KOCH Marktüberblick 2019

Immobilienmarkt Düsseldorf

Immobilien zur Kapitalanlage

KOCH
Immobilien Gruppe

Fakten und Wissenswertes über das Geschehen
auf dem Düsseldorfer Immobilienmarkt

Inhalt

Editorial 3

Die Makler und der Markt in Düsseldorf 4

Mit Sicherheit gut verkaufen 5

Preis-Puzzle - Verkaufspreise in den Düsseldorfer Stadtteilen 6 - 7

Düsseldorfer ImmoIndex
- Preisübersicht 2019 8
- Stadtteile und Wohnlagen 9

So arbeiten Makler gewinnbringend für private Eigentümer und Anleger 10 - 11

KOCH Immobilien

KOCH Immobilien ist Spezialmakler für Wohneigentum, Geschäfts- und Mehrfamilienhäuser in NRW und gehört zu den führenden Unternehmen der Immobilienwirtschaft in Düsseldorf.

Wir begleiten den kompletten Verkaufsprozess von der professionellen Wertschätzung über eine Potentialanalyse bis zur abschließenden Kaufpreisverhandlung und dem Notarvertrag.

Nutzen Sie unser Fachwissen und unsere ausgezeichneten Kontakte zu Privatanlegern und institutionellen Investoren für Ihre Immobilienpläne.

Editorial

Dürfen wir in diesem Marktüberblick eine persönliche Frage an den Anfang stellen: Vertrauen Sie Ihren Finanzberatern?

Haben Sie zu Beginn des Jahres Entscheidungen über Ihr Aktien-Portfolio getroffen, und zwar nach Rücksprache mit Ihrem Investmentberater? Gehören regelmäßige Termine beim Steuerberater für Sie ganz selbstverständlich zur Finanzplanung? Und haben Sie in diesem Jahr schon mit der Bank an Ihrer Seite, welches Institut es auch sei, über Geldanlagen verhandelt? Für fast alle Anleger sind diese Gespräche selbstverständlich.

Nur die wenigsten Eigentümer führen regelmäßige Beratungsgespräche mit ihrem Immobilienmakler.

Wir fragen uns, woran das liegt, zumal der Immobilienbesitz in der Regel einen großen Teil des Vermögens ausmacht. Fehlt das Vertrauen zum Immobilienmakler? Oder unterschätzen Eigentümer die Komplexität einer Immobilienanlage?

Makler kommen meist erst dann ins Boot, wenn der Verkauf einer Immobilie unmittelbar bevorsteht. Dabei ist die längerfristige Planung ein wesentlicher Faktor für den erfolgreichen Verkauf, denn fast immer stehen Verkaufshemmnisse dem Geschäft entgegen. Mal ist die Eigentümergemeinschaft uneins, mal fehlen Genehmigungen für ausgebaute Mansarden, mal sind Grenzverläufe nicht eindeutig geklärt – die Liste der ungeklärten Fragen ist lang.

Die schönen Seiten einer Immobilie sind offensichtlich und leicht zu präsentieren. Die Aufgabe des Maklers besteht darin, die Verkaufshemmnisse zu bewerten und Lösungen zu finden. Daher steht in dieser Ausgabe unseres Marktberichts die Arbeitsweise des Maklers im Mittelpunkt. Wir berichten aus der Praxis und stellen Beispiele vor, wie wir den Immobilienverkauf vorbereiten.

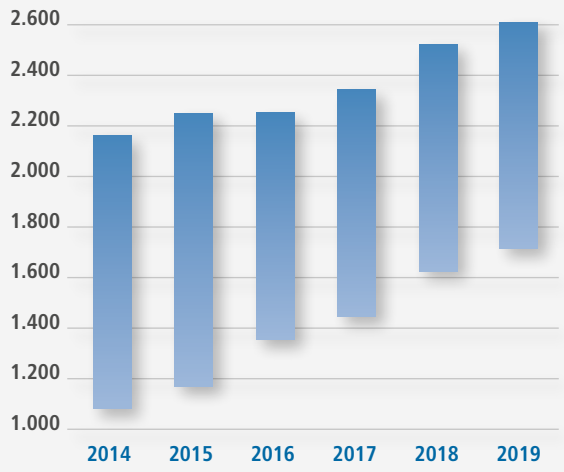
Natürlich fehlen auch die vertrauten Berichte nicht. Die Tabellen über Preise und Lagen in Düsseldorf finden Sie nach wie vor auf den Seiten 8 und 9. Neu ist in dieser Ausgabe die Stadtkarte mit einem Preisüberblick auf der Doppelseite 6 und 7.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen, unabhängig davon, ob ein Immobilienverkauf geplant ist.

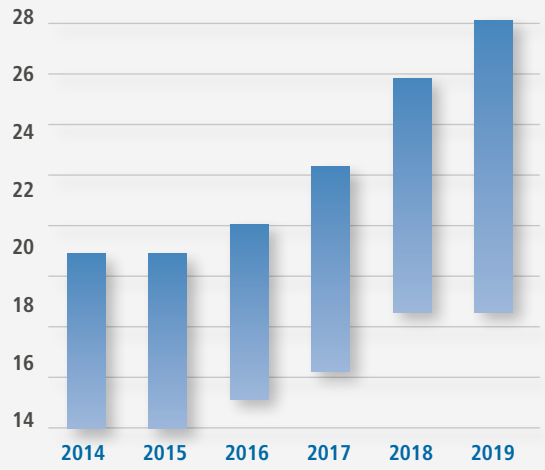
Herzlichst

Edgar Stilp
Geschäftsführer KOCH Immobilien GmbH

Entwicklung der Preise pro m² ...



... und des Mietfaktors ab 2014



Die Makler und der Markt in Düsseldorf

Etwa 380 Wohn- und Geschäftshäuser im Wert zwischen 580 und 720 Mio. Euro wurden seit 2015 pro Jahr in Düsseldorf verkauft. Während Einzelmakler primär Wohneigentum vermitteln und internationale Immobilienunternehmen sich auf Bürokomplexe und Wohnanlagen konzentrieren, sind gerade Inhaber geführte Firmen für die Vermittlung von Anlageobjekten gut aufgestellt. Denn dieser Markt erfordert neben Kompetenz und Ortskenntnis auch den finanziellen Background, um Verkaufsverhandlungen über Jahre zu begleiten.

Wenig Veränderung in 2018

Beim Verkauf von Wohneigentum lässt der Notartermin meist nicht lange auf sich warten. Etwa drei Monate dauert es vom Erstkontakt mit dem Eigentümer bis zur Beurkundung. Beim Verkauf von Mehrfamilienhäusern vergehen zwischen den Terminen nicht selten mehrere Jahre. „Bei einem Objekt, das wir 2018 beurkundet haben, lag das erste Gespräch drei Jahre zurück", berichtet Edgar Stilp, Geschäftsführer von KOCH Immobilien. Viele Makler, die 2018 am Verkauf der insgesamt 379 Wohn- und Geschäftshäusern mitgewirkt haben, dürften ähnliche Erfahrung gemacht haben.

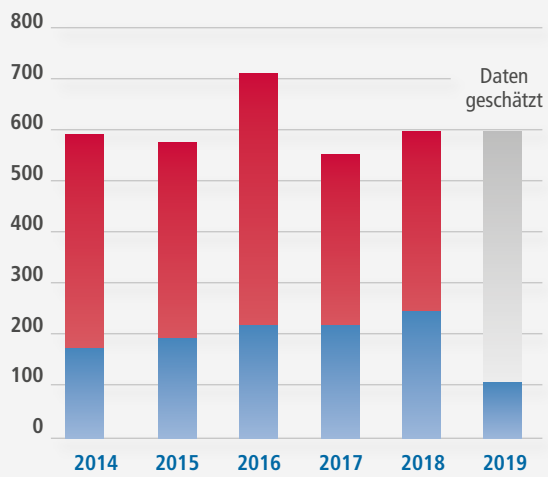
Viertel entlang des Rheins zählen zu den begehrtesten Lagen der Stadt.

Ein Volumen von 600 Mio. Euro, das 2018 in der Landeshauptstadt beim Verkauf von Wohn- und Geschäftshäuser erzielt wurde, ist ein stolzer Wert. Die Maklerprovision, die dahinter steht, haben nicht nur die Makler selbst erarbeitet, sondern auch Mitarbeiter im Back Office, in Zentrale und Buchhaltung, Grafiker und Fotografen, IT-Fachleute und Marktanalysten.

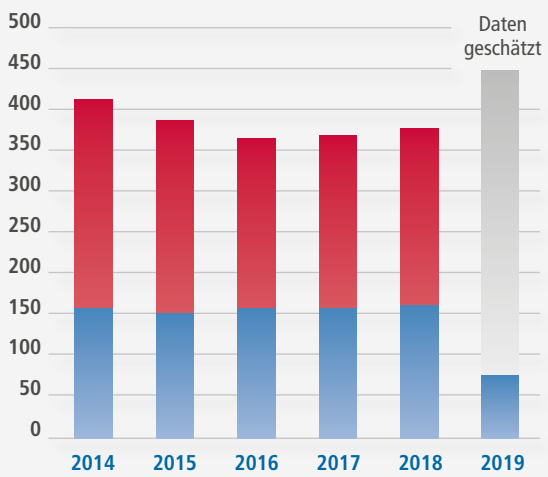
Gute Aussichten für 2019

Dieses Team von Spezialisten schaut derzeit gespannt auf die Zahlen des Gutachterausschusses für Grundstückswerte, denn für 2019 zeichnet sich eine Überraschung ab. Bereits 79 Objekte im Wert von 110 Mio. Euro wurden im ersten und in der Regel umsatzschwächsten Quartal verkauft. Rechnet man die Anzahl der vermittelten Immobilien hoch, so könnten in diesem Jahr erstmals seit 2011 wieder 450 Objekte in den Markt kommen, knapp 20 Prozent mehr als 2018. Dem Umsatz nach dämpfen die Zahlen die Erwartungen allerdings, denn das Volumen stagniert demnach bei 600 Mio. Euro

Marktvolumen in Mio. Euro



Anzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser



Mit Sicherheit gut verkaufen

Checklisten, welche Dokumente zum Verkauf einer Immobilie erforderlich sind, findet jeder im Internet. Aber wie ist eine Wohnflächenberechnung konkret aufgebaut? Bei welchem Amt bekommt man eine Flurkarte? Was ist ein Baulastenverzeichnis? Nicht selten stellt sich zudem die Frage, wie mit nicht genehmigtem Wohnraum verfahren wird.

Für Makler machen diese Themen den Arbeitsalltag aus, denn ihre Aufgabe besteht in der sorgsamen Verkaufsvorbereitung. Dazu gehört, die vorhandenen Papiere zu ordnen, Übersichten wie Miettabellen zu erstellen und fehlende Unterlagen zu beschaffen, wobei der Weg vom Grundbuchamt über das Kataster- und Bauaufsichtsamt bis hin zu verschiedenen Archiven führt. So aufwendig die Recherche auch sein mag, eine größere Herausforderung ist häufig, alle Gesprächspartner an einen Tisch zu bringen.

Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen.

Johann Wolfgang von Goethe

Erstmal ins Gespräch kommen

Immer mehr Wohnimmobilien werden von Eigentümergemeinschaften verkauft, die untereinander uneins sind. Die Vorstellungen über den Wert der Immobilie gehen weit auseinander, nicht selten stehen unrealistische Erwartungen im Raum. Hier agiert der Makler als Moderator, der in Einzelgesprächen die jeweiligen Prioritäten klärt. Erst dann lässt sich ein von allen Parteien akzeptiertes gemeinsames Vorgehen definieren.

Das gelingt selbst dann, wenn die Beteiligten nicht miteinander sprechen. „In Eller haben wir ein Haus verkauft, bei dem die vier Eigentümer einzig beim Notartermin für zwei Stunden zusammen saßen", berichtet Edgar Stilp. „Alle vorherigen Abstimmungen haben wir einzeln mit jeder Partei getroffen."

Hemmnisse aus dem Weg räumen

Renovierungsstau, fehlende Unterlagen oder eine ungünstige Mieterstruktur können den Verkauf erschweren. Hier ist der Makler als Analyst gefragt, der die Punkte herausarbeitet, die für den Eigentümer leicht nachzubessern sind und für den Käufer einen Bonus darstellen. Basis dafür ist die Potentialanalyse, die in unserem Haus grundsätzlich im Team erarbeitet wird.

Dann gilt es die Kaufinteressenten anzusprechen, in deren Portfolio die Immobilie am besten passt. Denn ein Privatinvestor setzt andere Prioritäten als eine Immobiliengesellschaft, die wiederum anders entscheidet als ein Projektentwickler. „Damit wir jede Immobilie gezielt in den Markt bringen können, stehen wir im ständigen Dialog zu Investoren im In- und Ausland", so bringt Stilp das Vermarktungsgeschehen auf den Punkt.

Bleibt noch die Frage nach nicht genehmigtem Wohnraum. Dafür lässt sich in vielen Fällen eine Lösung finden, denn in Düsseldorf ist das Bauamt bestrebt, auch Dachgeschoss oder Souterrain als Wohnungen auszuweisen. Wenn die Fläche den Mindestanforderungen entspricht, ist die Nachgenehmigung möglich.

Preis-Puzzle - Verkaufspreise in den Düsseldorfer Stadtteilen

Auch wenn die Preise für Wohnimmobilien in Hamburg, München oder Stuttgart generell anziehen, bilden die Stadtbezirke kein homogenes Areal, für das sich eine pauschale Bewertung treffen lässt. Innerhalb der Städte unterscheiden sich die Wohnlagen grundlegend, entsprechend breit sind die Verkaufspreise gefächert. Das ist in Düsseldorf nicht anders. Um die Preisstruktur zu verdeutlichen, haben wir die Stadtkarte von Düsseldorf in ein farbiges „Preis-Puzzle" verwandelt.

Düsseldorfs Mitte

In der Karte fällt auf, dass die teuren Viertel, zu denen Derendorf, Flingern-Nord und Unterbilk zählen, sich in der Mitte der Stadt konzentrieren. Es überrascht nicht, dass in Vierteln entlang des Rheins, wie Kaiserswerth, Oberkassel und Carlstadt, die höchsten Verkaufspreise erzielt werden.

Die nördlichen Stadtteile wie Lohausen und Unterrath punkten mit gepflegten Objekten und ruhigen Wohnlagen im Grünen. Die Wohnhäuser in südlichen Stadtbezirken wie Eller, Wersten oder Holthausen sind im Schnitt deutlich älter, so dass Renovierungsbedarf bei Elektrik, Heizung oder Fassade den Preis drückt.

Individuelle Analyse des Verkaufswertes

Dabei kann die Wertung der Stadtteile nur die grundlegende Preistendenz widerspiegeln. Gerade in Düsseldorf bestimmen Faktoren wie Mikrolage, Gebäudezustand und Mieterstruktur den Wert einer Immobilie maßgeblich.

Wir erstellen gern kostenfrei eine aussagefähige Wertschätzung, die auf die Gegebenheiten Ihrer Immobilie abgestimmt ist. Bitte sprechen Sie uns an:
Edgar Stilp | Telefon 0211 / 49 19 106 | Email Edgar.Stilp@koch-immoline.de

Verkauf nach Stadtbezirk in 2018*

Stadtteile	Verkaufte Objekte	Verkaufspreis gesamt	Druchschnittspreis
Flingern	50	92,8 Mio. EUR	1.855.000 EUR
Bilk	39	60,8 Mio. EUR	1.550.000 EUR
Derendorf	35	53,3 Mio. EUR	1.522.000 EUR
Heerdt / Oberkassel	21	56,6 Mio. EUR	2.700.000 EUR
Rath / Unterrath	21	21,8 Mio. EUR	1.040.000 EUR
Benrath / Hassels	10	16,3 Mio. EUR	1.630.000 EUR

* Der Gutachterausschuss der Stadt Düsseldorf veröffentlicht die Verkaufszahlen nach Gemarkungen. Die Gemarkungen entsprechen oft den heutigen Stadtteile, fassen aber auch Bezirke zusammen.

Idylle im Rhei

Der Rheinbogen zählt
Wohnlagen, auch bei der
an der Hansa

Verkauf pro Jahr
Bestand: 1.450

Im W

Bilk, mit
größte Stadtt
Gelände v
350 M

Verkau
Besta

Die unterschätzte Lage

Unterrath ist eine grüne Oase.
Der Stadtteil gibt sich eher bescheiden,
auch bei den Mieten.

Verkauf pro Jahr: 10 bis 15
Bestand: 1.250 Objekte

Unterrath

Die Unternehmerstadt

Auf dem früheren Rheinmetall-Areal
hat sich die „Unternehmerstadt" etabliert,
die auch neue Wohnungsmieter anzieht.

Verkauf pro Jahr: 20 bis 25
Bestand: 1.200 Objekte

Derendorf

nbogen

zu den Prestige-
n Neubauprojekten
-Allee.

r: unter 10
Objekte

achstum begriffen

40.000 Einwohnern der
eil, wächst weiter. Auf dem
on Auto Becker entstehen
Neubauwohnungen.

f pro Jahr: bis zu 40
nd: 2.400 Objekte

Bilk

Immer noch Szene

Flingern-Nord zählt zu den Vierteln,
die am dichtesten besiedelt sind.
Hier pulsiert das urbane Leben.

Verkauf pro Jahr: 25 bis 30
Bestand: 1.400 Objekte

Flingern-Nord

Urbanes Leben
rund ums Schloss

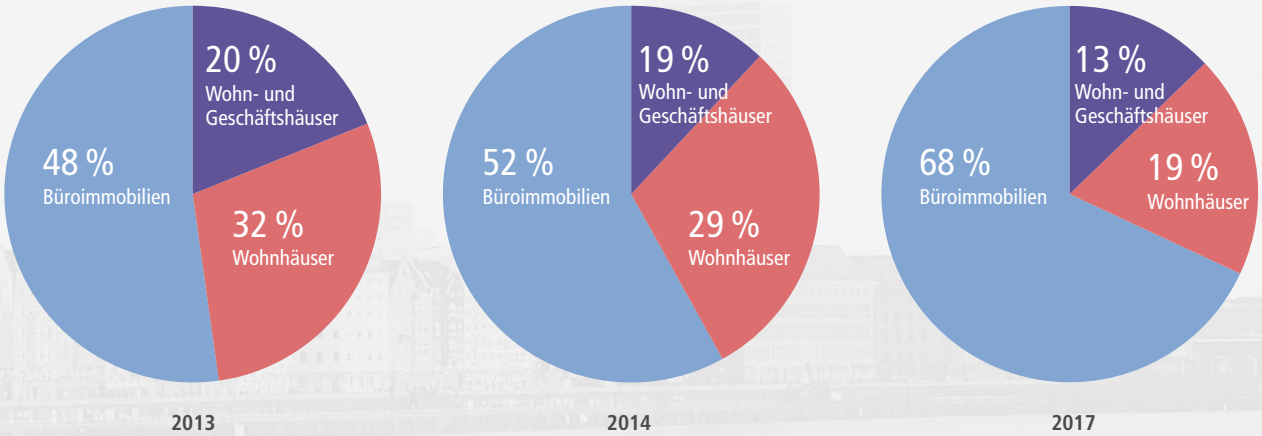
Benrath wurde erst 1929 eingemeindet, das
Viertel hat seine Eigenständigkeit bewahrt.

Verkauf pro Jahr: 10 bis 15
Bestand: 1.100 Objekte

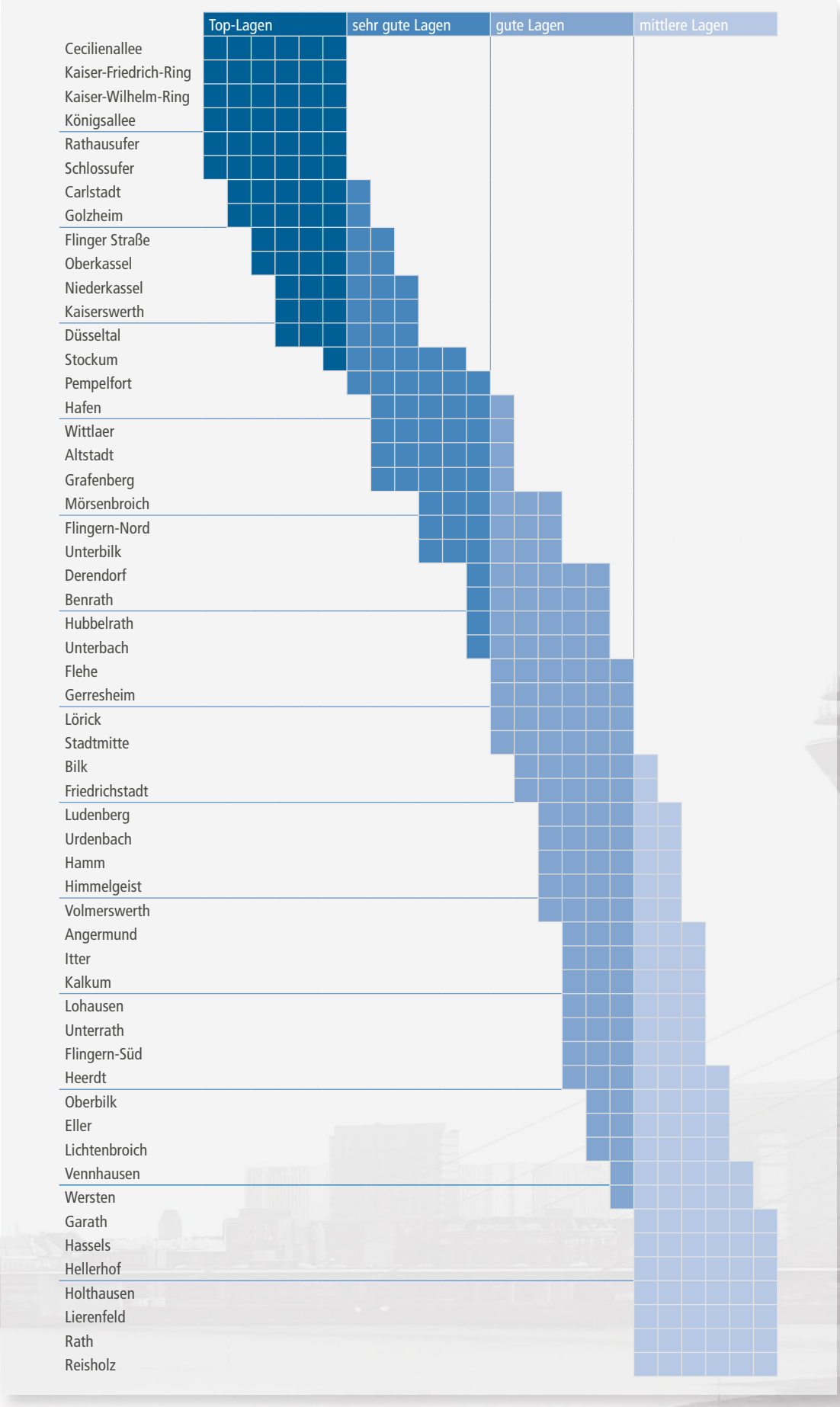
Benrath

Düsseldorfer ImmoIndex
Preisübersicht 2019

	Gründerzeit / Jugendstil Baujahr bis in die 1930er Jahre		Baujahr ab 1950 bis ca. 1990er Jahre	
	vermietet, saniert	vermietet, unsaniert	vermietet, saniert	vermietet, unsaniert
Sehr gute Lage z. B. Düsseltal, Pempelfort, Stockum				
Vervielfältiger	23 - 29	18 - 26	22 - 26	18 - 24
Euro pro m²	2.800 - 4.200	2.300 - 3.000	2.200 - 3.100	2.000 - 2.600
Gute Lage z. B. Benrath, Bilk, Lörick				
Vervielfältiger	20 - 26	18 - 24	20 - 24	17 - 22
Euro pro m²	2.000 - 2.700	1.800 - 2.400	1.700 - 2.400	1.700 - 2.100
Mittlere Lage z. B. Heerdt, Lierenfeld, Wersten				
Vervielfältiger	18 - 21	16 - 18	17 - 21	16 - 18
Euro pro m²	1.600 - 2.000	1.400 - 1.800	1.600 - 2.000	1.400 - 1.800



Stadtteile und Wohnlagen



So arbeiten Makler gewinnbringend für private Eigentümer und Anleger

Dass der Düsseldorfer Immobilienmarkt vom Hype anderer Städte verschont blieb und als ausgesprochen seriös gilt, ist allen Akteuren zu danken:

- den Verkäufern, die verlässlich handeln und zu ihrem Wort stehen
- den Käufern, die klar entscheiden und Finanzierungen sichern
- den Maklern, die die Interessen beider kennen und ausgleichen

Vor diesem Szenario berichten wir hier von unserem Tagesgeschäft als Maklerunternehmen.

Seriös starten

Auch beim Immobilienkauf zählt für den Investor ein guter erster Eindruck, und damit sind nicht nur Zustand des Objekts und Exposé gemeint.

Denn Käufer erwarten vollständige Unterlagen wie Pläne, Genehmigungen und Mieterlisten, die wir teils selbst aufbereiten, teils bei Ämtern und Archiven anfordern.

Lösungen schaffen

Altlasten, Sperrmüll im Keller, Mietrückstände, Reparaturstau – auch wenn wir uns mit dem Eigentümer um Abhilfe bemühen, bleiben einige der typischen Mängel bei jeder Immobilie bestehen.

Anleger können damit umgehen, wenn sich Lösungen abzeichnen. Manchmal reicht schon die Räumungsklage gegen einen säumigen Mieter.

Offene Fragen klären

Bei jedem Verkauf entstehen Fragen, zum Beispiel weil die Flächenaufstellung nicht mit der Mieterliste übereinstimmt, weil der Grenzverlauf unklar ist oder weil Rechtsstreitigkeiten anliegen.

Anleger haben ein sicheres Gespür für solche Widrigkeiten, die wir deshalb im Vorfeld prüfen.

Investoren ansprechen

Für welche Investoren passt genau diese Immobilie perfekt ins Ankaufprofil?

Diese Frage diskutieren wir im wöchentlichen Meeting ausführlich, um jedes Objekt gezielt anzubieten. Diskretion ist fast allen Eigentümern wichtig, deshalb sprechen wir Interessenten persönlich an.

Alle Maßnahmen stimmen wir im gewünchten Umfang mit dem Eigentümer ab.

Interessen ausgleichen

Grundsätzlich haben Eigentümer und Investor zwar dasselbe Ziel, sie nähern sich ihm aber von entgegengesetzten Seiten.

Wie sieht der beste Kompromiss aus, damit die Parteien zusammenkommen?

Wir vermitteln ein ums andere Mal, damit der Investor eine Forderung zurückstellt und der Eigentümer beipflichtet. Die Strategie bei Verkaufsverhandlungen ist das Erfolgsgeheimnis des Maklers.

Den Verkauf beurkunden

Wenn über die Konditionen Einigkeit besteht, fertigt der Notar den Kaufvertragsentwurf aus.

Ein Entwurf ist die erste Fassung schon deshalb, weil der geschriebene Text mit dem Verständnis zur Deckung gebracht werden muss, das die Parteien in den mündlichen Verhandlungen gewonnen haben.

Zum Abschluss gebracht ist das Geschäft dann, wenn unter dem Vertrag drei Unterschriften stehen:

Die des Verkäufers, die des Käufers und die des Notars.

Haben Sie Fragen zum Kauf oder Verkauf Ihrer Immobilie?

Vereinbaren Sie Ihren Beratungstermin mit Edgar Stilp

Telefon:
0211 / 49 19 106

Email:
Edgar.Stilp@koch-immoline.de

KOCH
Immobilien Gruppe

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

Edgar Stilp
KOCH Immobilien GmbH
Rochusstraße 44
40479 Düsseldorf

Telefon: 0211 / 55 00 00
Telefax: 0211 / 55 66 00
Email: Edgar.Stilp@koch-immoline.de
Web: www.koch-immoline.de