

## 2. IMMOBILIEN-MESSE STUTTGART



Geballte Kompetenz rund um das Thema Häuser und Wohnungen – die Immobilien-Messe in der Carl Benz Arena Fotos: Abel

# Geballte Kompetenz – aber sicher!

**Übersicht.** Bei der 2. Immobilien-Messe Stuttgart in der Carl Benz Arena nutzten viele Besucherinnen und Besucher die Gelegenheit für Gespräche und Kontakte rund um den Erwerb von Häusern oder Wohnungen. Das Thema Sicherheit wurde in Corona-Zeiten an beiden Tagen groß geschrieben.

Wer ein Haus oder eine Wohnung im Großraum Stuttgart sucht, braucht viel Geduld, viel Glück – oder die richtigen Ansprechpartner. Ein Besuch auf der 2. Immobilien-Messe Stuttgart, die am Wochenende in der Carl Benz Arena gastierte, bot sich da als gute Möglichkeit, in kurzer Zeit mit sehr viel Experten und Firmen rund um das Thema Immobilien in der Region ins Gespräch zu kommen. Die Veranstaltung der Stuttgarter Zeitung, der Stuttgarter Nachrichten und des Stuttgarter Wochenblatts ist in dieser Art einzigartig. Nirgendwo sonst gibt es die Gelegenheit, sich in kompakter Form an eine Fülle an Angeboten und Information das passende auszuwählen. Und: Ungebrochen hoch ist das Interesse an Wohnimmobilien. Kein Wunder, die Investition in ein Haus oder eine Wohnung gilt als sichere Bank, die weit in die Zukunft reicht.

An beiden Tagen war die Messe gut besucht. Auffallend war, dass auch viele Familien oder junge Paare in der Carl Benz Arena zu sehen waren. Viele von ihnen nahmen auch die Möglichkeit wahr, einen der zahlreichen Vorträge zu verfolgen. Dort wurden

die Themen der Messe weiter vertieft. Die Sicherheit und der Schutz von Besuchern sowie der Aussteller wurde groß geschrieben, erläuterte Nico Bosch, Leiter des Veranstaltungsbereichs bei der Stuttgarter Zeitung Werbervermarktung (STZW). Breite Gänge zwischen den Ständen machten es möglich, immer ausreichend Abstand zu halten. Zudem waren an vielen Stellen Spender mit Desinfektionsmittel aufgestellt. Auf der gesamten Messe war das Tragen einer Maske vorgeschrieben.

### DIE PREISENTWICKLUNG GEHT WEITER NACH OBEN

Wer ein Haus oder eine Wohnung in der Region oder in der Landeshauptstadt erwerben will, wird nicht selten auf eine Geduldsprobe gestellt. Doch wie sieht die Lage aktuell aus? Wir haben dazu Stimmen von Ausstellern eingefangen. „Die Preisentwicklung wird weiter nach oben gehen“, sagte Klaus-Martin Pfeleiderer, Geschäftsführer von

Pfleiderer Projektbau. Er schätzt den Markt als „sehr stabil“ ein. „Etwas schwierig“ sei die Lage für junge Familien, die sich den Traum vom Eigenheim realisieren wollen, sagte Jochen Kurz, Geschäftsführer Kurz Holz Passiv-Haus. Es seien wenig Grundstücke verfügbar, was einen Engpass erzeuge.

Hai Long Nguyen, Geschäftsleitung Immobilien-technik RE/MAX Stuttgart, sah es ähnlich: „Wir haben zu wenig Objekte auf dem Markt“, so seine Analyse. Er beobachtet, dass Käufer immer noch bereit seien, Höchstpreise zu bezahlen.

Hilft es, das Umland als Standort in Betracht zu ziehen? Saskia Sommer, zuständig für Projektentwicklung, Verkauf und Marketing bei Krämer Bau: „Wir stellen fest, dass auch viele Stuttgarter in den ländlichen Raum gehen wollen.“ Dort ist der Wunsch vieler, eine Immobilie im Grünen zu besitzen, aus ihrer Sicht eher zu realisieren.

Wichtig sei in erster Linie, einen guten Partner an seiner Seite zu haben, lautete der Ratschlag von Sascha Braun, Geschäftsführer Pflugfelder Immobilien Treuhand. Ein Kunde ohne fachliche Unterstützung könne

nur einen kleinen Ausschnitt des tatsächlichen Angebots auf dem Markt entdecken – und entsprechend bewerten.

Als „ungebrochen hoch“ bezeichnete Bettina Lienemann von Immobilienservice Bärbel Bahr die Nachfrage auf dem Markt. Nach Einschätzung ihres Unternehmens gebe es genügend Bauplätze, leider jedoch dauere es teilweise sehr lange, bis Bauanträge genehmigt würden. Daniel Schwobel, Immobilienberater bei der Kreissparkasse Böblingen, wies darauf hin, dass die Finanzierung für das Wunschobjekt auf solider Basis stehen müsse. So könne man schnell reagieren. Omür Celebi, Verrentungsexperte bei der DEGIV, hat festgestellt, dass das Interesse an einer möglichen Verrentung der eigenen Immobilie „sehr stark anzieht“.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung? Ihre Kunden würden immer häufiger die Möglichkeit nutzen, eine Wohnung oder ein Haus virtuell zu besichtigen, sagte Nicole Ebner (Ebner Bürkle Wohn- und Städtebau). Tim Diener, Immobilienberater von Hahn + Keller, nannte Videobesichtigungen oder 360-Grad-Rundgänge durch die Objekte als neue Wege, die von den Kunden genutzt würden. „Corona hat gezeigt, dass wir unsere Endkunden auf dem digitalen Weg sehr gut erreichen“, so Bosko Trifunovic, geschäftsführender Gesellschafter Amantehos. Als Konsequenz sei in seinem Unter-

### MEHR IM NETZ

Wenn Sie mehr von der Immobilien-Messe Stuttgart erfahren wollen, dann schauen Sie einfach das Video von der zweitägigen Veranstaltung an. Dort geben die Aussteller Auskunft zu aktuellen Fragen rund um Immobilien. Zu finden ist es unter der folgenden Website: <https://www.youtube.com/watch?v=wQodf2pkZYE>. Einfacher ist es, den QR-Code mit einem Smartphone zu scannen, so kommt man direkt zum Video.



nehmen ein zusätzliches Geschäftsfeld für dieses Segment begründet worden.

Die Veranstaltung sei erfolgreich verlaufen, bilanzierte Oliver Nothelfer, Geschäftsführer STZW. „Die Immobilien-Messe passt sehr gut zu unserer Leserschaft“, sagte er. „Das sind Menschen, die in der Region leben, sich mit ihr identifizieren. Das Angebot der Aussteller in der Carl Benz Arena war so breit, dass aus meiner Sicht für jeden Interessenten etwas dabei war.“

Nach der Messe ist vor der Messe: Die Vorbereitungen für die dritte Ausgabe im kommenden Jahr laufen. Reimund Abel