

Christian Stark betreut Käufer/Verkäufer in jeder Immobilienklasse. Seine jahrelange Erfahrung in der Branche macht ihn zu einem Kenner des Mainzer Immobilienmarktes. Mit der Wirtschafts-News sprach der Makler über die aktuelle Entwicklung.



Mainzer Immobilienmarkt: Tendenz steigend

Wirtschafts • News: Herr Stark, wie sieht es derzeit auf dem Mainzer Immobilienmarkt aus?

Christian Stark: Der Markt ist sehr differenziert. Für die Stadtlagen gilt „Daumen rauf“. Die Verkaufszeiten bewegen sich zwischen ein und drei Monaten. Besonders begehrt sind Mehrfamilienhäuser, neben Wohnungen und Einfamilienhäusern.



Wer Mainz ausweichen will, geht gerne in das Kurgebiet von Bad Kreuznach – hier gibt es auch attraktive Villen unter 500.000 Euro.

Wirtschafts • News: Was bedeutet das für die Preisentwicklung?

Stark: Die ist aus Sicht der Verkäufer optimal. Die Preise sind stabil bis steigend.

Wirtschafts • News: Wenn es für die Verkäufer gut läuft, sind dann nicht die Käufer die Verlierer?

Stark: Nein. Wegen der derzeit günstigen Zinsen können die Käufer das Preisniveau abfedern. Was nützt einem Käufer ein günstiger Preis, wenn er über die Laufzeit der Finanzierung 3 bis 4 Prozent höhere Zinsen zahlen müsste, das wären bei 200.000 Euro in zehn Jahren schon 80.000 Euro Mehrkosten! Momentan profitieren beide Seiten.

Wirtschafts • News: Was raten Sie Verkäufern von privaten Immobilien?

Stark: Wer verkaufen will, sollte es jetzt mit uns tun! Kommt wieder ein Zinsanstieg, bekommt die Bank mehr und der Verkäufer weniger.

Wirtschafts • News: Wie bewerten Sie den Mietmarkt?

Stark: Sehr gut aus Vermietersicht. Die Nachfrage ist größer als das Angebot. Um „Mietnomaden“ herauszufiltern ist es sinnvoll, einen Makler einzuschalten. Der führt die Besichtigungen durch und prüft die Bonität. Der Vermieter bekommt verlässliche Mieter vermittelt.

Wirtschafts • News: Woher kommt der Trend zur Stadt?

Stark: Aus drei Richtungen. Die jüngere, teilweise kinderlose Generation will unkompliziert wohnen. Es gibt aber auch eine neue Generation, die 50–60, die gerne in die Stadt zieht und ganz aktuell die Kapitalanleger-Betongold!

Wirtschafts • News: Wie reagieren Sie auf diese Marktsituation?

Stark: Ich stehe meinen Kunden persönlich zur Verfügung. Insbesondere Verkäufer wissen es zu schätzen, wenn sie nur einen Ansprechpartner haben. Bei größeren Maklerunternehmen lernen die Verkäufer oft mehr Mitarbeiter als Kunden kennen. Das kann ich bei uns abschließen. Auch die Funktion als Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer klappt wesentlich besser. Und man kann auf besonderen Wunsch auch Immobilien ins Programm nehmen die nicht veröffentlicht werden sollen. Natürlich benötigen wir dafür einen alleinigen Verkaufsauftrag. Aber dies ist für Verkäufer auch selbstverständlich, denn wer will sein Vermögen quer durch die Stadt vermarkten lassen. Gerade Immobilien reagieren sensibel,

wenn sie von zu vielen angeboten werden und verlieren dann beträchtlich an Wert.



Christian Stark mit Assistentin, Tochter Natalie Stark

Wirtschafts • News: Wie ermitteln Sie den Marktwert einer Immobilie?

Stark: Dafür gibt es grundlegendes Zahlenmaterial aus NHK 2000, Grundstückspreise des Gutachterausschusses und sogenannte Marktanpassungsfaktoren. Schwerpunkt ist aber meine 25-jährige Erfahrung, da jede Immobilie individuell ist und das macht letztendlich den tatsächlichen Marktwert aus.

Wirtschafts • News: Wir danken für das aufschlussreiche Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.



CHRISTIAN STARK
IMMOBILIEN
... einfach stark

Christian Stark Immobilien e.K.
Inhaber Christian Stark
Große Bleiche 17–23
55116 Mainz
tel: 0 61 31 / 94 20 20
fax: 0 61 31 / 9 42 02 22
mainz@christianstark.eu
www.christianstark.eu