

„Alle wollen in die Stadt“

31.10.2011 - MAINZ

Von Michael Heinze

IMMOBILIENMESSE 2 500 Besucher informieren sich im Schloss über Häuser und Wohnungen

Mehr als 2 500 Besucher wollten bei der neunten Auflage der Mainzer Immobilienmesse mit von der Partie sein, die erstmals im Kurfürstlichen Schloss über die Bühne ging.

„Das ist neuer Rekord“, freute sich Cheforganisator Stephan Trautmann, Vorstandsmitglied des Immobilienverband Deutschland (IVD) West für Rheinland-Pfalz. Der Wechsel vom Hyatt Regency in den ersten Stock des Schlosses habe sich bewährt. „Die Kunden, die hierher kommen, sind keine Zufallskunden, sondern solche, die gezielt nach einer Immobilie suchen.“

Einig war sich die Expertenriege bei den 28 Ausstellern, dass die Nachfrage im gesamten Mainzer Stadtbusbereich wesentlich höher ist als das Angebot. Gefragt seien gute Infrastruktur und ein hoher Freizeitwert. Der Trend gehe dahin, dass nicht wenige Kunden über stattliches Eigenkapital verfügen. „Auch viele junge Familien bringen mittlerweile bis zu 100 Prozent Eigenkapital mit“, ist Trautmann aufgefallen. Allerdings sei auch die Finanzierung angesichts von „sensationellen Zinsen um die drei Prozent“ günstig.

Unter den Flaneuren auf der Messe waren aber viele Leute um die 60 Jahre, die ihr Einfamilienhäuschen vor den Toren der Stadt verkaufen wollen oder deren Lebensversicherung fällig wird und die auf der Pirsch nach einer schicken innerstädtischen Eigentumswohnung in sehr guter Lage sind. Angebote hatte unter anderem Fischer & Co. zu bieten. „Wir waren mit vier Mann vor Ort und haben bestimmt 200 Leute abgearbeitet“, resümierte Verkaufsleiter Frank Röhr. „Zehn Prozent waren kaufwillig, der Rest ist als neugierig oder informationssuchend einzustufen.“

Die Vormerkungen beim Projekt Winterhafen III mit seinen Rheinpalais und Rheinresidenzen seien von 25 Prozent am Freitag auf 60 Prozent in die Höhe geschnellt, rieb sich Röhr die Hände.

„Insbesondere nach Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäusern im Mainzer Stadtgebiet gab es eine stärkere Nachfrage“, zeigte sich auch Christian Stark von Christian Stark Immobilien hochzufrieden. Starks Fazit: „Alle wollen in die Stadt.“

Die Älteren, die ihre Immobilie im ländlichen Bereich verkaufen. Junge Pärchen und kinderlose Singles, bei denen 150 000 bis 200 000 Euro Eigenkapital „nicht ungewöhnlich“ seien. Und schließlich Kapitalanleger, die ihr Geld umschichten wollten in Immobilien.