



Oberhausen

Mülheim

Bottrop

Gladbeck

Dorsten



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 Luftschacht 12, 45307 Essen
Telefon: 0201-59 29-0
Fax: 0201-59 29-112
E-Mail: kontakt@druckpartner.de
www.druckpartner.de

© 2023

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 Mehrfamilien- häuser bei drei- und mehrgeschossiger Bauweise, je nach Wohnlage
6	Artikel: Was 2023 auf die Immobilienbranche zukommt	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
			Preise - Ladenmieten im Nebenkern
16	Preise - Reihenhäuser aus dem Bestand, je nach Wohnwert	23	Mitgliederverzeichnis
	Preise - Eigentumswohnungen aus dem Bestand, je nach Wohnwert		



Vorwort

Die Essener Immobilienpreise und auch die Preise in Mülheim, Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Dorsten sind nach dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine im Februar 2022, erheblichen Zinssteigerungen, Lieferkettenengpässen sowie immensen Energiekostensteigerungen im vergangenen Jahr und auch aktuell stark dabei, sich wieder in ein Niveau um 2017/2018 zu bewegen und der Markt hat sich nahezu in allen Bereichen – bis auf die Bereiche Wohnraummiete und Büromiete und Kosten pro m² im Neubau – nach unten bewegt.

Dies bedeutet nicht, dass die Immobilien nur auf Grund der völlig anderen Zinssituation weniger wert werden. Verkaufserlöse, wie sie noch bei Zinsen um 1 % möglich waren, sind aufgrund der teilweisen Verdreifachung bis Vervierfachung der Zinsen, nicht mehr erzielbar.

Dies hat in 2022 ab dem Ende des II. Quartals zu immensen Rückgängen der Nachfrage geführt. Viele Verkäufer waren der Meinung, die Hochpreisphase, die alleine den günstigen Zinsen und dem bis Ende 2021 geringen Angebot geschuldet waren, mitnehmen zu wollen, was bereits im II. Quartal 2022 dazu führte, dass wesentlich mehr Kaufobjekte auf den Markt kamen. Der Markt hat sich komplett gedreht. Aus dem ursprünglichen, noch in Ende 2021 herrschenden Verkäufermarkt, bei dem Immobilien zu überhöhten Preisen verteilt wurden, ist ein Käufermarkt geworden.

Gerade im Bereich der Kapitalanlagen, sei es bei Mehrfamilienwohnhäusern oder Wohn-, Geschäftshäusern, ist bei vielen Verkäufern immer noch nicht die aktuelle Zinssituation angekommen, sodass sich viele Immobilien überhaupt nicht mehr rechnen. Die Aufgabe der Kolleginnen und Kollegen ist es, vermehrt dem Verkäufer darzulegen, dass das Mehrfamilienhaus, dass der Nachbar Ende 2021 für EUR 500.000,00 bei jährlichen Netto-Mieteinnahmen von EUR 20.000,00 und 1 % Zinsen und 2 % Tilgung und somit einem jährlichen Kapitaldienst von EUR 15.000,00 verkauft hat, sich Anfang 2023 bei 4 % Zinsen und 2 % Tilgung und einem daraus resultierenden jährlichen Kapitaldienst von EUR 30.000,00 nicht mehr rechnet, so dass eine Kaufpreisanpassung unumgänglich ist und wir in vielen Bereichen wieder zu einer Normalisierung der Kaufpreise kommen. In der Regel einen Kaufpreis, so wie es 2017/2018 vorherrschte, gepaart mit wesentlich längeren Vermarktungszeiten.

Zum Ende 2022 erfolgten Verkäufe in der überwiegenden Anzahl bei gebrauchten Immobilien, sofern der Verkäufer einen nicht unerheblichen Verkaufsdruck hatte. Dies z. B. aus Sorge die politisch avisierten

Modernisierungen und gesetzlich Auflagen in der Zukunft nicht mehr stemmen oder finanzieren zu können. Andere Beweggründe lagen in kurzfristig auslaufenden, ehemals günstigen Finanzierungen und in den durch Zinsanstieg bevorstehenden, nicht mehr stemmbaren Zinsbelastungen sowie Unsicherheiten bei Fördermitteln gepaart mit wesentlich höheren Bewirtschaftungspauschalen durch die Finanzierungsinstitute.

Käufer, die auf unter Abschlussdruck stehende Verkäufer trafen, konnten Ende 2022 gute Deals abschließen.

Bei den Verkäufern, bei denen zum Auslaufen des Maklervertrages nicht die Einsicht um eine teilweise nicht unerhebliche Preissenkung herrschte, berichteten viele Maklerkollegen, selbst aktiv die Aufträge gekündigt bzw. nicht mehr verlängert zu haben. Ein weiterer Abschluss- und Verkaufshemmer zum Ende des ersten Quartals 2023 bei vielen Kaufinteressenten und Investoren, die bereit und in der Lage wären zu kaufen, ist die Unsicherheit in Bezug auf die künftigen Auflagen der Bundesregierung hinsichtlich Gebäudesanierungen und Modernisierungen. Erschreckend plakativ formulierte es eine 32-jährige Kaufinteressentin, die in Vollzeitarbeit bei einer großen deutschen Supermarktkette ein durchaus auskömmliches Einkommen hat wie folgt: „Unsere Generation ist sich bei den aktuellen Kaufbedingungen im Klaren darüber, kein Eigentum erwerben zu können, sei es eine Drei-Zimmer-Wohnung oder schon gar nicht ein Einfamilienhaus.“

Nahezu fast komplett ausgestorben, sofern der Kaufpreis nicht außerordentlich günstig war, ist die Eigentumswohnung als Kapitalanlage, die noch vor rund einem Jahr gefragt war, wie nie zuvor.

Generell berichtete Ende 2022/Anfang 2023 vielen Kolleginnen und Kollegen von einer regelrechten Schockstarre am Markt, die alle Beteiligten in einer permanenten Abwartehaltung verharren lässt, da viele Parameter nicht mehr so kalkulierbar sind, wie in der Vorjahre.

Das Bauträgergeschäft ist Ende 2022/Anfang 2023 in vielen Bereichen zum Erliegen gekommen, da neben der Materialbeschaffung auch die Baukosten kaum vorhersehbar sind, so dass sich viele Projekte verschieben.

Die Maklerkolleginnen und Kollegen sind Anfang 2023 gut beraten, ihre Verkaufsaktivitäten komplett auf den Käufermarkt umzustellen, was neue Werbe- und Akquisemethoden sowie auch komplett anderes Marketing mit sich bringt, aber im Großen und Ganzen auch die Aufklärung beim Verkäufer bedeutet, dass die mit den

niedrigen Zinsen in die Höhe geschossenen ehemaligen Kaufpreise aus 2020 und 2021 nicht mehr am Markt zu erzielen sind.

Da „Nicht-Wohnen“ keine Alternative ist und die Nachfrage nach Wohnraum ungetrübt ist, steigen im Bereich der Vermietung nicht zuletzt auch aufgrund erhöhter Baukosten die Mieten stetig, wobei bemerkenswert ist, dass große Wohnungsbaugesellschaften ihre Neuaktivitäten aktuell überwiegend eingefroren haben und zunächst einmal wieder sichere, bezahlbare Rohstoff- bzw. Materialbeschaffung in den Vordergrund stellen bzw. diese abwarten.

Kurz: Nie war es wichtiger einen kompetenten Marktkenner beim Verkauf und der Vermietung seiner Immobilie in Form eines RDM-Maklers an seiner Seite zu wissen.

Gleiches gilt bei der Verwaltung und Instandhaltung eigener Immobilien.

Wir hoffen, dass diese Immobilienmarktübersicht Ihnen als erste Orientierung in Fragen von Grundstückspreisen, Immobilienwerten und Mieten behilflich ist.

Bei Rückfragen stehen Ihnen unsere Mitglieder vor Ort sowie unsere Vorstandsmitglieder gerne zur Verfügung.

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, Ende März 2023

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

Was 2023 auf die Immobilienbranche zukommt

Der Wohnimmobilienbereich spielt eine wichtige Rolle beim Erreichen der Klimaziele. Viele neue Fördermittel und Maßnahmen sind diesem Zweck untergeordnet, ebenso wie neue steuerliche Vorteile. Ein Überblick.

Fördermittel: Bestand soll stärker unterstützt werden als Neubau

Seit 1. März existiert das Förderprogramm „Klimafreundlicher Neubau“ der KfW-Bank. Gefördert wird der Neubau von Einfamilienhäusern, sowie der Kauf von Eigentumswohnungen. Die Förderung unterliegt strengen Nachhaltigkeitsanforderungen. Der Neubau muss Effizienzhaus-Stufe 40 erreichen. Das Gebäude darf nur so wenig CO₂ ausstoßen, dass die Anforderung an Treibhausgasemissionen das Siegel „Nachhaltiges Gebäude Plus“ erfüllen. Es darf nicht mit Öl, Gas oder Biomasse geheizt werden.

Für das Programm stehen insgesamt 750 Millionen Euro in Form von zinsverbilligten Krediten zur Verfügung. Das ist weitaus weniger, als beim Vorgängerprogramm. Anders als bisher gibt es keine Tilgungszuschüsse. Anträge können Investoren, Genossenschaften, Unternehmen und Privatpersonen stellen.

Weitere 350 Millionen Euro stehen für die Wohneigentumsförderung, für Familien mit kleinen Einkommen zur Verfügung. Profitieren sollen Haushalte mit mindestens einem minderjährigen Kind und maximal 60.000 Euro Jahreseinkommen.

Gas- und Strompreisbremse

Von Anfang März 2023 bis Ende April 2024 ist die Gas- und Strompreisbremse in Kraft. Sie gilt rückwirkend auch für die Monate Januar und Februar 2023.

Energieversorger müssen ihre Kunden über die mit der Preisbremse einhergehenden geringeren Abschlagszahlung informieren. Das gilt auch für den Entlastungsbeitrag. In Mietwohnungen läuft die Versorgung mit Wärme in der Regel über den Vermieter. Verträge über die Stromlieferung haben die Mieter zumeist individuell geschlossen. Die Betriebskostenvorauszahlung muss vom Vermieter oder Verwalter im Zuge der Gaspreisbremse aber nur angepasst werden, sofern die Vorauszahlungen seit 1. Januar 2022 angehoben wurden, beziehungsweise sofern das Mietverhältnis nach dem 1. Januar 2022 begann und damit erstmalig die

Vorauszahlung vereinbart wurde. Liegt einer dieser Fälle vor, müssen Vermieter beziehungsweise Verwalter die Betriebskostenvorauszahlungen ihrer Mieter angleichen.

Keine Anpassung ist notwendig, sofern die Reduzierung bei weniger als zehn Prozent im Vergleich zum bisher gezahlten Vorauszahlungsbetrag liegt, oder bereits zum 1. April 2023 die Betriebskosten für 2022 abgerechnet werden. Die Entlastung durch die Preisbremse muss ansonsten vollständig an die Mieter weitergegeben werden, spätestens mit der Betriebskostenabrechnung 2023, die spätestens Ende 2024 erstellt sein muss.

Aus für Gasheizungen bei Neubau

Ab dem 1. Januar 2024 soll jede neu eingebaute Heizung zu mindestens 65 Prozent mit erneuerbaren Energien betrieben werden, ein Jahr früher, als im Koalitionsvertrag vorgesehen. Bis 2045 sollen alle Heizungen vollständig auf Basis erneuerbarer Energien betrieben werden. Heizkessel sollen nach wie vor 30 Jahre in Betrieb sein dürfen und danach ausgetauscht werden. Flankiert werden soll der Tausch mit verschiedenen Förderinstrumenten für kapital- und einkommensschwache Eigentümer. Dabei ist geplant, dass eine steuerliche Förderung nicht nur für selbst genutzte Immobilien kommen soll, sondern sich diese auch auf Vermieter von Wohnraum und Gewerbeflächen erstrecken soll.

Aufteilung der CO₂-Abgaben zwischen Vermieter und Mieter

Vermieter müssen sich seit Januar 2023 am CO₂-Preis für das Heizen beteiligen. Bislang zahlen Mieter die CO₂-Abgabe alleine; sie gilt seit 2021. Hierfür gibt es ein Stufenmodell: Je weniger klimafreundlich das Gebäude beheizt wird und je unzureichender es gedämmt ist, umso größer ist der Anteil, den der Vermieter übernehmen muss. Bei Nichtwohngebäuden wie Büros und Produktionshallen teilen sich Vermieter und Mieter



die Abgabe. In wenigen Jahren soll es auch hier ein Stufenmodell geben.

Verbesserte steuerliche Abschreibung

Gemäß dem neuen Jahressteuergesetz wurde 2023 die lineare Abschreibung von zwei auf drei Prozent angehoben. Im Mietwohnungsbau gibt es eine Sonder-AfA: Innerhalb von vier Jahren können fünf Prozent der Herstellungskosten abgesetzt werden. Der Betrag ist auf 4.800 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche gedeckelt; maximal 2.500 Euro sind abzugsfähig. Die Regelung gilt für Projekte, deren Bauantrag zwischen 2023 und 2026 gestellt wird.

Höherbewertung von Immobilien beim Vererben und Verschenken

Die Erb- und Schenkungssteuer bei Immobilien erhöhte sich zum Jahresanfang 2023; der tatsächliche Wert der übertragenen Objekte wird besser berücksichtigt. So verlängert sich die Nutzungsdauer von 70 auf 80 Jahre. Außerdem wird der Sachwertfaktor erhöht: von 0,9 bis 1,1 auf 1,3 bis 1,5. Zusätzlich wird ein Regionalfaktor eingeführt. Davon werden vor allem Erben von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Regionen betroffen sein, deren Immobilienwerte in den zurückliegenden Jahren stark gestiegen sind.

(Stand: Mitte März 2023)

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,

die neue Ausgabe des Immobilienpreisspiegels des RDM-Bezirksverbandes Essen e.V. bietet Immobilienbesitzern, Wohnungsgesellschaften sowie Bürgerinnen und Bürgern einen transparenten Überblick über den Wohnungs- und Immobilienmarkt von Essen und der gesamten MEO-Region sowie über dessen aktuelle Herausforderungen.

Hohe Energiekosten, steigende Zinsen, stark erhöhte Kosten für Baustoffe und Lieferengpässe, der Fachkräftemangel sowie höhere Anforderungen an die Energieeffizienz haben derzeit starken Einfluss auf die Baubranche und treiben Immobilienpreise in die Höhe. Gleichzeitig haben viele Menschen aufgrund der Inflation, der gestiegenen Energiekosten und möglicher Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie weniger Einkommen zur Verfügung. Trotzdem ist die Nachfrage nach Baugenehmigungen nach wie vor groß, denn besonders Wohnimmobilien werden in einer wachsenden Stadt wie Essen dringend benötigt. Über 593.000 Menschen wohnen derzeit in unserer Ruhrmetropole. Im Vergleich zu 2021 sind bis zum Jahresende 2022 über 5.000 Einwohnerinnen und Einwohner hinzugekommen. Auch für dieses Jahr ist ein Bevölkerungswachstum insbesondere durch die Zuwanderung von weiteren Kriegsflüchtlingen aus der Ukraine zu erwarten.

Gemeinsam mit unserem Tochterunternehmen Allbau GmbH sowie weiteren starken Partnerinnen und Partnern engagiert sich die Stadt Essen seit Jahren für den Bau von Wohnimmobilien und insbesondere von bezahlbaren Mietwohnungen sowie von sozial gefördertem Wohnraum. Gemäß dem steigenden Bevölkerungsanteil von Seniorinnen und Senioren haben wir ein Handlungskonzept entwickelt, um deren bedarfsgerechtes Wohnraumangebot zu erhöhen. Um den Wohnungsbau für alle Bevölkerungsgruppen voranzutreiben, wandeln wir unter anderem ehemalige Bergbau- und Industrieflächen für die Entwicklung von Wohnquartieren um. Ein gutes Beispiel dafür ist das Projekt „ESSEN 51.“. Auf einer rund 51 Hektar umfassenden Industriebrachfläche entsteht ein lebendiges Stadtviertel mit einer Nutzungsmischung aus Wohnen und Arbeiten sowie Erholungsflächen, Nahversorgung und Gastronomie. Dabei wird ein nachhaltiges und innovatives Energiekonzept umgesetzt, bei dem sogar die geothermische Energie des Grubenwassers zum

Heizen und Kühlen genutzt wird. Bereits bestehende Quartiere wie das Eltingviertel werden im Rahmen von Stadtentwicklungsprojekten umfassend modernisiert.

Die großen Herausforderungen im Immobiliensektor können wir nur gemeinsam mit den relevanten Akteuren der Branche meistern. Für sie alle ist der Ring Deutscher Makler – RDM Verband der Immobilienberufe Bezirksverband Essen e.V. seit über 70 Jahren ein verlässlicher Ansprechpartner und Informationsgeber. Dafür danke ich dem Verein herzlich und wünsche für die Zukunft alles Gute.

Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wünsche ich interessante Einblicke in die aktuelle Situation des Wohnungs- und Immobilienmarkts der MEO-Region.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

Thomas Kufen
Oberbürgermeister der Stadt Essen



Erläuterungen

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 innen liegendem 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 besonnt
- ☐ 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 besonnt
- ☐ 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. verklankerte 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 besonnt
- ☐ 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 Hohlraumböden/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 sogenannten Nachweismakler zu tun, so steht heute der gut ausgebildete Vermittlungsmakler im Vordergrund. Früher, bei einem reinen Objektnachweis, fühlten sich die Kunden oftmals „zur Kasse“ gebeten. Heute werden Sie vom gut ausgebildeten 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 Immobilienmakler 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, welch 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)

Frei stehende Eigenheime (inkl. ortsüblich großem Grundstück und Garage) Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*

Stadt	einfach (ca. 115 m²)	mittel (ca. 125 m²)	gut (ca. 150 m²)	sehr gut (ca. 200 m²)
Essen	↘ 250.000,–	↘ 350.000,–	↘ 550.000,–	↘ 850.000,–
Bottrop	↘ 195.000,–	↘ 225.000,–	↘ 315.000,–	↘ 420.000,–
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 210.000,–	↘ 295.000,–	↘ 420.000,–	↘ 620.000,–
Oberhausen	↘ 210.000,–	↘ 245.000,–	↘ 300.000,–	↘ 400.000,–
Gladbeck	↘ 175.000,–	↘ 225.000,–	↘ 275.000,–	↘ 375.000,–
Dorsten	↘ 180.000,–	↘ 210.000,–	↘ 250.000,–	↘ 350.000,–

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

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↘ 280.000,–	↘ 390.000,–	↘ 580.000,–
Bottrop	↘ 210.000,–	↘ 290.000,–	↘ 400.000,–
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 260.000,–	↘ 360.000,–	↘ 490.000,–
Oberhausen	↘ 200.000,–	↘ 260.000,–	↘ 380.000,–
Gladbeck	↘ 200.000,–	↘ 250.000,–	↘ 380.000,–
Dorsten	↘ 200.000,–	↘ 260.000,–	↘ 390.000,–

Eigenheime (Bestand)

Reihen- oder Mittelhäuser zwischen 115 m² und 130 m² Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↘ 220.000,–	↘ 340.000,–	↘ 470.000,–
Bottrop	↘ 190.000,–	↘ 220.000,–	↘ 350.000,–
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 220.000,–	↘ 300.000,–	↘ 440.000,–
Oberhausen	↘ 190.000,–	↘ 240.000,–	↘ 320.000,–
Gladbeck	↘ 190.000,–	↘ 220.000,–	↘ 310.000,–
Dorsten	↘ 200.000,–	↘ 225.000,–	↘ 320.000,–

Eigentumswohnungen (Bestand)

Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit ca. 80 m² Wohnfläche, bezugsfrei Verkaufspreis in €/m², je nach Wohnwert*				
Stadt	einfach	mittel	gut	sehr gut
Essen	↘ 900,–	↘ 1.300,–	↘ 2.700,–	↘ 4.400,–
Bottrop	↘ 800,–	↘ 1.200,–	↘ 1.900,–	↘ 2.600,–
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 900,–	↘ 1.300,–	↘ 2.100,–	↘ 3.000,–
Oberhausen	↘ 800,–	↘ 1.100,–	↘ 1.800,–	↘ 2.500,–
Gladbeck	↘ 800,–	↘ 1.000,–	↘ 1.600,–	↘ 2.000,–
Dorsten	↘ 800,–	↘ 1.100,–	↘ 1.900,–	↘ 2.200,–

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	➡ 3.800,-	➡ 4.900,-	➡ 6.000,-
Bottrop	➡ 3.400,-	➡ 4.000,-	➡ 4.900,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 3.900,-	➡ 4.500,-	➡ 5.500,-
Oberhausen	➡ 3.400,-	➡ 4.000,-	➡ 4.900,-
Gladbeck	➡ 3.400,-	➡ 4.000,-	➡ 4.900,-
➡ Dorsten	➡ 3.400,-	➡ 4.000,-	➡ 4.500,-

Mehrfamilien- und Wohn-/Geschäftshäuser

Vielfaches der Jahresnetto-Kaltmiete*

Stadt	einfache Lage	mittlere bis gute Lage	sehr gute Lage
Essen	↘ 11 – 12	↘ 15 – 16	↘ 18 – 20+
Bottrop	↘ 10 – 11	↘ 13 – 14	↘ 18 – 19+
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 11 – 12	↘ 14 – 15	↘ 18 – 19+
Oberhausen	↘ 10 – 11	↘ 13 – 14	↘ 18 – 19+
Gladbeck	↘ 10 – 11	↘ 12 – 13	↘ 17 – 18+
Dorsten	↘ 11 – 12	↘ 13 – 14	↘ 16 – 18+

Baugrundstücke ca. 350 – 800 m²

Frei stehende Ein- und Zweifamilienhäuser, erschließungsbeitragsfrei Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnlage*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➡ 350,-	➡ 490,-	➡ 650,-
Bottrop	➡ 220,-	➡ 350,-	➡ 450,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 350,-	➡ 450,-	➡ 620,-
Oberhausen	➡ 280,-	➡ 360,-	➡ 450,-
Gladbeck	➡ 210,-	➡ 330,-	➡ 370,-
Dorsten	➡ 230,-	➡ 290,-	➡ 360,-

Mehrfamilienhäuser (GFZ ca. 1,2), drei- und mehrgeschossige Bauweise, erschließungsbeitragsfrei, Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnlage*		
Stadt	mittel	gut
Essen	➡ 480,-	➡ 600,-
Bottrop	➡ 310,-	➡ 400,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 450,-	➡ 600,-
Oberhausen	➡ 280,-	➡ 370,-
Gladbeck	➡ 270,-	➡ 310,-
Dorsten	➡ 270,-	➡ 330,-

Gewerbegrundstücke für Gewerbe und Industrie

inklusive Erschließungskosten/keine subventionierten Preise Verkaufspreis in €/m ² , je nach Nutzungswert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➡ 130,-	➡ 160,-	➡ 210,-
Bottrop	➡ 70,-	➡ 90,-	➡ 100,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 80,-	➡ 100,-	➡ 140,-
Oberhausen	➡ 80,-	➡ 90,-	➡ 110,-
Gladbeck	➡ 50,-	➡ 70,-	➡ 90,-
Dorsten	➡ 45,-	➡ 60,-	➡ 80,-

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	↗ 6,10	↗ 8,50	↗ 13,00
Bottrop	↗ 5,70	↗ 6,90	↗ 10,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 6,00	↗ 8,50	↗ 12,50
Oberhausen	↗ 5,60	↗ 6,60	↗ 9,00
Gladbeck	↗ 5,60	↗ 6,60	↗ 8,50
Dorsten	↗ 5,70	↗ 6,50	↗ 9,00

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	↗ 13,00	↗ 16,50
Bottrop	↗ 12,00	↗ 13,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 12,50	↗ 15,00
Oberhausen	↗ 11,00	↗ 13,00
Gladbeck	↗ 10,50	↗ 12,50
Dorsten	↗ 10,80	↗ 12,50

Büromieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m² Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 7,50	↗ 9,50	↗ 13,50
Bottrop	↗ 6,80	↗ 8,30	↗ 10,00
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 7,50	↗ 8,50	↗ 11,50
Oberhausen	↗ 6,50	↗ 7,50	↗ 9,30
Gladbeck	↗ 6,00	↗ 7,50	↗ 9,00
Dorsten	↗ 6,00	↗ 7,10	↗ 8,50

Büromieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m² Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 12,50	↗ 15,00	↗ 18,50
Bottrop	↗ 11,00	↗ 13,00	↗ 16,00
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 11,50	↗ 13,50	↗ 16,50
Oberhausen	↗ 10,50	↗ 12,50	↗ 15,00
Gladbeck	↗ 10,50	↗ 12,50	↗ 14,50
Dorsten	↗ 10,00	↗ 12,50	↗ 14,50

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	↘ 33,00	↘ 19,00	↘ 7,50	↘ 5,00
Bottrop	↘ 15,00	↘ 10,50	↘ 6,50	↘ 5,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 13,00	↘ 11,00	↘ 6,50	↘ 5,00
Oberhausen	↘ 10,00	↘ 9,00	↘ 6,50	↘ 5,00
Gladbeck	↘ 10,00	↘ 9,00	↘ 6,50	↘ 5,00
Dorsten	↘ 12,00	↘ 9,50	↘ 7,00	↘ 5,00

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	↘ 10,00	↘ 9,00	➔ 6,00	➔ 5,00
Bottrop	↘ 8,00	➔ 6,50	➔ 5,50	➔ 5,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 10,00	↘ 9,00	↘ 6,50	➔ 5,00
Oberhausen	↘ 7,50	↘ 6,50	➔ 5,50	➔ 5,00
Gladbeck	↘ 7,00	↘ 6,00	↗ 6,55	➔ 5,00
Dorsten	↘ 7,50	➔ 6,50	➔ 6,00	➔ 5,00

Mitglieder – Essen

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

Huergasse 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

Döbbe, Katharina

Petra Kuptz & Kompagnon Immobilien GmbH

Wilhelmstr. 1 · 45219 Essen

Huergasse 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

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

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

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

Mitglieder – Essen

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

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

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

Auf dem Schacht 6
46117 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

Auf dem Schacht 6
46117 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

