

Gefragter Taunus

Königsteiner Makler
sieht noch keine Krise

Seite 20



Narretei in der Kneipe

Oberhöchstadt feiert
mit den „Rasselböck“

Seite 19



CDU kürt Kandidatin

Monika Banzer will
Oberursel regieren

Seite 17

Manege frei!

Zirkus Renz gastiert
in Homburg

Seite 16

Alte Liebe wird neu entdeckt

Makler Blumenauer: Anleger investieren wieder verstärkt in Immobilien

Der Name Blumenauer ist in Immobilienkreisen ein fester Begriff. Während Harald Blumenauer zuletzt wegen seines provisionsfreien Geschäftsmodells für Schlagzeilen sorgte (wir berichteten), richten sich die Augen der Öffentlichkeit aus einem anderem Grund auf Bruder Claus: Der in Königstein ansässige renommierte Immobilienmakler wurde jetzt vom Fach-Magazin „Bellevue“ zum Best Property Agent und dazu zu einem der weltbesten Makler gekürt. Im Hochtaunus ist er damit laut Datenbank der Einzige seiner Art. Was das in Anbetracht der schwierigen wirtschaftlichen Gesamtlage bedeutet, darüber und über die Lage am Markt sprach TZ-Redakteur Stefan Jung mit Claus Blumenauer.

Herr Blumenauer, darf man einem Immobilienmakler, der sich vorrangig auf die Arbeit mit hochpreisigen Objekten konzentriert, eigentlich ein frohes neues Jahr wünschen? Oder könnte einem das in der aktuellen Situation schon als Boshaftigkeit ausgelegt werden?

BLUMENAUER: Im Gegenteil. Sie können mir sehr gerne ein frohes neues Jahr wünschen. Und bislang habe ich auch keinen Anlass daran zu zweifeln, dass 2009 ein frohes und wirtschaftlich gutes Jahr für uns wird.

Ist das jetzt das Pfeifen im Walde, oder wo nehmen Sie Ihren Optimismus her? Wir stecken doch mitten in einer Wirtschaftskrise...

BLUMENAUER: Das stimmt und das lässt sich auch nicht wegdiskutieren. Bisher aber habe ich den Eindruck, dass es Branchen gibt, die tiefer in dieser Krise stecken, wie die Banken oder die Autoindustrie. Und dann gibt es Bereiche, die gegenwärtig kaum oder nur wenig betroffen sind. Zu denen zähle ich die Immobilienbranche.

Spüren Sie noch keine Auswirkungen der Rezession?

BLUMENAUER: Ich möchte es so formulieren. Wir erleben momen-

tan sicher keinen Boom. Wir befinden uns aber auch nicht in einer Krise. Das Geschäft hat sich ein wenig verschoben, jedoch nicht gravierend. Natürlich gibt es einige Kunden, die jetzt ihre Kauf- wie auch ihre Verkaufswünsche erst einmal zurückgestellt haben. In derselben Zahl kommen jetzt aber auch neue Kunden hinzu. Da sind die, die ihre Immobilien verkaufen wollen oder müssen, um sich Liquidität zu verschaffen. Da sind aber auch einige Interessenten auf der Käuferseite, die die Liebe zur Immobilie als Geldanlage wieder entdeckt haben.



Claus Blumenauer

Könnten die Immobilienmakler etwa zu den Gewinnern der Krise werden?

BLUMENAUER: Davon sind wir weit entfernt. Aber für den Moment kann ich schon sagen, dass wir einen Trend erkennen, der sich zu unseren Gunsten entwickeln könnte. Die Immobilie gewinnt wieder an Wert. In der Hochphase der Börsenspekulation, in der jeder sein Geld in Zertifikate steckte, noch als langweilig abgekanzelt, feiert sie jetzt als stabile Anlagemöglichkeit eine Renaissance. Zumal die Hypothekenzinsen sich sehr günstig entwickeln.

Merken Sie dennoch Unterschiede im Verhalten der Kunden vor und nach Einsetzen der Krise?

BLUMENAUER: Das Geld, sich den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen, ist gerade hier im Tau-

nus sicherlich da. Was man aber beobachten kann, ist ein deutlich stärkeres Augenmerk auf das Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Leute sind bereit, für ein Haus gutes Geld zu bezahlen, aber sie wollen auch eine entsprechend gute Gegenleistung. Es wird längst nicht alles gekauft, nur weil es im Taunus liegt.

Was ist derzeit besonders gefragt?

BLUMENAUER: Was den Stil angeht, ist die Annäherung an Bauhaus im Trend. Gesucht sind häufig helle, großflächige Räume mit viel Glas, einer gewissen Leichtigkeit und Ruhe. Quasi als Ausgleich zum immer hektischer werdenden Alltag. Schon immer gefragt – gerade hier im Taunus – sind darüber hinaus der Ausblick und die verkehrsmäßige Anbindung.

Vor diesem Hintergrund – wo sehen Sie die bevorzugten Lagen im Taunus?

BLUMENAUER: Am gefragtesten sind Kronberg, Falkenstein, Bad Soden und Bad Homburg. In jüngster Zeit sind noch Hofheim und Kelkheim dazugekommen. Glashütten geht mittlerweile auch ganz gut.

Und Königstein?

BLUMENAUER: Wenn man die aktuelle Nachfrage mit der vergleicht, die in den 1970er Jahren herrschte – da gab es einen absoluten Run auf Liegenschaften in der Fuchstanz- und der Herrenwaldstraße – dann kann man feststellen, dass Königstein in der Kundengunst etwas verloren hat. Die Nachfrage ist aber nach wie vor gut, wenn auch differenzierter und anspruchsvoller.

Mit schönen Ausblicken kann die Kurstadt ja reichlich dienen. Mit dem Verkehr ist das so eine Sache. Ist der Kreisel, aus Ihrer Erfahrung, immer noch für viele ein K.o.-Kriterium?

BLUMENAUER: Er spielt sicher eine Rolle. Es ist nach wie vor so, dass viele Kunden sagen, dass sie eine Immobilie „vor“ dem Kreisel suchen. Allerdings habe ich den Eindruck, dass die jüngsten Umbaumaßnahmen sich positiv bemerkbar machen.

Wir haben schon darüber gesprochen, was besonders gesucht ist. Gibt es auch etwas, was im Moment gar nicht geht?

BLUMENAUER: Ganz so kategorisch lässt sich das nicht sagen. Aber es ist schon auffällig, dass sich für dunkle, schwere Häuser mit kleinen Zimmern deutlich schwieriger ein Abnehmer finden lässt.

Nun haben wir aber gerade hier im Taunus nicht wenige von diesen Häusern, die ob des anstehenden Generationenwechsels bald neue Eigentümer suchen könnten. Was können Verkäufer mit solchen eher schwer vermittelbaren Liegenschaften tun?

BLUMENAUER: Das kommt darauf an. Manchmal reicht es schon, wenn man das Haus und die Inneneinrichtung ein wenig auf Vordermann bringt, um einem potenziellen Käufer zu zeigen, was sich auch noch aus einem alten Haus machen lässt.

Das heißt, weg mit dem Bild vom röhrenden Hirsch und her mit dem Picaso-Druck?

BLUMENAUER: Überspitzt formuliert – ja. Die Einrichtungsfrage ist nun mal eine Geschmackssache. Und da die Geschmäcker verschieden sind, muss man sich als Verkäufer auch ein wenig darauf einstellen, wie sich die Käufer ihr künftiges Zuhause vorstellen. Wir geben Hauseigentümern dazu Tipps, beraten sie. In den USA nennt man diese Form der Beratung „Home-Staging“ und ist mittlerweile gang und gäbe – gerade beim Verkauf im hochpreisigen Segment.

Und wenn es mit dem Austausch des Sofas oder eines Bildes nicht so einfach getan ist?

BLUMENAUER: Selbstverständlich gibt es Häuser, bei denen das Wertvollste das Grundstück ist. In dem Fall muss man auch über einen Abriss nachdenken. Häufig kann man den Immobilien mit einigen Umbaumaßnahmen ein völlig neues Erscheinungsbild geben und Leben einhauchen. Zum Beispiel, indem man aus dem Flach-ein Walmdach macht.

Abriss, Umbau – da kann sich der Käufer auf einiges Ungemach einstellen, in Anbetracht der immer strenger werdenden Vorgaben.

BLUMENAUER: In der Regel prüfen wir für unseren Kunden vorab, was auf dem Grundstück möglich ist. Mit dem Auftrag zum Verkauf treten wir in Kontakt mit den Bauämtern, fragen die Möglichkeit der Bebaubarkeit ab und machen den Kunden Vorschläge.

Man hört immer wieder, dass der Umgang mit den Stadtverwaltungen in solchen Fragen alles andere als einfach ist. Ist da was dran?

BLUMENAUER: Teils, teils. Es kommt darauf an, wo man anklopft. In Bad Soden und Kelkheim zum Beispiel arbeiten wir mit den Bauämtern sehr konstruktiv zusammen. Da gibt es eine dynamische Dienstleistungsberatung, die man an anderer Stelle eben nicht hat.

Spielen Sie damit auch auf Königstein an?

BLUMENAUER: Unser Eindruck ist, dass sich in Königstein in jüngerer Vergangenheit schon einiges verbessert hat. Dennoch steht für uns wie auch für andere Kollegen außer Frage, dass Königstein wie auch Kronberg zurückhaltender sind.

Wie sieht es eigentlich beim Firmengeschäft aus? Sind die Unternehmen nach wie vor großzügig, wenn diese Ihnen den Auftrag geben, für einen leitenden Angestellten oder Manager ein schmuckes Zuhause zu finden?

BLUMENAUER: Natürlich wird auch da aufs Geld geschaut. Allerdings wird nicht auf Gedeih und Verderb gesparrt. Erst kürzlich haben wir eine Villa für 1,4 Millionen Euro an einen Top-Manager vermittelt. Liebhaberpreise jedoch, wie sie einige Investmentbanker in den vergangenen Jahren bereit waren zu zahlen, um sich ihren Traum zu erfüllen, werden heute nicht mehr gezahlt. Es werden heute marktgerechte Preise gezahlt. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.