



Preisspiegel 2021



Essen

Oberhausen

Mülheim

Bottrop

Gladbeck

Dorsten



Bezirksverband Essen e.V.

RDM Ring Deutscher Makler
Bezirksverband Essen e.V.

**Geschäftsstelle**

Hufelandstr. 2
45147 Essen
Telefon: 0201-86 55 77-0
Telefax: 0201-86 55 77-1
E-Mail: info@rdm-essen.de
Web: www.rdm-essen.de

Verantwortlich i.S.d.P.

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

Produktion

druckpartner
Druck- und Medienhaus GmbH
Postfach 100851, 45008 Essen
Am Luftschaft 12, 45307 Essen
Telefon: 0201-59 29-0
Fax: 0201-59 29-112
E-Mail: kontakt@druckpartner.de
www.druckpartner.de

© 2021

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

Vorwort

Die Essener Immobilienpreise sind – trotz der Covid-19-Pandemie des vergangenen Jahres – insbesondere in den Wohnbereichen in nahezu allen Lagen überwiegend moderat, in guten Lagen weiterhin stark gestiegen. Diese Entwicklung betrifft zudem alle Immobilienarten, insbesondere freistehende Einfamilien-, Doppel-, sowie Reihenhäuser und Eigentumswohnungen. Auf letztere fand im letzten Jahr ein besonders starker Run statt. Hier konnten Preisanstiege von bis zu über 10% festgestellt werden. Noch höhere Sprünge im Rahmen des Verkaufs von reinen Mehrfamilienhäusern wurden bei den entsprechenden Vervielfältigern durch die Kollegen festgestellt. Die entsprechenden Steigerungen konnten in allen sechs Städten, in denen der RDM-Essen tätig ist, d. h. Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Dorsten (in letzteren dreien moderat) stetig festgestellt werden. Dies ist, wie bereits in den Vorjahren, dem kaum vorhandenen Angebot, den günstigen Zinsen, aber auch der Situation um eine durch die Käuferschaft befürchtete Inflation, dem Sicherheitsbedürfnis nach einer krisenstabilen Geldanlage und auch dem Wunsch nach einem sicheren „Eigenheim“ geschuldet. Auch in 2020 konnte festgestellt werden, dass aufgrund kaum noch vorhandener Angebote in sehr guten Lagen die Nachfrage auch von entsprechenden mittleren bis guten Lagen stärker war, was wiederum zu Preiserhöhungen auch in diesen Bereichen führte, bis hin zu entsprechenden Ankäufen auch in mäßigen und auf dem Papier schlechten Lagen. Die Kollegen erwarten, nicht zuletzt aufgrund des zweiten Lockdowns zum Zeitpunkt des Druckes unseres Preisspiegels und dem nicht zu erwartenden Zinsanstieg, weiterhin einen großen Run auf reine eigengenutzte Immobilien sowie auf Wohnhäuser. Abzuwarten bleibt die Tendenz bei Gewerbeimmobilien bzw. Wohn- und Geschäftshäusern mit entsprechenden Gewerbemietern, die von den Schließungen, die durch die Covid-19-Pandemie angeordnet wurden, betroffen sind. Hier erfolgt seitens der Finanzierungsinstitute aktuell bereits eine erhebliche Abschlagssituation bzgl. Flächen von Wohn- und Geschäftshäusern, in denen von der Schließung betroffene Gewerbe wie z. B. Restaurants, Fitnessstudios und Hotels beherbergt sind. Diese erfahren einen Komplettabzug der entsprechenden Gewerbeflächen bzw. möglicher Mieteinnahmen, sodass diese entsprechenden Ausfälle mit dem Eigenkapital des Käufers zu kompensieren sind.

In Bezug auf die weiterhin starke Nachfrage für reine Wohnimmobilien im Kaufbereich stellt sich die Entwicklung ebenso bei den Wohnungskaltmieten dar. 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 11,50 Euro pro m² Wohnfläche, für Wohnungen

im Neubau-Erstbezug müssen bis zu 14,90 Euro pro m² einkalkuliert werden. In Mülheim müssen Mieter für vergleichbare Wohnungen 10,80 Euro pro m² beziehungsweise 12,50 Euro pro m² einplanen.

Kapitalanleger entdeckten auch im vergangenen Jahr und nach Einschätzungen der Preisberichterstatter auch aktuell weiterhin das Ruhrgebiet und angrenzende Städte und suchen nach vermieteten Wohnungen beziehungsweise reinen Wohnhäusern mit, wenn überhaupt, einem sehr geringen Gewerbeanteil von maximal 10%. Entsprechend kletterten auch hier die Ankaufspreise. Faktoren über dem 20-fachen des Mietertrages waren im letzten Jahr in guten Lagen eher die Norm als in den Jahren zuvor, in denen solche Vervielfältiger undenkbar waren. In mittleren Lagen kam es, insbesondere auch im Bereich des Essener Gebietes, häufig zu Kaufpreisvervielfältigern zwischen dem 15- und 16-fachen und höher. Auch in dem vergangenen Jahr und für die Zukunft ist von einer grundlegenden Entspannung des Wohnungsmarktes nicht auszugehen. Teilmärkte sind weiterhin 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 immer noch 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 Erfahrungswerte 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. 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 2021

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

Web 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

Web www.fruehoff-immobilien.de

Wichtige Neuerungen 2021 für Vermieter, Käufer, Eigentümer

Das Heizen wird teurer, das Baukindergeld läuft aus und wer an Angehörige vermietet, wird steuerlich bessergestellt.

Baukindergeld verlängert

Wegen der Corona-Pandemie wurde das Baukindergeld verlängert. Ursprünglich sollte es Ende 2020 auslaufen. Nun gilt, dass Immobilien gefördert werden, deren Kaufvertrag spätestens am 31. März 2021 geschlossen wurde oder deren Baugenehmigung bis dahin erteilt wurde. Die Anträge selbst können noch bis Ende 2023 gestellt werden.

Höhere Wohnungsbauprämie

Käuferinnen und Käufer von Wohneigentum erhalten seit Jahresanfang höhere staatliche Zuschüsse. Außerdem stiegen die Einkommensgrenzen der Wohnungsbauprämie. So haben mehr Menschen Anspruch auf die Förderung. Die Statistikfirma Empirica schätzt die Auswirkungen auf 1,4 Mio. zusätzliche Berechtigte. Die Einkommensgrenzen für Alleinstehende liegen seit Jahresanfang bei 35.000 Euro zu versteuerndem Jahreseinkommen (bisher 25.600 Euro). Für Paare liegt die neue Grenze bei 70.000 Euro (bisher 51.200 Euro). Außerdem stieg zum Jahresanfang 2021 der Bonus, den der Staat auf die jährliche Bausparleistung gewährt, auf 10 Prozent.

Höheres Wohngeld;

neue CO₂-Abgabe erhöht Heizkosten

Bezieher von Wohngeld erhalten seit Jahresbeginn einen höheren Zuschuss zu ihren Heizkosten. Damit sollen Preissteigerungen, die auf die neue CO₂-Abgabe zurückgehen, aufgefangen werden. Im Schnitt beläuft sich das zusätzliche Wohngeld auf rund 15 Euro monatlich; über 600.000 Haushalte sollen profitieren.

In fünf Stufen wird zudem eine CO₂-Bepreisung eingeführt, die diese Wohngeld-Anhebung für die Bezieher in Teilen wieder kompensieren dürfte. Sie wirkt sich auf die Heizkosten aus, sofern mit Öl oder Gas geheizt wird. Auch Benzin und Diesel werden mit der Abgabe belegt. In der ersten Stufe, die seit Jahresanfang gilt, beträgt die

Abgabe 25 Euro pro Tonne CO₂. „Der Betrag steigt bis 2025 auf 55 Euro“, erläutert Stefan Pásztor, Vorsitzender des Ring Deutscher Makler (RDM) in Essen.

Neuregelungen beim Energieausweis

Anfang November trat das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) in Kraft. Es verändert unter anderem die Erstellung von Energieausweisen. Weiterhin gibt es zwei Arten: Bedarfs- und Verbrauchsausweise. Neu ist, dass Eigentümer, die an die Aussteller Gebäudedaten weitergeben, für die Richtigkeit einstehen. Die ausstellenden Experten müssen die Daten genauer prüfen als bislang. Beim Ausstellen eines Verbrauchsausweises müssen sie zudem das Gebäude besichtigen oder anhand geeigneter Fotos bewerten. Außerdem erhalten die Ausweise Angaben zu den CO₂-Emissionen des Gebäudes.

Diese Maßnahmen sollen dazu beitragen, dass sowohl die Aussagen des Ausweises besser als auch die Modernisierungsempfehlungen stichhaltiger werden. Für Ausweise, die nach bisherigem System ausgestellt werden, gilt eine Übergangsfrist bis 1. Mai 2021. Danach dürfen nur noch Ausweise gemäß diesen neuen Anforderungen ausgestellt werden.

Angehörigenmiete ändert sich

Bei der Vermietung an Verwandte dürfen Wohnungen seit Jahresanfang 2021 zu einem geringeren Mietzins vermietet werden, ohne dass dies für den Vermieter steuerliche Nachteile mit sich bringt. Bislang galt: Wer 66 Prozent und mehr der ortsüblichen Miete nimmt, darf seine Werbungskosten in vollem Umfang steuerlich abziehen. Diese Grenze bei sogenannten Gunstmietverhältnissen wurde nun auf 50 Prozent gesenkt. Liegt die vereinbarte Miete zwischen 50 und 65 Prozent der üblichen Miete, soll aber eine Prüfung erfolgen, ob der Vermieter eine Einkunfts-Erzielungsabsicht hat. Ist die Prüfung positiv, sind die Wer-



bungskosten in vollem Umfang abzugsfähig. Andernfalls können sie nur anteilig abgezogen werden. Beträgt die Miete weniger als 50 Prozent der üblichen Miete, sind seine Werbungskosten nur anteilig abziehbar.

Selbst gewonnener Strom

Seit Jahresanfang ist ein Teil der Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) in Kraft. Wichtigster Punkt sind

die Änderungen bei der Herstellung von Solarstrom auf Dächern und der Weitergabe an Mieter und Bewohner von Nachbargebäuden (Quartier). Außerdem werden Betreiber von Solaranlagen auf Dächern von Wohnhäusern stärker gefördert. Die Mittel sollen aus der neuen CO₂-Bepreisung kommen. Zudem ist der Mieterstrom von der Gewerbesteuer befreit, damit Vermieter und Eigentümer beim Stromverkauf nicht als Gewerbetreibende eingestuft werden.

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,

behalten Sie auch 2021 den Überblick auf den Essener Wohnungs- und Immobilienmarkt und die MEO-Region, mit dem neuesten Immobilienpreisspiegel des RDM-Bezirksverbandes Essen e.V.

Die Stadt Essen ist beliebt. Die Zuwanderungsquoten der letzten Jahre beweisen es. Das Pandemie-Jahr 2020 zeigte sich allerdings als ein Ausnahmejahr beim Bevölkerungszuwachs. In 2020 blieb die Gesamtbevölkerungszahl mit nur 14 zusätzlichen Bürger*innen so gut wie konstant auf 591.032 Einwohnern. Dass es deshalb zu einer grundlegenden Entspannung am Wohnungsmarkt kommt, ist daraus aber nicht abzulesen. Mit dem weiteren Zuzug in die Metropolen, die Arbeit und Wohnraum bieten, ist zukünftig zu rechnen.

Die dicht besiedelte Metropole Ruhr hat verständlicherweise wenig freies Bauland, so muss sie Industriebrachen erschließen und – warum auch nicht – zukünftig in die Höhe bauen. Citynahe und wertige Wohnhochhäuser bieten eine gute Anlagemöglichkeit und den Bewohner*innen beste Mobilitätsanbindung sowie ein fußläufiges Einkaufs- und Freizeitumfeld.

Denn zum qualitativen Wohnen gehört nicht nur die bauliche Qualität. Auch das Wohnumfeld muss passen. Die Stadt Essen wertet mit viel Energie ihre Quartiere auf. Gute Verkehrsanbindungen, Einkaufsmöglichkeiten in direkter Umgebung, eine homogene Nachbarschaft und so viel Grün wie möglich vor der Haustür, sind nur einige Ziele der Essener Stadtplanung – besonders im Bereich des Stadtkerns.

Die Stadt Essen wird weiter wachsen. Neue Arbeitsplätze bei Dienstleistern, Handels- und Industrieunternehmen sind zu erwarten. Das bedeutet: für die Essener Wirtschaft ist der Zuzug von Fachkräften sehr wichtig. Dafür wiederum ist ein gemäßigter Mietpreisspiegel hilfreich, aber ebenso eine moderate Anzahl hochwertiger Wohnmöglichkeiten.

Auch um die Vielzahl beruflicher Ein- und Auspendler für einen Wohnsitz in Essen zu begeistern, müssen adäquate Wohnimmobilien zukünftig entstehen. Hier muss

zunächst das passende und überzeugende Wohnangebot gebaut werden und dann erst entscheiden sich die Berufspendler*innen für einen Umzug nach Essen. Nur mit einem deutlichen Plus an Wohnungen in allen Segmenten, wird es folglich gelingen, dem Essener Immobilienmarkt Stabilität zu geben, seine Nachhaltigkeit zu stärken und die Prosperität zu steigern.

Wenn die Protagonisten der Immobilienwirtschaft sich auf diese Ziele verständigen, kann die Essener Wohnungswirtschaft allen aktuellen und zukünftigen Bürgerinnen und Bürgern beste Wohnbedingungen sowie lukratives Wohnungseigentum bieten.

Informieren Sie sich deshalb jetzt mit dem Kompendium des RDM-Bezirksverbandes in Ihren Händen - oder auf Ihrem Bildschirm – über die aktuellen Daten und Fakten der Immobilienpreise und Mieten der Region. Es erwarten Sie Transparenz und ein Draufblick auf den Immobiliensektor.

Ich wünsche Ihnen interessante Erkenntnisse bei der Lektüre des neuesten Immobilienpreisspiegels des RDM-Bezirksverbandes Essen e.V.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr

Thomas Kufen
Oberbürgermeister der Stadt Essen



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 m² 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 m²

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 ²)	mittel (ca. 125 m ²)	gut (ca. 150 m ²)	sehr gut (ca. 200 m ²)
Essen	↗ 300.000,-	↗ 450.000,-	↗ 720.000,-	↗ 1.100.000,-
Bottrop	↗ 220.000,-	↗ 310.000,-	↗ 380.000,-	↗ 650.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 280.000,-	↗ 380.000,-	↗ 520.000,-	↗ 870.000,-
Oberhausen	↗ 250.000,-	↗ 300.000,-	↗ 360.000,-	↗ 550.000,-
Gladbeck	↗ 220.000,-	↗ 280.000,-	↗ 350.000,-	↗ 480.000,-
Dorsten	↗ 230.000,-	↗ 290.000,-	↗ 360.000,-	↗ 490.000,-

Doppelhaushälften zwischen 115 m² und 130 m², Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 280.000,-	↗ 430.000,-	↗ 600.000,-
Bottrop	➡ 210.000,-	↗ 290.000,-	↗ 410.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 270.000,-	↗ 360.000,-	↗ 490.000,-
Oberhausen	➡ 215.000,-	↗ 270.000,-	↗ 390.000,-
Gladbeck	➡ 200.000,-	↗ 250.000,-	↗ 380.000,-
Dorsten	↗ 210.000,-	↗ 260.000,-	↗ 390.000,-

Eigenheime (Bestand)

Reihen- oder Mittelhäuser zwischen 115 m ² und 130 m ² Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 250.000,-	↗ 380.000,-	↗ 480.000,-
Bottrop	↗ 200.000,-	↗ 270.000,-	↗ 350.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 240.000,-	↗ 340.000,-	↗ 440.000,-
Oberhausen	↗ 200.000,-	↗ 260.000,-	↗ 340.000,-
Gladbeck	↗ 190.000,-	↗ 230.000,-	↗ 320.000,-
Dorsten	↗ 200.000,-	↗ 240.000,-	↗ 330.000,-

Eigentumswohnungen (Bestand)

Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit ca. 80 m ² Wohnfläche, bezugsfrei Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnwert*				
Stadt	einfach	mittel	gut	sehr gut
Essen	↗ 1.100,-	↗ 1.700,-	↗ 3.000,-	↗ 4.200,-
Bottrop	↗ 900,-	↗ 1.300,-	↗ 2.000,-	↗ 2.700,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 950,-	↗ 1.350,-	↗ 2.300,-	↗ 2.900,-
Oberhausen	↗ 900,-	↗ 1.250,-	↗ 1.900,-	↗ 2.600,-
Gladbeck	↗ 850,-	↗ 1.000,-	↗ 1.600,-	↗ 2.100,-
Dorsten	↗ 900,-	↗ 1.300,-	↗ 2.000,-	↗ 2.300,-

Eigentumswohnungen (Neubau)

Eigentumswohnungen Neubau-Erstbezug mit Wohnflächen zwischen 60 m² bis 120 m², ohne Garage oder Stellplätze
Verkaufspreis in €/m², je nach Wohnwert*

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 3.500,-	↗ 4.100,-	↗ 5.500,-
Bottrop	↗ 3.000,-	↗ 3.400,-	↗ 4.400,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 3.500,-	↗ 4.000,-	↗ 5.100,-
Oberhausen	↗ 3.000,-	↗ 3.400,-	↗ 4.300,-
Gladbeck	↗ 3.000,-	↗ 3.400,-	↗ 4.300,-
Dorsten	↗ 3.000,-	↗ 3.400,-	↗ 4.000,-

Mehrfamilien- und Wohn-/Geschäftshäuser

Vielfaches der Jahresnetto-Kaltmiete*

Stadt	einfache Lage	mittlere bis gute Lage	sehr gute Lage
Essen	↗ 14 – 15	↗ 16 – 20	↗ 21 – 26+
Bottrop	↗ 12 – 13	↗ 14 – 17	↗ 18 – 20
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 13 – 14	↗ 15 – 17	↗ 18 – 20
Oberhausen	↗ 12 – 13	↗ 14 – 17	↗ 18 – 20
Gladbeck	↗ 11 – 12	↗ 13 – 14	↗ 15 – 17
Dorsten	↗ 11 – 13	↗ 14 – 15	↗ 16 – 18

Baugrundstücke ca. 350 – 800 m²

Freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser, erschließungsbeitragsfrei Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnlage*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 320,-	↗ 450,-	↗ 600,-
Bottrop	↗ 200,-	↗ 320,-	↗ 400,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 320,-	↗ 420,-	↗ 580,-
Oberhausen	↗ 250,-	↗ 320,-	↗ 420,-
Gladbeck	↗ 170,-	↗ 290,-	➡ 340,-
Dorsten	↗ 190,-	↗ 250,-	↗ 320,-

Mehrfamilienhäuser (GFZ ca. 1,2), drei- und mehrgeschossige Bauweise, erschließungsbeitragsfrei, Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnlage*		
Stadt	mittel	gut
Essen	↗ 450,-	↗ 550,-
Bottrop	↗ 280,-	↗ 380,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 420,-	↗ 550,-
Oberhausen	↗ 240,-	↗ 310,-
Gladbeck	↗ 220,-	↗ 260,-
Dorsten	↗ 220,-	↗ 280,-

Gewerbegrundstücke für Gewerbe und Industrie

inklusive Erschließungskosten/keine subventionierten Preise Verkaufspreis in €/m ² , je nach Nutzungswert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 120,-	↗ 150,-	↗ 200,-
Bottrop	↗ 60,-	↗ 80,-	↗ 90,-
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 70,-	↗ 90,-	↗ 130,-
Oberhausen	↗ 70,-	↗ 80,-	↗ 100,-
Gladbeck	↗ 40,-	↗ 60,-	↗ 80,-
Dorsten	↗ 35,-	↗ 50,-	↗ 70,-

Wohnungsmieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m ² Wohnfläche, monatlich, bezogen auf eine 3-Zimmer-Wohnung mit ca. 80 m ² Wohnfläche, vorausgesetzt, die Ausstattung ist der heutigen Zeit angepasst*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	→ 5,70	↗ 8,00	↗ 11,50
Bottrop	↗ 5,20	↗ 6,40	↗ 9,20
Mülheim a. d. Ruhr	→ 5,60	↗ 7,90	↗ 10,80
Oberhausen	→ 5,20	↗ 6,20	↗ 8,00
Gladbeck	→ 5,20	↗ 6,00	↗ 7,50
Dorsten	→ 5,20	↗ 6,00	↗ 8,00

Wohnungsmieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m ² Wohnfläche, monatlich, bezogen auf eine 3-Zimmer-Wohnung mit ca. 80 m ² Wohnfläche, je nach Wohnlage*		
Stadt	mittlere Lage	gute Lage
Essen	↗ 11,50	↗ 14,00
Bottrop	↗ 9,80	↗ 11,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 10,50	↗ 12,50
Oberhausen	↗ 9,50	↗ 10,80
Gladbeck	↗ 9,00	↗ 10,20
Dorsten	↗ 9,00	↗ 10,50

Büromieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m ² Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 7,00	↗ 9,00	↗ 12,00
Bottrop	↗ 6,30	↗ 7,90	↗ 9,00
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 6,90	↗ 8,00	↗ 9,50
Oberhausen	↗ 6,00	↗ 6,90	↗ 8,50
Gladbeck	↗ 5,70	↗ 6,90	↗ 8,50
Dorsten	↗ 5,50	↗ 6,50	↗ 8,00

Büromieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m ² Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 11,00	↗ 13,00	↗ 15,50
Bottrop	↗ 9,50	↗ 10,50	↗ 13,00
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 9,60	↗ 11,50	↗ 13,50
Oberhausen	↗ 8,80	↗ 10,00	↗ 12,50
Gladbeck	↗ 8,50	↗ 10,00	↗ 12,50
Dorsten	↗ 8,50	↗ 10,00	↗ 12,00

Ladenmieten – Geschäftskern

Netto-Kaltmieten in €/m ² ebenerdige Ladenfläche, monatlich, je Lage*				
Stadt	1a-Lage (bis ca. 150 m ²)	1a-Lage (ab ca. 150 m ²)	1b-Lage (bis ca. 150 m ²)	1b-Lage (ab ca. 150 m ²)
Essen	↘ 40,00	↘ 25,00	↘ 9,00	↘ 7,00
Bottrop	↘ 20,00	↘ 12,50	↘ 8,00	↘ 6,50
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 17,50	→ 12,50	→ 8,00	↘ 6,50
Oberhausen	↘ 13,00	↘ 11,00	↘ 9,00	↘ 6,50
Gladbeck	↘ 13,00	↘ 11,00	→ 8,50	↘ 6,50
Dorsten	↘ 15,00	↘ 11,50	↘ 8,00	↘ 6,50

Ladenmieten – Nebenkern

Netto-Kaltmieten in €/m ² ebenerdige Ladenfläche, monatlich, je Lage*				
Stadt	1a-Lage (bis ca. 100 m ²)	1a-Lage (ab ca. 100 m ²)	1b-Lage (bis ca. 100 m ²)	1b-Lage (ab ca. 100 m ²)
Essen	↘ 14,00	↘ 11,00	→ 6,00	→ 5,00
Bottrop	↘ 9,00	↘ 7,00	↘ 6,00	→ 5,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 13,00	↘ 10,00	↘ 7,50	↘ 5,00
Oberhausen	↘ 9,00	↘ 7,20	↘ 6,00	→ 5,00
Gladbeck	↘ 8,00	↘ 6,90	→ 6,00	→ 5,00
Dorsten	↘ 9,00	↘ 7,00	↘ 6,80	↘ 5,50

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
Web: 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
Web: 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
Web: 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
Web: 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
Web: 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

Web: 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

Web: 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

Web: 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

Web: www.raves-immobilien.de

Kuptz, Katharina

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

Web: www.kuk-immo.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

Web: www.reitner-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

Web: www.fruehoff-immobilien.de

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

Web: www.heinrich-info.de

Mitglieder – Essen

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

Web: 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

Web: 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

Web: 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

Web: www.frohn-immobilien.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-schultheis.de

Web: www.immobilien-schultheis.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
Web: 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
Web: 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
Web: 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
Web: www.boksteen.de

Für Ihre Notizen



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

Essen

Oberhausen

Mülheim

Bottrop

Gladbeck

Dorsten

