

Immo-Messe der Ludwigsburger Kreiszeitung



Als kompetente Gesprächspartner stehen die Mitarbeiter von Pflugfelder Immobilien zur Verfügung.



Viele Familien träumen vom Eigenheim. Ein Modell des Baywa-Areals ist bei Strenger Bauen und Wohnen zu sehen.



Gute gelaunt starten die Aussteller nach der Eröffnung in die 21. Auflage der Immo-Messe.

Fotos: Holm Wolschendorf

MELDUNGEN

STANDWERBUNG

Blüten locken nicht nur Bienen an

Das Geld liegt auf der Straße. Respektive auf dem Boden. Viele Besucher der Immo-Messe haben sich nach braunen Scheinchen gebückt. Die auf dem Parkett klebenden Noten ähnelten auf den ersten Blick 50-Euro-Scheinen. Es waren aber „falsche Fuffziger“, mit denen ein findiger Makler auf seinen Stand aufmerksam machen wollte. Einzulösen waren diese gegen eine kostenlose Immobilienbewertung. „Es hat funktioniert“, freute sich Horst Kuni, dass er mit der Aktion neugierig machte. Einige Besucher seien dadurch angelockt worden. (tf)

MÖBELHAUS UHL

Vorträge in bequemen Designersesseln

Erstmals stellte das Möbelhaus Uhl seinen Marktplatz als zweiten Vortragsraum zur Verfügung. Für die Zuhörer eine recht bequeme Sache, konnten sie doch in Designersesseln Platz nehmen. 40 verschiedene Sitzgelegenheiten standen zur Verfügung. „Wir haben am Abend sowieso gerade für Kunden die Aktion Kino im Container“, erklärte Heike Uhl. Am Abend wurden hier Filme rund um Essen, Trinken, Genießen gezeigt. Und weil die Leinwand sowieso steht, habe man sich gerne an der Messe beteiligt. (tf)

ENTWICKLUNG

Wohnungstausch liegt im Trend

Immo-Messe mit mehr Ausstellern als im Vorjahr - Veranstaltung im Urban Harbor ist Branchenbarometer

VON THOMAS FAULHABER

LUDWIGSBURG. Der Ruf nach mehr Bauplätzen und deutlich kürzeren Genehmigungsverfahren und weniger Reglementierung wird immer lauter. Außerdem gibt es einen Trend in Richtung Wohnungstausch. Die Immobilienmesse der Ludwigsburger Kreiszeitung war auch dieses Wochenende wieder Branchenbarometer. Es war die 21. „Immo“, die jetzt zum dritten Mal im Urban Harbor in der Weststadt zu Gast war. „Ein tolles Ambiente, das wir auf allen Kanälen stark beworben haben“, so der Verlagsleiter von Ungeheuer und Ulmer, Christian Maron. Baubürgermeister Michael Ilk betonte, wie wichtig die Messe als Börsenplatz für Käufer und Verkäufer sei. Ludwigsburg gehöre zu den attraktivsten Plätzen in der Region. Der Immobilienmarkt stagniere, und in allen Bereichen würden die Preise auf breiter Ebene steigen. „Das Gefüge ist aus dem Ruder.“ Mit Hochdruck arbeite die Stadtverwaltung an Lösungen und Angeboten.

Mit 24 Ausstellern beteiligten sich mehr als im vorigen Jahr. Denn es hat sich herumgesprochen, dass diese Messe das interessierte Publikum anzieht. Uniso-

no wurde den Besuchern eine hohe Kaufbereitschaft und konkretes Interesse bescheinigt.

Und was wird gerade gesucht? So ziemlich alles. Egal ob Kapitalanleger oder Eigennutzer, sie würden im Landkreis Ludwigsburg nehmen, was auf den Markt komme. In kürzester Zeit würden Verträge geschlossen. Je näher an den Städten oder zur Schiene, desto beliebter. Sogar Rohbauten würden wie warme Semmeln weggehen. „Auch wenn Grundstücks- und Baupreise gerade extrem hoch sind, locken günstige Darlehen“, sagen die Fachleute.

Finanzexperten raten: Mindestens die Notargebühren, Maklerkosten und Grunderwerbssteuer sollen aus eigener Tasche bezahlt werden können. Außerdem sollte man eine Eigenkapitalquote von zehn Prozent mitbringen. Beim derzeitigen Preisniveau sei das durchaus sportlich.

„Wir müssen bauen. Schnellstens“, sagte Helga Schneller, die Vorsitzende des Eigentümervereins Haus und Grund. Sonst steuere die Region sehenden Auges auf eine akute und nicht mehr aufholbare Wohnungsnot zu. Der Wohnungstausch war bei

fast allen Ausstellern Thema. Große aber ältere Häuser im Umland werden in Zahlung gegeben, um in ein urbanes, seniorengerechtes Umfeld umzuziehen. „Das ermöglicht selbstbestimmte Lebensqualität“, sagte Klaus Dehnelt von Betz Baupartner. Hochwertige Ausstattung in Verbindung mit modernen Bequemlichkeiten: Aufzug und Fußbodenheizung, Wohnen auf einer Ebene bodengleiche Dusche oder Hausmeisterservice.

Auch bei Pflugfelders werden solche Tauschangebote unterstützt. Als erstes wird die Immo-

lie bewertet und ein realistischer Preis ermittelt. Vor diesem Hintergrund wird die Wunschwohnung gesucht. „Erst wenn die Bestandsimmobilie verkauft ist, wird abgerechnet“, sagte Julian Pflugfelder. Es sei ein Geschäft basierend auf beiderseitigem Vertrauen. Strenger, die Bietigeheimer Wohnbau, die Immobilienabteilung der Sparkasse, Paulus und alle anderen haben dabei nur zwei Probleme. Die tatsächliche Bereitschaft, sich zu verkleinern, sei gering, die Preisvorstellungen oft zu hoch und das verfügbare Gegenangebot zu klein.



Fachsimpeln mit Experten, wie hier am Stand der Kreissparkasse, gehört beim Besuch der Immo-Messe dazu.

Ein Ende des Immobilienbooms ist nicht in Sicht

Riesiges Interesse an dem Vortrag von David Grun - Geschäftsführer der Pflugfelder Immobilien Treuhand prognostiziert steigenden Bedarf

VON THOMAS FAULHABER

LUDWIGSBURG. „Das Platzen der Immobilienblase ist nicht in Sicht“, meint David Grun. Die Analyse des Geschäftsführers der Pflugfelder Immobilien Treuhand auf der Immo-Messe wollten viele Interessierte hören. Der Vortragsaal war sehr voll.

Seit 23 Jahren ist Grun im Geschäft, seit 2007 ist er Geschäftsführer und seit sieben Jahren verantwortlich für die Niederlassung Stuttgart. Nach wie vor stehe eine extrem hohe Nachfrage nach Immobilien einem geringen Angebot gegenüber. „Deshalb werden die Preise weiter steigen, wenn auch nicht mehr in dem Umfang wie in den vergangenen Jahren.“ Die Region stehe wirtschaftlich

so gut da, wie nur wenige andere in Deutschland. Der Breitbandausbau sei exzellent. Es gebe zwei führende Technische Universitäten sowie unzählige Weltmarktführer in ihrer jeweiligen Branche. „Kaum eine andere Region ist so gut gerüstet für Industrie 4.0“, schätzt Grun die Situation ein. Das bedeute hoch qualifizierte, gut bezahlte und sichere Arbeitsplätze und Menschen, die ein Dach über dem Kopf brauchen.

Das treibt die Preise für Wohneigentum, die sich seit 2010 auch im Bestand zum Teil verdoppelt hätten. Bei Neubauten würden je nach Lage bis zu 6000 Euro pro Quadratmeter fällig. Grund seien die Grundstückspreise und die gestiegenen Baukosten. Zum Vergleich seien im gleichen Zeitraum

die Mietpreise nur um 13 Prozent, der Verbraucherindex um zehn Prozent gestiegen.

Bis 2030 werde damit gerechnet, dass knapp 82000 Einwohner



David Grun. Archivfoto: Marion Blum

im Landkreis Ludwigsburg ihren 25. Geburtstag gefeiert haben werden und damit einen eigenen Haushalt gründen wollen. Dagegen würden aber nur rund 68000 Senioren ihre Wohnung verlassen, so Schätzungen. Der Zuzug von Arbeitnehmern und die Zuwanderung über Flüchtlinge würde die Lage zusätzlich verschärfen. Um das alles zu kompensieren, müssten bis in den kommenden elf Jahren mehr als 20000 Wohneinheiten gebaut werden. In der Region fehlten aktuell 98600 Wohnungen.

„Die konventionelle Wirtschaft brummt“, so Grun. Auch die brauche Flächen, um expandieren zu können. Gleiches gelte für den Aufbau der E-Mobilität sowie der Industrie 4.0. Der durch-

schnittliche Jahresbedarf liege bei 157 Hektar, von denen ein Drittel nicht realisiert werden konnte. In den letzten fünf Jahren hätte sich ein Defizit von rund 250 Hektar aufgebaut. Das aktuelle Potenzial liege bei rund 880 Hektar von denen aber nur rund 97 kurzfristig entwickelt werden könnten.

Für sein Referat hatte Grun Datenmaterial unterschiedlicher offizieller Quellen zusammengestellt. „Es ist kein Blick in die Glaskugel“, prophezeite er, dass die Immobilienpreise in absehbarer Zeit nicht fallen werden. Besonders hoch sei die Nachfrage in Städten mit guter Infrastruktur wie Ludwigsburg. Und beim aktuellen Zinsniveau würden Immobilien eine der wichtigsten Kapitalanlagen bleiben.

ZUM NACHLESEN

Vorträge bei der Immo-Messe

■ Heute: Immobilienblase - wann fallen die Preise?

■ Immobilienverkauf - privat oder doch lieber Makler?

■ Immobilienfinanzierung für Einsteiger und Profis

■ Projektentwicklung - wie steigern Sie den Wert Ihres Grundstücks?

■ Quartiere der Zukunft: Trends, die das Wohnen, Leben und Arbeiten verändern

■ Neue Erwerbsstrukturen beim Immobilienverkauf: Unverheiratete, Patchworkfamilien und Käufergemeinschaften