



Foto: Kzenon/Fotolia.com

Immobilienwirtschaft im Saarland:

Aussichtsreiche Perspektiven trotz demografischer Entwicklung

Von Dr. Carsten Meier

Immobilien sind wieder en vogue. Sie profitieren vom Ruf als wertstabiles „Betongold“. In einigen Ballungszentren haben Nachfrageüberhänge die Preise deutlich steigen lassen. Marktbeobachter sprechen daher bereits von einer sich abzeichnenden Preisblase. Dies mag für Teilmärkte stimmen, doch insgesamt betrachtet kann in Deutschland von einer Immobilienblase keine Rede sein. Vielmehr ist der Markt gespalten: Dem Boom in Metropolen wie Hamburg oder München und in traditionellen Universitätsstädten wie Heidelberg oder Freiburg stehen fallende Preise, höhere Leerstandsquoten und geringere Neubauaktivitäten in strukturschwachen Regionen gegenüber - mit unmittelbaren Auswirkungen auf die Geschäftserfolge der Branchenvertreter vor Ort.

Im Saarland ist die Stimmung in der Branche gemessen an der aktuellen Geschäftslage und den mittelfristigen Erwartungen der Marktteilnehmer derzeit insgesamt positiv. Dies belegt eine Sonderumfrage unserer IHK, an der sich mehr als 150 Immobilienmakler und -verwalter, Wohnungsgesellschaften sowie Facility-Manager beteiligt haben. Rund die Hälfte der Unternehmen bewertet die derzeitige Geschäftslage positiv, weitere 42 Prozent stufen sie als befriedigend und nur 9 Prozent als schlecht ein. Auch die kommenden Jahre erscheinen vielversprechend: Ein Drittel der Unternehmen erwartet mittelfristig sogar noch bessere Geschäfte, der überwiegende Teil geht hingegen von keiner Veränderung aus. Besonders auffällig ist, dass vor allem im Segment der Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen, in dem bei der IHK rund 700 Unternehmen erfasst sind, die Stimmung äußerst positiv ist.

Ein Blick auf die Dynamik der Grundstücksübertragungen im Saarland erhellt die Hintergründe: So stieg die Zahl der Käufe in 2011 um 7,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr, der Umsatz mit bebauten und unbebauten Grundstücken sowie Eigentumswohnungen und sonstigem Teileigentum legte sogar um 12,2 Prozent zu. Insbesondere jene Makler, die auf Wohnimmobilien spezialisiert sind, profitieren von der gestiegenen Nachfrage und den im vergangenen Jahr durchschnittlich um 5,5 Prozent gestiegenen Preisen. Und auch für das laufende Jahr wird hierzulande von steigenden Käufen und Umsätzen ausgegangen.

Deutlicher Nachfrageschub

Als stimulierend für das Maklergeschäft wirken sich derzeit drei Faktoren aus: Ers-

Urbanes Wohnen

Die City lockt wieder verstärkt als Wohnort. Seit Jahren wird beobachtet, dass Mieter und auch Käufer eine Wohnung oder ein Haus in zentraler urbaner Lage dem Haus im Grünen vorziehen.

Am Beispiel Frankfurt wird der Trend nach urbanen Wohnlagen deutlich beschrieben. Der Großteil der Befragten sucht laut der Studie „Urbanes Wohnen in Frankfurt am Main“ des renommierten und unabhängigen Forschungsinstituts InWIS Forschung & Beratung GmbH und der RVI GmbH, nach einer zentralen Wohnlage, einem vielfältigen Ausbildungs- und Arbeitsplatzangebot, einem großen Freizeitangebot und last but not least einem hohen Grad an Alltagsmobilität. (Studie unter www.rvi.de/news) Relevant für das Urbane Wohnkonzept

Interessant für Anleger wird auch das Jahr 2012. Die Planung eines neuen Objektes im Rhein-Main-Gebiet wird Ende 2012 in Angriff genommen. Nähere Informationen gibt es ab Oktober direkt bei den Spezialisten der RVI in Saarbrücken. pr

www.rvi.de

der RVI sind Haushalte mit kommunikativ-dynamischem Wohnkonzept, von denen es rund 40 Prozent in Innenstadt oder Zentrumsnähe zieht – mit steigender Tendenz – sowie Haushalte mit anspruchsvollem Wohnkonzept, von denen rund ein Drittel die City als Lebensmittelpunkt bevorzugt. Immobilien sind langfristige Anlagen. Deshalb sollten Wert und Erfolg dauerhaft abgesichert sein. Das Urbane Wohnkonzept der RVI ist einzigartig, weil es exakt die beschriebenen Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppen erfüllt. Statt dem bloßen Bau von Immobilien werden Projekte basierend auf aktuellen Markt-Analysen entwickelt. Hier sind alle wichtigen Themenfelder integriert. Architektur und Rendite sowie Markt, Service, Standort und Leben – alle Bestandteile ergänzen sich – für ein maßgeschneidertes Angebot: zentraler städtischer Wohnraum, der den Bedürfnissen der zukünftigen Mieter nachhaltig entspricht. pr

Als Projektentwickler, insbesondere von Wohnimmobilien, greift die RVI GmbH auf knapp 40 Jahre Erfahrung zurück. Eine dauerhafte, nahezu 100 prozentige Vermietungsquote der Wohnanlagen ist das Resultat der RVI Garantie- und Serviceleistungen. Erfolgreiche Projekte, z. B. im Rhein-Main-Gebiet, belegen das aktuell.

Anleger schätzen das wertorientierte Objektmanagement. Mit einem Investitionsvolumen von knapp einer Milliarde Euro sind RVI-Immobilien zum wichtigen Bestandteil der Zukunftsvorsorge zahlreicher deutscher Leistungsträger avanciert.

Die RVI wird mehrheitlich von unabhängigen kundenorientierten Banken gehalten. 80 Mitarbeiter sind für über 150 Objekte an Standorten in Deutschlands Metropolregionen verantwortlich.

Investieren Sie in die Zukunft: RVI Immobilien für erfolgreichen Vermögensaufbau.

RVI
Mit Banken zum Erfolg



RVI-Objekt in Frankfurt: Le Quartier Parigot

- Hochwertige Immobilien - entwickelt nach dem Urbanen Wohnkonzept
- Die perfekte Zukunftsvorsorge – solide und rentabel
- Hoher Sach- und Substanzwert für nachhaltig solide Rendite
- Zufriedene Mieter durch professionelles Immobilienmanagement

Bauen Sie auf ein starkes Fundament. Weitere Infos unter www.rvi.de

RVI GmbH
Beethovenstraße 33
66111 Saarbrücken

Tel.: 0681 3870823
info@rvi.de

www.rvi.de
www.parigot.de



tens führen die mit Verschärfung der europäischen Staatsschuldenkrise zunehmende Angst vor Inflation und der Mangel an alternativen Anlagemöglichkeiten zu einem Nachfrageschub auf dem Immobilienmarkt. Kapitalanleger sind auf der Suche nach stabilen und inflationssichereren Renditen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass seit Neuestem im Saarland auch institutionelle Anleger aus dem angelsächsischen Raum aktiv sind - bis vor Kurzem noch unvorstellbar. Zweitens tragen die historisch niedrigen Finanzierungskosten zu einer stärkeren Aktivität auf dem Immobilienmarkt bei. Attraktive Konditionen bei der Finanzierung kompensieren insofern die steigenden Objektpreise. Da die Hypothekenzinsen unmittelbar mit den Zinssätzen der Bundesanleihen korrelieren, die wegen der überbordenden Schuldenstandsquoten in den Peripheriestaaten weiterhin als sicherer Hafen in Europa gelten, wird die Finanzierung hierzulande auch weiterhin günstig bleiben. Und drittens beflügeln die soliden ökonomischen Rahmenbedingungen, insbesondere die Zuversicht der privaten Haushalte mit Blick auf Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten, die Realisierung des Wunsches nach den eigenen vier Wänden. Der bundesweit fortdauernde Anstieg der Eigenheimquote belegt diesen Trend. Im Saarland konnten all diese Faktoren sogar den negativen Effekt der von der früheren Landesregierung beschlossenen Erhöhung der Grunderwerbsteuer überlagern.

Ungeachtet dieser alles in allem positiven Grundstimmung warnen Branchenexperten jedoch vor zu viel Euphorie. So könnten sich die anhaltend niedrigen Abschreibungsmöglichkeiten und damit verbundenen geringen Investitionsanreize, strenge Energievorschriften sowie die niedrigen öffentlichen Neubauförderprogramme dämpfend auf die Steigerung der Neubauaktivitäten und damit auf die Geschäftsaussichten bei Vermarktung und Vermittlung auswirken.

Weniger Haushalte, längere Vermarktungsdauern ...

Darüber hinaus sind die Auswirkungen des demografischen Wandels nicht zu unterschätzen - mit all den negativen Folgen wie sinkenden Preisen, längeren Leerständen und längeren Vermarktungsdauern. Richtig ist zwar, dass mit Blick auf die potenziellen Vermittlungsaktivitäten bei Wohnimmobilien nicht die Gesamtzahl der Bevölkerung, sondern die Entwicklung der Zahl der priva-



Markus Ehm
Geschäftsführer der LBS Immobilien
GmbH, Saarbrücken,
Mitglied der IHK-Vollversammlung

ten Haushalte entscheidend ist. Denn je höher diese Zahl, desto mehr Eigentumsübertragungen sind zu erwarten, wovon die Maklerbranche profitieren wird. Gleiches gilt für die Verwaltung von Wohneinheiten sowie für den Bedarf an Facility-Managern. Der für den Bund je nach Studie prognostizierte Anstieg der Zahl der privaten Haushalte bis 2025 bzw. 2030 um rund 2 bis 2,5 Prozent ist daher - ungeachtet eines gleichzeitigen Rückgangs der Bevölkerung um 5 Prozent - für die Branche positiv. Anders ist jedoch die Situation im Saarland: Hierzulande ist nicht nur die Einwohnerzahl rückläufig (minus 12,5 Prozent bis 2030), sondern zudem die Zahl der privaten Haushalte. Diesbezüglich wird ein Minus von rund 4 Prozent prognostiziert - mit entspre-

„Die Stimmung in der Branche ist trotz des demografischen Wandels insgesamt positiv - und dies aus gutem Grund, denn der saarländische Immobilienmarkt nimmt wieder Fahrt auf: Ob renditestarke Ferienobjekte am Bostalsee, attraktive Konzepte wie die Umwidmung des Stadtbades im Nauwieser Viertel oder hochwertige Eigenheime in den Höhenlagen der Landeshauptstadt oder im Grenzgebiet zu Luxemburg - die Nachfrage steigt. Engpässe bei altersgerechtem Wohnen und energetisch sanierten Objekten treiben die Preise vor allem in diesen Segmenten.“

chenden dämpfenden Effekten auf die Branche. Der gemessen am Bevölkerungsrückgang nur moderate Rückgang der Zahl der privaten Haushalte geht zudem mit einer Strukturveränderung einher, deren Trend heute schon erkennbar ist: Einem starken Zuwachs bei kleinen Haushalten (1 und 2 Personen) steht ein massiver Rückgang bei 3-, 4- und Mehr-Personenhaushalten gegenüber. Die Folge: Verbunden mit dem Bevölkerungsrückgang und weniger Haushalten werden mehr und längere Leerstände sein. Bereits heute weist das Saarland im Vergleich der westdeutschen Flächenländer eine überdurchschnittliche Leerstandsquote auf. Dies ist eine enorme Herausforderung - für die Branche und nicht zuletzt für die Saar-Kommunen, die mit einer Vielzahl an

25 Jahre Zukunft gebaut



Kompetenz:
Stahlbetonbau und Bodenbeschichtung

REINERT
Bauunternehmung Kurt Josef Reinert

www.reinert-bau.de

Die WOGESaar – Einfach freundlich wohnen



Die WOGESaar, Wohnungsgesellschaft Saarland, konzentriert innerhalb der SHS, Strukturholding Saar, alle Aktivitäten rund um die Immobilienbewirtschaftung. Für Wohnungssuchende im Saarland und dem angrenzenden Rheinland-Pfalz ist sie der ideale Ansprechpartner.

Als einer der größten Immobilienmanager in Südwestdeutschland mit mehr als 5.600 Wohnungen bietet Sie ca. 14.000 Menschen ein Zuhause und betreut neben Ihrem eigenen Bestand auch Immobilien im Auftrag Dritter, insbesondere für Land und Kommunen.

Die WOGESaar setzt dabei eigene Akzente im Markt durch ihr breites Angebotsspektrum vom preisgünstigen Single-Apartment über seniorengerechte Immobilien bis zur geräumigen Familienwohnung.

Aus Mietern werden Eigentümer

Ein weiteres Geschäftsfeld der WOGESaar ist der Immobilienhandel. Besonderes Augenmerk legt man hierbei auf die so genannte „Mieterprivatisierung“, bei der ausschließlich Mieter die Möglichkeit erhalten, Wohneigentum zu fairen Kaufpreisen zu erwerben. So sind schon einige der ehemaligen Mieter zu Haus- oder Wohnungseigentümern geworden.

Den demographischen Wandel im Blick

Den demographischen Entwicklungen im Land schenkt die WOGESaar große Aufmerksamkeit.

Ab diesem Jahr bietet sie ihren älteren Mieterinnen und Mietern einen Seniorenservice an, um diese bei der Bewältigung ihres Alltags zu unterstützen. Zu den Dienstleistungen zählt u. a. die Vermittlung zu den richtigen Ansprechpartnern bei Behörden und zu lokalen Hilfsangeboten wie z. B. Sozialdiensten oder Transport- und Fahrdiensten.

Mehr Infos unter:

www.freundlich-wohnen.de

WOGESaar

Wohnungsgesellschaft Saarland mbH

■ Kundenzentrum Saarbrücken

Schubertstraße 4

66111 Saarbrücken

Telefon 06 81 – 3 89 30 444

Telefax 06 81 – 3 89 30 110

E-Mail: info@woge-saar.de

■ Kundenzentrum Trier

Hermesstraße 11

54295 Trier

Telefon 06 51 – 74 916

Telefax 06 51 – 49 322

E-Mail: m.koller-corban@woge-saar.de

Einfach mieten & freundlich wohnen...



Schubertstraße 4
66111 Saarbrücken
Telefon 06 81 / 3 89 30 444
Telefax 06 81 / 3 89 30 110
E-Mail info@woge-saar.de

www.freundlich-wohnen.de



Saarland

WOGESaar

Wohnungsgesellschaft
Saarland mbH

Dort, wo es technisch realisierbar ist, wird die WOGESaar durch bauliche Anpassungen im Wohnungsbestand, ihren älteren Mietern das freundliche Wohnen ermöglichen.

Energetische Sanierungen – für die Mieter und für die Umwelt

Bekannt ist die WOGESaar mittlerweile auch wegen ihrer zukunftsweisenden Konzepte für den sparsamen Umgang mit Energie. Seit 2006 hat sie mehr als 22 Millionen Euro in energetische Sanierungen investiert und bringt so ihre rund 1.000 Gebäude Schritt für Schritt auf den neuesten Stand – für ihre Mieter und für die Umwelt. „In diesem Jahr werden dazu mehr als 7 Millionen Euro in die Hand genommen. Bis zum Jahr 2014 werden wir voraussichtlich ca. 20 % unseres gesamten Gebäudebestandes energetisch saniert haben“, sagt Reinhold Jäger, Sprecher der Geschäftsführung der WOGESaar.

Das Resultat kann sich sehen lassen: Die bis heute bereits energetisch sanierten WOGESaar-Häuser mit über 700 Wohnungen verbrauchen jetzt nur noch halb so viel Brennstoff wie früher. Die Heizungen der sanierten Objekte stoßen zusammen annähernd 1000 Tonnen Kohlendioxid pro Jahr weniger aus. Bei Ihren Projekten arbeitet die WOGESaar mit Experten wie z. B. dem Institut für ZukunftsEnergieSysteme (IZES) zusammen, um stets ein optimales Ergebnis für Ihre Mieter zu erzielen.

„Klimaschutz, Senkung des CO₂-Ausstoßes, mieterfreundliche Einsparung von Heizkosten und mehr Wohnkomfort für die Mieter sind unsere angestrebten Ziele. Gerade im Bereich der energetischen Sanierung gibt es noch viel zu tun. Die WOGESaar geht hier mit gutem Beispiel voran“, so Reinhold Jäger.

Maßnahmen (z. B. Revitalisierung der Ortskerne, Rückbau, Leerstandsmanagement) gegenzusteuern versuchen.

... aber chancenreiche Teilmärkte in attraktiven Lagen mit guter Infrastruktur

Doch ungeachtet der negativen demografischen Entwicklung bestehen im Saarland aussichtsreiche Chancen für Vermittler in Teilmärkten: Während die bevorzugten Lagen in Saarbrücken und Saarlouis sowie im grenznahen Bereich zu Luxemburg weiter prosperieren werden, rechnen Branchenvertreter in strukturschwächeren Regionen mit weiterhin deutlichen Angebotsüberhängen



Foto: Bilderbox.com



Markus Gladel (r.) mit seinem Team von Engel & Völkers in Saarlouis.



Imo Schäfer (r.) mit seinem Team von Engel & Völkers in Saarbrücken.



Die Wohnimmobilienshops von Engel & Völkers befinden sich in bester City-Lage in Saarbrücken und Saarlouis.

ENGEL & VÖLKERS[®] in Saarbrücken und Saarlouis

Engel & Völkers ist eines der weltweit führenden Dienstleistungsunternehmen zur Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Yachten im Premium-Segment. Beratung, Vermietung, Verkauf oder Bewertungen für private und institutionelle Kunden gehören zu den Kernkompetenzen der mehr als 3.800 Mitarbeiter.

In Saarbrücken und Saarlouis ist Engel & Völkers jeweils mit einem Wohnimmobilienshop in zentraler City-Lage vertreten. Die Inhaber Imo Schäfer (Saarbrücken) und Markus Gladel (Saarlouis) sowie ihre Teams stehen den Kunden mit all ihren Fragen zur Verfügung. „Derzeit gibt es eine verstärkte Nachfrage nach alters- und behindertengerechten Wohnungen im Innenstadtbereich. Viele ältere Eigentümer möchten ihre Häuser am Stadtrand verkaufen, um im Alter dann in der Innenstadt zu leben, um alles fußnah zu erreichen“, konstatieren Imo Schäfer und Markus Gladel unisono. Ihnen zufolge wird sich die Nachfrage nach hochwertigen Immobilien weiterhin stabil entwickeln. Kunden schätzen die Werthaltigkeit von hochwertigen Immobilien, Kapital wird zunehmend in Sachwerte angelegt. Engel & Völkers ist mit mehr als 450 Wohnimmobilienshops und 38 Gewerbebüros in 36 Ländern auf fünf Kontinenten präsent. Im Jahr 1977 wurde das erste Büro in den Hamburger Elbvororten eröffnet. Mittlerweile ist die Marke weltweit bekannt. Die Wohnimmobilienshops sind in ihrem Design unverwechselbar und verfügen über eine klare, konsequente

Corporate Identity. Sie haben sich nicht nur in Deutschland sowie den meisten Ländern Europas, sondern auch in Amerika, Asien und Südafrika etabliert.

- Engel & Völkers
Sulzbachstraße 13
66111 Saarbrücken
Telefon (0681) 910 3210
- Engel & Völkers
Bibelstraße 16
66740 Saarlouis
Telefon (06831) 400 3840

www.engelvoelkers.com

**Was ist Ihre
Immobilie
wert?**

**Jetzt: kostenlose
Einwertung vom
Marktführer*!**

*Nettoumsätze 2009, Quelle: Makler-Ranking 2010, veröffentlicht im „immobilienmanager“ Nr. 09/2010



ENGEL & VÖLKERS[®]



Foto: Bilderbox.com

an Wohnobjekten - und dies insbesondere nördlich der Saarschiene. Gleiches gilt für Gewerbeimmobilien wie Büros, Einzelhandels- oder Logistikkimmobilien. Dieser Trend wird sich - nicht zuletzt auf Grund dann sinkender Preise - mittelfristig negativ auf die Geschäftstätigkeit auswirken. Ankaufs- und Finanzierungsprozesse sowie Vermittlertätigkeiten werden daher in diesen Regionen künftig noch länger dauern. Ausgenommen davon ist nach Ansicht von Branchenken-

nern lediglich die Region rund um den Bostalsee. Hier wird der im kommenden Jahr eröffnende Center Parc für zusätzliche Wirtschafts- und Kaufkraft sorgen. Abgesehen von dieser regionalen Differenzierung, wird künftig die Zusammensetzung des Objekt-Portfolios der Makler noch entscheidender für den Geschäftserfolg sein, d. h. ihr Angebot an Neubau- wie Bestandsobjekten muss noch stärker dem Bedarf entsprechen. So wird die Nachfrage

nach barrierefreiem Wohnen in den kommenden Jahren deutlich steigen. In diesem Segment besteht schon heute ein beachtlicher Engpass. Vor dem Hintergrund weiterhin steigender Energiepreise werden zudem energetisch sanierte Wohn- und Gewerbeimmobilien zunehmend gefragt sein. Auf Grund des knappen Angebots in beiden Bereichen ist mit weiter steigenden Preisen zu rechnen - mit direkten Auswirkungen auf die Höhe der Courtage. Makler, die derartige Objekte im Portfolio haben, können mit weiterhin guten Geschäftsaussichten rechnen. Objekte hingegen, die einen hohen baulichen oder technischen Sanierungsstau aufweisen, nicht zeitgemäßen Standards entsprechen oder bei denen nicht in das Erscheinungsbild oder in die Ausstattung der Flächen investiert wurde, werden künftig noch schwerer zu vermarkten sein.

Flut an Verordnungen erschwert das Geschäft

Anders als bei den Maklern ist die Geschäftstätigkeit der Verwalter weniger konjunkturabhängig. Ihr Kerngeschäft ist das

Für Ihre Immobilie die **Nr.1**

Uns können Sie vertrauen.



Hochwertige Beratung und maximale Kundenzufriedenheit.

Leistung muss passen!

Immobilien- und Versicherungs-Center GmbH

Kleiner Markt 3
66740 Saarlouis
Tel.: 0 68 31 4 88 88 11
Fax: 0 68 31 4 88 88 29
E-Mail: service@ivcenter.de
www.ivcenter.de

Frauchen sagt: „Wir sind versichert“



© Eric Iselée - Fotolia.com Umsetzung: www.dorr-design.de

Für Ihre Haftpflicht die **Nr.1**

mehr als nur versichert.



Finanzgruppe



Generalagentur Immobilien- und Versicherungs-Center GmbH

Kleiner Markt 3
66740 Saarlouis
Tel.: 0 68 31 4 88 88 11
Fax: 0 68 31 4 88 88 29
E-Mail: service@ivcenter.de
www.ivcenter.de

Bestandsgeschäft, also die kaufmännische und technische Objektverwaltung - sei es im Bereich Wohn- oder Gewerbeimmobilien - wobei in der Regel langjährige Verträge für Kontinuität und Planungssicherheit sorgen. Einige der rund 250 bei der IHK eingetragenen Unternehmen, die im Segment der Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen tätig sind, bieten zudem einen Full-Service aus einer Hand an. Hierbei erhält der Kunde von der Vermietung, über die Verwaltung bis hin zum An- und Verkauf professionelle Beratung. Daher verwundert es nicht, dass in diesem Bereich neben den klassischen Immobilienkaufleuten auch Juristen oder Ingenieure tätig sind. Denn gefragt ist ein hohes Maß an Fachkompetenz, insbesondere die Kenntnis der aktuellen Rechtsprechung. Zwar ist die Stimmung in diesem Zweig der Immobilienbranche im Saarland insgesamt positiv - gerade bei jenen, die große Einheiten mit keinen oder nur geringen Leerständen verwalten. Sorge bereitet der Branche jedoch die zunehmende Flut an Gesetzen und Verordnungen, wie beispielsweise die Energieeinsparverordnung, das Gesetz zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich oder jüngst die Novellierung der Trinkwasserverordnung. Hinzu kommen die oftmals komplexen und langwierigen Verfahren bei der Beantragung von Fördermitteln im Bereich der energetischen Sanierung. Alles in allem sehen sich die Verwalter einem Mehr an vielschichtigen Aufgaben und Pflichten bei gleichzeitig geringerer Planungssicherheit ausgesetzt. All dies erschwert das Geschäft



Sonja Anton
Geschäftsführerin ABIG Immobilien
und Verwaltung GmbH, Saarbrücken,
Mitglied der IHK-Vollversammlung

und belastet die Branche unnötigerweise. IHK und DIHK setzen sich daher für schlanke Abläufe bei Information und Förderung ein.

Insgesamt umfasst die Branche unter Berücksichtigung der bei der IHK gelisteten mehr als 1.200 Facility-Manager im Saarland rund 3.500 Erwerbstätige. Dazu zählen neben den klassischen Immobilienkaufleuten viele Quereinsteiger - auch in den Segmenten Vermarktung und Verwaltung. Damit der Branche auch künftig qualifiziertes Personal zur Verfügung steht und die Unternehmen auf die zunehmenden Herausforderungen optimal vorbereitet sind, hat die IHK ein vielfältiges Weiterbildungsangebot entwickelt. Hierzu zählen die Zertifikatslehrgänge „Immobilienmakler (IHK)“, „Immobilienverwalter (IHK)“, „Immobilienbewerter

„Die Immobilienbranche im Saarland profitiert derzeit von einem Nachfrageschub nach Wohn- und Gewerbeimmobilien in guten Lagen. Der Mangel an alternativen Anlagemöglichkeiten sowie die im historischen Vergleich geringen Finanzierungskosten tragen zu dieser dynamischen Entwicklung bei. Für die weiteren Geschäftsaussichten kommt es künftig mit Blick auf die demografische Entwicklung im Saarland noch stärker auf die richtige Zusammensetzung des Objektportfolios an.“

(IHK)“, „Facility-Management (IHK)“, „Immobilien-Projektentwickler (IHK)“ sowie „Internationale Immobiliengeschäfte (IHK)“-praxisnahe Fortbildungen, bei denen Interessierte aus dem gesamten Bundesgebiet zusätzliches Know-how im Saarland erwerben. Die Lehrgangsinhalte sind speziell auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten und werden gemeinsam mit dem regionalen Partner, der Europäischen Immobilien Akademie, regelmäßig aktualisiert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den Abschluss „Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)“ zu erlangen. Alles in allem also ein breites Angebot, das zur fachlichen Kompetenzerweiterung beiträgt und damit die Branche weiter stärkt.

Der Autor

ist Leiter Strategische Planung –
Koordination – Grundsatzfragen
der IHK Saarland
Tel. (06 81) 95 20 - 104
carsten.meier@saarland.ihk.de



Foto: Eisenhans/Fotolia.com



Wir vermieten
in Saarbrücken und Umgebung

- Büroräume 100–2600 m² in Citylage – teilweise mit Parkplätzen
- Hallen ab 500 m² bis 9000 m² Grundstück
- verschiedene Ladenlokale auf Anfrage

hansen + blum immobilien GmbH

Heidenkopferdell 19 · 66123 Saarbrücken · 06 81-87 62 80 · www.hansen-blum-immobilien.de · vertrieb@hb-immo.net

