGER-KAMPE

WERTE SIND VERTRAUENSACHE

Wir begleiten Sie kompetent und persönlich beim Verkauf Ihrer Immobilie.

- Professionelle Vermarktung Ihrer Immobilie**
Mit hochwertigen Exposés, 360 Grad Rundgängen und starker Online-Präsenz präsentieren wir Ihre Immobilie optimal.
- Finanzierungsgeprüfte Kaufinteressenten**
Dank unserer Finanzierungsexpertise erreichen wir für Sie passende und solvente Käufer.
- Sach- und marktgerechte Bewertung der Immobilie**
Dank modernster Tools und 50 Jahren Erfahrung ermitteln wir den optimalen Verkaufspreis für Ihre Immobilie.

IM HERZEN VON DEUTSCHLAND

MIT UNS SIND SIE IMMER GUT BERATEN.

Kölnische Straße 4 | 34117 Kassel | Tel. 0561 918 91 15 | barth@hkk-ks.de

Der Traum vom halben Millionenerlös

Ein Haus im Landkreis wird zum Lehrstück über Wertermittlung, Sanierung und Marktpsychologie

Im Folgenden wurde das HNA-Immobilienforum besonders praxisnah. Auf einer Leinwand erschien das Bild eines Zweifamilienhauses in Baunatal-Großenritte mit einigen Basisinformationen: Baujahr 1964, zwei Wohnungen mit jeweils 80 Quadratmetern, teilweise renoviert, Gasheizung aus dem Jahr 2007, Fenster und Dach aus den 1980er Jahren. Ein typisches Haus also, wie es tausendfach in der Region existiert.

Moderator Axel Grysczyk skizzierte anschließend ein Szenario, das viele Besucher vermutlich aus eigener Erfahrung kannten: Der Eigentümer möchte verkaufen und hält 500.000 Euro für einen realistischen Preis – schließlich habe auch der Nachbar gesagt, das Haus sei so viel wert. Das Gelächter im Saal zeigte sofort: Das Publikum ahnte bereits, wohin die Diskussion führen würde.

„Jede Immobilie ist einzigartig.“

Thomas Barth

Kai Koschella machte gleich zu Beginn deutlich, dass eine seriöse Bewertung weit mehr erfordert als ein paar Eckdaten. Zunächst müssten sämtliche Angaben überprüft werden. Oft stelle sich heraus, dass Wohnflächen kleiner seien als gedacht oder Umbauten nie offiziell genehmigt wurden. Gerade diese Details hätten erheblichen Einfluss auf den tatsächlichen



- Baujahr 1964, Landkreis Kassel (Großenritte)
- Gasheizung von 2007, Fenster aus Mitte der 80er, Dach von 1988
- zwei getrennte Wohnungen mit jeweils 80 Quadratmetern (beide vermietet, eine renoviert)
- Grundstücksfläche ca. 500 Quadratmetern

Heftig diskutierte Immobilie: An dieses Beispielhauses wurde deutlich, worauf es beim Immobilienverkauf ankommt.

FOTO: HNA

chen Wert. Koschella betonte, dass professionelle Wertermittlungen nicht auf Bauchgefühl basierten: „Wir können keine Preise auswürfeln, sondern es gibt Richtlinien, Gesetze und Verordnungen, nach denen auch eine Bank hinterher ein Objekt für einen Käufer bewerte-

ten.“ Sachverständige arbeiteten also nach klaren Richtlinien, Gesetzen und Bewertungsverfahren. Dabei gehe es nicht darum, Wunschpreise zu bestätigen, sondern einen nachvollziehbaren Marktwert zu ermitteln. Erst danach entscheiden Angebot und Nachfrage über

den tatsächlichen Verkaufspreis.

„Wir können keine Preise auswürfeln, sondern es gibt Richtlinien, Gesetze und Verordnungen.“

Kai Koschella

Im Rahmen der Immobilienbewertungen erklärte Oliver Woschek den Zuhörern den Unterschied zwischen Vergleichswert- und Sachwertverfahren. Viele kostenlose Online-Plattformen arbeiteten mit Vergleichsdaten aus vergangenen Verkäufen. Solche Tools könnten zwar eine erste Orientierung liefern, seien aber oft nur der Einstieg in spätere Verkaufsgespräche. Für eine seriöse Einschätzung brauche es dagegen deutlich mehr Informationen: Bauunterlagen, Genehmigungen, Wohnflächenberechnungen oder Nachweise über Modernisierungen.

Gerade bei dem Beispielhaus aus Großenritte sei deshalb Vorsicht geboten. Eine Zahl aus dem Internet oder die Einschätzung eines Nachbarn reichten nicht aus. „Man muss das Haus sehen“, sagte Woschek. „Man muss sich die Unterlagen anschauen, den Keller prüfen und wissen, ob Ausbauten genehmigt wurden.“ Gerade bei älteren Häusern seien Details entscheidend. Woschek sprach dabei auch einen wichtigen psychologischen Aspekt an: Sobald Verkäufer einmal eine bestimmte Zahl im Kopf hätten, werde es schwierig, diese Erwartung später zu korrigieren.

Thomas Barth beschrieb die Situation noch grundsätzlicher: „Jede Immobilie ist einzigartig.“ Deshalb könne man Häuser nicht wie standardisierte Produkte behandeln. Besonders kritisch sieht er Objekte mit hohem Sanierungsbedarf. Käufer müssten heute nicht nur den Kaufpreis finanzieren, sondern zusätzlich erhebliche

Modernisierungskosten einkalkulieren. Genau hier liege derzeit eines der größten Probleme am Markt. Banken prüften Finanzierungen deutlich genauer als noch vor einigen Jahren. Wer wenig Eigenkapital mitbringe und gleichzeitig hohe Sanierungskosten stemmen müsse, habe es schwer. Dadurch verkleinere sich die Zahl potenzieller Käufer – und das wirke sich unmittelbar auf den Preis aus.

Oliver Woschek verdeutlichte die enorme Unsicherheit über die Zinsentwicklung anhand eines aktuellen Beispiels: „Wenn US-Präsident Donald Trump morgens aufsteht, kann es sein, dass mittags die Zinsen um 0,3 Prozent steigen – durch eine Entscheidung, einen Angriffskrieg oder durch eine Aussage, die abends wieder relativiert wird. Heute ist alles möglich, es ist bisweilen Harakiri.“ Aber schon kleine Veränderungen beim Zinssatz könnten die monatliche Belastung eines Käufers um mehrere Hundert Euro verändern. Dadurch reduziere sich automatisch das finanzierbare Kaufbudget. Trotzdem seien die Immobilienpreise bislang erstaunlich stabil geblieben. Der Grund dafür sei die weiterhin hohe Nachfrage nach Wohnraum. Besonders im südlichen Umland von Kassel seien die Preisrückgänge bislang überschaubar.

„Wenn US-Präsident Donald Trump morgens aufsteht, kann es sein, dass mittags die Zinsen um 0,3 Prozent steigen.“

Oliver Woschek

Besonders klar fiel die Antwort auf die Frage aus, ob Eigentümer vor einem Verkauf noch umfangreich sanieren sollten. Thomas Barth riet davon ausdrücklich ab. Die meisten Investitionen ließen sich beim

Verkauf nicht vollständig wieder hereinholen. „Fassen Sie die Immobilie nicht mehr an“, lautete sein Rat. Käufer hätten ohnehin unterschiedliche Vorstellungen. Während der eine bestimmte Wärmedämmung bevorzuge, wolle der andere bewusst andere Materialien oder Konzepte nutzen.

Auch Stefan Traut vertrat diese Ansicht. Zwar steigerten neue Fenster, ein saniertes Dach oder moderne Heizungen grundsätzlich den Wert einer Immobilie. Gleichzeitig seien die Kosten inzwischen so hoch, dass sich viele Maßnahmen wirtschaftlich kaum noch rechneten. Traut schilderte ein eigenes Beispiel aus einer laufenden Renovierung: Für ein neun Quadratmeter großes Badezimmer seien Angebote von mehr als 30.000 Euro eingegangen. „Da fragt man sich schon, was in diesem Land schiefgelaufen ist“, sagte er.

Christian Wedler ergänzte, dass der Neubau inzwischen kaum noch bezahlbar sei. Gleichzeitig gebe es kaum noch Leerstand auf dem Wohnungsmarkt. Der Druck auf bestehenden Immobilien nehme deshalb weiter zu.

Für Eigentümer besonders interessant war die Diskussion über Verkaufsdauer und Vermarktung. Kai Koschella erklärte, dass ein marktgerechter Preis entscheidend sei. Wenn die Erwartungen realistisch seien und alle Unterlagen vollständig vorlägen, könne ein Verkauf durchaus innerhalb von drei bis sechs Monaten abgeschlossen werden.

Schwierig werde es hingegen, wenn Wunsch und Wirklichkeit zu weit auseinanderlägen. Viele Verkäufer orientierten sich noch immer an Höchstpreisen aus früheren Boomzeiten oder an Einschätzungen aus dem privaten Umfeld. Kerstin Braun erläuterte anschließend ausführlich, welche Unterlagen bei einem Verkauf unverzichtbar seien: Bauakte, Wohnflächenberechnungen, Grundrisse, Schnitte und Ansichten, Energieausweis, Heizungsunterlagen, Wartungsprotokolle und bei vermieteten Objekten natürlich auch die Mietverträge.

Besonders eindringlich warnte Braun davor, fehlende Unterlagen zu unterschätzen. Spätestens bei der Finanzierung würden den Banken vollständige Dokumentationen verlangen. Fehle etwa die Genehmigung für einen Dachausbau, könne das erhebliche Folgen für den Verkauf haben.

Auch Christian Wedler griff das Thema Bürokratie auf. Nicht nur Eigentümer, sondern auch Bauherren und Käufer müssten sich heute durch eine Vielzahl von Vorschriften arbeiten. Gleichzeitig fehlten in vielen Behörden Fachkräfte, wodurch Verfahren zusätzlich verzögert würden.

Im Verlauf der Diskussionen über das Beispielhaus wurde sehr deutlich, warum Immobiliengeschäfte heute deutlich komplexer geworden sind. Es reicht längst nicht mehr aus, ein Haus online zu stellen und auf hohe Gebote zu hoffen. Fundierte Marktkenntnisse, vollständige Unterlagen und realistische Preisvorstellungen sind wichtiger denn je.

pee



Familie Lieder bedankt sich für die Unterstützung der Kasseler Sparkasse.

WIR ENTFALTEN POTENZIALE

Träume. Erfüllen. Wir.

Wir unterstützen Menschen mit Träumen und Wünschen und begleiten sie auf ihrem Weg in ihr neues Zuhause.

www.wirentfaltenpotenziale.de



Kasseler Sparkasse

Von Eigenkapital und Zinsangst

Warum Finanzierungen heute wieder genauer gerechnet werden müssen

Noch vor wenigen Jahren schien Immobilienfinanzierung für viele Menschen beinahe selbstverständlich zu sein. Niedrige Zinsen machten hohe Kreditsummen erschwinglich, Banken finanzierten teilweise nahezu den gesamten Kaufpreis und die monatlichen Belastungen blieben trotzdem überschaubar. Diese Zeiten sind vorbei.

Beim HNA-Immobilienexperten-Forum diskutierten die Experten ausführlich darüber, wie sich die Bedingungen für Käufer verändert haben – und worauf Interessenten heute besonders achten müssen.

Marvin Pitsch erinnerte an die drastischen Entwicklungen der vergangenen Jahre. Innerhalb kurzer Zeit seien die Zinsen von knapp über einem Prozent auf deutlich über vier Prozent gestiegen. Solche Sprünge hätten viele Kaufinteressenten zunächst regelrecht schockiert.

Mittlerweile habe sich die Situation zwar beruhigt, ganz verschwunden sei die Unsicherheit jedoch nicht. Politische Entwicklungen, internationale Krisen oder wirtschaftliche Entscheidungen könnten weiterhin unmittelbare Auswirkungen auf die Finanzierungskosten haben.

Oliver Woschek verdeutlichte dies anhand eines Beispiels aus der Praxis. Schon geringe Zinsänderungen könnten die monatliche Belastung bei einem größeren Darlehen um mehrere Hundert Euro erhöhen. Für viele Käufer bedeute das automatisch eine niedrigere maximale Kaufsumme.

Dadurch habe sich auch das Verhalten der Banken verändert. Rene Baftiri machte deutlich, dass Eigenkapital heute wieder eine wesentlich größere Rolle spiele. Der klassische Richtwert von rund 20 Prozent Eigenkapital sei weiterhin aktuell.

Dabei gehe es längst nicht nur um den eigentlichen Kaufpreis. Käufer müssten zusätzlich die Kaufnebenkosten finanzieren – also Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten sowie gegebenenfalls Maklergebühren. Gerade junge Käufer unterschätzten diese Summen häufig.

Gleichzeitig beobachten die Finanzierungsexperten eine Entwicklung zurück zu soliden Finanzierungsmodellen. Während in der Niedrigzinsphase teilweise sehr knapp kalkuliert wurde, achten Käufer heute stärker auf Sicherheit und Flexibilität.

Marvin Pitsch berichtete, dass viele Kunden bewusst kürzere Zinsbindungen wählten, gleichzeitig aber Sondertilgungsoptionen und flexible Tilgungssatzwechsel vereinbaren wollten. Hintergrund sei die Hoffnung, dass sich das Zinsniveau mittelfristig wieder etwas entspannen könnte.

Rene Baftiri sieht dagegen auch weiterhin einen großen Bedarf an langfristiger Planungssicherheit. Viele Famili-



Moderator Axel Grysczyk sprach genau die Themen an, die das Publikum interessierten.

FOTOS: ULF SCHAUMLÖFFEL

en wollten sich die aktuelle Belastung möglichst langfristig sichern – selbst wenn die Zinsen dabei etwas höher ausfallen. Gefragt nach dem Zeitaufwand für eine Finanzierung sagte Baftiri: „Wenn wir mit den Kunden ins Gespräch gehen und die sind bestens vorbereitet von ihren Maklern, sprich die Unterlagen liegen alle vor, dann sind wir tatsächlich relativ schnell unterwegs. Wir können heute am selben Tag im selben Gespräch die Verträge ausdrucken und gemeinsam mit den Kunden zeichnen.“

„Wenn alle Unterlagen vorliegen, können wir heute am selben Tag im selben Gespräch die Verträge ausdrucken und gemeinsam mit den Kunden zeichnen.“

Rene Baftiri

Ein weiteres Thema waren Fördermittel. Nahezu keine Finanzierung verzichte heute auf staatliche Unterstützung, erklärte Baftiri. Besonders bei energetischen Sanierungen spielten Förderprogramme wie die der KfW eine wichtige Rolle.

Die Experten machten allerdings deutlich, dass Förderprogramme allein nicht alle Probleme lösen können. Gerade bei älteren Immobilien müsse genau gerechnet werden, welche Maßnahmen wirtschaftlich überhaupt sinnvoll seien.

Dass vollständige Unterlagen inzwischen unverzichtbar geworden sind, zog sich wie ein roter Faden durch die Diskussion. Banken prüfen heute deutlich genauer, ob Ausbauten genehmigt wurden, ob Nutzungsänderungen rechtlich zulässig sind und ob technische Anlagen ordnungsgemäß dokumentiert wurden.

Kerstin Braun hatte zuvor bereits darauf hingewiesen, wie wichtig Bauakten, Wohnflächenberechnungen und Hei-



Die Finanzexperten Marvin Pitsch (links) und Rene Baftiri erklären, worauf es heute bei einer Immobilienfinanzierung ankommt.

zungsunterlagen seien. Ohne diese Dokumente werde es spätestens bei der Finanzierung schwierig.

Auch Christian Wedler kritisierte die zunehmende Bürokratie rund um Immobiliengeschäfte. Die Vielzahl regulatorischer Anforderungen erschwere nicht nur Bauvorhaben, sondern auch Finanzierungen. Viele Unterlagen müssten mehrfach eingereicht werden, digitale Prozesse seien oft noch unzureichend entwickelt.

Interessant war auch die Diskussion über Künstliche Intelligenz. Moderator Axel Grysczyk fragte die Experten, ob KI-Systeme Finanzierungsberater künftig ersetzen könnten.

Marvin Pitsch begegnete dem Thema erstaunlich offen. Viele Kunden kämen inzwischen bereits gut vorbereitet in Beratungsgesprächen. Sie hätten sich über Sondertilgungen, Beleihungsgrenzen oder Förderprogramme informiert. „Ich freue mich, wenn Kunden sich vorab Gedanken gemacht haben, ge-

gebenenfalls eine KI genutzt haben. Das ermöglicht gleich viel tiefergehende Gespräche, wenn die Kunden mit dem nötigen Vorwissen zu uns kommen.“ Gleichzeitig müsse man die Ergebnisse solcher Systeme kritisch hinterfragen. Denn die Qualität der Antworten hänge stark davon ab, welche Informationen eingegeben würden.

„Ich freue mich, wenn Kunden sich vorab Gedanken gemacht haben, gegebenenfalls eine KI genutzt haben.“

Marvin Pitsch

Rene Baftiri berichtete, dass auch Banken inzwischen KI-Systeme nutzen – allerdings eher unterstützend. So würden beispielsweise Unterlagen automatisch ausgelesen oder Kundeninformationen strukturiert zusammengefasst. Den

persönlichen Berater ersetzen werde die Technik jedoch so schnell nicht. Gerade bei langfristigen finanziellen Entscheidungen bleibe Vertrauen ein entscheidender Faktor.

Auch die übrigen Experten griffen das Thema Finanzierung immer wieder auf. Thomas Barth machte deutlich, dass viele Immobilienverkäufe letztlich nicht an fehlendem Interesse scheiterten, sondern an der Finanzierbarkeit.

Kai Koschella ergänzte, dass besonders hochpreisige Immobilien inzwischen nur noch eine kleine Käuferschicht ansprechen. Wer heute ein Sanierungsbedürftiges Haus in guter Lage kaufe und zusätzlich hohe Modernisierungskosten stemmen müsse, brauche oft enorme finanzielle Möglichkeiten.

Christian Wedler bedauerte, dass sich immer weniger junge Menschen für den Immobilienmarkt interessieren. Zwar hätten sich Konsumverhalten und Prioritäten verändert, dennoch bleibe Wohneigentum langfristig ein wichtiger Baustein der Altersvorsorge. Gerade deshalb sei es wichtig, frühzeitig finanzielle Grundlagen zu schaffen. „Kapitalanlage kommt von Kapital anlegen“, sagte Wedler mit Blick auf die häufig fehlende Eigenkapitalbasis vieler junger Käufer.

Die Diskussion zeigte deutlich: Immobilienfinanzierung ist heute anspruchsvoller geworden. Gleichzeitig ist sie wieder stärker von individueller Beratung geprägt. Wer kaufen möchte, braucht realistische Erwartungen, vollständige Unterlagen und einen seriösen Finanzierungsplan.

pee

red

Unterlagen für den Verkauf

Nicht alle Unterlagen sind gesetzlich verpflichtend. Man unterscheidet grundsätzlich zwischen gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen, notwendigen Unterlagen für den Verkauf sowie optionalen Unterlagen.

1. Gesetzlich verpflichtende Unterlagen: Diese Unterlagen müssen in der Regel vorliegen bzw. vorgelegt werden:

Energieausweis

Pflicht bei Verkauf oder Vermietung

Bereits in der Immobilienanzeige müssen bestimmte Kennwerte genannt werden

Grundbuchdaten

Der Notar benötigt die Grundbuchinformationen zwingend für den Kaufvertrag

Personalausweis / Reisepass

Für den Notartermin erforderlich

Teilungserklärung (bei Eigentumswohnungen)

Wichtig zur rechtlichen Einordnung des Sondereigentums

Wirtschaftsplan und Hausgelinformationen (bei Eigentumswohnungen)

Für Käufer und Finanzierung meist erforderlich

Mietverträge (bei vermieteten Immobilien)

Müssen offengelegt werden, da der Käufer in bestehende Mietverhältnisse eintritt

2. Nicht gesetzlich vorgeschrieben, aber praktisch notwendig: Diese Unterlagen sind oft keine direkte Pflicht, werden aber von Käufern, Banken oder Notaren nahezu immer verlangt:

- Grundrisse
 - Wohnflächenberechnung
 - Flurkarte/Lageplan
 - Nachweise über Modernisierungen
 - Betriebskostenübersichten
 - Protokolle der Eigentümerversammlungen
 - Rücklagenübersichten
 - Gebäudeversicherung
 - Baupläne/Baubeschreibung
- Ohne diese Unterlagen sinkt oft das Käuferinteresse, verzögert sich die Finanzierung, oder der Kaufpreis wird schlechter eingeschätzt.

3. Optionale Unterlagen: Diese Unterlagen sind freiwillig, können den Verkauf aber erleichtern:

- Professionelles Exposé
- Hochwertige Fotos
- Bedienungsanleitungen technischer Anlagen
- Garten- oder Außenanlagenpläne
- Rechnungen kleinerer Renovierungen
- Internet-/TV-Informationen

Kurz zusammengefasst:

Pflichtig: vor allem rechtliche und energetische Unterlagen. Praktisch notwendig: technische und wirtschaftliche Informationen.

Optional: verkaufsfördernde Zusatzunterlagen.

Impressum

Herausgeber: Verlag Dierichs GmbH & Co. KG, Postfach 10 10 09, 34010 Kassel, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel

Redaktion: DIGITALE KREATIV AGENTUR, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel

Verantwortlich für den Inhalt: Miriam Donnert, Verlag Dierichs GmbH & Co. KG, Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel (zugleich ladungsfähige Anschrift für alle Verantwortlichen)

Titelfoto: Wasan - stock.adobe.com

Herstellung: Zeitungsdruck Dierichs GmbH & Co KG, Wilhelmine-Reichard-Straße 1, 34123 Kassel



Traut Immobilien
Ihr Immobilienmakler in Kassel

immowelt
Business Partner






Rufen Sie uns an: 0561 598 613 30 Infos auf: www.traut.immobilien

Sanieren oder lieber nicht?

Warum energetische Modernisierung für viele Eigentümer zur schwierigen Gratwanderung wird



Konsens: Die Immobilienexperten waren sich bei vielen Themen weitgehend einig. FOTOS: ULF SCHAUMLOFFEL

Dissens: Einigkeit herrschte allerdings nicht bei allen Fragen. Bisweilen wurde lebhaft diskutiert.

Kaum ein Thema wurde beim HNA-Immobilienexperten-Forum so kontrovers diskutiert wie energetische Sanierungen. Zwischen politischen Vorgaben, steigenden Kosten und individuellen Interessen herrscht bei vielen Eigentümern große Unsicherheit.

Ausgangspunkt der Diskussion war erneut das Beispielhaus aus Baunatal-Großenritte. Die Gasheizung stammte aus dem Jahr 2007, Fenster und Dach waren deutlich älter. Für viele Besucher stellte sich damit automatisch die Frage: Muss man hier handeln – oder lieber nicht?

„Das alte Heizungsgesetz war nicht gut und schlecht kommuniziert, das neue ist nicht besser – weder kommuniziert noch inhaltlich.“

Christian Wedler

Christian Wedler antwortete zurückhaltend. Solange eine funktionierende Markenheizung vorhanden sei, sehe er aktuell keinen zwingenden Handlungsbedarf. Die rechtliche Lage sei weiterhin unklar, viele politische Diskussionen sorgten eher für zusätzliche Verunsicherung: „Das alte Heizungs-

gesetz war nicht gut und schlecht kommuniziert, das neue ist nicht besser – weder kommuniziert noch inhaltlich.“ Und bis zum Krieg in der Ukraine habe kaum jemand ernsthaft über Gasheizungen diskutiert, erinnerte Wedler. Natürlich sei klar, dass fossile Energieträger langfristig ersetzt werden müssten. Dennoch dürfe man Eigentümer nicht mit ständig wechselnden Vorgaben überfordern.

Thomas Barth sah es ähnlich: „Durch die veränderte Gesetzeslage hat jetzt gar keiner mehr verstanden, um was es geht. Daher würde ich nicht zu stark auf die Politik schauen, sondern den Gestaltungsspielraum, den wir haben, nutzen.“ Dennoch blickt er positiv in die Zukunft: „Wenn man nach Europa schaut, wie es in anderen Ländern funktioniert, würde ich positiv nach vorne schauen und nicht so sehr die trübe Stimmung aus der Politik in den Immobilienmarkt tragen.“

Auch Stefan Traut berichtete von enormen Kostensteigerungen im Sanierungsbereich. Handwerkerpreise hätten sich massiv erhöht, Materialkosten seien teilweise kaum noch nachvollziehbar.

Gerade deshalb rieten mehrere Experten davon ab, kurz vor einem geplanten Verkauf noch umfangreiche Modernisierungen vorzunehmen. Thomas

Barth formulierte es besonders deutlich: „Sie werden keinen Euro wiedersehen, den Sie jetzt investieren.“ Käufer hätten ohnehin unterschiedliche Vorstellungen davon, wie eine Immobilie modernisiert werden solle.

„Im Grunde genommen führen alle elementaren Veränderungen wie Fenster, Dach, Elektrik oder Heizung zu einer Werterhöhung. Aber es gibt gefühlt unendlich viele Varianten.“

Stefan Traut

Stefan Traut ergänzte, dass sich Geschmäcker und technische Vorlieben stark unterscheiden: „Im Grunde genommen führen alle elementaren Veränderungen wie Fenster, Dach, Elektrik oder Heizung zu einer Werterhöhung. Aber es gibt gefühlt unendlich viele Varianten.“ Manche Käufer wollten Wärmepumpen, andere bevorzugten weiterhin Gasheizungen oder bestimmte Dämmmaterialien.

Anders sieht die Situation jedoch aus, wenn Eigentümer ihre Immobilie langfristig selbst nutzen wollen. Dann könnten

energetische Maßnahmen durchaus sinnvoll sein – sowohl zur Reduzierung laufender Kosten als auch zur langfristigen Werterhaltung.

Kerstin Braun machte deutlich, dass gerade Eigentümergemeinschaften bei solchen Entscheidungen oft an ihre Grenzen stoßen. Viele Wohnanlagen hätten zwar Sanierungsfahrpläne erstellen lassen, die tatsächliche Umsetzung scheitere jedoch häufig an unterschiedlichen Interessen. Während jüngere Eigentümer oft umfassende Modernisierungen wollten, lehnten ältere Bewohner hohe Investitionen häufig ab: „Man kommt nicht zusammen, man ist zerstritten, man blockiert sich und es herrscht Stillstand.“ Das Ergebnis seien jahrelange Diskussionen ohne konkrete Maßnahmen.

Christian Wedler bestätigte diese Erfahrung aus der Praxis. Besonders kompliziert werde es bei älteren Mehrfamilienhäusern mit zahlreichen einzelnen Gasetagenheizungen. Unterschiedliche Eigentümer, unterschiedliche finanzielle Möglichkeiten und unterschiedliche technische Zustände machten gemeinsame Lösungen extrem schwierig.

Dabei ist der Sanierungsbedarf enorm. Wedler erinnerte daran, dass der Großteil der Wohnungen in Deutschland

bereits existiere. Der Wohnungsmarkt könne deshalb nicht allein durch Neubauten entlastet werden. Gleichzeitig sei der Leerstand in Kassel inzwischen nahezu verschwunden. Dadurch steige der Druck auf bestehende Wohnungen zusätzlich.

„Man kommt nicht zusammen, man ist zerstritten, man blockiert sich und es herrscht Stillstand.“

Kerstin Braun

Oliver Woschek beobachtet bereits jetzt deutliche Unterschiede bei der Preisentwicklung. Sanierte Immobilien mit akzeptabler Energieeffizienz seien weiterhin sehr gefragt. Unsanierte Häuser dagegen hätten es zunehmend schwerer.

Rene Baftiri sprach sogar von zwei Märkten, die sich immer weiter voneinander entfernten. Während modernisierte Immobilien stabil blieben oder an Wert gewannen, steige der Druck auf ältere, energetisch schwächere Gebäude.

Trotzdem warnten die Experten davor, Sanierungen ausschließlich unter politischen Gesichtspunkten zu betrach-

ten. Viele Entscheidungen müssten individuell getroffen werden.

Kerstin Braun verwies darauf, dass Eigentümer zunächst ihre persönliche Lebensplanung berücksichtigen sollten. Wer noch viele Jahre in einer Immobilie wohnen wolle, bewerte Investitionen anders als jemand, der kurz- oder mittelfristig verkaufen möchte.

Auch Finanzierungsexperte Rene Baftiri machte deutlich, dass Banken energetische Aspekte inzwischen stärker berücksichtigen. Förderprogramme könnten dabei helfen, Modernisierungen wirtschaftlich darstellbar zu machen.

Marvin Pitsch ergänzte, dass Käufer heute deutlich sensibler auf mögliche Folgekosten reagierten. Gerade hohe Sanierungsaufwendungen würden in Finanzierungen zunehmend kritisch hinterfragt.

Die Diskussion zeigte damit vor allem eines: Pauschale Antworten gibt es beim Thema Sanierung nicht mehr. Jede Immobilie, jede Eigentümerstruktur und jede finanzielle Situation muss individuell betrachtet werden. Gleichzeitig wurde deutlich, dass energetische Fragen den Immobilienmarkt dauerhaft prägen werden. Käufer achten stärker auf Energieeffizienz, Banken prüfen genauer und Eigentümer müssen langfristiger planen.

pee

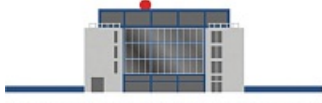
Immobilienkompetenz in Kassel

■ Erfahren ■ Engagiert ■ Erfolgreich

Wir verstehen, dass Ihre Immobilie Ihnen viel bedeutet. Mit uns kommen Sie sicher ans Ziel...

Für Ihre Immobilie finden wir die richtigen Käufer und Mieter.

Sie bestimmen den passenden Zeitpunkt, erzielen den optimalen Preis und leben so, wie Sie es sich wünschen.



WEST-IMMOBILIEN
Maklerinnen-Kompetenz-Team
Wilhelmshöher Allee 270
34131 Kassel
Telefon 0561-63425
www.west-immobilien-ks.de
info@west-immobilien-ks.de



Genaue Wertermittlung
Wir sind spezialisiert auf Kassel und Umgebung. In diesen Lagen wissen wir genau, welchen Preis Sie erzielen können.



Passende Interessenten
Wir haben Kontakt zu hunderten vorgemerkten und geprüften Interessenten und stellen Ihnen diese gerne vor.



Gesicherte Zahlung
Bereits vor der ersten Besichtigung haben wir die Liquidität geprüft. Wir begleiten Sie bis zur Übergabe.

Laut Wirtschaftsmagazin CAPITAL gehören wir auch in diesem Jahr wieder zur Spitze der deutschen Wohnungsvermittler.



Capital
MAKLER-KOMPASS
WOHNEN
Top-Makler Kassel
★★★★★
Höchstnote für
WEST-IMMOBILIEN
Quelle: IIB Institut
IM TEST: 1.200 Makler
HEFT 10/23
GÜLTIG BIS: 09/24

Stadt oder Land?

Ein Blick auf den Immobilienmarkt in der Region

Der Immobilienmarkt in Nordhessen ist differenzierter geworden. Während früher oft pauschal zwischen Stadt und Land unterschieden wurde, schauen Käufer heute deutlich genauer hin.

Beim HNA-Immobilienexperten-Forum diskutierten die Fachleute ausführlich darüber, welche Lagen aktuell besonders gefragt sind – und welche Faktoren dabei zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Kai Koschella brachte zunächst einen alten Immobiliengrundsatz ins Spiel: „Lage, Lage, Lage.“ Dennoch habe sich die Definition einer guten Lage verändert. Klassische Spitzenlagen wie Wilhelmshöhe, die Weststadt oder Harleshausen seien weiterhin äußerst gefragt. Gleichzeitig hätten andere Stadtteile in den vergangenen Jahren deutlich an Attraktivität gewonnen. Besonders die Unterneustadt überrasche inzwischen mit sehr hohen Bodenrichtwerten. Auch die Südstadt mit dem Auefeld und Wehlheiden seien bei Eigentumswohnungen stark gefragt.

Marvin Pitsch bestätigte diese Entwicklung aus Sicht der Finanzierungsberatung. Gerade die Unterneustadt und die Südstadt würden derzeit außergewöhnlich häufig nachgefragt.

Im Landkreis beobachtet Oliver Woschek vor allem im südlichen Umland stabile Nachfrage. Baunatal und Vellmar gehörten weiterhin zu den beliebtesten Standorten. Dabei



Während der Veranstaltung konnten die Besucher ihre Fragen an die Immobilienexperten richten. FOTOS: ULF SCHAUMLÖFFEL

spielten heute allerdings andere Kriterien eine Rolle als noch vor zehn Jahren. Neben Schulen, Einkaufsmöglichkeiten und Verkehrsanbindungen seien digitale Infrastruktur und Lebensqualität deutlich wichtiger geworden. „Glasfaser ist inzwischen ein echter Standortfaktor“, sagte Woschek. Gerade im ländlichen Raum entscheide eine gute Internetanbindung zunehmend darüber, ob eine Lage attraktiv sei. Hinzu komme ein verändertes Lebensgefühl. Viele Menschen schätzten am Umland die Ruhe, Natur und größere Grundstücke. Gleichzeitig müsse die Verbindung zur Stadt stimmen.

Woschek beschrieb das sehr bildhaft: Auf dem Land gebe es Vogelgezwitscher und frische Luft statt Hauptstraßenlärm. Dennoch wolle kaum jemand vollständig auf die Infrastruktur der Stadt verzichten.

Christian Wedler verwies dagegen auf die enorme Nachfrage am Mietmarkt in Kassel selbst. Leerstand gebe es praktisch kaum noch. Stefan Traut bestätigte dies eindrucksvoll. Für eine gut geschnittene 90-Quadratmeter-Wohnung in guter Lage gingen oft innerhalb von 24 bis 48 Stunden mehr als 100 Anfragen ein.

Diese Entwicklung habe direkte Auswirkungen auf Kauf-



Im Anschluss standen die Fachleute – hier Oliver Woschek – für weiterführende Gespräche zur Verfügung.

preise und Renditen. Kerstin Braun sieht deshalb vor allem Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser derzeit als besonders interessante Anlageformen.

Gleichzeitig beobachten die Experten eine zunehmende Spreizung des Marktes. Gute Lagen mit modernisierten Immobilien blieben stabil oder gewannen sogar weiter an Wert. Schwächere Lagen oder unsanierte Häuser hätten dagegen zunehmend Probleme.

Oliver Woschek sieht aktuell dennoch keine gravierenden Überbewertungen mehr. In den vergangenen Jahren habe bereits eine Marktbereinigung

stattgefunden. Die Preisrückgänge seien zwar vergleichsweise moderat ausgefallen, hätten aber dazu beigetragen, unrealistische Erwartungen zu korrigieren.

Auch Kai Koschella hält den aktuellen Zeitpunkt grundsätzlich weiterhin für geeignet, um Immobilien zu verkaufen oder zu kaufen. Entscheidend sei allerdings eine realistische Einschätzung des jeweiligen Teilmarktes.

Besonders interessant sei derzeit der Mietmarkt. Seit Einführung des neuen Mietspiegels hätten sich die Unterschiede zwischen alten und neuen Mietverhältnissen noch deutli-

cher gezeigt. Viele Eigentümer hätten ihre Mieten über Jahre kaum angepasst. Dadurch entstünden teilweise erhebliche Differenzen zwischen aktuellen Marktmieten und bestehenden Verträgen.

Das könne sich unmittelbar auf den Verkaufswert einer Immobilie auswirken. Denn gerade bei vermieteten Wohnungen sei die erzielte Miete ein entscheidender Faktor für Investoren.

Rene Baftiri ergänzte, dass Banken zunehmend genauer prüften, wie nachhaltig bestimmte Standorte tatsächlich seien. Infrastruktur, Bevölkerungsentwicklung und energetischer Zustand spielten bei Bewertungen eine immer größere Rolle.

Die Experten waren sich dennoch einig: Nordhessen bleibt insgesamt ein stabiler Immobilienmarkt. Anders als in manchen Metropolregionen gebe es hier bislang keine extremen Preisblasen.

Gleichzeitig profitieren viele Orte rund um Kassel von ihrer guten Erreichbarkeit und vergleichsweise moderaten Preisstruktur.

Die Diskussion machte deutlich, dass pauschale Aussagen über „gute“ oder „schlechte“ Lagen heute kaum noch funktionieren. Entscheidend ist vielmehr die Kombination aus Infrastruktur, Energieeffizienz, Zustand und nicht zuletzt der individuellen Lebensplanung.

pee

Fragen aus dem Publikum

Auch wenn wohl die meisten Themen rund um Immobilien im Verlauf der Podiumsdiskussion zur Sprache kamen, hatten die Besucher des Immobilienexperten-Forums im Anschluss die Möglichkeit, ihre Fragen an die Fachleute zu richten.

Wenn ich das Haus aus dem Beispiel für 500.000 Euro kaufe, bin ich dann verpflichtet, diese Immobilie energetisch zu sanieren? Und falls ja, kommen enorme Kosten auf mich zu. Wie ist da die Rechtslage und was ist zu tun?

Kai Koschella übernimmt die Antwort: „Gemäß dem Pariser Klimaabkommen soll eine Immobilie ab einem gewissen Jahr klimaneutral sein. Das heißt, man muss darauf hinarbeiten, aber es gibt keine Kontrollinstanz, die nach dem Kauf vorbeikommt und schaut, wie Sie die Energiebilanz sofort verbessern können und was Sie investieren müssen. Aber man sollte das Thema ernst nehmen, denn Immobilien müssen sich so entwickeln, dass sie irgendwann klimaneutral werden.“

Christian Wedler ergänzt die Antwort um eine prägnante Formel: „Wenn Sie die Immobilie kaufen, gilt der Leitsatz: Eigentum verpflichtet. Und das gilt dann auch für Sie. Sie werden mittelfristig nicht umhinkommen, etwas zu tun. Und daran wird Sie der Gesetzgeber freundlich erinnern.“

Aktuell kommen sehr viele Immobilien aus den 1960er und 70er Jahren auf den Markt. Und da gibt es große

Unterschiede bei den Energieklassen. Für die Energieklassen G und H gibt es aktuell einen Zinsaufschlag. Ist dieser auch für die Zukunft geplant? Und ist es dann schwieriger, Häuser mit diesen Energieklassen zu finanzieren?

Rene Baftiri fühlt sich als Finanzierer angesprochen: „Als Bank müssen wir unser Portfolio der von uns finanzierten Objekte abbilden. Das heißt, wir schauen, welche Objekte haben wir im Bestand. Aber wir versuchen schon, die besseren Energieklassen zu forcieren und die schlechten mit einem Zinsaufschlag zu versehen. Es stimmt also: die guten Energieklassen bekommen bessere Konditionen. Ich muss aber betonen, dass wir dabei auch anstehende Modernisierungen berücksichtigen. Es ist also nicht die aktuelle Klasse von Relevanz, sondern die, die nach einer Modernisierung erzielt werden kann.“

Oliver Woschek ergänzt die Ausführungen: „Auch Banken müssen Eigenkapital nachweisen, um zu belegen, dass sie selbst finanzstark genug sind, um Kredite vergeben zu können. Das Immobilienportfolio einer Bank wird von der Aufsichtsbehörde bewertet und bei den Energieklassen G und H muss die Bank mehr Eigenkapital hinterlegen, es wird also teurer, diese Kredite zu vergeben. Dieses Geld müssen die Banken zurückhalten, sie können es also nicht in Umlauf bringen, um daran zu verdienen. Also am besten für die Banken ist es, wenn möglichst viele Häuser der Klassen A, B oder C finan-

ziert werden oder die Käufer entsprechend investieren, damit ein Objekt eine dieser Energieklassen erreicht. Andernfalls muss man mit Zinsaufschlägen rechnen, sofern eine Bank Häuser der Klassen G und H überhaupt noch finanziert.“

Kai Koschella hält noch einen Rat bereit: „Ich kann nur appellieren, sich an einen Darlehensvermittler zu wenden. Der hat mehrere Banken an der Hand und weiß, wo man eine solche Immobilie mit schlechter Energiebilanz vielleicht besser platzieren kann als bei der Hausbank.“

Wir haben ein denkmalgeschütztes Haus aus dem Jahr 1904. Wie sieht es da mit einer energetischen Sanierung aus?

Kerstin Braun antwortet am schnellsten: „Sie haben Glück, für ein denkmalgeschütztes Haus brauchen Sie keinen Energieausweis. Und man geht davon aus, dass denkmalgeschützte Objekte noch eine längere Schonfrist haben und auch künftig ausbleiben werden. Das heißt aber nicht, dass man nicht trotzdem etwas machen kann, etwa die Fenster neu verglasen oder die Heizung auf den neuesten Stand bringen.“

Marvin Pitsch ergänzt die Antwort um eine Anmerkung aus der Finanzierungspraxis: „Auch wenn man beim Verkauf eines denkmalgeschützten Hauses nicht dazu verpflichtet ist, einen Energieausweis zu bestellen, gibt es immer mehr Banken, die dennoch einen solchen Ausweis oder ein Äquivalent verlangen.“

pee

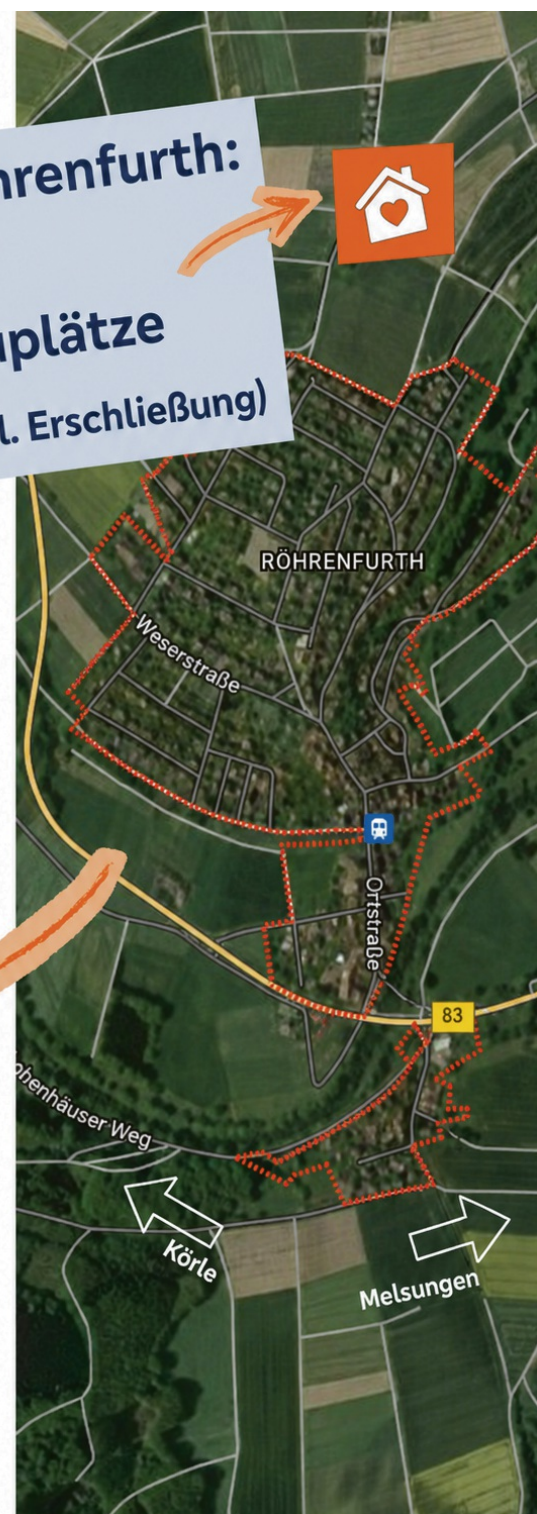
Ihr Zuhause in Röhrenfurth:
“In der Hege” –
insgesamt 17 Bauplätze
Preis/m²: 185 € (inkl. Erschließung)

Weitere Infos hier



05681 999 3333

vr-immo-partner.de



„Man muss sich auch mal quälen“

Warum die Experten trotz aller Unsicherheiten weiter an die Immobilie glauben

Zum Abschluss des Immobilienexperten-Forums wurde es noch einmal persönlich. Moderator Axel Grysczyk lockerte die Diskussion mit einem „Immobilien-Uno“ auf – einem Kartenspiel mit spontanen Fragen, Richtungswechseln und kurzen Antworten. Trotz des spielerischen Formats wurden dabei viele zentrale Erkenntnisse des Abends noch einmal auf den Punkt gebracht.

Kai Koschella beantwortete die Frage nach dem Einfluss der aktuellen Zinsen in nur einem Satz: „Nicht so, wie man sich das vorstellt.“ Dahinter steckt eine wichtige Beobachtung: Trotz höherer Finanzierungskosten bleibt die Nachfrage nach Wohnraum groß.

Oliver Woschek erklärte, dass sich besonders klassische Einfamilienhäuser in vernünftigen Lagen weiterhin gut verkaufen lassen. Standardimmobilien mit solider Substanz und überschaubarem Modernisierungsbedarf seien nach wie vor gefragt. Gleichzeitig warnte er davor, Verkäufe unvorbereitet anzugehen. Viele Eigentümer wollten zu schnell starten, ohne alle Unterlagen zusammenzustellen oder sich intensiv mit dem Markt auseinanderzusetzen. „Die Bälle flach halten“, lautete deshalb sein Rat. Gute Vorbereitung spare am Ende Zeit und vermeide Probleme.

Auch bei den Finanzierungskosten zeigte sich wenig Hoffnung auf eine Rückkehr zu früheren Niedrigzinsen. Kai Ko-



Bis zum nächsten Mal: Die Immobilienexperten blicken auf eine gelungene Veranstaltung zurück, bedanken sich für das rege Interesse und freuen sich auf eine Neuauflage des Formats im kommenden Jahr.

FOTO: ULF SCHAUMLÖFFEL

schella glaubt weder an deutlich günstigere Finanzierungen noch an stark sinkende Kaufpreise. Vielmehr gehe es jetzt darum, dass sich der Markt stabilisiere.

Interessant war auch die Diskussion über die attraktivsten Regionen Nordhessens. Marvin Pitsch nannte erneut die Unterneustadt, die Südstadt und den Raum Baunatal als besonders gefragte Standorte. Geht es um Renditeobjekte, sieht Kerstin Braun derzeit vor allem Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser in guten Lagen als interessante Optionen.

Dass der Mietmarkt enorm

angespannt bleibt, bestätigte Stefan Traut. Leerstand gebe es kaum noch und die Nachfrage sei so hoch, dass für attraktive Wohnungen binnen weniger Stunden oft dreistellige Zahlen an Anfragen eingingen.

Christian Wedler lenkte den Blick dagegen auf die Vermieterperspektive. Viele Eigentümer unterschätzten die rechtlichen Risiken und bürokratischen Anforderungen einer Vermietung. „Deutschland ist das Land der Mieter, nicht der Vermieter“, sagte Wedler – und erntete dafür zustimmenden Applaus.

Thomas Barth kritisierte vor

allem die hohen Nebenkosten beim Immobilienkauf. Nicht unbedingt die Immobilienpreise selbst seien das größte Problem, sondern die zusätzlichen Belastungen durch Steuern, Gebühren und Modernisierungsdruck.

Besonders unterhaltsam wurde es, als Barth von seinem schwierigsten Verkaufsfall berichtete: Eine Gemeinschaft aus sieben Eigentümer in verschiedenen Ländern, komplizierte Vollmachten und langwierige Abstimmungen waren eine Herausforderung.

Gefragt nach einem fairen Immobilienpreis wurde Rene

Baftiri fast philosophisch: Fair sei ein Preis dann, wenn Käufer und Verkäufer am Ende zufrieden seien.

Zum emotionalen Höhepunkt des Abends wurde schließlich der Abschlussbeitrag von Christian Wedler. Unter der Spielkarte „Was ich schon immer einmal sagen wollte“ sprach er über junge Menschen und deren Verhältnis zu Immobilien. Wedler beobachtet mit Sorge, dass sich immer weniger junge Menschen frühzeitig mit Wohneigentum beschäftigen. Konsum, Reisen und laufende Ausgaben stünden häufig stärker im Fokus als

langfristiger Vermögensaufbau. „Man muss sich auch mal quälen“, sagte Wedler mit Blick auf frühere Generationen, die oft jahrelang auf Urlaub oder Konsum verzichtet hätten, um Eigenkapital für eine Immobilie aufzubauen. Dabei gehe es keineswegs um Vorwürfe an junge Menschen, vielmehr fehle häufig finanzielles Grundwissen. Schon in Schulen müsse stärker vermittelt werden, wie wirtschaftliche Zusammenhänge funktionierten und welche Bedeutung Immobilien langfristig haben könnten.

Diese Aussagen passten letztlich perfekt zum Tenor des gesamten Abends. Denn trotz aller Unsicherheiten, hoher Baukosten, komplizierter Vorschriften und schwankender Zinsen glauben die Experten weiterhin an die Immobilie als langfristige Investition. Allerdings hat sich der Markt verändert. Entscheidungen müssen heute sorgfältiger vorbereitet werden, Käufer und Verkäufer benötigen mehr Fachwissen und professionelle Beratung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Genau dafür bot das HNA-Immobilienforum den passenden Rahmen: komplexe Themen verständlich erklärt, kontrovers diskutiert und gleichzeitig nah an der Praxis. Oder wie Moderator Axel Grysczyk es zu Beginn formulierte: Man müsse die richtigen Fragen stellen, damit jeder am Ende die für sich relevanten Antworten erhalte.

pee

Unterschiede zwischen Sachwertverfahren und Vergleichswertverfahren bei der Immobilienbewertung

Merkmal	Sachwertverfahren	Vergleichswertverfahren
Grundidee	Bewertung anhand der Herstellungskosten der Immobilie	Bewertung anhand tatsächlich erzielter Kaufpreise ähnlicher Immobilien
Bewertungsbasis	Bodenwert + Gebäudesachwert	Vergleichbare Marktpreise
Orientierung	Kostenorientiert	Marktorientiert
Typische Anwendung	Selbstgenutzte Einfamilienhäuser, Spezialimmobilien	Eigentumswohnungen, Reihenhäuser, standardisierte Wohnimmobilien
Benötigte Daten	Baukosten, Alterswertminderung, Bodenrichtwert	Kaufpreise ähnlicher Objekte, Lage- und Ausstattungsvergleiche
Markteinfluss	Marktanpassung erst über Sachwertfaktor	Markt direkt über Vergleichspreise enthalten
Genauigkeit	Teilweise weniger marktnah	Sehr marktnah bei ausreichenden Vergleichsdaten
Voraussetzung	Auch ohne viele Vergleichsobjekte möglich	Benötigt ausreichend vergleichbare Verkäufe
Berücksichtigung der Bauqualität	Stark berücksichtigt	Nur indirekt über Marktpreise
Berücksichtigung individueller Besonderheiten	Gut geeignet für individuelle Immobilien	Schwieriger bei sehr individuellen Objekten
Rechenaufwand	Relativ hoch	Vergleichsweise geringer
Ergebnischarakter	Eher theoretischer Substanzwert	Tatsächlich marktnahe Preisindikation

Kurz zusammengefasst

Das Sachwertverfahren betrachtet vor allem den materiellen Wert der Immobilie.

Das Vergleichswertverfahren orientiert sich stärker am aktuellen Immobilienmarkt und an realen Verkaufspreisen.

Merksatz

Sachwert = „Was kostet die Immobilie?“

Vergleichswert = „Was zahlen Käufer dafür?“

EXPERTEN FÜR ANSCHLUSSFINANZIERUNG

DEINE ZINSBINDUNG LÄUFT IN DEN NÄCHSTEN 12–36 MONATEN AUS? DANN SOLLTEST DU UNBEDINGT JETZT HANDELN!

Viele Eigentümer bleiben einfach bei ihrer Hausbank und zahlen dadurch oft mehrere tausend Euro zu viel.

JETZT DEINE ZINSEN FRÜHZEITIG SICHERN – BEREITS BIS ZU 36 MONATE IM VORAUS

VERGLEICH VON ÜBER 800 BANKEN STATT NUR EINES ANGEBOTS

TOP-KONDITIONEN DANK ÜBER 10 JAHREN ERFAHRUNG

PERSÖNLICHE BERATUNG & RÜCKMELDUNG INNERHALB VON 24H

JETZT KOSTENLOS INDIVIDUELLES ANGEBOT EINHOLEN.

www.hypovision.de/anschlussfinanzierung

Harleshäuser Strasse 109 | 34128 Kassel | +49 151 16158879 | info@hypovision.de