

Mercedes gegen altes Haus

Die Goldgräberzeit ist vorbei, doch im Speckgürtel Brandenburgs läuft das Immobiliengeschäft

Klaus Hummel greift nach einer abgegriffenen Landkarte - Rangsdorf und Umgebung, seine Heimatregion. Darauf finden sich größere und kleinere Ziffern: die Bodenrichtwerte 1995. In Rangsdorf lagen sie damals bei 240 D-Mark pro Quadratmeter. Zwei Jahre später bewegten sich die Preise zwischen 170 und 260 D-Mark. Der Makler klappt eine dritte, ganz aktuelle Karte auseinander. Heute liegen die Bodenrichtwerte zwischen 55 und 90 Euro - ein Preisverfall von 40 Prozent, in knapp zehn Jahren.

Seinen Kunden soll es recht sein, zumindest jenen, die sich ihren Traum vom eigenen Häuschen erfüllen wollen. Und der ist auch 2006 - dem Jahr nach dem Wegfall der staatlichen Eigenheimzulage - ungebrochen, sagt der Makler. "Das war ja schon zweimal angekündigt worden. Wer kaufen wollte, hat sich darauf eingestellt und noch vorher den Kaufvertrag besiegelt. Oder die Käufer schrauben heute ihre Wünsche zur Ausstattung des Hauses zurück. Auch die Erhöhung der Mehrwertsteuer habe auf den Immobilienmarkt keinen unmittelbaren Einfluss, betont der 57-Jährige. Die Baufirmen hätten rechtzeitig reagiert. Die Preise seien nicht sichtbar erhöht worden, eher wurden Bauleistungen für einen bestimmten Preis aus dem Angebot rausgenommen. Einen Rückgang der Käuferzahlen verzeichnet Hummel jedenfalls nicht. "Im engen Verflechtungsraum von Berlin laufen die Geschäfte kontinuierlich."

Wie bei anderen Ostdeutschen auch war es Zufall, der den ehemaligen NVA-Artillerieoffizier 1993 in diesen Beruf führe. Das bot sich an.

Makler ist kein geschützter Beruf. Eine Gewerbebeanmeldung, ein paar Visitenkarten, ein Schild an die Tür - schon kann es losgehen.

Gab es zu DDR-Zeiten kaum Makler, so brach zur Wende in der Immobilienbranche Ostdeutschland eine Goldgräberzeit, erinnert sich Klaus Hummel. "Alle dachten, dass Grundstücke knapp sind und noch knapper werden." Und die Westberliner, die bis dahin eingemauert waren, konnten und wollten raus ins

Grüne. Eine Geschichte jener Zeit: Ein Autohändler bot einer alleinstehenden älteren Frau einen nagelneuen Mercedes im Tausch gegen ihre verfallende Villa an, ein Grundstück in Potsdams bester Lage. Die Frau nahm an.

Lange währte diese Schnäppchenzeit nicht, dann bestimmten auch in dieser Branche Angebot und Nachfrage den Preis. Die Nachfrage wuchs, das Angebot konnte vorerst nicht mithalten. Zu viele Eigentumsansprüche waren noch ungeklärt. "Wir waren weniger Makler, sondern Spürnasen", sagt der Templiner Frithjof Schlicke. Von Jahr zu Jahr aber wurden mehr Rückübertragungsansprüche zu Immobilien geklärt. Die Banken schütteten Kredite aus. Es entstanden Bürohäuser und Eigentumswohnungen als Steuersparmodelle, Doppel- und Reihenhäuser auf der Wiese.

Waren es am Anfang vor allem Westberliner und Westdeutsche, die auf Immobilienfang gingen, schien nun der Traum vom eigenen Heim auch für viele Osis in greifbare Nähe gerückt. 1991 wurden in Brandenburg 23000 Immobilienkaufverträge abgeschlossen, 1996 mehr als doppelt so viele: 48300. Im gleichen Zeitraum stieg der Umsatz von knapp 1,7 Milliarden Euro 1991 auf 7,15 Milliarden Euro 1996.

Bei Klaus Hummel läutet das Telefon. Eine junge Frau erkundigt sich nach einem Reihenmittelhaus zur Miete. "Das Haus hat 97 Quadratmeter. Für drei Personen genau richtig." 675 Euro Kaltmiete will der Besitzer. Dazu kämen 200 bis 220 Euro Betriebskosten. Das Gespräch gerät ins Stocken. Die Grenze des Familienbudgets ist überschritten. "Vergessen Sie bitte nicht, dass das nur Durchschnittswerte sind. In einem Haus können Sie die Kosten für Wasser und Heizung weit mehr beeinflussen als in einer Wohnung. Dort zahlen Sie immer einen Teil der anderen mit..."

Stichwort Kosten. Nicht selten platzt der Traum vom Eigenheim, wenn die Partnerschaft in die Brüche geht. Für einen allein sind die Kreditraten kaum aufzubringen oder er muss dem anderen seinen Anteil auszahlen. "Wer in den 90-er Jahren gebaut hat und jetzt verkaufen muss, kann mit dem Erlös oft nicht mal den ausstehenden Kreditrest bezahlen. Reihenhäuser sind derzeit kaum verkäuflich", sagt Hummel. Er rät, eine Vermietung zu prüfen. Zwar seien auch da die Preise gesunken, aber mit den Mieten lasse sich der

Restkredit weiter abzahlen, das Eigentum bleibe erhalten. Der Makler hat auch schon Zwangsverkäufe erlebt. "So etwas ist furchtbar." Hummel erinnert sich an eine Frau, die für die Firma ihres Mannes mit dem seit ewigen Zeiten in Familienbesitz befindlichen Eigenheim gebürgt hatte. Die Firma ging Pleite, das Haus musste verkauft werden. "Und je weniger Zeit für den Verkauf bleibt, desto geringer ist der Erlös."

Auch Frithjof Schlicke, Makler in der Uckermark, erlebt immer wieder, dass Hausbesitzer, die beispielsweise ihre Arbeit verlieren, zu lange untätig bleiben. "Die machen die Augen zu und lassen alles laufen." Dabei lasse sich auch mit Banken reden, so der 59-Jährige. "Denen ist es lieber, geringere Summen regelmäßig zu erhalten, als sich auf einen unsicheren Verkauf mit hohem Verlust einzulassen. Wenn erst mal fünf oder sechs Raten ausbleiben, ist keine Übereinkunft mehr möglich."

Schlickes Kollege in Senftenberg, Frank Vogel, hat ähnliche Erfahrungen gemacht. Noch stärker als in der Uckermark oder im Berliner Speckgürtel driften hier die Preise zwischen Stadt und Land immer weiter auseinander. Vogel: "In Senftenberg liegen die Grundstückspreise zwischen 45 und 70 Euro pro Quadratmeter. Fünf bis acht Kilometer weiter sind es nur noch zehn bis zwölf Euro." Hauptursache sei die schlechtere Infrastruktur. "Wenn man ein Auto braucht, nur um das Kind in den Kindergarten zu bringen - das funktioniert auf Dauer nicht. Und Ältere ziehen dort auch nicht hin, weil der Weg zum Einkauf oder zum Arzt zu weit ist." Mitte der 90-er Jahre gab es in seiner Region neun Immobilienbüros, heute noch drei. Frank Vogel hat inzwischen die Verwaltung von Mietshäusern mit übernommen, seine Frau betreibt eine Pension. Ganze vier Verkäufe verzeichnete er 2006.

Klaus Hummels Geschäfte in Rangsdorf dagegen laufen gut. Aber auch bei ihm geht das nur, weil er unentwegt dazu gelernt hat. Inzwischen ist er Gutachter, Verwalter und im Vorstand des Regionalverbandes Berlin-Brandenburg vom IVD, dem Immobilienverband Deutschland. Die Arbeit hat sich verändert. Neben Anzeigen in Zeitungen spielt das Internet eine große Rolle. Die Exposés müssen heute detaillierter sein. "Die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Früher hatte ich drei bis vier Besichtigungen, dann war ein Grundstück verkauft. Heute sind es 20 und mehr, bei weit geringeren Umsätzen."

2005 wurden in Brandenburg 38000 Immobilien verkauft, 20 Prozent weniger als 1996. Der Erlös aber lag mit nur 2,87 Milliarden Euro fast 60 Prozent niedriger als damals.

Ein Mann in blauer Monteurskluft steht in der Tür. Ihn interessiert ein Einfamilienhaus in Blankenfelde, gebaut in den dreißiger Jahren, tausend Quadratmeter Grundstück für 70 000 Euro. Einziehen und nach und nach ausbauen - das wär doch was. Hummel muss den Enthusiasmus dämpfen. Das Gebäude steht schon lange leer. Ein sofortiger Einzug wäre nur was für abgehärtete Campingfreunde. Ansehen will sich der Mann das Objekt auf jeden Fall. Er ruft seine Frau an. "Vielleicht schaffen wir es ja doch noch zum eigenen Heim!" Sonntagnachmittag werden sie kommen.

Unsanierete, aber gut erhaltene Häuser gehören zu den Rennern. Sie sind preiswert zu haben, es gibt nicht mehr viele davon. Klaus Hummel: "Entscheidend ist immer die Lage, also Umgebung, Infrastruktur und Verkehrsanbindung. Dazu kommt auch die Nachbarschaft. Wo bekannte Namen wohnen, da wollen auch andere hin." Er zeigt auf den neuen Immobilienpreisspiegel des IVD für Brandenburg. Verglichen werden dort auch die Kosten für ein durchschnittliches Eigenheim ab Baujahr 2000 auf 800 Quadratmeter Fläche. Das Angebot würde in Zepernick 160 000 Euro kosten, in Werder/Havel 170 000 und in Kleinmachnow mehr als das Doppelte: 350 000 Euro.

Und so ist es auf dem Immobilienmarkt wie an vielen anderen Stellen in Deutschland: Es gibt Verlierer und Gewinner. Ein Grundstück am Wasser in Hauptstadt Nähe oder in Potsdams Berliner Vorstadt steigt weiter im Wert. Auf dem flachen Land, fernab von Regionalverkehr und S-Bahn, wird es wohl weiter sinken. Ein Fall für Schnäppchenjäger.

Rose Black

Märkische Allgemeine Zeitung 4/1/2007