

## Immobilienmakler aus Köln prognostiziert Wertansteigerung der Immobilien

*In der Stadt Köln steigen zunehmend die Mieten von Immobilien aufgrund der hohen Attraktivität*

### Immobilienpreise in Deutschland

Wenn man sich den Verlauf der deutschen Immobilienpreise vor Augen führt, muss man auf alle Fälle eine West-Ost und Nord-Süd Aufteilung berücksichtigen, denn hier gibt es einschneidende Unterschiede. In den Stadtkernen kann eine stetige Erhöhung der Immobilienpreise beobachtet werden. Nichtsdestotrotz sind in einer Stadt wie Berlin die Immobilienpreise immer noch vergleichsweise günstig, wenn man sie mit anderen Großstädten in Deutschland misst. In dem Brandenburger Umland hat Berlin an und für sich aber doch deutlich an Preishöhe zugelegt. Durch die große Anzahl an Investoren in Berlin stiegen die Immobilienpreise auch hier in den letzten Jahren nach oben und werden mit großer Wahrscheinlichkeit auch im nächsten Jahr an Wert zulegen. In den Städten Friedrichshain und Prenzlauer Berg sind die Immobilienpreise insgesamt um 40 % höher als Tempelhof (Berlin). Der Spitzenreiter der Immobilienpreise ist jedoch die Stadt München, welche mit Baden Württemberg und Bayern sowie mit Teilen von Hamburg und Düsseldorf die höchsten Immobilienpreise Deutschlands bildet. Aber auch die Insel Sylt ist in den letzten Jahren in punkto Immobilienpreise deutlich gewachsen.

### Steigende Immobilienpreise in der Stadt Köln

Wer sich heute eine Mietwohnung oder ein Eigenheim in Köln leisten möchte, muss schmerzliche Investitionen durchführen. Denn für Einfamilienhäuser muss man in Köln überwiegend mehr als 300.000 Euro abdrücken, was die Konkurrenz um billigere Immobilien verhärtet. Kölns Mieten sind im Jahre 2011 um 5-7% gestiegen, da diese stark an Beliebtheit zugenommen haben. Die Kölner Immobilienbörse (KIB) veröffentlichte eine Studie, die 2011 von insgesamt 19 Maklerunternehmen aus dieser Region die Käufe und Verkäufe analysierten. Unter ihren 685 verkauften Immobilien, wurden insgesamt 1300 Mietverträge vermittelt. Laut der KIB sind gebrauchte Einfamilienhäuser in mittlerer Lage Kölns bis zu 4% teurer geworden und kosten heute an die 275 000 Euro. Bei frei stehenden Häusern in guten Lagen beläuft sich der Kaufpreis sogar auf 380 000 Euro, was im Schnitt 6% mehr bedeutet als im Jahr davor. Zwar seien Häuser in München oder gar Stuttgart deutlich teurer, aber im Allgemeinen holen die Mieten Kölns mit großen Schritten auf. Verwunderlich ist hier, dass die Nachfrage nach Immobilien unverändert hoch geblieben ist. Allgemein endet das Jahr 2011 mit der Quintessenz, dass neu abgeschlossenen Verträge und Mieten in Köln um 5-7% gestiegen sind und in guten Lagen etwa 9,50 Euro pro Quadratmeter betragen. In sehr guten Lagen muss auch mit einer Miete von 12,50 Euro gerechnet werden und bei Eigentumswohnungen sei eine Erhöhung um 7-12% ganz natürlich geworden. Neue Wohnungen sind 2011 für 3500 bis 3800 Euro pro Quadratmeter erhältlich. Aber auch im Umland Kölns sind die Preise für gebrauchte Eigenheime um 1-3% erhöht worden und für neu abgeschlossenen Mietverträgen müssen Interessenten 10 oder gar 20% mehr ausgeben.

### Vorstellung der TVR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH

Das im Jahre 1995 gegründete Immobilienunternehmen TVR - Immobilien und Projektentwicklungs GmbH hat ihren Stammsitz in der Stadt Köln - Rodenkirchen Südrh und ist im Bereich Wohnimmobilien zur Eigentumsnutzung sowie Vermögensanlagen tätig. Diese bieten Anbietern aber auch Nachfragern eine Unterstützung, wenn es um Sachen Immobilien geht sowohl in Bonn und Köln als auch deren gesamten Umland. Durch Unterstützung ihres Partners LUXHAUS, die bekannt für ihre Climatic - Wand - Technologie ist, schafft es die TVR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH für ihre Kunden wichtige Faktoren auszubauen, wie das richtige Wohngefühl oder auch Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.

### Interview mit Geschäftsführer Herr van Riet

WUP: Wie genau sind Sie dazu gekommen die TvR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH zu gründen und das vor allem in Köln?

Herr van Riet:

Durch einen 3 jährigen Auslandsaufenthalt in Sardinien/ Italien kam ich 1990 erstmals mit Immobilien in Kontakt. Diese Faszination habe ich dann später zu meinem Beruf gemacht. Der Name resultiert aus der Abkürzung meines Namens und der Tätigkeit vor der Unternehmensgründung, da ich vorher mit einem damaligen Partner aus der Bank-Branche Projektentwicklungen durchgeführt habe. Köln habe ich im Grunde als Standort gewählt, weil es eine schöne Stadt ist und nicht umsonst als die "nördlichste Stadt Italiens" bezeichnet wird.

WUP: Wie sieht denn im Einzelnen Ihre Kundenbetreuung aus?

Herr van Riet:

Wir arbeiten sehr intensiv mit unseren Kunden zusammen. Wir versuchen eine gute Beziehung zu ihnen aufzubauen und versorgen Kunden mit allen nötigen Informationen. Diese werden sozusagen von A bis Z bedient. Denn für uns ist der Kundenauftrag nicht nur ein Auftrag. Hier spielen weitere wichtige Komponenten eine Rolle, wie die Informationen, die wir vorweg einholen müssen, sowie die detaillierten Absprachen mit unseren Kunden und sicherlich die präzise Umsetzung und der spätere Erfolg. Wir versorgen die Auftraggeber mit regelmäßigen Statusberichten über den Verlauf und sie erhalten Rückmeldungen auf die wir dann gemeinsam reagieren können. Der Auftrag soll zusammen mit dem Kunden optimiert werden, bei dem beide zum Ergebnis ihren Beitrag leisten, also eine Teamarbeit entsteht.

WUP: Wie versuchen Sie potentielle Interessenten auf Sie aufmerksam zu machen?

Herr van Riet:

Wir sprechen unsere Kunden über alle Medien an. Dazu zählen neben unserer Homepage auch die bekanntesten Immobilienportale wie z.B. ImmobilienScout24.de, Immowelt.de, Kalaydo.de oder Immonet.de. Weiterhin verwenden wir die Printmedien als wichtige Ergänzung, so schalten wir in regelmäßigen Abständen in regionalen und überregionalen Zeitungen Zeitungsanzeigen. Desweiteren haben wir eine eigene Firmenimmobilien-Zeitung herausgebracht und informieren den Kölner Süden mittels Flyer-Aktionen über aktuelle Immobilienangebote. Zusätzlich zu den "üblichen" Vermarktungswegen haben wir einige Schaufenster diverser Gewerberäume in einzelnen Gemeinden angemietet und stellen unsere Immobilienangebote in diesen aus. Somit sind Angebote für jedermann, auch jene ohne Internetzugang, zugänglich. Zu guter Letzt hängen und stellen wir Faltschilder und Maklergalgen auf, um auch auf diesem Wege die Aufmerksamkeit möglicher Interessenten zu wecken.

WUP: Inwiefern kann man sagen, an welchen Immobilien sich verschiedene Altersklassen interessieren?

Herr van Riet:

Das kann man pauschal nicht sagen. Statistiken können das sicher umfangreicher auswerten, aber ich persönlich kann da keine eindeutigen Zahlen bieten. Mit Sicherheit kann man sagen, dass viele junge Leute eher in den Stadtkern ziehen, vor allem Singlewohnungen sind da sehr gefragt. Familien haben es lieber im beschaulichen Umland, da sie ihre Kinder im Grünen aufwachsen sehen wollen.

WUP: Wie ist es zu einer Partnerschaft mit LUXHAUS gekommen?

Herr van Riet:

Im Bereich Fertighausbau arbeite ich seit 7 Jahren und habe das als meine Tätigkeit nebenbei bestimmt. Mit LUXHAUS entwickle und realisiere ich

Häuser nach Kundenwunsch.

WUP: Wie hoch ist eigentlich das Interesse Ihrer Kunden an umweltbewusstem Bauen?

Herr van Riet:

Sehr viele Kunden interessieren sich heutzutage für ökologisches Bauen, mit denen man im alltäglichen Leben Energie sparen kann und Baustoffe verwendet, die umweltfreundlich sind. LUXHAUS ist in diesem Sinne Vorreiter für den diffusionsoffenen Wandaufbau der Wände, was für viele von großer Bedeutung ist.

WUP: Welche Vorteile haben die Verkäufer wenn sie ihre Immobilie in die Hände eines Immobilienmaklers geben?

Herr van Riet:

Der Verkauf der eigenen Immobilie ist meistens mit sehr vielen Emotionen verbunden, was natürlich und selbstverständlich ist. Leider sind solche Gefühle bei einem Verkauf meist destruktiv. Die Erfahrung zeigt, dass erfahrene Immobilienmakler oftmals den angemessenen Verkaufspreis erreichen, da sie für einen professionellen Verkauf die nötige Distanz aufweisen können und gefühlsmäßig nicht an der Immobilie hängen. Einen Immobilienmakler zu beauftragen bringt sehr viele Vorteile mit sich, so hat er z.B. neben großem Immobilien und Markt-Knowhow auch Verkaufserfahrung sowie Kenntnis von Abwicklung und Finanzierung. Aber das Entscheidende ist, glaube ich, dass er die Zeit hat sich um den Verkauf zu kümmern. Wohingegen die Verkäufer meist berufstätig und zeitlich sehr eingespannt sind. Aber auch die emotionale Distanz wird durch den Makler gewahrt.

WUP: Wie sehen Sie die Gesamttendenz in den kommenden Jahren bezogen auf Köln (ganz Deutschland)?

Herr van Riet:

Immobilien werden immer einen gewissen Wert haben. Aber meine Tendenz lautet, dass diese fortlaufend an Wert zunehmen werden, da Köln immer interessanter und beliebter wird. Die momentane Situation sieht so aus, dass die Zinsen niedrig sind und der Euro eher unstabil. Deshalb ist auch die Nachfrage nach Immobilien sehr stark. Desweiteren ist Köln die 4. größte Stadt Deutschlands und hier leben viele kreative Leute.

WUP: Danke!

Kontakt TvR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH  
TvR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH  
An den Weiden 20  
50999 Köln

Tel. 02236 / 88822-0  
Fax. 02236 / 88822-14  
Webseite: [www.tvr-immobilien.de/makler-koeln/rodenkirchen](http://www.tvr-immobilien.de/makler-koeln/rodenkirchen)  
eMail: [info@tvr-immobilien.de](mailto:info@tvr-immobilien.de)

## Pressekontakt

TvR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH

Herr Thorsten van Riet  
An den Weiden 20  
50999 Köln

[tvr-immobilien.de](http://tvr-immobilien.de)  
[info@tvr-immobilien.de](mailto:info@tvr-immobilien.de)

## Firmenkontakt

TvR Immobilien und Projektentwicklungs GmbH

Herr Thorsten van Riet  
An den Weiden 20  
50999 Köln

[tvr-immobilien.de](http://tvr-immobilien.de)  
[info@tvr-immobilien.de](mailto:info@tvr-immobilien.de)

Das Immobilienunternehmen wird seit 1995 in Köln-Rodenkirchen Sürth von Thorsten van Riet geführt. Das Ziel ist es, Miet- und Kaufobjekte rund um Köln und Bonn zu vermitteln. Dies wird von kompetenten Beratern, zeitnah und unabhängig, nach den Wünschen des Kunden übernommen. Nicht nur Nachfrager sondern auch Anbieter, erhalten einem ausgezeichneten Service. Die Kunden erleben einen reibungslosen Ablauf, da die qualifizierten Fachkräfte die Aufträge schnellstmöglich bearbeiten und so eine effiziente Auftragsabwicklung ermöglichen.