



**Geschäftsstelle**

Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon: 0201-86 55 77-0  
Telefax: 0201-86 55 77-1  
E-Mail: [info@rdm-essen.de](mailto:info@rdm-essen.de)  
Web: [www.rdm-essen.de](http://www.rdm-essen.de)

**Verantwortlich i.S.d.P.**

Stefan Pásztor  
Vorsitzender Ring Deutscher  
Makler (RDM)  
Bezirksverband Essen e.V.

**Produktion**

Schikfelder Druck GmbH  
Nünningstraße 6  
45131 Essen  
Telefon: 0201-891150  
[www.schikfelder-druck.de](http://www.schikfelder-druck.de)

© 2020

Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte vorbehalten. Kopie oder Vervielfältigung nur mit Genehmigung des RDM Bezirksverband Essen e.V.

## Inhalt

2	Impressum	17	Preise - Eigentumswohnungen Neubau, je nach Wohnwert
3	Inhaltsverzeichnis	18	Preisfaktor für Mehrfamilien- und Wohn-/Geschäftshäuser, je nach Lage
4	Vorwort	18	Preise - Baugrundstücke für Ein- und Zweifamilienhäuser, je nach Wohnlage
5	Der Vorstand		
6	Artikel: Novellierung zum Geldwäschegesetz (GwG)		Preise - Baugrundstücke für Mehrfamilienhäuser bei drei- und mehrgeschossiger Bauweise, je nach Wohnlage
8	Grußwort des Oberbürgermeisters der Stadt Essen, Thomas Kufen	19	Preise - Gewerbegrundstücke für Gewerbe und Industrie, je nach Nutzungswert
9	Erläuterungen zu Baugrundstücken, Wohnimmobilien und Büromieten. Wie die RDM-Makler Qualität und Objekte bewerten.	20	Preise - Wohnungsmieten aus dem Bestand bei zeitgemäßer Ausstattung
14	Artikel: Maklerprovision „Gute Beratung muss ihren Preis haben!“		Preise - Wohnungsmieten - Neubau
15	Preise - Freistehende Eigenheime aus dem Bestand, je nach Wohnwert	21	Preise - Büromieten aus dem Bestand, je nach Lage
	Preise - Doppelhaushälften aus dem Bestand, je nach Wohnwert		Preise - Büromieten - Neubau, je nach Lage
16	Preise - Reihenhäuser aus dem Bestand, je nach Wohnwert	22	Preise - Ladenmieten im Geschäftskern
	Preise - Eigentumswohnungen aus dem Bestand, je nach Wohnwert		Preise - Ladenmieten im Nebenkern
		23	Mitgliederverzeichnis

## Vorwort

Die Essener Immobilienpreise sind in den zurückliegenden Monaten in nahezu allen Lagen, überwiegend moderat, in guten Lagen stark, gestiegen. Diese Entwicklung betrifft zudem alle Immobilienarten, also beispielsweise freistehende Einfamilien-, Doppel-, sowie Reihenhäuser und Eigentumswohnungen. Starke Anstiege wurde bei dem Vervielfältiger im Rahmen des Verkaufs von Mehrfamilienhäusern festgestellt.

Nicht nur in Essen, auch in Mülheim an der Ruhr waren solche Steigerungen zu beobachten. Überwiegend konstant blieben die Preise hingegen in Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Dorsten.

Während der Preisauftrieb in sehr guten Lagen Essens weiter konstant stieg, waren nunmehr auch Immobilien an mittelguten und guten Standorten besonders stark von Erhöhungen betroffen. Dies ist auf einen gewissen Nachholeffekt zurückzuführen: Weil viele Kaufinteressenten an sehr guten Lagen kaum noch Angebote finden und die Nachfrage sehr hoch ist, sobald ein Objekt an den Markt kommt, schauen sich immer mehr Interessenten nach Wohnalternativen in mittelguten Lagen um und sorgen auch hier für messbare Preiserhöhungen.

Ähnliche Entwicklungen sind bei den Wohnungskaltmieten zu beobachten. Auch hier gab es vor allem in Essen und Mülheim Anstiege. Für Wohnungen in guten Lagen aus dem Bestand liegt die Kaltmiete in der Ruhrmetropole bei etwa 10,50 Euro pro m<sup>2</sup> Wohnfläche, für Wohnungen im Neubau-Erstbezug müssen bis zu 13,90 Euro pro m<sup>2</sup> einkalkuliert werden. In Mülheim müssen Mieter für vergleichbare Wohnungen 10,00 pro m<sup>2</sup> beziehungsweise 11,80 pro m<sup>2</sup> Euro einplanen.

Auch immer mehr Kapitalanleger entdecken das Ruhrgebiet und suchen nach vermieteten Wohnungen beziehungsweise Wohn- und Geschäftshäusern. Entsprechend kletterten auch hier die Anschaffungskosten. Lagen sie beispielsweise für ein gepflegtes Mietshaus in guter Lage Essens im Jahr 2013 noch beim 14-fachen der Jahresnettokaltmiete, so müssen Investoren mittlerweile vereinzelt den 20-fachen Mietertrag und mehr als Kaufpreis einrechnen.

Dass es zu einer grundlegenden Entspannung am Wohnungsmarkt kommt, ist nicht abzusehen, Teilmärkte sind überhitzt. Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Bis 2025 soll die Einwohnerzahl Essens weiter auf circa 595.000 Einwohner steigen (Quelle: IT.NRW; Stadt Essen). Seit 2010 verbucht die Ruhrmetropole eine positive Bevölkerungsentwicklung: mehr Menschen ziehen zu, weniger ziehen weg oder sterben. Dieser Trend soll sich fortsetzen, so dass ein positiver Bevölkerungssaldo von jährlich circa 3.000 zusätzlichen Einwohnern entsteht. Gleichzeitig hinkt das Neubauvolumen dieser Entwicklung

hinterher. Dass weniger Wohnungen entstehen liegt auch an mangelndem Bauland. Außerdem steigen seit einigen Jahren die Baukosten kontinuierlich, weil Material und Handwerkerleistungen kletterten. Daher sind kurzfristig kaum Verbesserungen in Sicht, zumal die durchschnittliche Personenzahl pro Haushalt abnimmt und die Menschen immer älter werden.

Die Immobilienwerte, die in diesem Preisspiegel einfließen, basieren auf Erfahrungswerten der Mitglieder des Rings Deutscher Makler (RDM), Bezirksverband Essen. Sie sind in der MEO-Region als Makler, Verwalter, Gebäudesachverständige und Finanzierer tätig. Viele sitzen in den Mietspiegel- und Gutachterausschüssen ihrer Kommune und haben nicht zuletzt über diese ehrenamtliche Tätigkeiten tiefen Einblick in das Immobiliengeschehen in Essen, Oberhausen, Mülheim, Gladbeck, Bottrop und Dorsten.

Diese gelebten Branchenkontakte und Netzwerke kommen nicht von ungefähr und stehen nur ausgewiesenen Immobilienexperten offen. Ein Garant für Fach- und Branchenkenntnisse ist auch unser Berufsverband selbst. Er feierte in 2019 sein 70-jähriges Bestehen. Das freut uns sehr. Um Mitglied zu werden, müssen Bewerber Fachkenntnisse nachweisen und seit einigen Jahren erfolgreich am Markt tätig sein und sich ständig fortbilden. Dies ist Verbraucherschutz, denn Vermieter, Mieter, Immobilienverkäufer und Suchende können sicher sein, bei RDM-Mitgliedern auf versierte Experten zu treffen.

Wie sich Immobilienpreise und Mieten im Detail entwickelten, erfahren Sie auf den nächsten Seiten. Bei Fragen helfen Ihnen die Mitglieder unseres Berufsverbandes gerne weiter. Ihre Namen und Kontaktdaten finden sie am Ende dieser Broschüre.

Herzliche Grüße

Stefan Pásztor  
Ring Deutscher Makler (RDM)  
Bezirksverband Essen e.V.  
Vorsitzender



Petra Leiler  
Ring Deutscher Makler (RDM)  
Bezirksverband Essen e.V.  
Stellvertretende Vorsitzende



Essen, Januar 2020

## Der Vorstand



### Vorsitzender

#### **Stefan Pásztor**

Hufelandstr. 2

45147 Essen

Telefon (0201) 74 76 95-11

Telefax (0201) 74 76 95-19

E-Mail [pasztor@xcorp.de](mailto:pasztor@xcorp.de)

Web [www.xcorp.de](http://www.xcorp.de)



### Stellvertretende Vorsitzende

#### **Petra Leiler**

Brigittastr. 21

45130 Essen

Telefon (0201) 247 68-0

Telefax (0201) 247 68-88

E-Mail [fruehoff-immobilien@email.de](mailto:fruehoff-immobilien@email.de)

Web [www.fruehoff-immobilien.de](http://www.fruehoff-immobilien.de)

## Überprüfung auch bei Vermietung und Verpachtung

**Das novellierte Geldwäschegesetz (GwG)** erweitert die Pflichten von Maklern bei Immobilien-Transaktionen

### Was Vertragspartner wissen müssen

#### Warum das Geldwäschegesetz (GwG) verschärft wurde

Das GwG wurde in Deutschland 1993 eingeführt und seitdem mehrfach angepasst. Die aktuell fünfte Geldwäscherichtlinie der EU muss Anfang 2020 in nationales Recht umgesetzt werden. Die Immobilienbranche ist von den Neuerungen besonders betroffen. Makler sind zur Mithilfe aufgefordert, schätzungsweise werden bis zu 30 Prozent der Vermögenswerte kriminellen Ursprungs im deutschen Immobilienmarkt „weißgewaschen“.

*(Quelle: Transparency International e.V.).*

#### Was ändert sich ab 2020?

Die wichtigste Neuerung ist die Ausweitung auf vermietete oder verpachtete Immobilien. Bislang waren nur Kauffälle von Geldwäsche-Prüfungen betroffen. Eine solche Prüfung von Vermietern und Mietern (beziehungsweise Verpächtern und Pächtern) soll stattfinden, sobald die monatliche Nettokaltmiete 10.000 Euro übersteigt. Betroffen sind sowohl vermietete Büroflächen, verpachtetes Ackerland sowie darüber hinaus Wohn- oder Sonderimmobilien (Hotels etc.).

Unerheblich ist dabei, ob der Immobilienmakler für seine Vermittlungsleistung vom Vermieter oder Mieter bezahlt wird. Nachweismakler, die lediglich die Gelegenheit zu einem Vertragsabschluss nachweisen, sind von der Pflicht ausgenommen. Dies ist etwa der Fall, wenn Makler einem potenziellen Erwerber den Verkauf einer Immobilie aufzeigen, selbst aber nicht bei der Vermittlung tätig sind.

Gibt es begründete Fälle auf Geldwäsche oder Terrorismus-Finanzierung müssen Makler auch bei niedrigeren Miet- und Pachthöhen aktiv werden (Verdachtsfälle).

#### Was ändert sich sonst noch?

Auch bei der Immobilientransaktion beteiligte Notare und Anwälte werden verstärkt in die Pflicht genommen, in bestimmten Fällen Transaktionen im Hinblick auf mögliche illegale Geldströme zu prüfen.

Außerdem werden die Zugriffsmöglichkeiten auf das Transparenzregister ausgeweitet. Darin sind die wirtschaftlich berechtigten Vertreter von juristischen Personen des Privatrechts und eingetragene Personengesellschaften aufgeführt. Diese müssen selbsttätig die notwendigen Angaben im Register eintragen und aktuell halten.

Der Zweck des Registers besteht darin, jenseits (verschachtelter) juristischer Strukturen, die dahinter verborgenen natürlichen Personen zu erkennen. Somit soll der Missbrauch von Vereinigungen zum Zweck der Geldwäsche unterbunden werden. Außerdem können Makler im Handels- oder Genossenschaftsregister nachschauen, ob die Person, die im Auftrag einer Firma oder Organisation eine Immobilie mieten, pachten oder erwerben will, tatsächlich vertretungsberechtigt ist. Dies ist auch vom Makler zu dokumentieren.

Neu ist, dass die zuständige Behörde, die die Inhalte des Registers verantwortet, vom Makler über Unstimmigkeiten informiert werden muss, falls ihm solche bei der Prüfung auffallen.

#### Wie erfolgt die Prüfung?

Die Prüfung erfolgt, sobald Vermieter und Mietinteressent beziehungsweise Verkäufer und Erwerber einen Vertrag abschließen wollen, also einen Vorvertrag oder eine Reservierungsvereinbarung signieren.

Bei Privatpersonen werden persönliche Daten anhand eines Lichtbildausweises geprüft wie Name, Geburtsort, Wohnanschrift, ausstellende Behörde etc. und der Ausweis gescannt, kopiert oder fotografiert.

Treten juristische Personen/ Personengesellschaften als Vertragspartner auf, werden zudem Daten wie Anschrift und Sitz der Hauptniederlassung des Unternehmens, Name und Mitglieder des Vertretungsorgans etc. erhoben. Dies geschieht in der Regel über einen Fragebogen. Belege wie Ausweise und Handels- oder Transparenzregisterauszüge müssen als Kopie, Scan oder Foto beige-



legt werden. Außerdem muss geprüft werden, ob es sich um eine politisch exponierte Person handelt. Dazu zählen Menschen, die ein hochrangiges öffentliches Amt im In- oder Ausland ausüben, wie Staats- und Regierungschefs, Minister etc.

Wurde ein Vertragspartner, zum Beispiel ein Vermieter mit mehreren Objekten, bereits in den zurückliegenden 18 Monaten identifiziert und haben sich zwischenzeitlich bei seinen Daten keine Veränderungen ergeben, muss er nicht erneut kontrolliert werden.

Kein Vertragspartner darf sich dieser vorgeschriebenen Überprüfung entziehen.

**Wer kontrolliert die Einhaltung der GwG-Richtlinien?**

Ebenso wie andere Marktteilnehmer wie Juweliere, Kunst- oder Edelmetallhändler, so werden auch Immobilienmak-

ler stichprobenartig von den Aufsichtsbehörden kontrolliert. Bei Verstößen werden Bußgelder verhängt.

Die Makler müssen außerdem nachweisen, dass sie in ihren Unternehmen standardisierte Prozesse, etwa zum Melden von Geldwäscheverdachtsfällen erfüllen, Risikogruppen kennen und alle Mitarbeiter diese Vorgehensweisen kennen. Außerdem müssen die Auskunftsbögen zurückliegender Geldwäsche-Prüfungen aufbewahrt werden.

**Was passiert mit den erhobenen Daten der Vertragspartner?**

Die im Rahmen der Geldwäsche-Vermeidung erhobenen, personenbezogenen Daten werden ausschließlich für diesen Zweck gesammelt und gemäß den gesetzlichen Vorgaben gespeichert. Sie werden nicht an Dritte weitergeleitet.

**Hinweis:**

Dieser Artikel gibt eine verständliche Hilfestellung. Er erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

## Grußwort

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie erhalten mit dem neuesten Immobilienpreisspiegel des RDM-Bezirksverbandes Essen e.V einen Blick auf den Essener Wohnungs- und Immobilienmarkt.

Schon Goethes Wilhelm Meister wusste: „Uns wechselseitig einen Überblick der bewohnten und bewohnbaren Welt zu geben, ist die angenehmste, höchst belohnende Unterhaltung.“ Schön gesagt und immer noch wahr.

In den Händen halten Sie ein Kompendium, das die wichtigen Daten und Fakten der Immobilienpreise und Mieten der Region transparent macht und nicht nur für Immobilienbesitzer und Wohnungsgesellschaften für den richtigen Durchblick sorgt.

Essen ist eine prosperierende und wachsende Stadt.

Das hat Folgen für den Immobilien- und Wohnungsmarkt. Prognostiziert man die aktuellen Zuwanderungsquoten auch in die Zukunft, werden in Essen in den nächsten Jahren tausende von Wohnungen angefragt und Baugenehmigungen beantragt. Das errechnet auch das Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung (InWIS).

Für den Zuzug von Fachkräften ist ein gemäßigter Mietpreisspiegel hilfreich. Ebenso sind bezahlbare Wohnungen und einige qualitativ hochwertige Wohn-Immobilien ein Ansporn, nach Essen zu ziehen. Nur mit einem Mehr an Wohnungen in allen Segmenten wird es gelingen, die Eigentums- und Mietpreisentwicklungen nachhaltig zu stabilisieren.

Zur Städteplanung brauchen wir auch den Sachverstand und Mut der Wohnungsbauunternehmen, der Einzeligentümer und der Wohnungswirtschaft, mit denen wir uns regelmäßig austauschen.

Als Stadt Essen wollen wir zum einen die Vielzahl an Pendlerinnen und Pendlern gerne zu Neubürgerinnen und Neubürgern machen. Dafür muss das Wohnungsangebot passgenau auf die Bedürfnisse der Arbeitspendler zugeschnitten sein. Zum anderen wollen wir die Abwerbung von gut verdienenden Fachkräften verhindern. Hierfür ist

ebenso der Ausbau von hochwertigen Wohnungen oder Wohnhäusern mit qualitativem Umfeld notwendig.

Die Stadt Essen steckt deshalb viel Energie in die Entwicklung von lebenswerten Quartieren, die zentral liegen, eine gute Verkehrsanbindung haben, Einkaufsmöglichkeiten in direkter Umgebung bieten, eine homogene Nachbarschaft entwickeln können und so viel Grün wie möglich vor der Haustür bieten.

Eins ist klar: Für die Zukunft der Städte ist das Angebot an attraktivem Wohnraum von großer wirtschaftlicher und sozialer Bedeutung.

Wir in Essen arbeiten daran!

Ich wünsche Ihnen interessante Erkenntnisse mit dem neuesten Immobilienpreisspiegel des RDM-Bezirksverbandes Essen e.V.

Mit freundlichen Grüßen  
Ihr



Thomas Kufen  
Oberbürgermeister der Stadt Essen



Foto: Ralf Schultheiss

Die nachstehend aufgeführten Übersichten dienen als Hilfestellung zur Bestimmung der Qualität der Immobilien sowie zur Kaufpreisfindung. Sie führen Bewertungskriterien zur qualitativen Abgrenzung auf. Die einzelnen Merkmale sind nicht zwingend gleichwertig, daher sind zur Qualitätseinstufung und Wertermittlung Fach- und Marktkenntnis erforderlich. Die Preisdifferenz bei einer Immobilie für nur eine Merkmalsunterscheidung kann durchaus bis zu 20% betragen.

## Baugrundstücke

### Makrolage

- Verkehrsmäßige Erschließung (Flughafen, Bahn, Autobahn)
- Versorgung mit öffentlichen Einrichtungen, Hochschulen
- Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur
- Kaufkraft, Arbeitslosigkeit
- Regionale Wirtschaftsstruktur
- Kulturelle Einrichtungen (z.B. Theater, Museen)

### Mikrolage

- Freizeitmöglichkeiten (Parks, Kultur, Unterhaltung, Spielplätze, Sport)
- Bevölkerungsstruktur, Sozialstruktur, Kaufkraft, Image der Region
- Verkehrsanbindung, Erreichbarkeit, öffentlicher Nahverkehr
- Einkaufsmöglichkeiten, lokale private Versorgung (gehoben/einfach)
- Infrastruktur (Restaurants, Ärzte, Dienstleistung)
- Lokale öffentliche Einrichtungen, Schulen und Kindertagesstätten

### Grundstück

- Grundstücksgröße
- Grundstücksgestalt (Form)
- Ausrichtung/Lage (Himmelsrichtung, Vorder- oder Hinterland)
- Bodenbeschaffenheit (Bodengüte, Eignung als Baugrund, Belastung mit Ablagerungen)
- Art und Maß der baulichen Nutzung (Bebaubarkeit, Nutzbarkeit)
- Entwicklungszustand/Baureife (z.B. Bauerwartungsland, Rohbauland oder baureifes Land)
- Erschließung (Wasser, Abwasser, Energie, Straße, weitere Medien)
- Umwelteinflüsse (Beeinträchtigungen durch Lärm, Gerüche, Emissionen)
- Umgebungsbebauung, unmittelbare Nachbarbebauung
- Grundstücksbezogene Rechte und Belastungen (z.B. Dienstbarkeiten, Nutzungsrechte, Baulasten)
- Beitrags- und abgaberechtlicher Zustand (z.B. öffentlich-rechtliche Beiträge und nichtsteuerliche Abgaben)

## Wohnimmobilien



### Wohnwertmindernde Merkmale

#### Bad/WC

- Kein oder nur kleines Handwaschbecken
- Bad/WC ohne Fenster und ohne ausreichende Entlüftung
- Dielenfußboden im Bad
- Nicht beheizbar oder Holz-/Kohleheizung (Badofen)
- Keine ausreichende Warmwasserversorgung (keine zentrale Warmwasserversorgung, kein Durchlauf-erhitzer, kleiner Boiler)
- Frei stehende Wanne ohne Verblendung
- Wände nicht überwiegend gefliest

#### Küche

- Küche ohne ausreichende Be- und Entlüftung
- Keine Kochmöglichkeit oder Gas-/Elektroherd ohne Backofen
- Keine Spüle
- Keine ausreichende Warmwasserversorgung (keine zentrale Warmwasserversorgung, kein Durchlauf-erhitzer, kein Boiler an der Spüle)
- nicht beheizbar oder Holz-/Kohleheizung
- Kochnische bei mehr als zwei Wohnräumen



### Wohnwerterhöhende Merkmale

#### Bad/WC

- Doppelhandwaschbecken oder zwei getrennte Waschbecken
- Moderne Entlüftung bei innenliegendem Bad
- Wandhängendes WC mit in der Wand eingelassenem Spülkasten
- Strukturheizkörper als Handtuchhalter, Fußbodenheizung
- Modernes Bad/Besondere Ausstattung (z.B. hochwertige Sanitärausstattung, Badmöbel, Einbauwanne oder Dusche, türhoch neuzeitlich gefliest)
- Zweites WC bzw. Bad
- Wohnungsbezogener Kaltwasserzähler

#### Küche

- Komplette Einbauküche mit Ober- und Unterschränken\*
- Fliesen, Terrazzo oder hochwertiger anderer Bodenbelag
- Neuzeitliche Wandfliesen im Arbeitsbereich
- Moderne, neuzeitliche Küche/Besondere Ausstattung (z.B. Kühl-Gefrierschrank, moderne Herdausstattung, Geschirrspüler)\*
- Anschluss für Geschirrspüler
- Wohnküche (separater Raum mit mind. 14 m<sup>2</sup> Grundfläche)

\*(separater Aufbau, da möblierte Vermietung)

## Wohnimmobilien



### Wohnwertmindernde Merkmale

#### Immobilie

- Überwiegende Einfachverglasung
- Wohnräume überwiegend schlecht belichtet/schlecht besont
- Nicht alle Wohnräume beheizbar
- Unzureichende Elektroinstallation/Elektroinstallation überwiegend auf Putz
- Be- und Entwässerungsinstallation überwiegend auf Putz
- Schlechte Geschosslage (Keller, Souterrain, Hochparterre, ab 4. OG ohne Aufzug)
- Waschmaschine weder in Bad noch in Küche stellbar oder nicht anschließbar
- Schlechter Schnitt (z.B. mehr als ein gefangenes Zimmer)
- Kein nutzbarer Balkon
- Wohnräume sind überwiegend niedriger als 2,40 m
- Kein Breitbandkabelanschluss oder keine Gemeinschaftsatellitenanlage
- Wohnräume sind überwiegend kleiner als 16 m<sup>2</sup>

#### Gebäude

- Treppenhaus/Eingangsbereich überwiegend in schlechtem Zustand
- Kein bzw. nur kleiner Abstellraum außerhalb der Wohnung
- Hauseingangstür nicht abschließbar
- Schlechter Instandhaltungszustand (z.B. dauernde Durchfeuchtung des Mauerwerks oder der Keller, große Putzschäden, erhebliche Schäden an der Dacheindeckung)
- Lage im Seitenflügel oder Quergebäude bei verdichteter Bebauung
- Wohnung ab 4. Obergeschoss ohne Aufzug
- Keine moderne Gegensprechanlage mit elektrischem Türöffner
- Unzureichende Wärmedämmung oder Heizanlage mit ungünstigem Wirkungsgrad (Einbau/Installation vor 1984)
- Schlichte Fassade (z.B. Putz)



### Wohnwerterhöhende Merkmale

#### Immobilie

- Überwiegend moderne Isolierverglasung
- Wohnräume überwiegend gut gelichtet/gut besont
- Waschmaschinenanschluss
- Großer geräumiger Balkon/Terrasse/Dachterrasse/Loggia oder Wintergarten
- Fußbodenheizung
- Maisonettewohnung, Wohnung im 1., 2. oder 3. OG
- Aufwändige Deckenverkleidung (Stuck) oder getäfelte Wandverkleidung in gutem Zustand
- Zusätzlicher Trittschallschutz
- Heizungsrohre unter Putz
- Kamin, Kaminofen
- Rückkanalfähiger Breitbandkabelanschluss
- Rollläden

#### Gebäude

- Repräsentativer Eingangsbereich bzw. hochwertig saniertes Treppenhaus (z.B. Spiegel, Marmor, exklusive Beleuchtung, hochwertiger Anstrich oder Wandbelag)
- Zusätzliche Nutzräume außerhalb der Wohnung; Fahrradabstellraum
- Personenaufzug bei weniger als fünf Obergeschossen
- Überdurchschnittlicher Instandhaltungszustand des Gebäudes (z.B. erneuerte Fassade, Dach, Strangsanierung)
- Garage/Stellplatz
- Einbruchhemmende Wohnungs- und Haustür (zusätzliche moderne Einbruchsicherungsmaßnahmen)
- Concierge
- Wärmedämmung zusätzlich zur vorhandenen Bausubstanz oder Einbau/Installation einer modernen Heizanlage
- Verzierte bzw. verklinkerte Fassade

## Wohnimmobilien



### Wohnwertmindernde Merkmale

#### Wohnumfeld

- Lage in stark vernachlässigter Umgebung in einfacher Wohnlage
- Lage an einer Straße oder Schienenstrecke mit hoher Lärmbelästigung oder Belastung durch Flugverkehr
- Beeinträchtigung durch Geräusche oder Gerüche (Gewerbe)
- Ungepflegte und offene Müllstandfläche
- Einfacher Geschosswohnungsbau



### Sondermerkmale/WEG Verwaltung

- Immobilie mit weniger als 3 Zimmern
- Verhältnismäßig zu großes Grundstück zur vorhandenen Wohnfläche
- Beschlossene, aber nicht bezahlte Sonderumlagen
- Verhältnismäßig zu hohes oder zu niedriges Wohngeld
- Rechtsstreitigkeiten innerhalb der Eigentümergemeinschaft
- Fehlende Instandhaltungsrücklage



### Wohnwerterhöhende Merkmale

#### Wohnumfeld

- Bevorzugte Citylage in guter Wohnlage
- Lage an einer besonders ruhigen Straße
- Aufwändig gestaltetes Wohnumfeld auf dem Grundstück
- Gestaltete und abschließbare Müllstandfläche
- Villenartige Mehrfamilienhäuser, höchstens zwei Vollgeschosse



### Sondermerkmale/WEG Verwaltung

- Immobilie mit mehr als 3 Zimmern
- Verhältnismäßig zu kleines Grundstück zur vorhandenen Wohnfläche
- Hohe Instandhaltungsrücklage vorhanden
- Professionelle Verwaltung, ausgewogenes Wohngeld
- Friedliebende Eigentümergemeinschaft

## Büromieten



### Nutzwertmindernde Merkmale

#### Sanitär- und Aufenthaltsräume

- Keine getrennten Sanitärbereiche
- Einfache Sanitärausstattung
- Einfache Teeküche bzw. keine Kochmöglichkeiten
- Unzureichende Be- und Entlüftung
- Keine oder kleine Aufenthaltsräume

#### Immobilie

- Überwiegende Einfachverglasung
- Räume überwiegend schlecht belichtet/schlecht besont
- Einfache Büroausstattung
- Unzureichende Elektroinstallation/Elektroinstallation überwiegend auf Putz
- Be- und Entwässerungsinstallation überwiegend auf Putz
- Schlechte Geschosslage (z.B. Keller oder Souterrain)
- Schlechter Schnitt, starre Grundrisse und Nutzungsmöglichkeit
- Treppenhaus/Eingangsbereich überwiegend in schlechten Zustand
- Keine moderne Gegensprechanlage mit elektrischem Türöffner
- Hauseingangstür nicht abschließbar, keine Zugangskontrollen
- Keine oder schlechte Parkmöglichkeiten
- Einfacher Nachkriegsbau
- Keine ausreichende Wärmedämmung



### Sondermerkmale Verwaltung

- kein weiterer Zusatznutzen zur Bürofläche
- hohe Nebenkosten
- normale Verwaltung



### Nutzwert erhöhende Merkmale

#### Sanitär- und Aufenthaltsräume

- Ausreichende, getrennte Sanitärbereiche
- Moderne Sanitärausstattung
- Teeküchenzeilen mit Mikrowelle, Kühlschrank und Geschirrspüler
- Gute Be- und Entlüftung
- Großzügige Aufenthaltsräume

#### Immobilie

- Überwiegend moderne Isolierverglasung/Wärme- und Schallschutzverglasung
- Gute Lichtverhältnisse/Sonnenschutz
- Hochwertige Büroausstattung (auch behindertengerecht)
- DV-Verkabelung, umfangreiche Elektroinstallationen
- Doppel- und Hohlräume/Bodentanks
- Klimaanlage/Umluftkühlsystem
- Aufwändige Deckenverkleidung (Stuck) oder getäfelte Wandverkleidung in gutem Zustand
- Funktionale Grundrisse, flexible Nutzungs- und Aufteilungsmöglichkeiten
- Repräsentativer Eingangsbereich, hochwertiges Treppenhaus oder Foyer
- Videogegensprechanlage
- Diebstahl- und Einbruchsicherungsmaßnahmen
- Ausreichend Parkflächen/Stellplätze
- Modernes Gebäude mit Personenaufzug
- Concierge/Pförtner



### Sondermerkmale Verwaltung

- Freizeiteinrichtungen/Kantine/Cafeteria
- Niedrige Nebenkosten
- Facility Management

## Maklerprovision beim Verkauf – Gute Beratung muss ihren Preis haben!

Wie viel Provision darf der Immobilienmakler verlangen? Dies ist eine der am häufigsten gestellten Fragen von Endverbrauchern. Ortsüblich ist bei uns landesweit eine Provision (Courtrage) von 6% zuzüglich Mehrwertsteuer, gerechnet aus der Kaufsumme bei der Immobilienvermittlung. Diese Provision teilen sich in den meisten Fällen Käufer und Verkäufer je zur Hälfte, sodass üblicherweise beide Vertragsparteien jeweils 3,57% inklusive Mehrwertsteuer Maklerprovision bezahlen.

Natürlich ist die Provision grundsätzlich frei vereinbar. Das heißt, die Höhe der geschuldeten Provision richtet sich nach der zwischen Makler und Auftraggeber getroffenen Vereinbarung. Deshalb kann es zu unterschiedlichen Provisionsabsprachen kommen. Regelmäßig werde ich von Endverbrauchern mit der Frage konfrontiert, wie es sein kann, dass Makler ihre Dienste kostenfrei anbieten. Bei meinen Gesprächen zeigt sich jedoch, dass der „König Kunde“ eine kostenfreie Immobilienvermittlung (Dienstleistung) gar nicht erwartet. Für eine fachkundige kompetente Dienstleistung vom Immobilienmakler wird er natürlich zahlen. Oder kennen Sie einen guten Berater, der kostenfrei arbeitet? Genau hier liegt aber das Problem. „Schwache“ Immobilienmakler sind oft nicht in der Lage, ihm Dienstleistungen aufzuzeigen und um ihre eigene Provision zu kämpfen. Fachkundige Beratung und umfangreiche Kundenbetreuung zeichnen den qualifizierten Makler, der nur mit einem schriftlichen Auftrag oder Alleinauftrag arbeitet, heutzutage aus.

### Das Leistungsbild des „neuen Maklers“

Das Leistungsbild des guten Maklers hat sich in den letzten Jahren gewaltig verändert. Hatten wir es früher im Wesentlichen mit dem so genannten Nachweismakler zu tun, so steht heute der gut ausgebildete Vermittlungsmakler im Vordergrund. Früher, bei einem reinen Objektnachweis fühlten sich die Kunden oftmals „zu Kasse“ gebeten. Heute werden Sie vom gutausgebildeten Immobilienmakler in allen Belangen des Immobilienkaufs gut beraten. Dabei spielt der eigentliche Objektnachweis eine untergeordnete Rolle. Der Makler ist nicht nur ein geschickter Verhandler, sondern prüft die Immobilie auf ihren baulichen Zustand und bewertet sie zu einem am Markt erzielbaren Preis. Er berät seine Kunden in der Finanzierung und zeigt auf, welche monatlichen Belastungen auf einen Käufer zukommen. Er rechnet dem Eigentümer die unterschiedlichen Vorteile bei Gebraucht- oder Neubauimmobilien vor und zeigt dem Kapitalanleger die möglichen Steuerersparnisse auf. Der fachkundige Immo-

bilienmakler schlägt dem Käufer eine günstige Immobilienfinanzierung vor und prüft, ob eventuell ein zinsverbilligtes Darlehen durch das Land bei der betreffenden Immobilie infrage kommt. Schließlich bereitet der Makler zusammen mit dem Notar den Kaufvertrag vor, der alle Absprachen zwischen den Vertragsparteien beinhaltet.

### Rede über Deine Dienstleistung!

Die Maklerprovision fällt grundsätzlich nur im Erfolgsfall an. Es handelt sich also um ein Erfolgshonorar, mit dem alle Geschäftskosten abgedeckt werden müssen, auch Kosten, die die Interessenten verursacht haben, wenn sie die Immobilie nicht gekauft haben. Umso wichtiger ist es also, den Auftraggebern aufzuzeigen, welche gewaltige Arbeit in einer erfolgreichen Immobilienvermittlung steckt. Nach meiner Erfahrung erhält meist der Makler einen Auftrag, der auch in der Lage war, seine Provision standhaft zu vertreten und durchzusetzen.

Oft werde ich gefragt, welchen Stundensatz Makler verrechnen dürfen. Auf Nachfrage wird mir dann vorgehalten, dass der Makler sich längstens 3 - 5 Stunden mit dem Kunden beschäftigt hat, aber eine Provisionsrechnung im fünfstelligen Bereich schickt. Hier gilt: Eine nachvollziehbare Erklärung über die Tätigkeit und eine Erläuterung des Prinzips des Erfolgshonorars wird von den Kunden fast immer akzeptiert. Entscheidend ist, dass der Makler seine Dienstleistung dem Kunden aufzeigt. Aus kaufmännischer Sicht muss der Makler nicht Provisionen verdienen, sondern Gewinne erwirtschaften. Aus Studien wissen wir, dass der Makler langfristig nur am Markt bestehen kann, wenn er auf mindestens einen Jahresdurchschnittserlös von 4,5 % Provisionseinnahmen kommt. Nur so ist er in der Lage, einen geordneten Geschäftsbetrieb mit qualifizierten Dienstleistungen zu betreiben.

### Fazit: Gute Beratung darf etwas kosten

Ich vertrete konsequent die Meinung, dass derjenige, der eine Leistung erbringt, auch eine gute Honorierung verlangen darf. Dies trifft beim Immobilienkauf umso mehr zu, da es sich bei den meisten Kunden um das größte Geschäft ihres Lebens handelt und fachkundige Beratung unerlässlich ist. Durch fehlende oder falsche Beratung entstehen oft enorme Schäden mit finanziellen Nachteilen für den Verbraucher. Dann war der billigste Immobilienmakler für den Kunden letztendlich der teuerste.

Autor: Günter Laub - Quelle: Die Welt

## Eigenheime (Bestand)

### Freistehende Eigenheime (inkl. ortsüblich großem Grundstück und Garage) Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert\*

Stadt	einfach (ca. 115 m <sup>2</sup> )	mittel (ca. 125 m <sup>2</sup> )	gut (ca. 150 m <sup>2</sup> )	sehr gut (ca. 200 m <sup>2</sup> )
Essen	↗ 280.000,-	↗ 430.000,-	↗ 690.000,-	↗ 1.050.000,-
Bottrop	➡ 200.000,-	↗ 290.000,-	↗ 360.000,-	↗ 570.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 250.000,-	↗ 350.000,-	↗ 480.000,-	↗ 810.000,-
Oberhausen	↗ 230.000,-	↗ 270.000,-	↗ 340.000,-	↗ 510.000,-
Gladbeck	➡ 190.000,-	↗ 240.000,-	↗ 310.000,-	↗ 410.000,-
Dorsten	➡ 200.000,-	↗ 260.000,-	↗ 310.000,-	↗ 440.000,-

### Doppelhaushälften zwischen 115 m<sup>2</sup> und 130 m<sup>2</sup>, Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert\*

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 250.000,-	↗ 410.000,-	↗ 520.000,-
Bottrop	➡ 200.000,-	↗ 270.000,-	↗ 380.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 240.000,-	↗ 350.000,-	↗ 450.000,-
Oberhausen	➡ 210.000,-	↗ 250.000,-	↗ 360.000,-
Gladbeck	➡ 190.000,-	↗ 220.000,-	↗ 350.000,-
Dorsten	➡ 190.000,-	↗ 230.000,-	↗ 360.000,-

## Eigenheime (Bestand)

Reihen- oder Mittelhäuser zwischen 115 m <sup>2</sup> und 130 m <sup>2</sup> Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 230.000,-	↗ 350.000,-	↗ 420.000,-
Bottrop	➡ 180.000,-	↗ 250.000,-	↗ 310.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 210.000,-	↗ 310.000,-	↗ 400.000,-
Oberhausen	➡ 190.000,-	➡ 230.000,-	↗ 290.000,-
Gladbeck	➡ 170.000,-	➡ 190.000,-	↗ 280.000,-
Dorsten	↗ 180.000,-	↗ 200.000,-	↗ 290.000,-

## Eigentumswohnungen (Bestand)

Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit ca. 80 m <sup>2</sup> Wohnfläche, bezugsfrei Verkaufspreis in €/m <sup>2</sup> , je nach Wohnwert*				
Stadt	einfach	mittel	gut	sehr gut
Essen	↗ 900,-	↗ 1.500,-	↗ 2.800,-	↗ 3.900,-
Bottrop	↗ 800,-	↗ 1.200,-	↗ 1.900,-	↗ 2.500,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 650,-	↗ 1.200,-	↗ 2.200,-	↗ 2.700,-
Oberhausen	➡ 600,-	➡ 900,-	↗ 1.500,-	↗ 2.200,-
Gladbeck	➡ 500,-	➡ 700,-	↗ 1.300,-	↗ 1.800,-
Dorsten	➡ 600,-	➡ 1.600,-	↗ 1.800,-	↗ 2.000,-

## Eigentumswohnungen (Neubau)

Eigentumswohnungen Neubau-Erstbezug mit Wohnflächen zwischen 60 m<sup>2</sup> bis 120 m<sup>2</sup>, ohne Garage oder Stellplätze  
Verkaufspreis in €/m<sup>2</sup>, je nach Wohnwert\*

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 3.000,-	↗ 3.400,-	↗ 4.900,-
Bottrop	↗ 2.300,-	↗ 2.500,-	↗ 3.500,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 3.000,-	↗ 3.500,-	↗ 4.500,-
Oberhausen	↗ 2.300,-	↗ 2.500,-	➔ 3.000,-
Gladbeck	↗ 2.300,-	↗ 2.500,-	➔ 3.000,-
Dorsten	➔ 2.200,-	➔ 2.500,-	➔ 3.200,-

## Mehrfamilien- und Wohn-/Geschäftshäuser

Vielfaches der Jahresnetto-Kaltmiete\*

Stadt	einfache Lage	mittlere bis gute Lage	sehr gute Lage
Essen	↗ 12 – 13	↗ 14 – 17	↗ 20 – 25+
Bottrop	↗ 10	↗ 12 – 14	↗ 15 – 17
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 11 – 13	↗ 13 – 15	↗ 16 – 19
Oberhausen	↗ 10 – 12	↗ 12 – 14	↗ 14 – 16
Gladbeck	↗ 10	↗ 12	↗ 14
Dorsten	↗ 10 – 12	↗ 12 – 14	↗ 15 – 16

## Baugrundstücke ca. 350 – 800 m<sup>2</sup>

Freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser, erschließungsbeitragsfrei Verkaufspreis in €/m <sup>2</sup> , je nach Wohnlage*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➔ 300,-	➔ 400,-	↗ 550,-
Bottrop	➔ 190,-	➔ 300,-	➔ 380,-
Mülheim a. d. Ruhr	➔ 300,-	➔ 400,-	➔ 550,-
Oberhausen	➔ 230,-	➔ 280,-	➔ 400,-
Gladbeck	➔ 150,-	➔ 280,-	➔ 340,-
Dorsten	➔ 170,-	➔ 220,-	➔ 280,-

Mehrfamilienhäuser (GFZ ca. 1,2), drei- und mehrgeschossige Bauweise, erschließungsbeitragsfrei, Verkaufspreis in €/m <sup>2</sup> , je nach Wohnlage*		
Stadt	mittel	gut
Essen	➔ 410,-	➔ 510,-
Bottrop	➔ 250,-	➔ 350,-
Mülheim a. d. Ruhr	➔ 400,-	➔ 500,-
Oberhausen	➔ 230,-	➔ 300,-
Gladbeck	➔ 190,-	➔ 240,-
Dorsten	➔ 190,-	➔ 250,-

## Gewerbegrundstücke für Gewerbe und Industrie

inklusive Erschließungskosten/keine subventionierten Preise Verkaufspreis in €/m <sup>2</sup> , je nach Nutzungswert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➔ 100,-	➔ 130,-	➔ 150,-
Bottrop	➔ 50,-	➔ 60,-	➔ 80,-
Mülheim a. d. Ruhr	➔ 60,-	➔ 80,-	➔ 110,-
Oberhausen	➔ 60,-	➔ 75,-	➔ 90,-
Gladbeck	➔ 35,-	➔ 50,-	➔ 70,-
Dorsten	➔ 30,-	➔ 40,-	➔ 60,-

## Wohnungsmieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m <sup>2</sup> Wohnfläche, monatlich, bezogen auf eine 3-Zimmer-Wohnung mit ca. 80 m <sup>2</sup> Wohnfläche, vorausgesetzt, die Ausstattung ist der heutigen Zeit angepasst*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	→ 5,70	↗ 7,90	↗ 10,90
Bottrop	→ 5,00	↗ 6,30	↗ 8,00
Mülheim a. d. Ruhr	→ 5,60	↗ 7,70	↗ 10,00
Oberhausen	→ 5,20	↗ 5,70	↗ 7,50
Gladbeck	→ 4,90	↗ 5,50	↗ 7,00
Dorsten	→ 5,00	↗ 5,80	↗ 7,50

## Wohnungsmieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m <sup>2</sup> Wohnfläche, monatlich, bezogen auf eine 3-Zimmer-Wohnung mit ca. 80 m <sup>2</sup> Wohnfläche, je nach Wohnlage*		
Stadt	mittlere Lage	gute Lage
Essen	↗ 10,90	↗ 13,90
Bottrop	↗ 9,50	↗ 10,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 10,20	↗ 11,80
Oberhausen	↗ 8,90	↗ 9,70
Gladbeck	↗ 8,50	↗ 9,50
Dorsten	↗ 8,50	↗ 9,50

## Büromieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m <sup>2</sup> Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 6,50	↗ 8,50	➔ 11,50
Bottrop	➔ 5,50	➔ 7,00	➔ 8,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 6,50	↗ 7,50	➔ 9,00
Oberhausen	➔ 5,50	➔ 6,50	➔ 8,00
Gladbeck	➔ 5,00	➔ 6,00	➔ 8,00
Dorsten	➔ 5,00	➔ 5,50	➔ 7,00

## Büromieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m <sup>2</sup> Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➔ 10,00	➔ 12,00	↗ 15,00
Bottrop	➔ 8,00	➔ 9,50	➔ 12,00
Mülheim a. d. Ruhr	➔ 9,00	➔ 11,00	➔ 13,00
Oberhausen	➔ 8,00	➔ 9,00	➔ 12,00
Gladbeck	➔ 7,50	➔ 9,00	➔ 12,00
Dorsten	➔ 7,50	➔ 9,00	➔ 11,00

## Ladenmieten – Geschäftskern

Netto-Kaltmieten in €/m <sup>2</sup> ebenerdige Ladenfläche, monatlich, je Lage*				
Stadt	1a-Lage (bis ca. 150 m <sup>2</sup> )	1a-Lage (ab ca. 150 m <sup>2</sup> )	1b-Lage (bis ca. 150 m <sup>2</sup> )	1b-Lage (ab ca. 150 m <sup>2</sup> )
Essen	↘ 50,00	↘ 30,00	→ 10,00	→ 8,00
Bottrop	↘ 25,00	↘ 15,00	→ 10,00	→ 8,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 20,00	→ 12,50	→ 8,00	→ 7,00
Oberhausen	↘ 15,00	↘ 12,00	→ 10,00	→ 7,00
Gladbeck	↘ 15,00	↘ 12,00	→ 9,00	→ 7,00
Dorsten	↘ 17,50	↘ 12,50	↘ 8,00	↘ 7,00

## Ladenmieten – Nebenkern

Netto-Kaltmieten in €/m <sup>2</sup> ebenerdige Ladenfläche, monatlich, je Lage*				
Stadt	1a-Lage (bis ca. 100 m <sup>2</sup> )	1a-Lage (ab ca. 100 m <sup>2</sup> )	1b-Lage (bis ca. 100 m <sup>2</sup> )	1b-Lage (ab ca. 100 m <sup>2</sup> )
Essen	→ 15,00	→ 12,00	→ 6,00	→ 5,00
Bottrop	↘ 10,00	↘ 7,50	↘ 6,20	→ 5,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 14,00	↘ 11,50	→ 8,00	→ 5,50
Oberhausen	→ 10,00	→ 8,00	→ 7,00	→ 5,00
Gladbeck	→ 9,00	→ 7,00	→ 6,00	→ 5,00
Dorsten	→ 10,00	→ 7,50	→ 7,50	→ 6,00

Altenbeck, Lisa  
**Xcorp Immobilien GmbH**  
Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon: 0201-74 76 95-11  
Telefax: 0201-74 76 95-19  
E-Mail: [altenbeck@xcorp.de](mailto:altenbeck@xcorp.de)  
Web: [www.xcorp.de](http://www.xcorp.de)

Hang, Martina  
**Xcorp Immobilien GmbH**  
Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon: 0201-74 76 95-11  
Telefax: 0201-74 76 95-19  
E-Mail: [kontakt@xcorp.de](mailto:kontakt@xcorp.de)  
Web: [www.xcorp.de](http://www.xcorp.de)

Frohn, Hans Willi *Ehrenmitglied*

Rüttenscheider Str. 130  
45131 Essen  
Telefon: 0201-879 89-0  
Telefax: 0201-879 89-3

Hang, Saskia  
**Xcorp Immobilien GmbH**  
Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon: 0201-74 76 95-11  
Telefax: 0201-74 76 95-19  
E-Mail: [kontakt@xcorp.de](mailto:kontakt@xcorp.de)  
Web: [www.xcorp.de](http://www.xcorp.de)

Frühoff, Mike *Rechnungsprüfer*  
**Frühoff & Partner GmbH**  
Brigittastr. 21  
45130 Essen  
Telefon: 0201-247 68-0  
Telefax: 0201-247 68-88  
E-Mail: [fruehoff-immobilien@email.de](mailto:fruehoff-immobilien@email.de)  
Web: [www.fruehoff-immobilien.de](http://www.fruehoff-immobilien.de)

Hucke, Anja  
**Hucke Immobilien Management**  
Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon: 0201-571826-0  
Telefax: 0201-571826-5  
E-Mail: [info@hucke-immobilien.com](mailto:info@hucke-immobilien.com)  
Web: [www.hucke-immobilien.com](http://www.hucke-immobilien.com)

## Mitglieder – Essen

Jurkat, Thomas

**Hausverwaltung Schmidt GmbH**

Dechenstr. 24

45143 Essen

Telefon: 0201-862 27-0

Telefax: 0201-862 27-88

E-Mail: [info@hausverwaltung-schmidt.de](mailto:info@hausverwaltung-schmidt.de)

Web: [www.hausverwaltung-schmidt.de](http://www.hausverwaltung-schmidt.de)

Pásztor, Stefan *Vorsitzender*

**Xcorp Immobilien GmbH**

Hufelandstr. 2

45147 Essen

Telefon: 0201-74 76 95-11

Telefax: 0201-74 76 95-19

E-Mail: [pasztor@xcorp.de](mailto:pasztor@xcorp.de)

Web: [www.xcorp.de](http://www.xcorp.de)

Kuptz, Petra

**Petra Kuptz & Kompagnon Immobilien GmbH**

Wilhelmstr. 1 · 45219 Essen

Hufergasse 1 · 45239 Essen

Rüttenscheider Str. 216 · 45131 Essen

Telefon: 0201-43 77 49-0

Telefax: 0201-43 77 49-5

E-Mail: [info@kuk-immo.de](mailto:info@kuk-immo.de)

Web: [www.kuk-immo.de](http://www.kuk-immo.de)

Raves, Alexander

**Raves Immobilien RDM**

Hans-Luther-Allee 21

45131 Essen

Telefon: 0201-25 27 00

E-Mail: [info@raves-immobilien.de](mailto:info@raves-immobilien.de)

Web: [www.raves-immobilien.de](http://www.raves-immobilien.de)

Leiler, Petra *Stellvertretende Vorsitzende*

**Frühoff & Partner GmbH**

Brigittastr. 21

45130 Essen

Telefon: 0201-247 68-0

Telefax: 0201-247 68-88

E-Mail: [fruehoff-immobilien@email.de](mailto:fruehoff-immobilien@email.de)

Web: [www.fruehoff-immobilien.de](http://www.fruehoff-immobilien.de)

Reitner, Jürgen

**Jürgen Reitner Immobilien e.K.**

Imhoffweg 42

45309 Essen

Telefon: 0201-45 03 410

Telefax: 0201-45 03 412-0

E-Mail: [info@reitner-immobilien.de](mailto:info@reitner-immobilien.de)

Web: [www.reitner-immobilien.de](http://www.reitner-immobilien.de)

## Mitglieder – Essen

Romanski, Jens  
**Heinrich Immobilien- und Verwaltungs- GmbH**  
Halbe Höhe 20  
45147 Essen  
Telefon: 0201-870 18-0  
Telefax: 0201-870 18-99  
E-Mail: [immobilien@heinrich-info.de](mailto:immobilien@heinrich-info.de)  
Web: [www.heinrich-info.de](http://www.heinrich-info.de)

Schultheis, Hans-Ulrich  
**Schultheis Immobilien RDM**  
Grashofstr. 53 a  
45133 Essen  
Telefon: 0201-417 97  
Telefax: 0201-42 19 66  
E-Mail: [info@immobilien-schultheiss.de](mailto:info@immobilien-schultheiss.de)  
Web: [www.immobilien-schultheiss.de](http://www.immobilien-schultheiss.de)

Samuel, Sabine  
**Hebbelmann Immobilien e.K.**  
Marktstr. 14  
45355 Essen  
Telefon: 0201-86 88 20  
Telefax: 0201-8 70 18 99  
E-Mail: [info@hebbelmann.de](mailto:info@hebbelmann.de)  
Web: [www.hebbelmann.de](http://www.hebbelmann.de)

Schwab, Klaus *Ehrenmitglied*  
**Klaus Schwab Immobilien**  
Hans-Luther-Allee 21  
45131 Essen  
Telefon: 0201-82 15 55-0  
Telefax: 0201-82 15 55-21  
E-Mail: [info@schwab-immobilien.de](mailto:info@schwab-immobilien.de)  
Web: [www.schwab-immobilien.de](http://www.schwab-immobilien.de)

Schmidt, Claus Conrad  
**Hausverwaltung Schmidt GmbH**  
Dechenstr. 24  
45143 Essen  
Telefon: 0201-862 27-0  
Telefax: 0201-862 27-88  
E-Mail: [info@hausverwaltung-schmidt.de](mailto:info@hausverwaltung-schmidt.de)  
Web: [www.hausverwaltung-schmidt.de](http://www.hausverwaltung-schmidt.de)

Schulz, Bianca  
**Frohn Immobilien GmbH**  
Rüttenscheider Str. 130  
45131 Essen  
Telefon: 0201-87 98 9-0  
Telefax: 0201-87 98 9-3  
E-Mail: [info@frohn-immobilien.de](mailto:info@frohn-immobilien.de)  
Web: [www.frohn-immobilien.de](http://www.frohn-immobilien.de)

## Mitglieder – Mülheim a. d. Ruhr

Bagusat, Hans-Jürgen

Lohbecker Berg 32  
45470 Mülheim  
Telefon: 0208-36 00 31  
Telefax: 0208-36 05 75

Orts, Walter

**Immobilien Dr. iur. ORTS GmbH Nachf.**

Flockenweg 18  
45478 Mülheim  
Telefon: 0208-58 05 83  
Telefax: 0208-59 21 82  
E-Mail: [info@immobilien-orts.de](mailto:info@immobilien-orts.de)  
Web: [www.immobilien-orts.de](http://www.immobilien-orts.de)

## Mitglieder – Oberhausen

Boksteen, Dr. iur. Marco

**boksteen immobilien**

Kellenbergstr. 27b  
46145 Oberhausen  
Telefon: 0208-38 86 56 60  
Telefax: 0208-38 86 56 66  
E-Mail: [marco@boksteen.de](mailto:marco@boksteen.de)  
Web: [www.boksteen.de](http://www.boksteen.de)

Dietz, Thomas

**TD Projektentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG**

Mülheimer Str. 110  
46045 Oberhausen  
Telefon: 0208-824 46-3  
Telefax: 0208-824 46-40  
E-Mail: [tdi@dietzimmo.de](mailto:tdi@dietzimmo.de)  
Web: [www.dietzimmo.de](http://www.dietzimmo.de)

Haferkamp, Sven

**boksteen immobilien**

Kellenbergstr. 27b  
46145 Oberhausen  
Telefon: 0208-38 86 56 60  
Telefax: 0208-38 86 56 66  
E-Mail: [haferkamp@boksteen-immobilien.de](mailto:haferkamp@boksteen-immobilien.de)  
Web: [www.boksteen.de](http://www.boksteen.de)



Bezirksverband Essen e.V.

RDM Ring Deutscher Makler  
Bezirksverband Essen e.V.

Hufelandstr. 2  
45147 Essen  
Telefon 0201/86 55 77-0  
Telefax 0201/86 55 77-1

[www.rdm-essen.de](http://www.rdm-essen.de)

Essen

Oberhausen

Mülheim

Bottrop

Gladbeck

Dorsten

