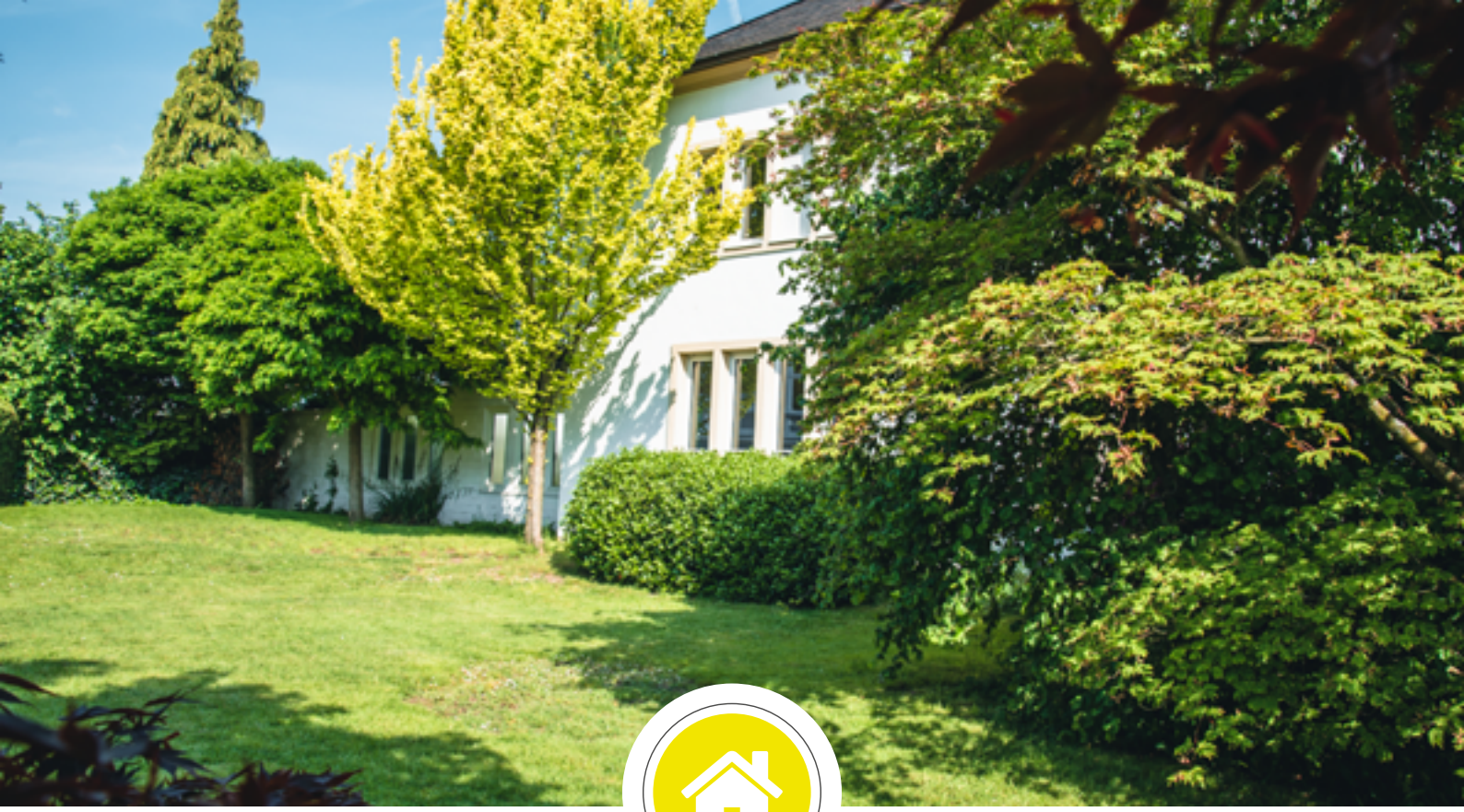


# MARKTBERICHT 2020/2021 SOLINGEN

KUBIKOM
IMMOBILIEN GMBH

# IHR PARTNER IN SOLINGEN.

Liebe Leserin, lieber Leser,

gemeinsam mit meinem Team freue ich mich, Ihnen auch in diesem Jahr mit dem KUBIKOM-Marktbericht eine vertiefende Orientierung über die aktuellen Entwicklungen auf dem Solinger Immobilienmarkt geben zu können.

In den vergangenen Monaten hat sich viel am Markt bewegt und dabei einige Fragen aufgeworfen. Die Pandemie hat die Welt trotz hoher Impfungenquoten noch immer fest im Griff. Wie sind die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt? Die Gesetze zur Maklerprovision haben sich geändert. Wen betreffen diese Änderungen? Auch das Thema Digitalisierung schreitet voran. Machen neue Lösungen und Angebote den Makler in Zukunft vielleicht sogar ganz einfach ersetzbar?

Neben unserer Analyse der Marktentwicklungen, gehen wir für Sie auf den nachfolgenden Seiten auf diese und andere aktuelle Themen ein.

Wir sind gespannt auf Ihr Feedback und Ihre Anregungen und beantworten gerne Ihre Fragen zum Thema „Wohnen in Solingen".

Sollten Sie Interesse an der Bewertung, der Vermietung oder dem Verkauf Ihrer Immobilie haben, oder bei der Entscheidungsfindung ganz am Anfang stehen, dann lassen Sie sich gerne individuell und unverbindlich von unseren Experten beraten. Sprechen Sie uns einfach an – wir freuen uns auf Sie.

Ich wünsche Ihnen eine inspirative Lektüre,

**Ihr**
**Dr. Thorsten Meis**

# INHALT


Wohnen in Solingen ..... 4
COVID-19 und der Immobilienmarkt ..... 6
Bestandsimmobilien ..... 8
Neue Regelungen zur Maklerprovision ..... 10
Wohnungsneubau ..... 11
Marktdaten Solingen ..... 12
Digitalisierung ..... 14
Immobilienrente ..... 16
Anlageimmobilien ..... 18
Trend ..... 20
Neues von der Kubikom ..... 22

# WOHNEN IN SOLINGEN.

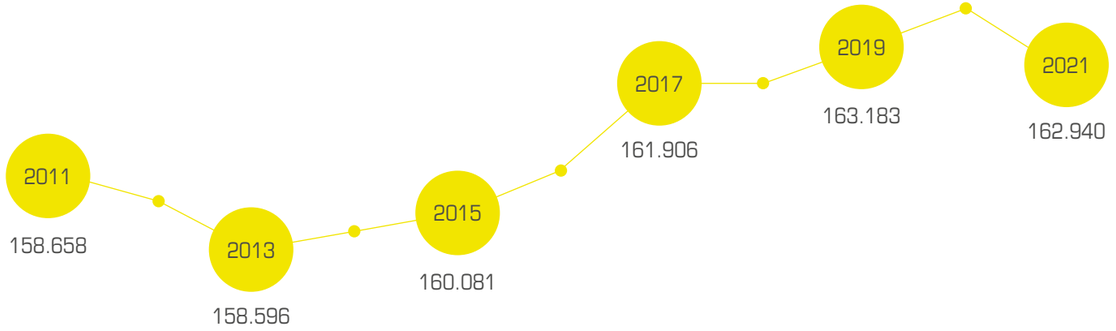
Durch stetigen Zuzug und eine unverändert hohe Kaufkraft bleibt der Aufwärtstrend der Immobilienpreise in Solingen erhalten. Wie schon in den vergangenen Jahren wird der Anstieg der Nachfrage nach Wohneigentum durch das niedrige Zinsniveau weiterhin gestützt. Die Preistendenz insgesamt bleibt steigend, unterscheidet sich aber in der Dynamik in den unterschiedlichen Marktsegmenten.

Im Jahr 2020 wurden in unserer Stadt insgesamt 438,4 Mio. € in Immobilien umgesetzt. Der Gesamtumsatz in Solingen ist somit im Vergleich zum Jahr 2020 um rund 15% gesunken. Die Anzahl der Immobilienverkäufe ist in 2020 gegenüber dem Vorjahr von 1.486 auf 1.367 gesunken.

Die Bodenrichtwerte haben sich dagegen in den vergangenen Jahren stetig erhöht. So ist der Bodenrichtwert für eine Top- Wohnlage in Solingen seit 2016 von 320 €/m² auf 470 €/m² gestiegen.

## EINWOHNERENTWICKLUNG SOLINGEN

Quellen: Boris NRW und Klingenstadt Solingen, Grundstücksmarktberichte 2011 – 2017




## BODENRICHTWERTE

| GRUNDSTÜCKSART | LAGE | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Individueller Wohnungsbau** (Bauflächen für eine freistehende, I–II geschossige Bauweise) in €/m² | top | 320 | 350 | 370 | 395 | 425 | 470 |
| | gut | 280 | 290 | 300 | 320 | 340 | 410 |
| | mittel | 250 | 270 | 280 | 295 | 295 | 360 |
| | mäßig | 220 | 240 | 250 | 265 | 265 | 320 |
| **Geschosswohnbau** (Bauflächen für eine III-geschossige Bauweise) in €/m² | top | 280 | 290 | 300 | 310 | 350 | 375 |
| | gut | 280 | 290 | 300 | 310 | 340 | 365 |
| | mittel | 240 | 250 | 260 | 270 | 300 | 320 |
| | mäßig | 210 | 220 | 225 | 235 | 260 | 285 |

Quelle: Boris NRW

# COVID-19 UND DER IMMOBILIENMARKT.

Seit mehr als einem Jahr beschäftigt die Corona-Pandemie die ganze Welt und auch in Deutschland sind wir stark von ihren Auswirkungen betroffen und entsprechend in unserem Alltag eingeschränkt. Vieles, was in der Vergangenheit selbstverständlich war, ist heute so nicht mehr ohne weiteres möglich. Die drei Lockdowns haben Ihre Spuren hinterlassen. Es stellt sich die Frage: Wie geht es der Immobilienbranche in diesen so bewegten Zeiten?

## Der Wohnimmobilienmarkt scheint „immun“ gegen das Virus.

In einigen Bereichen des Marktes machten sich negative Auswirkungen der Corona-Pandemie unmittelbar bemerkbar. So ist der Verkauf und die Vermietung von Ladenlokalen spürbar zurückgegangen, Gleiches gilt für Hotelimmobilien. Bei den Wohnimmobilien jedoch geht der Trend in entgegengesetzte Richtungen. Die Nachfrage ist weiter angestiegen und somit auch die Preise. Wohnqualität hat einen erhöhten Stellenwert bekommen. So ist das Bedürfnis nach einem schönen Eigenheim bei vielen noch weiter gestiegen. Ein Einbruch bei diesem Faktor ist auch in den kommenden Monaten nicht zu erwarten und eine Zinssteigerung, die diesen Trend aufhalten könnte, ist weiterhin nicht in Sicht.

Bisher konnte die Politik durch Ihre finanziellen Soforthilfen, z. B. die Zahlung von Kurzarbeitergeld, weitestgehend verhindern, dass die Kaufkraft in Deutschland stark einbricht. Das durchschnittliche Privatvermögen der Haushalte hat sich im letzten Jahr nicht negativ verändert, da auch weniger Geld ausgegeben wurde. Abzuwarten bleibt, ob sich die Preise ggf. leicht nach unten korrigieren würden, wenn als Folge einer lange andauernden Pandemie Kredite nicht mehr bedient werden könnten und das Angebot an Immobilien hierdurch entscheidend erhöht würde.

## Wohnqualität vor Lage.

Viele Arbeitnehmer haben seit Beginn der Krise die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten und müssen sich auch künftig nicht mehr auf den täglichen Arbeitsweg begeben. Hierdurch eröffnen sich häufig neue Prioritäten bei der Immobiliensuche: Wohnkomfort und Größe – insbesondere die Anzahl der Zimmer – sind nun oftmals von größerer Bedeutung als eine zentrale Lage und gute Anbindung. Die Lockdowns haben ein Umdenken bewirkt. Man möchte sich in seinem Zuhause wohl fühlen und es schön haben und nimmt hierfür auch längere Entfernungen zum Arbeitgeber in Kauf. So nehmen Immobiliensuchende neue Regionen ins Visier und die Speckgürtel der Metropolen weiten sich aus.

Zusammengefasst ist der Wohnimmobilienmarkt nicht sonderlich beeindruckt von der Corona-Pandemie. Die Nachfrage steigt, zumindest in unseren Regionen, weiter und somit bleibt der Markt interessant, insbesondere für Verkäufer und Investoren. Für Anleger ergeben sich sogar neue Möglichkeiten, da nicht mehr mehrheitlich Innenstadtnähen gefragt sind, sondern immer öfter auch ländliche Gegenden.

# WEITERHIN STARKE NACHFRAGE NACH BESTANDSIMMOBILIEN.

Da Wohneigentum in den Metropolen Köln und Düsseldorf, wenn überhaupt noch am Markt zu finden, ein extrem hohes Preisniveau erreicht hat, weichen Interessenten weiterhin vermehrt auf die angrenzenden Städte und Kreise aus. Solingen mit seiner guten Anbindung und zahlreichen Grün- und Erholungsflächen gilt zunehmend als gute Alternative zu den Großstädten, um den Traum vom Eigenheim realisieren zu können. Nachfolgend beleuchten wir die stark gewachsenen Teilmärkte Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser genauer für Sie:

## Wohnungs- und Teileigentum

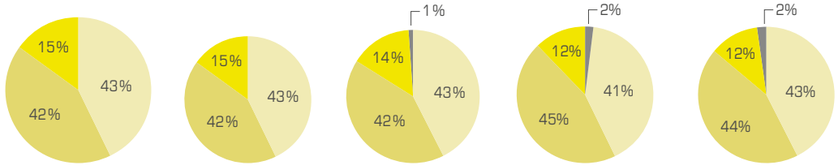
Im Teilmarkt des Wohnungs- und Teileigentums wurden im Jahr 2020 in Solingen insgesamt 585 Kaufverträge beurkundet. Dies entspricht einem Rückgang von 4,7% gegenüber 2019. Der Umsatz hingegen hat einen leichten Anstieg erzielt. Er beläuft sich auf 124,1 Mio. €. Im Jahr 2019 wurden etwa 3,2% weniger umgesetzt – nämlich insgesamt 120,3 Mio. €.

## Ein- und Zweifamilienhäuser

Im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser wechselten 2020 insgesamt 384 Objekte den Eigentümer. Dies entspricht einem Rückgang von 5,7% gegenüber dem Jahr 2019. Der Umsatz beläuft sich auf 134,3 Mio. €. Im Vorjahr wurden 150,4 Mio. € umgesetzt, was einem Rückgang von gut 10% entspricht. Durchschnittlich bezahlte ein Käufer in 2019 noch 381.000,00 € für ein freistehendes Einfamilienhaus mittlerer Ausstattung mit ca. 150m² Wohnfläche und 500m² Grundstücksfläche aus dem Baujahr 1980, während in 2020 hierfür bereits 462.000 € bezahlt wurden. Aus heutiger Sicht wird der Trend zu immer höheren Preisen fortgesetzt. Auch im 1. Halbjahr 2021 sind die Preise wieder deutlich angestiegen.

## VERTRAGSANZAHL

Abweichungen zu 100% aufgrund von Rundungsdifferenzen

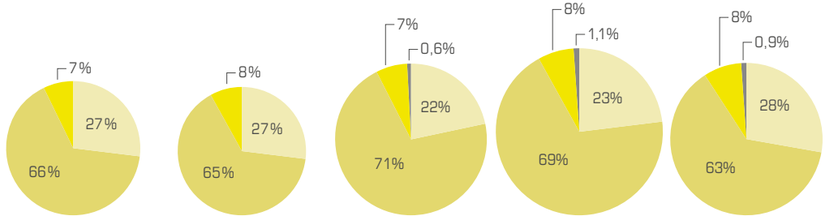



| Jahr | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Vertragsanzahl gesamt** | **1502** | **1342** | **1393** | **1486** | **1367** |
| Erbbaurechte/ Erbbaurechtsgrundstücke | – | – | 15 | 27 | 27 |
| Wohnungs- & Teileigentum | 639 | 583 | 601 | 614 | 585 |
| bebaute Grundstücke | 638 | 558 | 583 | 663 | 597 |
| unbebaute Grundstücke | 225 | 201 | 194 | 182 | 158 |

Quelle: Stadt Solingen, Grundstücksmarktbericht 2021

## GELDUMSATZ

Abweichungen zu 100% aufgrund von Rundungsdifferenzen




| Jahr | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Geldumsatz (Mio. €)** | **337,7** | **329,6** | **421,7** | **518,2** | **438,4** |
| Erbbaurechte/ Erbbaurechtsgrundstücke | – | – | 2,5 | 5,8 | 4,0 |
| Wohnungs- & Teileigentum | 90,9 | 88,1 | 91,5 | 120,3 | 124,1 |
| bebaute Grundstücke | 223 | 215,2 | 299,3 | 356,3 | 276,3 |
| unbebaute Grundstücke | 23,8 | 26,3 | 28,4 | 35,8 | 34,0 |

Quelle: Stadt Solingen, Grundstücksmarktbericht 2021

# NEUE REGELUNGEN ZUR MAKLERPROVISION.

Seit dem 23.12.2020 gilt für die Veräußerung einer Immobilie eine neue Gesetzgebung für die Verteilung der zu zahlenden Maklerprovision: Der Bundestag und Bundesrat hat das **„Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“** verabschiedet.

Hintergrund dieser neuen Regelung ist die Entlastung von Immobilienkäufern bei den Kaufnebenkosten durch die Splittung der Maklerkosten auf Verkäufer und Käufer zu gleichen Teilen. Während es in einigen Bundesländern in der Vergangenheit nämlich noch durchaus üblich war, dass der Käufer einer Immobilie die gesamte Maklerprovision allein zahlen musste, obwohl der Verkäufer den Immobilienmakler mit der Vermittlung seiner Immobilie beauftragt hat, wurde bei uns in NRW bereits mehrheitlich mit einer geteilten Maklerprovision gearbeitet. Das neue Gesetz schafft nun also eine Vereinheitlichung auf Bundesebene.

Die Angebote solcher Makler, die mit reduzierten Provisionssätzen lock(t)en, sehen und sahen wir schon immer kritisch. „Der Verkäufer zahlt keine Provision“ ist bei näherem Hinsehen ohnehin wirtschaftlich falsch, denn durch den oftmals erhöhten bzw. überhöhten Provisionssatz beim Käufer wurde der Kaufpreis geschmälert, sodass letztlich doch der Verkäufer wirtschaftlich die Provision trägt oder besser trug. Für die KUBIKOM ist dies weitgehend unerheblich, da die Provisionsteilung seit jeher unsere Philosophie stützt.

Ebenso wie das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten nur eine Gültigkeit für Wohnungen und Einfamilienhäusern vorsieht, gilt es auch nur für privat handelnde Verbraucher. Handelt der Immobilienkäufer im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit, kann die Verteilung der Maklercourtage auch anderweitig vereinbart werden. Aktuell sind noch keine Regulierungen bei Verkäufen von Zweifamilienhäusern und Baugrundstücken vorgesehen. Ob hier in Zukunft Anpassungen durch Rechtsprechung erfolgen, wird sich zeigen.



# DER WOHNUNGSNEUBAU.

Das ausgesprochen hohe Vermarktungs- und Vermietungstempo und die schnelle Entwicklung der Immobilienpreise sprechen eine deutliche Sprache: Die Nachfrage übersteigt das Angebot bei Weitem. Es besteht daher kein Zweifel an der Notwendigkeit, neuen Wohnraum zu schaffen. Dem geht die Stadt Solingen durch einige Neubauprojekte nach. Insbesondere im Geschosswohnungsbau entstehen derzeit ganze Wohnquartiere.

| | Anzahl der **Kauffälle 2020** | Durchschnittliche **Wohnfläche 2020** |
|---|---|---|
| **Neubauten** (Wohnungen) | 91 | 90 |
| **Neubauten** (RH und DHH) | 20 | 140 |

Quelle: Stadt Solingen, Grundstücksmarktbericht 2021

# MARKTÜBERSICHT 2021.

## Durchschnittliche Kaufpreise für Häuser & Wohnungen sowie Mietpreise für Solingen

Die Immobilienpreise in Solingen steigen weiterhin, auch in Zeiten von Corona. Vor allem die Werte für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen haben deutlich angezogen.

Unsere Karte zeigt Ihnen ein Abbild der aktuellen Marktsituation. Die hier dargestellten Daten basieren auf zuverlässigen Quellen zur Marktwertermittlung der letzten 24 Monate bis heute und bilden so einen Durchschnittswert für den jeweiligen Teilmarkt.

| | ORTSTEIL | Ø KAUFPREIS / HAUS M² | Ø KAUFPREIS / WOHNUNG M² | Ø MIETPREIS / WOHNUNG M² |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Solingen Mitte | 2.370 € | 2.401 € | 7,94 € |
| 2 | Wald | 2.571 € | 2.172 € | 7,62 € |
| 3 | Gräfrath | 2.555 € | 2.537 € | 7,90 € |
| 4 | Burg / Höhscheid | 2.907 € | 2.228 € | 8,09 € |
| 5 | Ohligs / Merscheid / Aufderhöhe | 2.774 € | 2.847 € | 8,23 € |

Research: KUBIKOM Immobilien GmbH

# IMMOBILIENWIRTSCHAFT IM WANDEL DER DIGITALISIERUNG.

Das Thema Digitalisierung hat in den meisten Branchen längst umfangreich Einzug genommen. Bankgeschäfte lassen sich beispielsweise beinahe komplett vom Smartphone aus abwickeln. So war es abzusehen, dass auch die Immobilienbranche diesbezüglich bald „aus dem Winterschlaf“ erwachen würde.

Nicht zuletzt die aktuelle Pandemie-Situation hat vieles in unserer täglichen Arbeit verändert. Persönlich stattfindende Gespräche, die zuvor als selbstverständlich galten, sind in dieser Form nicht mehr möglich gewesen und verändern nachhaltig unsere Kommunikationswelt in Richtung Digitalisierung. Wir sind dankbar für die Möglichkeit der digitalen Kommunikation als kontaktfreie Alternative.

So machen es uns 360°-Besichtigungen möglich, einen guten ersten Eindruck von einer Immobilie einfach und unkompliziert am Rechner oder Tablet gewinnen zu können. Beim Thema Besichtigungen werden in weiterer Zukunft Virtual Reality (VR)-Technologien eine große Rolle spielen, um eine Immobilie realitätsnah vom Sofa aus ansehen zu können. Zahlreiche PropTechs (Zusammengesetzt aus Property und Technology) vermarkten Ihre Produkte und Lösungen bereits erfolgreich und effiziert oder stehen in den Startlöchern. Die Services reichen von umfangreichen CRM Systemen (Customer Relationship Management), algorithmenbasierten Einwertungen von Immobilien über Big-Data und 3D-Druck im Einsatz auf Baustellen, bis hin zu etlichen Lösungen, um das eigene Zuhause mit Einsatz von Smart-Home-Produkten komfortabler und sicherer zu machen.

Es stellt sich auch die Frage, ob die zunehmende „Digitalisierung“ in Zukunft den Makler ersetzen könnte, denn einige Unternehmen versprechen dies. Die Antwort bleibt trotz allem willkommenen Fortschritts ein klares „Nein“, denn das Maklergeschäft lebt gerade davon, Kauf- oder Mietinteressenten zu verstehen und individuell anzusprechen. Automatische Antworten sind nicht zielführend für eine hohe Kundenzufriedenheit.

Die Wichtigkeit des persönlichen Gesprächs und der Beantwortung von Fragen, um die immer herrschenden Unsicherheiten in diesem komplexen Prozess auszuräumen, ist nicht zu unterschätzen. Digitalisierung wird nicht zum puren Automatismus werden – denn auch wenn sich

die Branche gewandelt hat und dies auch weiter wird, sind Immobilien noch nicht vergleichbar mit einem neuen TV-Gerät, das sich einfach per „One-Klick“ bestellen lässt. Der Kauf einer Immobilie ist und bleibt ein beratungsintensiver Prozess, in dem es nicht nur um viel Geld, sondern auch um viele Emotionen geht. Daher wird der persönliche Kontakt auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen.

Wenn die Maklerunternehmen offen dafür sind, gemeinsam mit den PropTechs eine Innovationskultur zu schaffen, kann dies die gesamte Immobilienbranche rundum erneuern und zu einem ausgesprochen kundenorientierten und höchst effizienten Marktplatz führen.

Die digitale Transformation bietet den Immobilienunternehmen zahlreiche Chancen, wenn sie lernen, die neuen Technologien zielführend einzusetzen. Wichtig ist es, die eigenen Kunden, Prozesse und Werte genau zu betrachten, um dann zu entscheiden, welche digitalen Lösungen unterstützend und gewinnbringend für Kunden und Auftraggeber sein können.

# IMMOBILIENRENTE.

**Im Alter sorgenfrei das gewohnte Eigenheim genießen können.**

Immer mehr ältere Immobilienbesitzer stehen vor einem Problem. Zwar zahlen sie keine Miete, dennoch können sie aufgrund einer niedrigen Rente den wohlverdienten Lebensabend nicht so genießen, wie sie es sich wünschen würden. Die Kosten für die eigene Gesunderhaltung steigen, das Eigenheim ist in die Jahre gekommen und muss instandgehalten sowie altersgerecht umgebaut werden. Schöne Dinge, wie zum Beispiel Kulturveranstaltungen oder Reisen, für die man nun genug Zeit hätte, kommen dabei oftmals zu kurz. Viele Senioren kennen für diese Situation nur zwei Lösungen: Entweder schränken sich die Eigentümer in ihrem Leben merklich ein oder sie verkaufen und ziehen in eine günstigere Immobilie. Beide Lösungen sind aber für viele ältere Menschen nicht zufriedenstellend.

Die KUBIKOM ist Kooperationspartner der Deutsche Leibrente Grundbesitz AG, dem Marktführer für Immobilien-Verrentung, welche älteren Hausbesitzern ermöglicht, den Wert ihrer Immobilie in eine lebenslange zusätzliche Rente, eine Einmalzahlung oder eine Kombination aus beidem umzuwandeln.
Sie verkaufen dabei Ihre Immobilie und erhalten neben den Zahlungen ein lebenslanges, unpfändbares Wohn- und Nutzungsrecht (Niesbrauch).
Wenn Sie sich für dieses Wohnmodell interessieren, stehen wir für ein erstes unverbindliches Sondierungsgespräch gerne zur Verfügung.
Sprechen Sie uns einfach an.

## IN 4 SCHRITTEN ZUR IMMOBILIENRENTE

### 1. Schritt
- Persönliche und unverbindliche Beratung
- Aufnahme Ihrer Daten

### 2. Schritt
- Sie erhalten Ihr erstes individuelles Angebot
- Klärung Ihrer offenen Fragen
- Sie entscheiden über das weitere Vorgehen

### 3. Schritt
- Erstellung eines Wertgutachtens der Immobilie durch TÜV oder Dekra
- Sie erhalten ein abschließendes Angebot von uns

### 4. Schritt
- Notarielle Beurkundung
- Erstrangige Eintragung Ihrer Rechte ins Grundbuch

# DIE STADT SOLINGEN BLEIBT INTERESSANT FÜR ANLEGER.

Für Investoren stellt Solingen weiterhin ein durchaus attraktives Anlageziel dar. Die positive Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung verspricht mittelfristig stabil zu bleiben. Verbunden mit den aktuellen Rahmenbedingungen des Kapitalmarkts trägt dies zu einer weiterhin steigenden Preisentwicklung bei, wobei dennoch vergleichsweise hohe Renditen erzielbar sind. Anleger stammen nicht nur aus der Region: Immer mehr Investoren von „außerhalb" interessieren sich für die Klingenstadt.

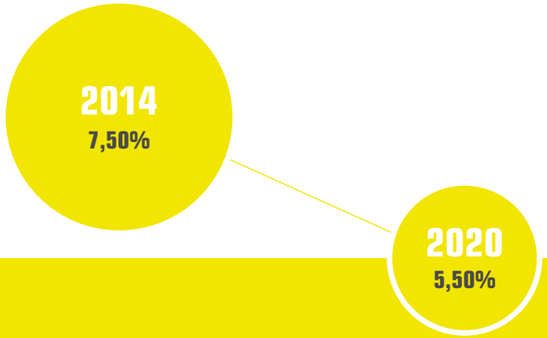
Wie hoch die Mieteinnahmen einer Immobilie sind, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Hier spielen sowohl Baujahr und Größe der Wohnungen als auch Ausstattung eine entscheidende Rolle. Als guter Anhaltspunkt für die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie wird die Bewertung über einen sogenannten „Faktor" auf die Jahresnettokaltmiete (JNKM) angewandt. Dieser Faktor zeigt auf, wie viele Jahre nötig sind, um den Kaufpreis wieder zu erwirtschaften. Bewertungs-theoretisch stellt dies zwar eine Vereinfachung dar, ist jedoch im Markt etabliert. Kurz beschrieben: Das 20-fache auf die JNKM entspricht etwa einer Rendite von 5% – ein Faktor von 10 bedeutet somit eine Rendite von 10%.

In Solingen ist dieser Faktor bei Mehrfamilienhäusern in den letzten Jahren kontinuierlich und stark angestiegen.

Verkauften wir vor fünf Jahren vielleicht noch Anlageimmobilien mit einem Faktor von 12 bis 14, so liegt diese Spannweite nun bereits oft bei etwa 15 bis 18 bei Mehrfamilienhäusern, in Einzelfällen sogar bei 20 bis zu 25, insbesondere bei Eigentumswohnungen. Begründet ist dies unter anderem durch das konstant niedrige Zinsniveau an den Kapitalmärkten. Im Verhältnis zu den umliegenden Großstädten sind die Preise aber auch in diesem Segment noch moderat. In Städten wie Düsseldorf oder Köln liegt der Faktor beispielsweise oftmals bereits bei über 30. Es ist bereits heute, also im zweiten Quartal 2021, zu erkennen, dass sich der Trend auch in Solingen zu einem weiteren Anstieg der Faktoren kontinuierlich fortsetzt.

## RENDITE SINKT BEI STEIGENDEN PREISEN (+FAKTOREN)

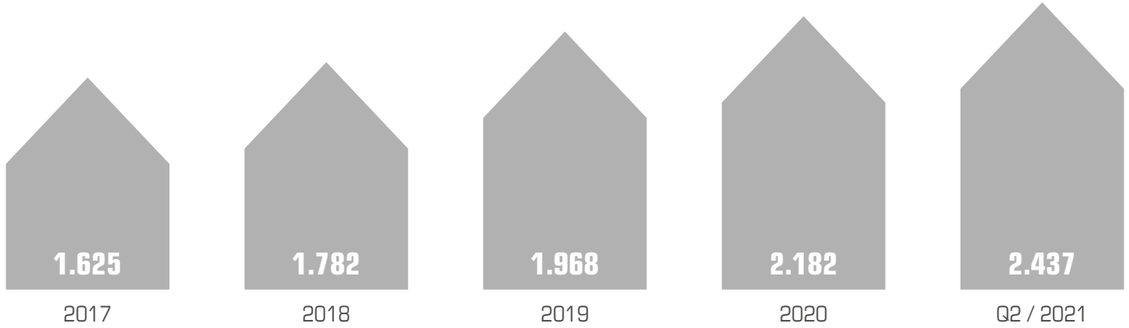
Quelle: Kubikom Immobilien GmbH






## Ø KAUFPREISENTWICKLUNG FÜR WOHNUNGEN (€/m²)

Quelle: www.immobilienscout24.de



# TREND BEI GEWERBEIMMOBILIEN NICHT GANZ SO STARK.

Anders als bei Wohnimmobilien zeichnet sich im Marktsegment der Gewerbeimmobilien ein Negativtrend ab. Im Jahr 2020 wurden in Solingen insgesamt 30 Gewerbeimmobilien veräußert und 28,1 Mio. € umgesetzt. Im Vergleich zum Vorjahr erkennen wir somit einen deutlichen Rückgang. In 2019 wurden insgesamt 57,9 Mio. € in Gewerbeimmobilien umgesetzt. Die Bodenrichtwerte blieben auf gleichem Niveau. Dies ist sicherlich nicht zuletzt begründet durch die Auswirkungen der anhaltenden Corona-Krise.

## BODENRICHTWERTE IN €/m²

| GRUNDSTÜCKSART | LAGE | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Gewerbliche Nutzung | top | 135 | 135 | 135 | 145 | 150 | 150 |
| | gut | 105 | 105 | 105 | 110 | 115 | 115 |
| | mittel | 90 | 90 | 90 | 95 | 100 | 100 |

Quelle: Grundstücksmarktbericht 2020 der Stadt Solingen

Die professionelle Beratung unserer KUBIKOM-Gewerbemakler umfasst kompetente Vermietungs- und Verkaufsleistungen in den Segmenten Einzelhandel, Büro, Produktion, Logistik und Hotel/Gastronomie.

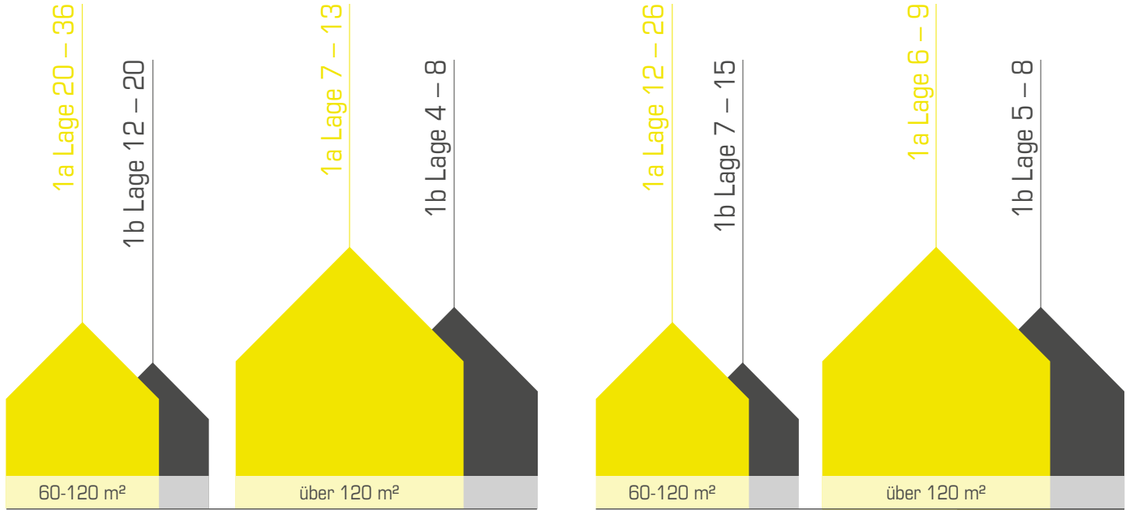


Die schwierigen Zeiten für den Einzelhandel (verursacht durch Online-Wettbewerb, grundsätzliche Veränderung der Innenstädte und bald wohl auch die Auswirkungen der Corona-Krise) führen zu derzeit eher sinkenden Mieten in den Innenstädten. Dort, wo die Eigentümer diesen Trend verschlafen und nicht gegensteuern, sind brachliegende Mietflächen zu erwarten und u.a. in Solingen-Mitte auch bereits gut zu sehen. Dabei zeigt sich das „Nebenzentrum" Ohligs – zumindest bei rein optischer Betrachtung – mit deutlich weniger Leerstand.

## GEWERBLICHE MIETEN 2020

| | Produktionshallen | Lagerhallen großflächig/beheizt |
|---|---|---|
| Ø Miete | 3,50 €/m² | 3,50 €/m² |
| Spanne Miete | 2,50 €/m² – 4 €/m² | 2,00 €/m² – 3,25 €/m² |
| Ø Fläche | 800 m² | 450 m² |
| Spanne Fläche | 200 – 2000 m² | 100 – 3500 m² |

Quelle: Grundstücksmarktbericht 2020 der Stadt Solingen, Boris NRW




**MIETPREISE SOLINGER INNENSTADT IN €/m²** **MIETPREISE NEBENZENTRUM OHLIGS IN €/m²**

Quelle: Grundstücksmarktbericht 2020 der Stadt Solingen

Aufgrund der pandemischen Lage konnte der Gutachterausschuss keine Aussage über die Entwicklung der Mieten und Pachten im Jahr 2020 treffen. Die unten aufgeführten Mieten und Pachten wurden dem letztjährigen Grundstücksmarktbericht entnommen. Diese Zahlen bilden nach unseren Erfahrungen jedoch den aktuellen Stand sehr gut ab.

# NEUES VON DER KUBIKOM.

Seit 2008 unterstützen wir Eigentümer darin, ihre Immobilie bestmöglich am Markt zu platzieren und Käufern, den Traum von der eigenen Immobilie zu verwirklichen.

2020 war pandemiebedingt auch für die KUBIKOM ein Jahr voller Herausforderungen, aber wir durften auch viele Erfolge und Positives verzeichnen. So haben wir Anfang 2020 in Hilden unser schönes Ladenlokal auf der Heiligenstr. 6 eröffnet. Von hier aus können wir nun unsere Hildener und Langenfelder Kunden enger betreuen und auch die Regionen Haan und Leichlingen bedienen.

Ebenfalls hinzugekommen ist unser neues, drittes Ladenlokal in Königsdorf, welches wir auf der Aachener Straße endlich im Januar 2021 eröffnet haben. Wir freuen uns, von hier aus unsere Auftraggeber in der Kölner Region bedienen zu können.

Das kontinuierlich positive Feedback unserer Kunden und Geschäftspartner zeigt uns, dass wir mit unseren Werten und einer auf persönlicher Beziehung gründenden Herangehensweise richtig liegen. Dies erfüllt uns mit Freude und Stolz. An dieser Stelle ein herzliches „Dankeschön!“ für das Vertrauen und die vielen Weiterempfehlungen.
Wir freuen uns bereits sehr auf viele weitere erfolgreiche und spannende Jahre!

**In Solingen für Sie da:**
Keldersstraße 6 · 42697 Solingen
Tel.: 0212 65001090 · info@kubikom.de

**In Köln für Sie da:**
Aachener Straße 553 · 50226 Frechen-Königsdorf
Tel.: 02234 9797134 · info@kubikom.de

**In Hilden für Sie da:**
Heiligenstr. 6 · 40721 Hilden
Tel.: 02103 9070306 · info@kubikom.de

**Gutschein**
für eine kostenlose, marktgerechte Einwertung Ihrer Immobilie

**KUBIKOM IMMOBILIEN GMBH**
info@kubikom.de · www.kubikom.de

KUBIKOM
IMMOBILIEN GMBH