

„Immobilien bleiben gerade im Oberland eine gute Wertanlage“

INTERVIEW — mit Christian Müller-Kittnau, Makler aus dem Landkreis Weilheim-Schongau

Der gesamte Wohnungs- und Gebäudesektor ist aktuell in der Krise und auch der zuvor boomende Immobilienmarkt verzeichnet mittlerweile gravierende Negativentwicklungen. Wie eine Insel der Seligen erscheint hier häufig das bayerische Oberland, in dem aufgrund der hohen Attraktivität und Nachfrage die Preise deutlich weniger sinken als in vielen anderen Regionen Deutschlands. Einer, der sich mit über 40 Jahren Berufserfahrung am dortigen Markt wie kaum ein anderer auskennt, ist der Makler Christian Müller-Kittnau, der sowohl in Penzberg als auch in Seeshaupt im Landkreis Weilheim-Schongau Kunden vertritt. Im Interview erklärt er, dass auch im Oberland die Vermittlung von Häusern kein Selbstläufer mehr ist und warum dennoch auch in Zukunft Immobilien eine wichtige Anlageform bleiben werden.

Eine Immobilie direkt am Starnberger See können sich nur noch wenige Menschen leisten.



Foto: Angelika Warmuth/dpa

VON CHRISTOPH KASTENBAUER

Herr Müller-Kittnau, Sie vertreten als Makler sowohl Kunden in Seeshaupt als auch in Penzberg. Wie ist hier jeweils die Preisentwicklung?

Das Preisniveau in Penzberg ist tatsächlich ähnlich hoch wie in Seeshaupt, auch wenn man das bei dem Standortvorteil des Starnberger Sees gar nicht vermuten würde. Aber in Penzberg haben wir einen sehr potenten Arbeitgeber, die Firma Roche mit circa 7000 Mitarbeitern und die drücken natürlich in den Markt. In Seeshaupt dagegen ist aktuell die Nachfrage ein wenig eingeschlagen.

Sind denn in Seeshaupt mit der direkten Lage am Starnberger See Immobilien besonders teuer?

Nicht generell. Aber ja, es gibt diese exotischen, sehr teuren Immobilien und für diese gibt es auch durchaus eine Nachfrage. Es gibt nun einmal in bestimmten Teilen der Bevölkerung sehr viel Geld, das auch ausgegeben werden muss. Das betrifft aber auch nur Toplagen mit Grundstücken am Seeufer. Hier werden derzeit Preise abgerufen, die sind abnormal, hier geht auch mal eine Villa für über 20 Millionen über den Ladentisch. Bei solch extrem teuren Objekten ist die Zielgruppe dann auch mal der Fußballprofi.

Wie stark werden aktuell Immobilienangebote nachgefragt und wie schwer ist es, geeignete Käufer für eine Immobilie zu finden?

Wir haben natürlich eine Entwicklung im Vergleich zu 2021, die nach unten geht, aber das ist nicht so gravierend. Um die zehn Prozent sind

die Preise gesunken. Und ja, auch die Vermittlung einer Immobilie dauert länger. Wir schließen mit unseren Kunden keinen Vertrag mehr unter einem Jahr Laufzeit ab. Diese Zeit brauchen wir auch. Zehn Monate, um die Immobilie zu verkaufen, sind keine Seltenheit mehr. Das liegt aber auch daran, dass man vor einem Jahr noch mit anderen Preisen eingestiegen ist. Der Verbraucher ist jetzt sehr zögerlich, teils verunsichert, die Kauflust ist gebremst.

Kann es auch passieren, dass man für eine Immobilie tatsächlich keinen Käufer mehr findet?

Überall, wo ein wirklicher Bedarf da ist, wird immer noch verkauft. Was fehlt, ist jetzt die Zielgruppe, die gekauft hat, weil die Finanzierung einfach war. Und die gibt es, Gott sei Dank, nicht mehr, denn die hat uns über die Maßen beschäftigt. Zur Erklärung: Wenn Sie für eine Doppelpelzhälfte 150 Interessenten haben, können Sie das als Makler nicht mehr seriös bearbeiten. Jetzt sind es nur noch 30 Interessenten. Diese Interessenten haben in der Regel genug Eigenkapital, was in der Vergangenheit oft nicht der Fall war. Banken haben da eine unverantwortliche Politik betrieben, haben jungen Leuten Finanzierungen um die 100 Prozent und mehr angeboten. Die haben mit ihrem Einkommenszettel gewonnen und schon haben die Banken in die Finanzierung eingewilligt. Und genau diese jungen Leute leiden jetzt häufig, da sie ihr Haus oder ihre Wohnung künftig nicht mehr abzahlen können und beim Verkauf herbe Abschlüsse hinnehmen müssen.

Wie wird sich der Markt – nach Ihrer Meinung – in der näheren Zukunft entwickeln? Werden die Preise noch weiter runtergehen?

Ich bin da sehr vorsichtig. Ein halbes Jahr mögen die Preise sich noch ein wenig nach unten entwickeln. Wir sind ja im Oberland. Das ist in München noch einmal anders, gerade, wenn ich da meine Kollegen aus der Landeshauptstadt höre. Dieser Markt war deutlich überhitzt. Hier im bayerischen Oberland waren die Preissteigerungen geringer gewesen, die gab es in den vergangenen zehn Jahren natürlich auch, aber sie waren halbwegs human. Trotzdem: Es ist immer noch schwierig und teuer hier. Wir haben halt einfach ein sehr geringes Angebot – und dem steht eine gewaltige Nachfrage gegenüber.

bleiben die Preise – aufgrund der hohen Attraktivität der Region und der großen Nachfrage – einigermassen stabil oder sinken sie jedenfalls deutlich weniger schnell als in anderen Regionen?

Ich denke, die Preise werden weitgehend stabil bleiben. Die Lage hier im Oberland ist sehr positiv. Sie leben in der schönsten Idylle und sind dennoch in der Regel in wenigen Minuten auf der Autobahn und in 20 Minuten am Luise-Kiesselbach-Platz. Wir haben hier eine tolle Infrastruktur, sowohl in Seeshaupt als auch in Penzberg. Und das beeinflusst die Preise. Dadurch wird das Angebot ja nicht größer, sondern die Nachfrage. Und das ist das Regulativ, welches die Preise in dieser Region stabil hält.

Vor dem Hintergrund sinkender Preise: Raten Sie aktuell Kapitalanlegern, ihre Immobilie jetzt noch zu verkaufen?

Tatsächlich denke ich das Gegenteil. Die Menschen sind verunsichert und wissen nicht, was die nächsten Monate bringen werden. Da ist das Kapital in einer Immobilie gut aufgehoben. Der Kapitalanleger, der jetzt verkauft, muss ja mit seinem Geld auch wieder irgendwo hin. Ich würde eher Kapitalanlegern dazu raten, jetzt zu kaufen. Denn die Preise sind gerade in dieser Region immer noch stabil, zudem haben wir eine hohe Inflation. Deshalb ist eine Investition in Immobilien fast immer richtig.

Der Druck auf den Mietmarkt – auch im Oberland – ist enorm, die Mieten steigen, ebenso die Kosten für Bauprojekte. Wie spüren Sie dies in Ihrer täglichen Arbeit?

Die Politik hat einen massiven Fehler begangen, nämlich mit dem sogenannten Bestellerprinzip gesetzlich zu verankern, dass es Maklern untersagt ist, vom Mietinteressenten eine Provision zu verlangen. Klar, die Verhältnismäßigkeit der Kosten war falsch, hier etwa zwei Monatsmieten vom Interessenten bei erfolgreicher Vermittlung zu verlangen. Das war zu hoch. Dennoch: Wer zahlt, schafft an, das ist nun mal so. Wenn heute der Vermieter nach dem Bestellerprinzip den Makler bezahlen muss, lassen viele von ihnen häufig lieber ihre Wohnungen leer stehen; nicht nur, weil sie die Kosten scheuen, sondern auch, weil sie vermehrt schlechte Erfahrungen bei der Mieterauswahl gemacht haben. Dieses Geschäft ist deshalb für viele Makler komplett weggebrochen. Was leider eben auch negative Konsequenzen für den Mietmarkt und den konkreten Mietinteressenten bedeutet.

Glauben Sie, dass dem Immobilienmarkt aufgrund jüngster Entwicklungen beim Bundeshaushalt noch schlechtere Zeiten bevorstehen?

Zu deutlich negativeren Entwicklungen führt das sicher nicht. Wir wissen ja überhaupt noch nicht, was wirklich passieren wird. Aber ja, niemand schreit bei einer Beeinträchtigung Hurra, die macht sich am Markt bemerkbar und drückt auf die Preise. Jeder Investor, der noch mehr investieren muss, sei es für eine Isolierung oder eine aufwendige Heizungsanierung, wird diese Kosten auch weitergeben wollen. Aber, dass das so gravierend wird, denke ich nicht. Bei meinen Abschlüssen kenne ich keine Entscheidung, die getroffen wurde, weil die Förderung besonders groß war. Dieser Faktor wird meiner Meinung nach häufig überschätzt.



Auch die schönen Landschaften des Landkreises Weilheim-Schongau (hier die Kapelle St. Ursula bei Hohenfurch) gehören zu den Gründen für eine hohe Nachfrage am Häuser- und Wohnungsmarkt. Foto: Hans-Helmut Herold/dpa

Weilheim – Gepflegtes, freistehendes Einfamilienhaus

- Baujahr ca. 2010, ca. 162 m² Wohnfläche, Vollkeller
- Einbauküche, zwei Einzelgaragen, massives Gartenhaus
- Whirlpool, finnische Sauna, Hobbyraum
- Luftwärmepumpe, Kaminofenanschluss möglich
- frei nach Vereinbarung

Energieausweis: verbrauchsorientiert, Bj 2010, Heizung: Elektroenergie, EEK: A, 30,60 kWh/(m²·a)

Kaufpreis: 1.050.000 EUR EUR
Käufercourtage: 3,57 % inkl. ges. MwSt.

Ansprechpartnerin:
Anja Prommel
Wohnfläche und ca. 229,70m² Nutz- und Hoffläche auf einem ca. 900m² undesenden Grundstück. Die voll unterkellerte Immobilie ist hochwertig ausgestattet.

Jede Einheit verfügt mindestens über einen Balkon, Schwedenofenanschluss und EEK.

Kaufpreis € 1.490.000,-
+ 357% Maklercourtage inkl. 19% MwSt

Sparkasse Oberland

TOP: Mehrgenerationenhaus im Klosterdorf Polling b. Weilheim südl. München

BINDL Immobilien Telefon 0881 40 664 www.bintl-immobilien.de

Das Mehrgenerationenhaus mit 3 Wohneinheiten aus dem Jahre 1996 ist solide in Ziegelfassade errichtet. In absolut ruhiger Lage bietet die Immobilie ca. 246,49m² Wohnfläche und ca. 229,70m² Nutz- und Hoffläche auf einem ca. 900m² undesenden Grundstück. Die voll unterkellerte Immobilie ist hochwertig ausgestattet.

Jede Einheit verfügt mindestens über einen Balkon, Schwedenofenanschluss und EEK.

Das DG kann noch weiter ausgebaut werden. Eine Doppelgarage und Außenstellplätze vorhanden. Energie: Wärmepumpe, EEK: 136 kWh/(m²·a), Öl, B, 1995, mit moderner Solar- und Photovoltaikanlage

Kaufpreis € 1.490.000,-
+ 357% Maklercourtage inkl. 19% MwSt

VERKAUFSSTART: WOHNEN IM FASANGARTEN

NEUBAU Oberveichtacher Straße 38 in 81549 München

2 MFH • je 5 WE • Massivbauweise • 2-/3-/4-ZiB • ca. 71 – 115 m² • Tiefgarage • Fußbodenheizung • Heizung mit Grundwasserwärmepumpe • kontrollierte Wohnraumbelüftung (KWL) • Effizienzhausstandard EH 40 EE (GEG 2020) • ruhige und doch gut erschlossene Lage (S3 / Bus 145) • Energieausweise in Arbeit

HUBERT SCHMID Immobilienmakler und Planung

+49 (0) 842 9610 - 201 | immobilien@hubert-schmid.de | www.hubert-schmid.de

Schlüsselfertig zum Festpreis und provisionsfrei direkt vom Bauträger

Immo Plus Immobilien AG

2-4 Zi. Neubau Whg. in 1A-Wohnlage von Feldafing am Starnberger See

Stellvt., gehob. Ausst. nur 9 WE, u. a. bodengleiche Dusche, EG-Whg., Barriere-frei n. a. BayBO, Aufzug v. EG, EEK A+, EB-W 25kWh/(m²·a), HZG L/W/W, unentgeltl. vor Fertigst. 2024

2,5 Zi.-EG, 64 m ² , Gart.,	• KP € 543.000,-
3 Zi.-EG, 98,2 m ² , Gart.,	• KP € 834.500,-
2 Zi.-EG, 65 m ² , S/W Btlk.,	• KP € 554.000,-
3 Zi.-EG, 104,5 m ² S/O • Dachterrasse mit ca. 22 m ²	• KP € 897.500,-

Käuferprovisionsfrei

IMMO PLUS Immobilien AG
Im Thul 2 / 83177 Freising
www.immoplus.de
0886-9266-7 / info@immoplus.de

Partnerschaftsgeber der Sparkasse Oberland

Oba Menschen für Menschheit

Plattform „Barrierefreier Wohnraum“

Ab sofort im Landkreis Weilheim-Schongau **BIETEN und FINDEN** auf: **www.caritas-wm-sog.de**

Offene Behindertenerbeit (Oba): Mo.-Do. 8-12 u. 14-16 Uhr, Fr. 8-12 Uhr
Schmidstr. 15, Weilheim, Tel. 0881-90959021

oba@caritas-wm-sog.de

Caritasverband für den Landkreis Weilheim-Schongau e.V.

Erleben Sie Natur

Verwirklichen Sie Ihren Traum vom eigenen Haus!

ZIMMERGEBELLE GESUCHT!

Unser Musterhaus ist täglich geöffnet!

Füssener Straße 34, 86969 Steingaden
Telefon 08862 232
www.christa-blockhaus.de

CHRISTA BLOCKHAUS
Spezialist im Holzhausbau seit über 50 Jahren.