

In Immobilien einfach stark

Für jede Generation und Lebenssituation

Er ist gebürtiger Österreicher, Wahlmainzer und Profi auf dem Immobilienmarkt, sein Markenzeichen ist die Fliege. Seit über einem viertel Jahrhundert ist Christian Stark in der Branche aktiv – man möchte fast meinen, er kenne jede Immobilie in Mainz, Wiesbaden, dem Rheingau und Rheinhessen.

Viele Jahre war Christian Stark geschäftsführender Gesellschafter der Mainzer Tochter der Firmengruppe Hildebrand Immobilien. Im Oktober 2009 hat er die Mainzer Gesellschaft übernommen und führt diese nun unter dem Namen Christian Stark Immobilien weiter. Unterstützt wird er dabei von Tochter Natalie Stark.



Christian Stark war lange im Landes- und Bezirksvorstand des Rings Deutscher Makler (RDM) und als Geschäftsführer der RDM-Immobilienbörse in Mainz tätig. Nach wie vor ist er Mitglied im Prüfungsausschuss der IHK Koblenz für Immobilienfachwirte. Erfahrung, Zuverlässigkeit und Einfühlungsvermögen haben ihn zu einem der führenden Makler der Region gemacht. Ab März 2010 wird er auch Mitglied des Immobilienmarktplatzes Mainz sein, ein von sieben Maklern gegründetes, modernes Ausstellungszentrum für Immobilien im Herzen von Mainz in der Ludwigsstraße (direkt vor der Deutschen Bank). Für die Wirtschafts-News analysiert er die derzeitige Lage auf dem Immobilienmarkt.

Wirtschafts•News: Herr Stark, welche generelle Aussage lässt sich treffen?

Christian Stark: Zunächst ist zu sagen, dass die Zahl der angebotenen Immobilien auf dem Markt wächst; außerdem ist ein Trend zur Stadt festzustellen, der mit einer sinkenden Nachfrage nach ländlichen Objekten verbunden ist.

Wirtschafts•News: Welche Folgen ergeben sich daraus für den städtischen Wohnungsmarkt?

Stark: Die Preise könnten – zumindest in bestimmten Segmenten – im Mainzer Stadtgebiet anziehen. Das wäre die logische Konsequenz aus der gestiegenen Nachfrage, die zu einem Mangel führen würde.

Wirtschafts•News: Früher war es oft die vierköpfige Familie, die sich zum Kauf eines Hauses entschlossen hat. Gibt es heute noch den klassischen Käufer?

Stark: Nein. Die Gesellschaft hat sich verändert und damit ist auch die Klientel heterogener geworden. Es gibt weniger Familien mit Kindern, die Zahl der älteren Menschen wächst. Sie alle haben unterschiedliche Bedürfnisse. Doppelverdiener ohne Kinder wollen beispielsweise eher in einem Penthouse als in einem dreistöckigen Reihnhaus wohnen. Viele Objekte, die sich derzeit auf dem Markt befinden, decken diese Bedürfnisse nicht. Da ist der Makler in der Pflicht, denn Wohnen ist individuell und genauso individuell muss man auf jeden einzelnen Käufer oder Verkäufer eingehen.

Wirtschafts•News: Immobilien für jede Generation also. Sicher sind mittlerweile auch vermehrt gut verdienende Singles potentielle Kunden. Auf welche Vorlieben treffen Sie dort?

Stark: Tatsächlich hat dieses Segment stark zugenommen und auch hier haben sich die

Bedürfnisse verändert. Waren es früher oft kleinere Zweizimmerwohnungen, so entscheiden sich viele Singles heute vermehrt für großzügige Dreizimmerwohnungen. Aber verallgemeinern lässt sich das nicht, denn letztlich hat jede Immobilie ihren eigenen Stil, ebenso jeder Interessent. Die Aufgabe des Immobilienmaklers besteht ja gerade darin, den gemeinsamen Nenner zu finden. Eines lässt sich aber über alle Klientelgruppen hinweg feststellen: Das Interesse an Energie-Effizienz wächst, die laufenden Kosten wie Heizung, Wasser, Strom usw. spielen bei der Planung eine stärkere Rolle.

Wirtschafts•News: Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der derzeitigen Wirtschafts- und Finanzkrise auf den Immobilienmarkt?

Stark: Die Krise hat nicht alle Marktsegmente negativ beeinflusst, im Gegenteil: Die Immobilie ist als Anlageobjekt wieder deutlich attraktiver geworden, denn sie bedeutet Sicherheit.

Wirtschafts•News: Danke für das Gespräch.

Redaktion A.W. – Foto W.B.

Christian Stark Immobilien e.K.
GF. 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

