Immobilienmarktentwicklung in Bremen

Immobilien werden in Bremen aufgrund der steigenden Bevölkerung immer attraktiver

Immobilienmarktentwicklung in Bremen
Die Nachfrage nach Immobilien wächst in Bremen stetig. Diese Marktentwicklung ergab sich erst in den letzten Jahren, unter anderem durch die turbulenten Ereignisse an den Börsen, weshalb die Anleger nach sicheren Geldanlagen suchen. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Immobilien in Bremen bzw. in anderen Großstädten in Deutschland steigen die Preise für jegliche Objekte, dennoch ist diese Preisentwicklung erfreulich für Anbieter und Nachfrager, da derzeit eine erkennbare Verknappung von angebotenen Immobilien der Fall ist. Heutzutage tendieren viele Käufer zu gebrauchte Eigentumswohnungen, aufgrund des besseren Preis-Leistungsverhältnis als bei Neubauten, zudem scheint die aktuelle Arbeitsmarktsituation großen Einfluss zu besitzen, da viele Mitarbeiter nur noch befristete, anstatt wie früher unbefristete Verträge, erhalten, wodurch die Finanzierung durch Banken, die schon bei einer Finanzierung von 60 % des Kaufpreises deutlich verschärfte Absicherungen verlangen, obwohl sie in der Vergangenheit eine 100-prozentige Bereitstellung der finanziellen Mittel durchaus keine Seltenheit waren, erschwert wird. Aus diesem Grund verwirklichen nur noch Interessenten, die über eine hohe Bonität und einen sicheren Arbeitsplatz verfügen, den Wunsch einer eigenen Immobilie. Zusammenfassend ist die Entwicklung und ein Trend zu urbanes Wohnen in vernünftigen situierten Quartieren der Jahrhundertwende festzustellen, wodurch die Nachfrage nach Immobilien in der Region leicht zurück entwickelt. Ein weiterer Grund für diese Entwicklung sind, dass immer mehr Arbeitsstätten im Zentrum liegen, wodurch eine nahe liegende Immobilie zum einen lange Anfahrtswege vermieden werden und bei den aktuellen Benzinpreisen Kosten gespart werden können.

Lohmann Immobilien aus Bremen
Das Unternehmen Lohmann Immobilien existiert schon seit über 50 Jahren und ist nach wie vor ein Familienunternehmen mit fachkompetenten Mitarbeitern. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen auf die Beratung, Verkauf, Vermietung und Vermittlung sowie bei der Verwaltung von Immobilien. Aufgrund des langen Bestehens des Unternehmens zählen heute Privatkunden der dritten Generation sowie Geschäftskunden zu dem Kundenstamm, das die reelle und aufrechte Arbeit im Trauhandgeschäft bestätigt. Das Unternehmen glänzt mit einem außergewöhnlichen und zufrieden stellenden Service, wodurch der Kunde sich wohl fühlt und jede Objektbesichtigung ein freudiges Erlebnis wird.

Interview mit Geschäftsführer Herrn Lohmann
WUP: Ist es politisch noch Möglich neue Grünflächen zu erschließen?
Herr Lohmann: Grünflächen gibt es in Bremen genug, das einzige Problem, dass das Land besitzt, ist dass es sich nicht Weiterausweiten kann, den Bremen ist ein Stadtstaat, neu Gebiete gibt es nur in Niedersachsen zu erschließen oder Grünflächen müssen überbaut werden. Aber erkennt auch immer häufiger, dass Altgebäude abgerissen und neue Objekte gebaut werden.

WUP: Wo sehen Sie die gravierendsten Unterschiede von früher und heute im Immobilienmaklergeschäft?
Herr Lohmann: Heute existieren weit über 500 Immobilienmakler in Bremen und das war früher überschaubarer und die Makler kannten sich untereinander und kooperierten. Aus diesem Grund besitzen die heutigen Makler eine größere Streuung der angebotenen Immobilien. Heutzutage gibt es klar eine Verdichtung, denn der Immobilienmakler benötigt keine Ausbildung, jeder der ein gutes Führungszeugnis vorweisen kann, geht mit 1000EUR zum Stadtamt und beantragt 34 c und wird Immobilienmakler.

WUP: Haben die derzeitigen Turbulenzen an den Börsen Auswirkungen auf Ihre Kunden? Gibt es einen Anstieg an Verkäufen von Immobilien?
Herr Lohmann: Anfragen gibt es schon seit Jahren. Bremen war schon immer attraktiv für Anlieger. Aber die Krisen in manchen europäischen Ländern haben dazu geführt, dass auch ältere Menschen wieder aktiv bzw. aktiver werden. Vor allem weil die Preise niedrig sind im Gegensatz zu anderen Großstädten, dass auch ein Faktor ist, warum es viele Interessen gibt. Im Gegensatz zu den anderen Großstädten bleiben unsere Preise stabil nicht wie in Berlin oder Hamburg wo die Preise konstant die letzten Zehn Jahre gestiegen sind. Das Problem ist nur, wenn ich in Bremen ein Haus verkaufe für 500.000EUR, muss man sich Frage stellen, bekomme ich in einer anderen Großstadt für den identischen Preis ein identische Immobilie? Nein, also behalten viele ihre Immobilie, denn eine Immobilie verliert weniger an Wert als eine Währung oder Edelmetalle.

WUP: Würden Sie zustimmen, dass sich ein Trend anbannt, dass immer mehr Menschen in der Nähe des Zentrum zu wohnen möchten?
Herr Lohmann: Trend würde ich nicht pauschal sagen, aber wenn man den Statistiken glauben schenken darf, suchen die Menschen eine Immobilie in der Nähe des Zentrums von Bremen. Sie wollen kurze Wege am Besten alles schnell erreichen. Aber aufgrund der steigenden Preisen und die Strukturen in Großstädten ziehen viele Familien in die Region z.B. Borgfeld, aber trotzdem soll die Stadt schnell erreichbar sein.

WUP: Vielen Dank.

Kontakt Lohmann Immobilien- und Verwaltungs GmbH
Geschäftsführer Herr Lohmann
Lilienthaler Heerstr. 10
28359 Bremen
Telefon 0421 / 239565
Telefax 0421 / 235029
Email info@immobilienmaklerbremen.com
Homepage http://www.immobilienmaklerbremen.com/

Pressekontakt

Lohmann Immobilien- und Verwaltungs GmbH

Herr Hermann Lohmann
Lilienthaler Heerstraße 10

28359 Bremen

immobilienmaklerbremen.com
info@immobilienmaklerbremen.com

Firmenkontakt

Lohmann Immobilien- und Verwaltungs GmbH

Herr Hermann Lohmann
Lilienthaler Heerstraße 10
28359 Bremen

immobilienmaklerbremen.com
info@immobilienmaklerbremen.com

Das Unternehmen Lohmann Immobilien existiert schon seit über 50 Jahren und ist nach wie vor ein Familienunternehmen mit fachkompetenten Mitarbeitern. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen auf die Beratung, Verkauf, Vermietung und Vermittlung sowie bei der Verwaltung von Immobilien. Aufgrund des langen Bestehens des Unternehmens zählen heute Privatkunden der dritten Generation sowie Geschäftskunden zu dem Kundenstamm, das die reelle und aufrechte Arbeit im Trauhandgeschäft bestätigt. Das Unternehmen glänzt mit einem außergewöhnlichen und zufrieden stellenden Service, wodurch der Kunde sich wohl fühlt und jede Objektbesichtigung ein freudiges Erlebnis wird.

Anlage: Bild