

Makler spüren Corona-Krise

Spontane Absagen und Unsicherheiten bei potenziellen Käufern von Ostholsteiner Gewerbeimmobilien

Von Ulrike Benthien

Eutin. Die Vertragsverhandlungen waren schon weit gediehen. Doch drei Kunden sprangen kurz vor dem Kauf von Immobilien ab. „Die Corona-Krise führt auf dem Gewerbesektor zu Unsicherheit. Manche Interessenten verlässt der Mut und sie nehmen doch lieber von einem Kauf Abstand“, sagt Eberhard Rupprecht, Geschäftsführer der Immobilienbüros „Im Norden“ in Eutin. Auch Annegret Möllerherm (Möllerherm Immobilien) berichtet von einem gerade abgesagten Kauf einer Ladenfläche.

Manche Investoren wollen jetzt keine weiteren Verpflichtungen

Das Büro „Im Norden“ hatte die ehemalige Feuerwache in Röbel im Angebot. Dem Beinahe-Käufer erging es ebenso wie zwei selbstständigen Unternehmen, die Wohngebäude in Ostholsteins Geldanlage erwerben wollten: Sie zogen zurück. „Wer sich vor acht Wochen noch mit dem Gedanken an einen Kauf getragen hat, ist in dieser Phase durchaus anders davor: Er ist darauf bedacht, die Liquidität in seinem Betrieb zu erhalten und will sich jetzt nichts ans Bein binden, bei



Das alte Feuerwehrhaus in Röbel war eigentlich schon weg vom Markt. Doch der Interessent sprang kurz vor Vertragsunterzeichnung ab. Ein neuer Käufer wurde aber schnell gefunden.

dem er weitere Belastungen hat“, schildert Eberhard Rupprecht. Das gelte ganz besonders für Investoren aus dem Bereich Gastro und Einzelhandel. Für das Feuerwehrhaus und die beiden anderen Objekte habe sein Büro jedoch innerhalb weniger Tage Ersatzkäufer gefunden.

Die Nachfrage nach gewerblichen Immobilien – Ladenflächen, Fabrikhäuser, Mehrfamilienhäuser, alle Objekte, mit denen Investoren Geld verdienen – bezeichnet Annegret Möllerherm als „verhalten“. Es gebe aufgrund der Corona-Krise eine momentane „Schockstarre“. Sie ist aber überzeugt, dass das Geschäft wieder anziehen wird. „Dann wahrscheinlich umso mehr.“

Maklerin: Langes Warten auf Banktermine

Ein ganz anderes, aber großes Problem sieht die Maklerin in der Überlastung bei den Banken. „Sie müssen jetzt die Soforthilfen an Betriebe

auszahlen. Wer als Immobilienkäufer kommt und eine Finanzierung braucht, der bekommt zu hören: ‚Kommen Sie in acht Wochen wieder‘. Aber ohne Finanzierungsbestätigung der Bank gibt es keinen Notartermin und keine Beurkundung.“

Geschäft mit Gewerbeimmobilien ist deutschlandweit schwer

Dass das Geschäft mit Gewerbeimmobilien derzeit schwergängiger ist, sei ein deutschlandweiter Eindruck, sagt Eberhard Rupprecht. Weil viele Menschen in der Krise im Homeoffice tätig seien und das gut funktioniere, würden Arbeitgeber, die ihren Betrieb eigentlich vergrößern wollten, darüber nachdenken, die neuen Mitarbeiter von vornherein von zu Hause arbeiten zu lassen. „Dadurch sinkt die Nachfrage nach Gewerbeflächen“, sagt der Makler. Diese Erkenntnisse hat Eberhard Rupprecht nicht nur in

„ Es gibt aufgrund der Corona-Krise eine momentane „Schockstarre“.

Annegret Möllerherm
Möllerherm Immobilien

persönlichen Gesprächen mit Kollegen gewonnen, sondern auch aus Web-Seminaren mitgenommen, an denen er in den vergangenen Wochen etliche Male teilgenommen hat. Sie werden unter anderem vom Immobilienverband (IVD) angeboten. „Dabei sind in einer Videokonferenz über 1000 Teilnehmer zugeschaltet, und es geht zum Beispiel um Fragen, wie Immobilienbüros

durch die Corona-Krise kommen. Es gibt auch Blitzumfragen unter den Teilnehmern, etwa dazu, wer in der vergangenen Woche noch Verkäufe beurkunden lassen konnte“, schildert er.

Konkrete Tipps gebe es in den Webinaren ebenfalls zum Verhalten während der Corona-Pandemie. „Keine Besichtigungen in bewohnten Häusern, im Vorwege den Gesundheitszustand der Kunden erfragen, Besichtigungen nur zu zweit, Abstand wahren“, zählt Rupprecht auf.

Investoren müssen mit sinkenden Mieten rechnen

Verunsicherung bei den Kunden hat auch Jan-Pieter Frick, in Ostholstein und Lübeck tätiger Immobilienmakler, wahrgenommen. „Im März zuckten alle zusammen, keiner traute sich. Verkäufer und Käufer fragen sich gleichermaßen: Ist das in die Zukunft geblickt rich-

tig?“, beschreibt er die damalige Lage. Zum April sei dann die Erkenntnis gereift, dass es eine Rezession und steigende Arbeitslosenzahlen geben werde. „Dann fehlen Mieter für Anlageobjekte“, erklärt der Makler. Menschen, die ihr Bargeld in Sachwerte tauschen wollten, so sagt Frick, seien dadurch in ihrer Entscheidungsfreude gebremst. Ihre große Frage: Werde ich, wenn ich jetzt eine Immobilie kaufe, nachhaltig die Miete erzielen können, mit der ich kalkuliert habe? Der Makler berichtet zudem wie seine Kollegin Möllerherm, dass Banken ausgelastet seien und bei der Bearbeitung von Kreditanträgen „verhaltener“. Er habe aktuell zwei Kunden aus unterschiedlichen Gewerben, die an Immobilien interessiert seien – „bei beiden zieht sich das Finanzierungsgeschäft in die Länge“. Natürlich schauten Banken auch auf die Bonität des Darlehnsnehmers in der Zukunft, sagt Frick.