

MARKTBERICHT

FÜR WOHNIMMOBILIEN IN DER PADERBORNER KERNSTADT

2022 | 2023





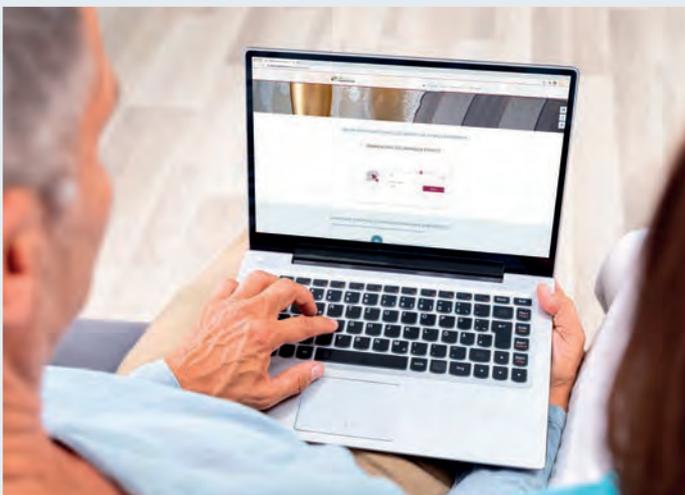
1 Einfamilienhäuser | 24



2 Reihemittelhäuser | 38



3 Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser | 50



Online-Wertermittlung | 36



Unterstützung vom Makler | 62

INHALT

Vorwort	5
Begriffe und Hintergründe	8
Eine Google-Bewertung verfassen	8
Warum schreiben wir diesen Bericht	9
Wie dieser Marktbericht zu verstehen ist	10
Zwangsversteigerungen in Paderborn	11
Geolagen für Paderborn	12
Verkaufsfälle Kernstadt	14
Käuferherkunft	18
Gebäudebestand	19
Grundstückspreise	20
Wohnimmobilien in der Kernstadt	21

1 Einfamilienhäuser	24
2 Reihemittelhäuser	38
3 Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser	50
4 Eigentumswohnungen in der Kernstadt	68
5 Eigentumswohnungen Elsen und Schloß Neuhaus	84
6 Mehrfamilienhäuser	100



4 Eigentumswohnungen
in der Kernstadt | 68



5 Eigentumswohnungen
Elsen & Schloß Neuhaus | 84



6 Mehrfamilienhäuser | 100



Projektentwicklung bei thater IMMOBILIEN | 96



Team thater | 112

**DIE ONLINE-WERTERMITTLUNG
VON THATER IMMOBILIEN** 36

UNTERSTÜTZUNG VOM MAKLER 62
Welche Gründe gibt es für einen Privat-
verkauf und wozu sind Makler eigentlich da?

UMBAU, NEUBAU, TEILVERKAUF? 96
Projektentwicklung bei thater IMMOBILIEN

TEAM THATER 112

Anhang 126

Mietrenditen 126

Immobilienverkauf mit thater IMMOBILIEN 128

Abbildungsverzeichnis 130

Impressum 130



LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Das vergangene Jahr hatte es in sich! Sicher haben Sie die Entwicklungen am Immobilienmarkt verfolgt und in den Medien die steigenden Immobilienpreise beobachtet – von einem Hoch zum nächsten! Immer wieder verschärft durch Material- und Handwerkerangel. Ach, und Corona gab's auch noch! Auf den folgenden Seiten können Sie die Ergebnisse dieses turbulenten Jahres in Zahlen betrachten und nachverfolgen, wie sich die Ereignisse auf den Paderborner Immobilienmarkt ausgewirkt haben.

Wie die Preise sich entwickeln werden, traut sich im Moment niemand so richtig zu sagen, doch in einem sind sich die Experten einig: Am Horizont ziehen dunkle Wolken auf, die dem ein oder anderen Eigentümer, Bauherren oder Käufer die Party schon bald vermiesen könnten. Da ist zum Beispiel die Zinsentwicklung. Die derzeit steigenden Zinsen treffen sicherlich jeden der Partygäste und könnten mittelfristig zu einer Stagnation der Preise führen. Man möchte es fast gar nicht glauben, aber manch einer erwartet in Zukunft sogar einen Rückgang der Preise. Hinzu kommt, dass erste Banken bereits dazu übergegangen sind, die Eigenkapitalanforderungen bei der Kreditvergabe zu erhöhen. Wer also in Zukunft einen Kredit für die Immobilienfinanzierung benötigt, muss über mehr eigene Mittel verfügen. Beides sind Veränderungen, die den Immobilienkauf für viele erschweren werden. Das Vorgehen der Banken zeigt zudem deutlich, dass auf deren Seite ein Umdenken stattgefunden hat und dass sie den Markt bereits heute anders bewerten. Scheinbar stellt man sich auf rauere Zeiten ein.

Auch der Ukrainekrieg wird nicht spurlos am Immobilienmarkt vorübergehen. Der Ausgang und die Folgen sind ungewiss, doch die durch Corona ohnehin gestörten, globalen Lieferketten werden durch den Krieg noch einmal zusätzlich belastet. Die weltweiten Folgen sind kaum abzusehen und werden bereits seit Wochen heiß diskutiert; Anpassungen der Konjunkturprognosen sind ein Dauerthema. Vor der eigenen Haustür könnten sich die Kriegsfolgen beispielsweise in Arbeitsplatzverlusten ausdrücken, und wo Kaufkraft verloren geht, kann auch der Immobilienmarkt nicht floriieren.

Dies sind nur einige der Aspekte, die zukünftig zu einer Veränderung der Rahmenbedingungen des Immobilienmarktes führen werden. Insgesamt scheint es im Moment unausweichlich, dass es zukünftig zu Verwerfungen am Markt kommen wird. Die Stimmung hat sich jedenfalls in der ersten Jahreshälfte 2022 bereits merklich eingetrübt. Wer kann, versucht seine eigenen Immobilienprojekte festzuzurren und wetterfest zu machen. Ob dies den Marktteilnehmern gelingt, werden wir Ende des Jahres wissen.

Wer in diesen turbulenten Zeiten selbst noch Entscheidungen rund um das Thema Immobilien zu treffen hat, dem wird es sicherlich helfen zu wissen, wo der Paderborner Immobilienmarkt aktuell steht und was zu erwarten ist.

In diesem Sinne – auf ein Neues und viel Vergnügen mit der vorliegenden Lektüre!

Ihr



Patrick Silaff



Patrick Silaff,
Verfasser des Berichtes,
thater IMMOBILIEN



MEINE MEINUNG

In Paderborn gibt es keine Immobilienblase

Wollte man im letzten Jahr seine Immobilie in Paderborn verkaufen, so reichte es, das Vorhaben bei seinem Friseurbesuch zu erwähnen und das Ganze noch mit dem Zusatz „vertraulich“ zu garnieren. Danach konnte man noch kurz seine Einkäufe erledigen, und zu Hause wartete bereits eine Traube Kaufwilliger. So ungefähr haben wir die Situation am Paderborner Immobilienmarkt erlebt.

Damit bestand auch im letzten Jahr die Herausforderung nicht darin, einen Käufer zu finden, sondern aus der unglaublichen Menge der Interessierten den passenden Käufer zu finden. Nicht selten haben wir über 1.000 (!) Suchende bei einer einzigen Immobilie bedient, und dieses extreme Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage ist auch das Fundament für die starken Preisanstiege. Hinzu kommen die außerordentlich niedrigen Zinsen, die die hohen Preise überhaupt erst finanzierbar machten. Und um das Bild zu vervollständigen: Dort, wo es Eltern und Urgroßeltern möglich war, haben diese den Immobilienkauf der Kinder großzügig finanziell unterstützt. Natürlich trifft diese komfortable Ausgangssituation nicht auf jeden Interessenten zu, jedoch reicht einer, um eine neue Preisspitze zu erklimmen.

Durch die zuvor beschriebenen Rahmenbedingungen waren beispielsweise Einfamilienhauskäufer in der Lage, bei einem monatlichen Aufwand von 1.000€ eine Gesamtinvestition von 600.000€ zu schultern. Dass es dann Käufer gibt, die die hohen Preise zahlen, ist nachvollziehbar und gerechtfertigt. Deshalb sehe ich für Paderborn auch keine Immobilienblase, denn die von uns begleiteten Verkäufe waren durchweg solide finanziert.

Wie geht es mit dem Paderborner Immobilienmarkt weiter?

Wie geht es mit dem Paderborner Immobilienmarkt weiter, ist die Frage, die sich derzeit alle stellen. Die Nachfrage ist ungebrochen hoch und auch durch die „Erbengeneration“ ist viel Geld im Markt. Was sich allerdings verändert hat, ist die Zinssituation. Schon jetzt zahlen Käufer über drei Prozent Zinsen für ein Darlehen, und ich denke, die Vier-Prozent-Zinsmarke wird bald angetestet. Da die Nachfrage (noch) nicht nachlässt, wird es also wahrscheinlich mehr Interessenten geben, für die die Finanzierung zum Problem wird. Da passt es auch ins Bild, dass deutschlandweit immer mehr Maklerkollegen von „geplatzten“ Finanzierungen berichten. Außerdem beobachten wir eine deutliche Zunahme der Immobilienangebote und dass es den Anbietern schwerer fällt, den „Wunsch-



preis“ zu erzielen. Auffällig häufig wurden die annoncierten Verkaufspreise zuletzt gesenkt.

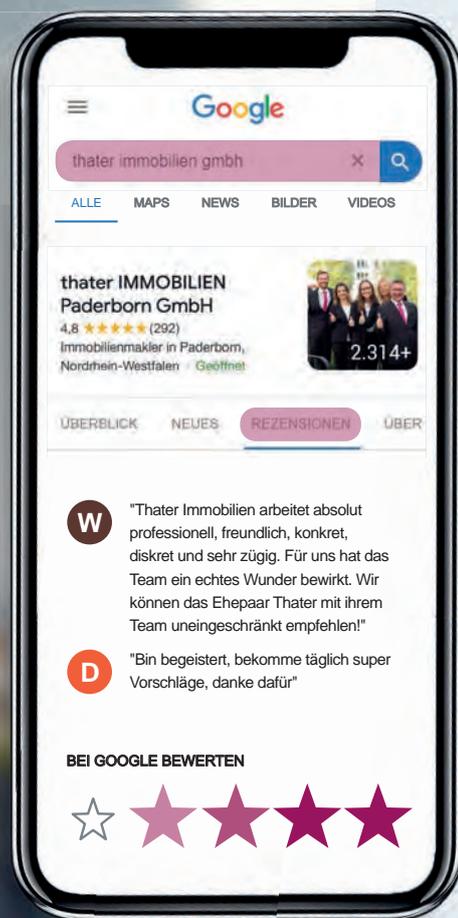
Wir deuten diese Signale so, dass es auch aktuell möglich ist, seine Immobilie sehr gut zu verkaufen. Jedoch wird der Wettbewerb größer, die Suche nach dem passenden Käufer aufwendiger und die richtige Preisfindung wichtiger. Es kommt also viel stärker darauf an, den Verkauf „von A bis Z“ exzellent zu organisieren. Genau hier liegt unsere Stärke, und unsere hervorragenden Mitarbeiter wissen, worauf es ankommt. Wer sich im „Team Thater“ beim Verkauf einer Immobilie darum kümmert, das stellen wir Ihnen ab der Seite 112 vor. Und falls Sie uns persönlich kennenlernen möchten, so freue ich mich, von Ihnen zu hören.

Wir unterstützen Sie bei Ihren Immobilienprojekten!
Sprechen Sie gerne mich oder meine Mitarbeiter an.
Ihr

Matthias Thater



Matthias Thater,
Geschäftsführer thater IMMOBILIEN



Eine Google-Bewertung verfassen. So einfach geht's:

Für alle, die uns unterstützen möchten, aber noch nicht wissen, wie es funktioniert: Keine Panik! Die kurze Schritt-für-Schritt-Anleitung auf dieser Seite zeigt Ihnen, wie Sie ganz einfach mit Ihrem Smartphone eine Google-Bewertung verfassen.

1. Suchen Sie nach uns über www.google.de

2. Klicken Sie auf Rezensionen

3. Bewerten Sie uns

Klicken Sie auf die Sterne und legen Sie los. Einfach Sterne vergeben und abschicken. Und wenn Sie möchten, schreiben Sie uns noch kurz Ihre Meinung.

Für Ihre Unterstützung bedanken wir uns vorab schon einmal herzlich.

WARUM SCHREIBEN WIR DIESEN BERICHT?

Wenn Sie glauben, dass das Erstellen eines solchen Berichtes viel Zeit in Anspruch nimmt, dann haben Sie vollkommen recht. Trotzdem haben wir es wieder getan, und es erreicht uns immer häufiger die Frage, warum wir das eigentlich machen.

Wir finden, jeder gute Makler müsste das tun, denn ohne Zahlenmaterial haben auch „Profis“ keine andere Wahl, als dem Strom der Masse zu folgen und sich auf ihr Bauchgefühl zu verlassen.

Die Erkenntnisse und Fähigkeiten, die wir durch die Arbeit am Marktbericht gewonnen haben, sind für unsere tägliche Arbeit von enormem Wert und unter den Maklern ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Für die Erstellung des Marktberichtes haben wir Analysewerkzeuge geschaffen, mit denen wir nun den gesamten Paderborner Immobilienmarkt untersuchen und beurteilen können. Diese Expertise kommt der Qualität unserer Arbeit zu gute.

Außerdem ist es unser erklärtes Anliegen, für mehr Transparenz im Paderborner Immobilienmarkt zu sorgen. Über die Jahre haben wir so manchen Verkäufer kennengelernt, der mit den Ergebnissen seiner vorherigen Verkaufsbemühungen unglücklich war – sei es nun in Zusammenarbeit mit einem unserer Mitbewerber oder aber bei der Vermarktung auf eigene Faust. Dabei ist die Geschichte oftmals gleich: Zu hohe eigene Preisvorstellungen oder Preisversprechen von Maklern mit anschließender Bauchlandung in der Realität sorgen für das Gefühl, so richtig danebengegriffen zu haben.

Mit dem Marktbericht alleine kann man keine Marktpreisermittlung durchführen. Er vermittelt jedoch ein realistisches Bild des Marktes, zu dem man einzelne Immobilien in Vergleich setzen kann. So „geerdet“ gelingt der Verkauf deutlich besser, und als Käufer wird man davor bewahrt, Mondpreise zu bezahlen. Der Marktbericht schafft also gleiche Voraussetzungen für alle Beteiligten und macht den Handel transparenter und fairer. Letzten Endes erstellen wir den Bericht also für Sie und für uns gleichermaßen.

Natürlich ist der Marktbericht auch ein Aushängeschild für unser Unternehmen und als solches eine Werbemaßnahme. Damit diese auch zum Tragen kommt, möchten wir Sie um Ihre Mithilfe bitten. Wenn Sie der Meinung sind, dass die Lektüre der Kapitel für Sie hilfreich war und der Bericht den Markt für alle fairer macht, würden wir uns sehr freuen, wenn Sie das Projekt „Marktbericht“ unterstützen, indem Sie uns eine Google-Bewertung hinterlassen. Warum ist das wichtig? Ganz einfach: Diese Bewertungen führen dazu, dass mehr Menschen auf unseren Bericht aufmerksam werden und wir unser Wissen teilen können.



Um eine Bewertung abzugeben, können Sie einfach diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen oder der Anleitung auf der nebenstehenden Seite folgen. Beide Wege führen Sie zum Eingabefenster für eine Google-Bewertung.

www.thater-immobilien.de/google-bewertung-erstellen

WIE DIESER MARKTBERICHT ZU VERSTEHEN IST

Um die in diesem Bericht dargelegten Informationen richtig einordnen zu können, ist es erforderlich, dass Sie und wir „vom Gleichen sprechen“. Daher erörtert dieses Kapitel wichtige Zusammenhänge und Begrifflichkeiten, die Ihnen an vielen Stellen im Bericht begegnen werden.

Was sind Angebote und was sind Verkäufe?

Der vorliegende Marktbericht unterscheidet die beiden Marktsäulen Angebot und Verkauf. Die Informationen zum Angebot setzen sich aus den von uns online beobachteten Anzeigen zusammen. Wir betrachten derzeit 29 verschiedene Immobilienportale und erfassen auf diesem Wege die angebotenen Immobilien. Heutzutage kommt keine Immobilienvermarktung mehr ohne Online-Werbung aus. Wird eine Immobilie online beworben, kennen wir sie. Dem gegenüber stehen die verkauften Immobilien. Nicht jedes Angebot wird auch verkauft – und schon gar nicht zu dem in der Anzeige genannten Preis. Die Daten zu den tatsächlich gehandelten Immobilien beziehen wir vom Gutachterausschuss der Stadt Paderborn, der die Kaufverträge direkt nach der Beurkundung von den zuständigen Notaren erhält. An mancher Stelle könnte aufgrund der geringen Stückzahlen der Eindruck entstehen, dass der Bericht lediglich auf den durch uns vermarkteten Immobilien basiert; dem ist aber nicht so. Wir berücksichtigen wirklich alle Immobilien!

Was ist mit Neubau?

Die hier aufbereiteten Informationen beziehen sich auf Bestandsimmobilien. Der Neubaumarkt ist ein eigener Teilmarkt mit eigenen Spielregeln, den wir ganz bewusst aus diesem Bericht ausklammern. Um in diesem Bericht berücksichtigt zu werden, müssen Immobilien mindestens drei Jahre alt sein.

Was bedeutet „üblich“ im Gegensatz zu „alle“?

Der vorliegende Marktbericht soll ein Bild davon vermitteln, was in Paderborn für die jeweiligen Objekt-

arten üblich ist. Zu diesem Zweck bereinigen wir unsere Daten um sogenannte Ausreißer. Die nach dieser Bereinigung verbleibenden Immobilien bezeichnen wir als üblich. Angebote oder Verkäufe, die aufgrund unserer Berechnungen erkennen lassen, dass es sich um solche Ausnahmen handelt – beispielsweise Abbruchimmobilien –, bleiben bei der Berechnung von Richtwerten und Preisspannen unberücksichtigt. Es sei denn, es ist die Rede von allen Angeboten oder Verkäufen. An diesen Stellen basieren die angegebenen Werte auf der unbereinigten Gesamtheit der Fälle.

Was sind Richtwerte und wie sind sie zu interpretieren?

Wir ermitteln über alle üblichen Immobilien hinweg Richtwerte für die einzelnen Objektarten. Dabei untersuchen wir vornehmlich die Wohnflächen, die Grundstücksflächen, die Baujahre und natürlich auch die Preise. Die Richtwerte bieten Ihnen eine Orientierung, mit welchen Größen bei einer bestimmten Objektart, wie beispielsweise dem freistehenden Einfamilienhaus, „zu rechnen ist“. Im Einzelfall können die Immobilien davon natürlich sowohl nach oben wie auch nach unten abweichen. Am Richtwert erkennen Sie, in welche Richtung eine konkrete Immobilie von der Masse abweicht und können sie so besser einschätzen.

Geringe Fallzahlen

An manchen Stellen dieses Berichtes finden Sie zu bestimmten Detailwerten keine Angaben. Dieser Umstand ergibt sich, weil im darzustellenden Segment zu wenige Immobilien gehandelt oder angeboten wurden, um eine verlässliche Aussage treffen zu können. Rechnerisch könnte zwar ein Wert ermittelt werden, jedoch ziehen wir es vor, diesen nicht zu nennen, wenn er nicht durch ausreichend viele Fälle gesichert ist.

Früher mal ein „Geheimtipp“: Zwangsversteigerungen in Paderborn

In den letzten Jahren hat sich der Markt der Zwangsversteigerungen erheblich gewandelt. Konnten Kaufinteressenten noch vor wenigen Jahren echte Schnäppchen machen, sieht es mittlerweile ganz anders aus. Seit dem Jahr 2013 wird bei Zwangsversteigerungen üblicherweise der Verkehrswert erzielt. In 2019 konnte aufgrund der zu unterschiedlichen Beschaffenheit der Zwangsversteigerungen kein Wert für die Verkehrswertquote ermittelt werden; so auch im letzten Jahr. Der letzte belastbare Wert wurde in 2020 ermittelt. Hier wurden mit durchschnittlich 115 % Preise deutlich oberhalb der gutachterlichen Verkehrswerte erzielt.

Dieser Wert markierte den Höchstwert der vergangenen 15 Jahre. Er kann jedoch gut als Indikator für die preisliche Entwicklung des Zwangsversteigerungsmarktes herangezogen werden.

Für den Teilmarkt der Zwangsversteigerungen ergibt sich hieraus: Zwangsversteigerungen sind mittlerweile nur noch für Käufer interessant, die nicht auf Schnäppchen aus sind, sondern die Bereitschaft mitbringen, realistische Marktpreise zu zahlen. Wer diese Voraussetzung erfüllt, kann sich mit Zwangsversteigerungen eine zusätzliche Möglichkeit erschließen, die eigene Traumimmobilie zu finden.

Zwangsversteigerungen in Paderborn

Anzahl
Versteigerungen



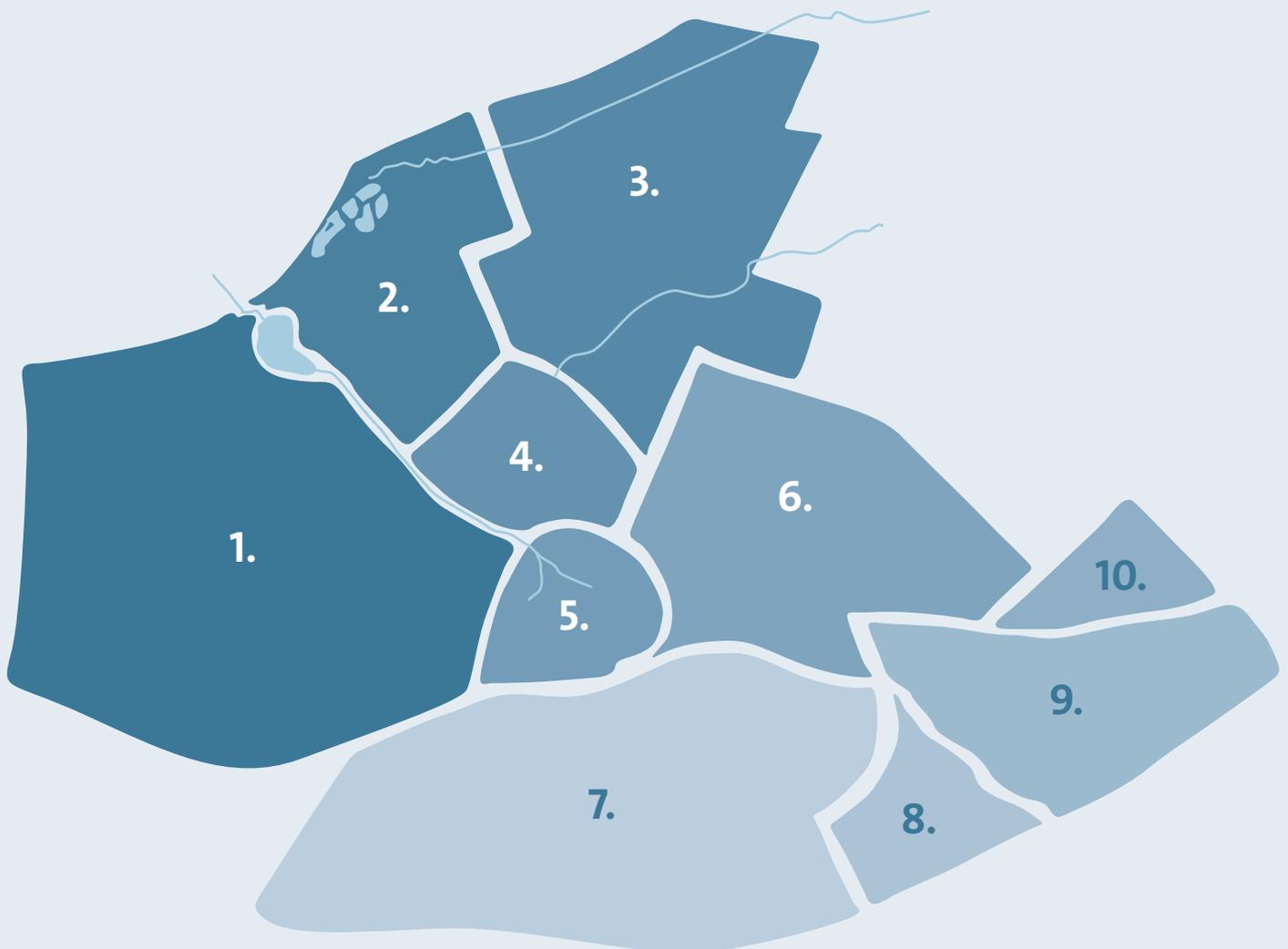
In 2021 gab es lediglich einen Verkauf. Seit dem Aufzeichnungsbeginn gab es kein Jahr mit derart wenigen Zwangsversteigerungen. Bezüglich des Preisniveaus wurden keine Angaben gemacht.

Abbildung 1: Zwangsversteigerungen, Umsetzung des Verkehrswertes

ULTRALOKAL: UNSERE GEOLAGEN FÜR PADERBORN

Was sich bei einer Immobilie nicht verändern lässt, ist die Lage. Präzise Standortinformationen zu Angebot, Nachfrage und Verkäufen haben somit zwangsläufig Einfluss auf die Aussagekraft eines Immobilienmarktberichtes.

Paderborn ist nicht gleich Paderborn: Preisunterschiede sind quartierabhängig, daher erfassen wir alle Marktdaten ultralokal. Die kleinste Ebene bildet dabei eine Adresse, also Straße, Hausnummer, Postleitzahl und Ort. Adressen wiederum werden in Bodenrichtwertzonen zusammengefasst. Und als Quartiersinformation sind die Bodenrichtwertzonen einer Geolage zugeordnet.



1. Riemekeviertel

2. Fischteiche

3. Stadtheide

4. Nordstadt

5. Innerer Ring

6. Oststadt

7. Südstadt

Dahler Weg / 8. Lichtenfelde

9. Auf der Lieth

10. Kaukenberg

Was genau sind Geolagen?

Paderborn hat gegenüber anderen Großstädten zwei Besonderheiten: Erstens sind die Stadtteile nicht so ausgeprägt wie andernorts und zweitens lassen sich diese auch nicht durch Postleitzahlengebiete definieren. Ein Haus, das sich beispielsweise im Gebiet „33100“ befindet, kann mitten in der Kernstadt oder in einem der Orte außerhalb der Stadt liegen. In den Paderborner Ortsteilen ist eine Unterteilung einfach. Der jeweilige Ort selbst bildet das Quartier. Diese feine und wichtige Abstufung gibt es in unserem Immobilienmarktbericht auch innerhalb der Kernstadt. Hierfür haben wir Paderborn genau untersucht und die Kernstadt in zehn Geolagen (Stadtteile) unterteilt. Wichtig für die Aufteilung: Die Geolagen sind so definiert, wie die dort lebenden Menschen es mehrheitlich empfinden.

Warum Geolagen?

Für einen Marktbericht wünschenswert ist es, Informationen zu Angeboten, Nachfrage und Verkäufen nicht nur adressgenau zu sammeln, sondern auch so auszuwerten. Jedoch wird man auf dieser Ebene nie auf genügend „Fallzahlen“ kommen, um eine Aussage zu treffen. Auch die Bodenrichtwertzonen als nächstgrößere Gebietszusammenfassung sind zu kleingliedrig, um Tendenzen und Trends zu erkennen. Zu grob wiederum ist eine Aussage für die gesamte Kernstadt. Daher haben wir Geolagen als Zwischenebene gebildet. Nicht zu klein und nicht zu groß sind Geolagen ideal, um den Immobilienmarkt ultralokal zu beschreiben.

ANZAHL VERKAUFSFÄLLE

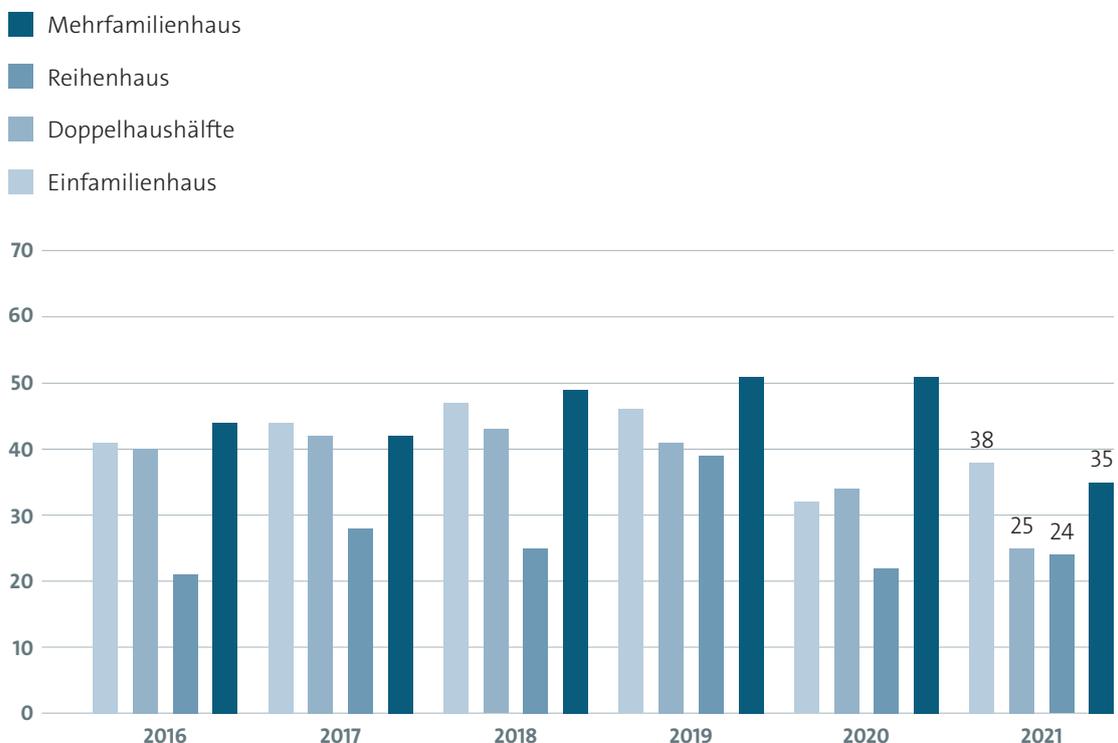
Mit den folgenden Grafiken erhalten Sie einen Überblick über die gehandelten Stückzahlen je Objektart in der Paderborner Kernstadt. Nach starken Verkaufszahlen in den Jahren 2018 und 2019 deutet sich nun mit den erneut rückläufigen Stückzahlen eine Trendwende am Markt an. Von der Corona-Pandemie geprägt und von Finanznachrichten verunsichert, hielten sich merklich viele Eigentümer mit ihren Verkäufen zurück. Einzig das freistehende Einfamilienhaus konnte mit einer leichten Steigerung der Verkaufszahlen glänzen. Die Fallzahlen der übrigen Objektarten waren entweder

stark rückläufig oder stagnierten, wie etwa das Reihemittelhaus, auf einem leicht unterdurchschnittlichen Niveau. Ein neues Heim oder auch eine Immobilie zur Kapitalanlage zu finden, wurde dadurch merklich erschwert. Insgesamt also Rahmenbedingungen, die bei vielen Käufern für ein erhöhtes Frustrationspotenzial sorgten. Wer doch wider Erwarten eine Immobilie erwerben konnte, war dafür umso zufriedener.

Woher die glücklichen Käufer kamen, erfahren Sie im nächsten Kapitel.

Verkaufsfälle in der Paderborner Kernstadt

Gezeigt wird die Anzahl der Verkäufe je Objektart in den Jahren 2016 – 2021.



Im Vergleich zum Vorjahr ist die Anzahl der verkauften Doppelhaushälften und Mehrfamilienhäuser stark rückläufig. Im Gegensatz dazu wurden deutlich mehr Einfamilien- und Reihenhäuser gehandelt. Insgesamt nahm die Gesamtzahl der Transaktionen erneut ab.

Abbildung 2: Stückzahlenentwicklung je Objektart in der Paderborner Kernstadt

Anzahl der Wohnungsverkäufe in der Paderborner Kernstadt

Gezeigt wird die Anzahl aller verkauften Wohnungen in den Jahren 2016–2021.

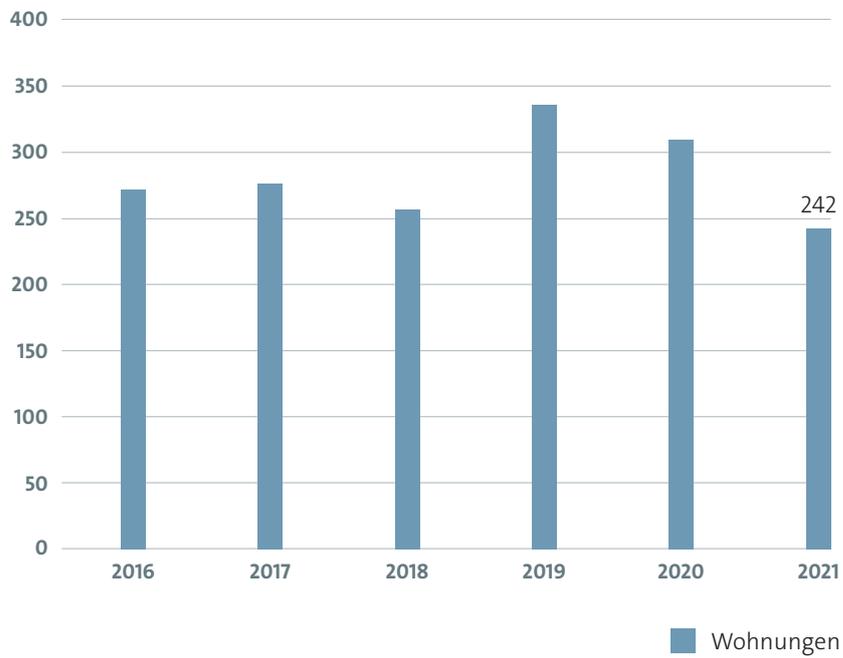


Abbildung 3: Eigentumswohnungen, Stückzahlenentwicklung Paderborner Kernstadt





Wohnungspreise in Kürze

Wer sich ein Bild des Paderborner Wohnungsmarktes machen möchte, ohne dabei zu sehr ins Detail zu gehen, der findet in Abbildung 4 einen Überblick über die tatsächlich gehandelten Quadratmeterpreise des Stadtgebietes in 2021.

Für Schnäppchenjäger waren von den 242 Kauffällen in diesem Jahr gerade einmal vier Fälle interessant – sie wurden für einen Quadratmeterpreis unterhalb von 1.000 €/m² verkauft. Über alle Wohnungen hinweg betrug der Durchschnittsquadratmeterpreis rund 2.584 €/m². Im dazugehörigen Intervall wurden immerhin 23 Wohnungen gehandelt. Besonders teuer waren Wohnungen mit einem Preis von über 3.500 €/m². Insgesamt wurden 26 solcher Kauffälle in 2021 aktenkundig. Doch auch das Feld zwischen 3.000 €/m² und

3.500 €/m² war in der Vergangenheit für Paderborner Bestandsimmobilien ungewöhnlich teuer. Dennoch konnten hier ebenfalls 26 Immobilienverkäufe umgesetzt werden.

Wie zu erkennen ist, besteht der Paderborner Wohnungsmarkt jedoch nicht nur aus Luxus und Abriss. Viele der Interessenten, mit denen wir in Kontakt kommen, scheinen jedoch ein solches Schwarz-Weiß-Denken übernommen zu haben. Aufgrund der hohen Angebotspreise waren viele Interessenten sogar der Meinung, es gäbe nur noch Luxus! In der Realität wird jedoch über das komplette Preisspektrum gehandelt – mit einer Tendenz zur Mitte. Dies gilt für die Stadt in ihrer Gesamtheit genauso wie für jede einzelne Lage.

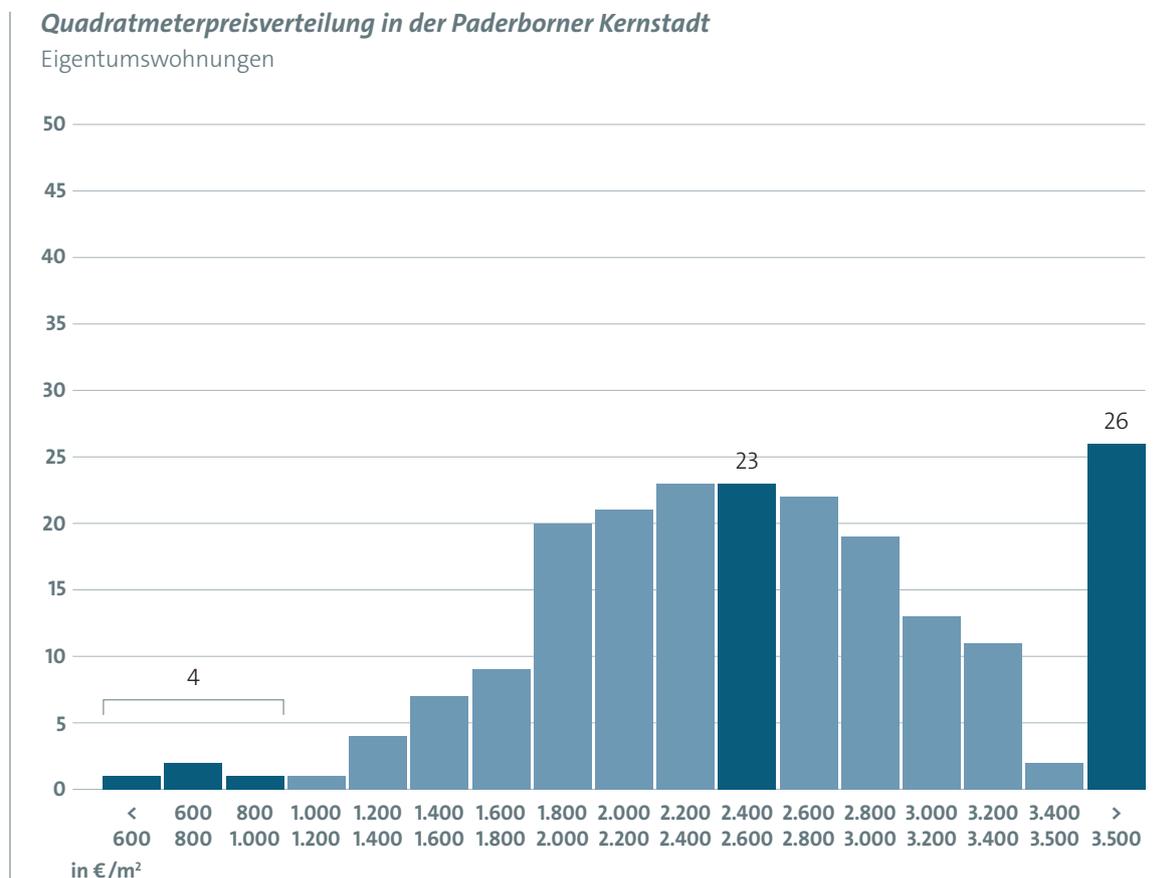


Abbildung 4: Eigentumswohnungen, Quadratmeterpreisverteilung in der Paderborner Kernstadt

KÄUFERHERKUNFT

Wie viele Käufer braucht Paderborn überhaupt?

Im Jahr 2021 haben insgesamt 241 Häuser in der Paderborner Kernstadt sowie in den Ortsteilen den Besitzer gewechselt. Davon wurden 124 Häuser in der Kernstadt verkauft. Das Einfamilienhaus führte dieses Jahr mit 38 Verkaufsfällen das Feld an und löste damit nach nunmehr drei Jahren das Mehrfamilienhaus an der Spitze ab. In den etwas ländlicher geprägten Ortsteilen der Stadt lag das freistehende Einfamilienhaus mit 52 Verkaufsfällen an der Spitze. Wohnungen wurden im vergangenen Jahr im gesamten Stadtgebiet 383 Stück gehandelt, 242 davon in der Kernstadt und 141 in den Ortsteilen. Mit 44 beziehungsweise 96 Verkaufsfällen waren 1- und 3-Zimmer-Wohnungen in der Kernstadt die dominierende Bauform. In den Ortsteilen waren die 2-Zimmer-Wohnungen etwas häufiger. Hier waren mit 24 und 61 Verkaufsfällen die 2- und 3-Zimmer-Wohnungen stückzahlenmäßig am stärksten vertreten.

... und wo kommen die Käufer her?

Wie jeder Paderborner weiß, ist Paderborn beliebt. Vor allem bei Paderbornern. Und in der näheren Nachbarschaft. Die meisten Hauskäufer stammten aus dem direkten Umfeld der Stadt. Insgesamt 206 Käufer kamen im Jahr 2021 aus der Region Ostwestfalen-Lippe. Das bedeutet, rund 90 % aller Käufer stammen aus der „direkten“ Nachbarschaft.

Erstaunlicherweise kamen aus dem übrigen NRW gerade einmal neun Käufer, und ebenfalls elf Hauskäufer kamen aus der übrigen Bundesrepublik.

Käuferherkunft

	Anzahl Häuser	Anzahl Wohnungen
Stadt Paderborn	190	245
Kreis Paderborn	10	61
Ostwestfalen	6	28
Nordrhein-Westfalen	9	21
Bundesrepublik	11	23
Unbekannt	4	7
Gesamt	230	385

Abbildung 5: Käuferherkunft

Bei Häusern mit einer oder zwei Wohneinheiten, also Häusern, die hauptsächlich von Selbstnutzern gekauft werden, ist dieses Ergebnis kaum überraschend. Bei Mehrfamilienhäusern könnte man allerdings einen größeren Anteil von Käufern außerhalb von Ostwestfalen-Lippe erwarten. Aber auch bei diesen zeigte sich in 2021, dass Paderborn ein lokal begrenzter Markt ist. Rund 14 % aller Mehrfamilienhäuser haben einen Käufer außerhalb von Ostwestfalen-Lippe gefunden. Bei Wohnungen war der Anteil auswärtiger Käufer mit 13 % ähnlich niedrig. Dennoch wurde die überwiegende Mehrheit aller Kapitalanlageimmobilien an Ortsansässige verkauft.

Für Verkäufer bedeutet das: Bei der Suche nach einem geeigneten Käufer sollte man nicht auf den Hochschulprofessor aus Heidelberg oder den Topmanager aus München hoffen. Konzentriert man seine Verkaufsaktivitäten auf das nahegelegene Umfeld, findet man mit hoher Wahrscheinlichkeit genau den passenden Käufer.



GEBÄUDE-BESTAND

Wohnimmobilien in der Kernstadt: Wie wohnen Menschen in der Kernstadt?

In 2016 hat es in der Kernstadt insgesamt 15.328 Wohngebäude gegeben. Häufig heißt es, Paderborn sei eine Großstadt mit dem Charme ländlicher Wohnstruktur. Dies belegen auch die Zahlen, die zeigen, welche Art von Wohngebäuden vorherrscht. Mit 71 %, also fast 11.000 Gebäuden, sind Ein- und Zweifamilienhäuser prägend für das Paderborner Stadtbild und mit großem Abstand am häufigsten anzutreffen. Dabei sind Ein- und Zweifamilienhäuser nicht zwangsläufig freistehende Gebäude, sondern in den zentralen und dadurch teuren Lagen der Kernstadt häufig auch als Doppel- oder Reihenhausbebauung anzutreffen.

Mehrfamilienhäuser mit bis zu sechs Wohneinheiten gibt es immerhin 3.200. Wirklich große Mehrfamilienhäuser, ab sieben Wohneinheiten, sind mit 1.300 deutlich seltener vertreten.

Zusammengerechnet bietet die Kernstadt somit aktuell etwas über 44.300 Wohneinheiten. Zwar sind die meisten Gebäude Ein- und Zweifamilienhäuser, die meisten Paderborner leben jedoch in einem Mehrfamilienhaus. Es gibt 30.300 Wohnungen in Mehrfamilienhäusern, von denen sich 13.400 in Häusern mit bis zu sechs Wohnungen und 16.900 in Häusern mit mindestens sieben Wohnungen befinden. Ein- und Zweifamilienhäuser kommen demgegenüber „nur“ auf 14.000 Wohnungen und haben einen Anteil von 30 %.

GRUNDSTÜCKSPREISE

Grundbesitzer können sich freuen! In nahezu allen Lagen zogen die Preise für Grundstücke erneut deutlich an. Der folgende Quadratmeterpreisvergleich basiert auf den vom Gutachterausschuss der Stadt veröffentlichten Bodenrichtwerten (nachzulesen im „Grundstücksmarktbericht 2022 für die Stadt Paderborn“). Demnach war der Quadratmeter Grund und Boden in der Kernstadt kaum unter 310 € zu haben – und das auch nur in einfachen Lagen. In mittleren Lagen ging es ab ca. 430 €/m² los, zum Teil bis an die Marke von 625 €/m². Gute Lagen waren zwischen 460 € und 740 €/m² wert, und in sehr guten Lagen bewegte sich der Quadratmeterpreis jenseits der 600-€-Grenze und zum Teil bis an 775 €/m² heran. Auch die Ortsteile Elsen und Schloß Neuhaus konnten mitunter kräftig zulegen und waren mit Preisen zwischen 310 € und 540 €/m² durchaus mit den Lagen der Kernstadt vergleichbar.

Bei den Bodenrichtwerten handelt es sich um offizielle Orientierungshilfen, die zum Ziel haben, nachhaltig erzielbare Grundstückspreise zu beschreiben. Sie sind daher in ihrer Einschätzung konservativer und träger als der Markt und spiegeln das Marktgeschehen zeitversetzt wider. Der Markt eilt ihnen voraus. Preislich war das vergangene Jahr ein klares Rekordjahr und auch die Bodenrichtwerte der Stadt spiegeln dies wider. Dennoch muss davon ausgegangen werden, dass jenseits der angegebenen Spannen auch noch deutlich teurere Grundstücke verkauft wurden. Für Paderborn das zweite Jahr in Folge ein absoluter Hammer!

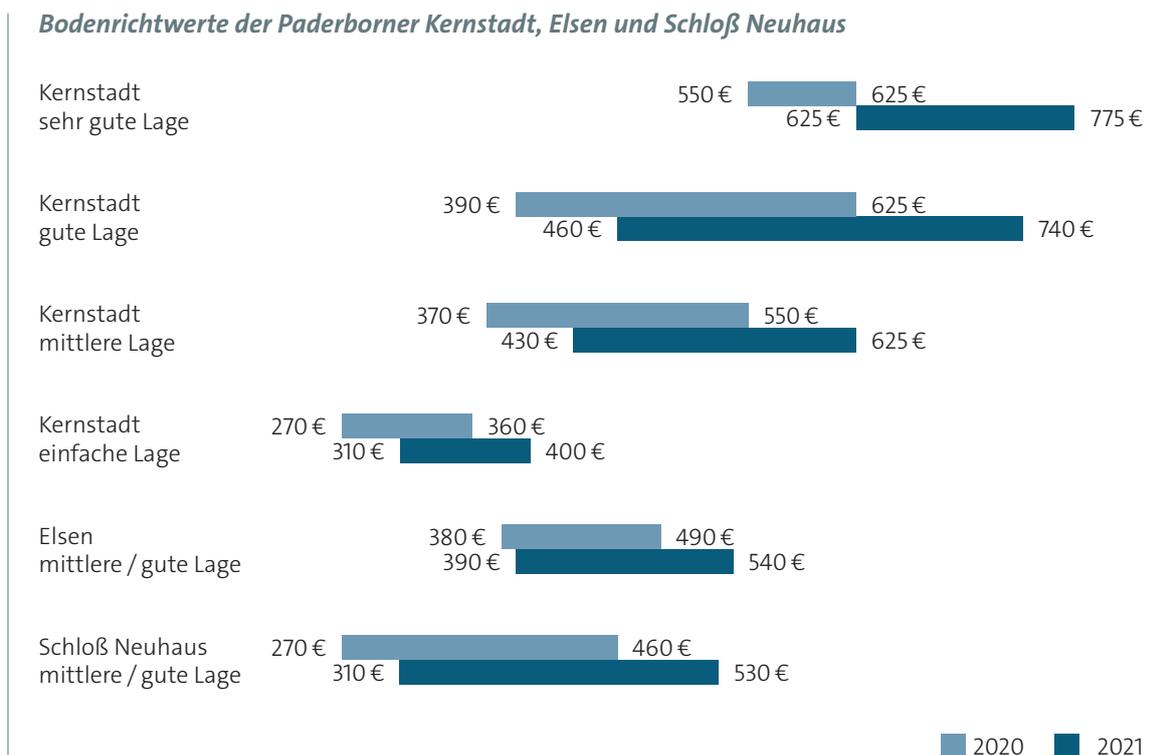


Abbildung 6: Bodenrichtwertentwicklung

WOHNIMMOBILIEN IN DER KERNSTADT



Auf den folgenden Seiten finden Sie detaillierte Informationen zu den einzelnen Objektarten. Ob Sie sich über freistehende Einfamilienhäuser zur Eigennutzung oder über ganze Mehrfamilienhäuser zur Kapitalanlage informieren möchten – hier werden Sie fündig.

Noch ein Hinweis vorab: Die hier veröffentlichten Zahlen sind sehr detailliert und können helfen, den Marktwert einer Immobilie einzuschätzen. Die sachkundige Werteschätzung einer Immobilie ist jedoch immer eine sehr individuelle Aufgabe. Eine Formel, in die man ein paar Zahlen einsetzt, um den *einen* richtigen Preis zu erfahren, gibt es nicht. Der Marktwert ist von weit mehr Faktoren abhängig als dem hier dargelegten Zahlenmaterial. Diese Daten können eine Orientierung geben, aber ohne jedes relevante Detail untersucht zu

haben, kann man den Preis einer Immobilie nicht bestimmen. Hüten Sie sich deshalb vor „Schnellschüssen“ bei der eigenen Werteschätzung und prüfen Sie umfassend und gründlich. Gerne können Sie sich natürlich auch an uns wenden.

Bevor es ins Detail geht, möchten wir Ihnen den Gesamtmarkt im Überblick vorstellen. Die nachfolgende Grafik vermittelt Ihnen einen Eindruck, wie viele Immobilien in jeder Objektart im Bestand gehandelt wurden.

Wahrscheinlich überrascht es Sie zu sehen, wie gering die gehandelten Stückzahlen pro Objektart wirklich sind. Damit sind Sie nicht alleine. Wir versprechen Ihnen: Die folgenden Detailauswertungen halten noch viele weitere Überraschungen für Sie bereit.

Verteilung der Verkaufsfälle nach Objektart

Einfamilienhäuser	38
Doppelhaushälften/Reiheneckhäuser	25
Reihenmittelhäuser	24
Mehrfamilienhäuser	35
Gesamtanzahl: 122	

Zusätzlich wurden 242 Wohnungen und zwei nicht näher definierte „sonstige Immobilien“ gehandelt. Auch zwölf Zweifamilienhäuser wurden gehandelt. Diese werden aufgrund ihrer vielen Besonderheiten jedoch nicht mehr in diesem Bericht behandelt.

Abbildung 7: Verkaufsfallverteilung nach Objektart









1

EINFAMILIENHÄUSER

Die wichtigsten
Zahlen im Überblick

ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

225.000 € bis 780.000 €

38

VERKAUFTE
Einfamilienhäuser

+ 24,1%

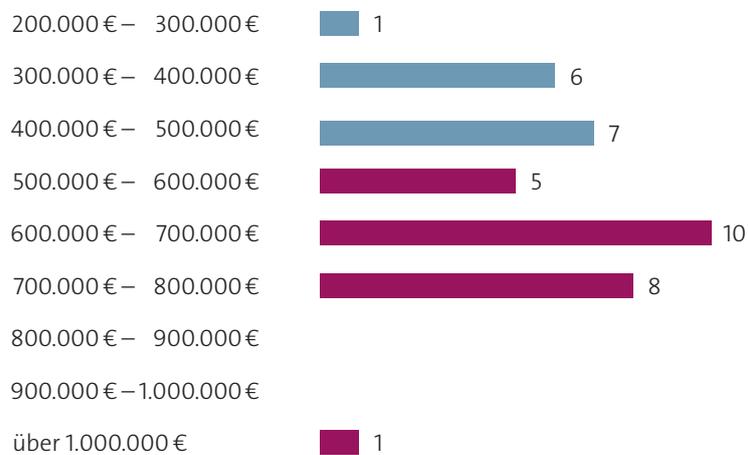
VERÄNDERUNG
der Verkaufspreise
zum Vorjahr

38

ANGEBOTENE
Einfamilienhäuser



Verkaufspreisverteilung



Gesamtanzahl: 38

Während im Jahr 2020 die meisten Immobilien unterhalb von 500.000 € gehandelt wurden, lagen 2021 die Preise zumeist oberhalb der halben Million. Das Preissegment zwischen 600.000 € und 700.000 € war in 2021 erstmals am stärksten vertreten.

Abbildung 8: Verteilung der Verkaufspreise



Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2021 wurden in der Paderborner Kernstadt 38 Einfamilienhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 21,5 Mio. € verkauft. Dies entspricht in der Objektgruppe „Häuser“ einem Marktanteil von rund 30,6 % aller Verkaufsfälle. Bezogen auf die gehandelten Stückzahlen konnte das Einfamilienhaus in diesem Jahr alle anderen Objektarten hinter sich lassen. Es konnte sogar das Mehrfamilienhaus vom Thron stoßen, das in den letzten drei Jahren stets die meisten Verkaufsfälle aufwies.

Die Preise der Einfamilienhäuser zogen in 2021 erneut im zweistelligen Prozentbereich an und dieses Mal noch stärker als im Vorjahr! War es bisher üblich, Preise zwischen 300.000–500.000 € zu zahlen, so ist ein Einfamilienhaus innerhalb dieser Preisspanne mittlerweile eher „günstig“, denn knapp zwei Drittel der Verkäufe fand oberhalb der halben Million statt (24 Verkäufe). Zum Vergleich: Die Jahre 2019 und 2020 wiesen zusammen gerade einmal 27 Verkaufsfälle oberhalb 500.000 € auf. Hier ist klar erkennbar, wie

sehr sich der Markt in dieser kurzen Zeit gewandelt hat. Noch vor wenigen Jahren waren Einfamilienhäuser in diesen Preisregionen seltene Luxusobjekte. Verkaufspreise über 700.000 € galten in der Kernstadt von Paderborn sogar als extrem ungewöhnlich. In 2021 gab es allein acht solcher Fälle, und erneut wurde ein Haus in der Südstadt oberhalb der magischen Grenze von 1 Mio. € verkauft.

Seit Jahren rückläufig dagegen sind die Stückzahlen der günstigen Einfamilienhäuser bis max. 300.000 €. Gerade einmal ein Haus wurde unterhalb dieser Preisgrenze gehandelt. Der Immobilienmarkt hat sich gewandelt.

2021 war erneut ein klarer Verkäufermarkt. Dementsprechend war die Nachfrage trotz Corona extrem hoch. Auch die Erweiterung des Angebots von 32 auf 38 Einfamilienhäuser konnte hier nicht für eine Entspannung am Markt sorgen und so zogen die Verkaufspreise von Einfamilienhäusern nochmals deutlich an. In der Regel bewegten sie sich zwischen 225.000 € und 780.000 €.

Übliche Verkaufspreisspannen

2021	225.000 €	780.000 €
2020	250.000 €	641.000 €
2019	215.000 €	620.000 €
2018	150.000 €	530.000 €
2017	210.000 €	618.000 €
2016	182.500 €	564.000 €
2015	136.500 €	565.000 €
2014	194.000 €	480.000 €

Die übliche Preisspanne für Einfamilienhäuser ist im Jahr 2021 insgesamt deutlich breiter geworden. Während der Einstiegspreis minimal sank, konnte in der Spitze ein krasser Zuwachs verbucht werden.

Abbildung 9: Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen

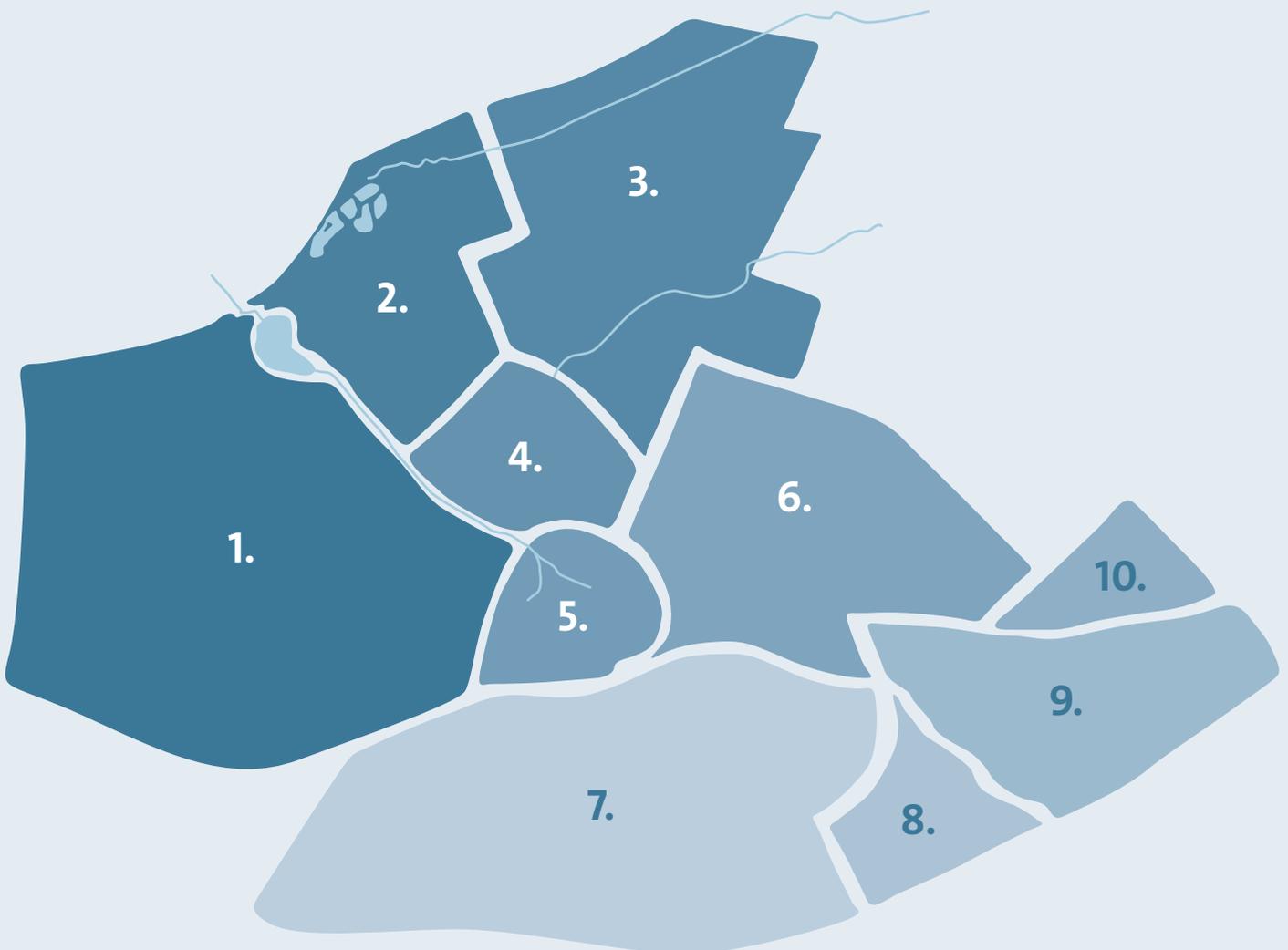
VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der Darstellung auf der folgenden Seite entnehmen.

Interessenten, die in der Kernstadt ein Einfamilienhaus erwerben wollten, hatten es auch in 2021 nicht leicht, zum Zuge zu kommen. Einfamilienhäuser wurden erneut nur in sechs von zehn Stadtteilen gehandelt. Dabei waren die drei stückzahlenstärksten Standorte

identisch zum Vorjahr. Mit zwölf Verkäufen fanden die meisten Häuser in der Südstadt einen neuen Eigentümer. Mit acht Kauffällen in der Stadtheide und sieben in der Oststadt wurde an diesen Standorten ebenfalls verhältnismäßig häufig ein Kaufvertrag abgeschlossen.

Mit einem ungewöhnlich niedrigen Preis von 215.000 € wurde das günstigste Einfamilienhaus übrigens im Riemekeviertel verkauft. Das teuerste Einfamilienhaus wechselte dagegen in der Südstadt für mehr als 1 Mio. € den Besitzer.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	4	225.000 €	715.000 €
2. Fischteiche	–	–	–
3. Stadtheide	8	330.000 €	650.000 €
4. Nordstadt	–	–	–
5. Innerer Ring	–	–	–
6. Oststadt	7	310.000 €	780.000 €
7. Südstadt	12	340.000 €	> 1 Mio. €
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	3	–	–
9. Auf der Lieth	4	435.000 €	555.000 €
10. Kaukenberg	–	–	–

Was wollten Verkäufer für ihre Einfamilienhäuser haben?

Was wurde tatsächlich umgesetzt?

Wie im Vorjahr suchten viele Hausverkäufer den Weg in die Öffentlichkeit und es wurden 38 Häuser in Immobilienbörsen beworben – genauso viele wie verkauft wurden! Ob es sich bei den angebotenen und verkauften Häusern um dieselben Objekte handelt, können wir nicht genau feststellen; unserer Einschätzung nach ist das in der Mehrzahl der Fälle so.

Bei den Preisvorstellungen haben sich Käufer und Verkäufer in ihren Einschätzungen ein wenig angenähert (siehe Abbildung 10). Insgesamt lagen beide Seiten deutlich über den Richtwerten des Vorjahres, doch im Vergleich zu den üblichen Angeboten zog der Richtwert der tatsächlichen Verkäufe bedeutend stärker an. Insgesamt schloss sich so die Lücke zwi-

schen den Erwartungen der Verkäufer und den bezahlten Preisen der Käufer. Über alle Verkäufe hinweg wollten Eigentümer 598.179 € mit dem Verkauf ihrer Immobilie erzielen, tatsächlich erreicht wurden beim Verkauf dagegen 567.769 €. Sicherlich sehr zur Freude der Verkäufer ging es preislich mit +24,1% raketenhaft bergauf!

Die Preisänderung ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass die gehandelten Immobilien im Vergleich zum Vorjahr in ihren wertbeeinflussenden Kriterien anders waren – sprich in 2021 qualitativ eine andere Ware vorgelegen hat. Inwieweit sich die gehandelten Immobilien unterschieden haben, erfahren Sie im nächsten Kapitel.

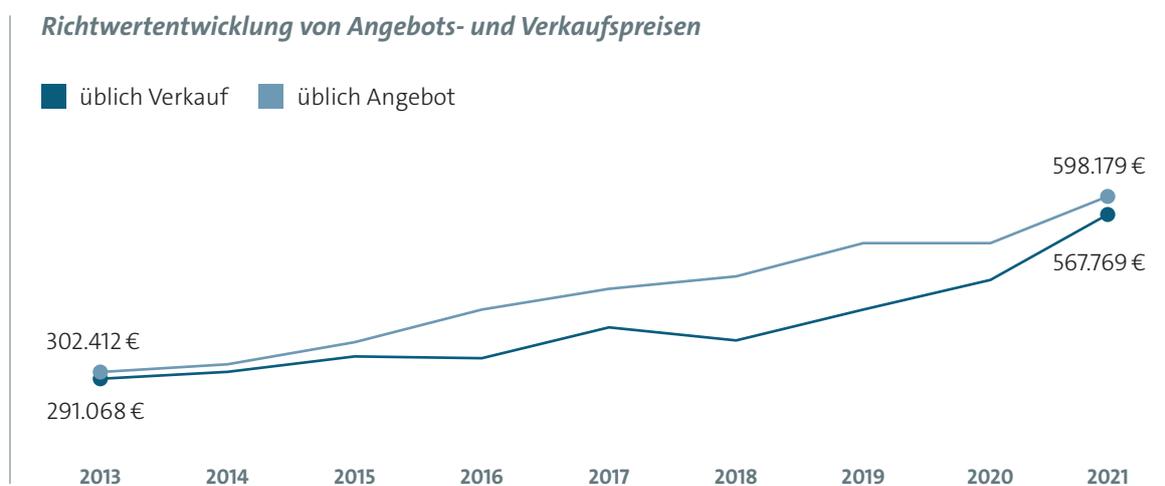


Abbildung 10: Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf

Zusammensetzung des Marktes

In 34 von 38 Verkaufsfällen haben Käufer in Paderborn ein älteres Einfamilienhaus erworben. Mit 21 Häusern wurde mehr als die Hälfte aller gehandelten Objekte bereits in den 1950er-Jahren bis Mitte der 1970er-Jahre errichtet. In der Baujahresgruppe ab 1995 wurden lediglich vier Häuser verkauft. Bis auf eines wurden diese jedoch noch vor 2002 erbaut – waren also innerhalb der Gruppe relativ alt. Einfamilienhäuser jüngeren Datums waren die Ausnahme. Insgesamt lag im Vergleich zum Vorjahr eine ähnliche Verteilung der Baujahre vor.

Wohnflächen und Grundstücksgrößen

Die Ware „Einfamilienhaus“ hat sich von 2020 zu 2021 durchaus verändert. Mit einem Minus von -8 m^2 erfuhr der Richtwert für die Wohnfläche durchaus eine wertbeeinflussende Verringerung. Immerhin handelt es sich hierbei im Prinzip fast um ein kleines Zimmer. Im Gegensatz dazu erhielt man beim Kauf eines Einfamilienhauses etwas mehr Grundstück als im Vorjahr. Über alle Baujahresgruppen hinweg betrug der Zuwachs der Grundstücksfläche $+31\text{ m}^2$. Der Richtwert der Baujahresgruppe von 1975–1994 erfuhr mit $+58\text{ m}^2$ sogar einen noch deutlicheren Zuwachs als die Gesamtheit. Gerade unter den kleineren „Stadt-Grundstücken“ macht sich ein solcher Zuwachs für Käufer durchaus bemerkbar und beeinflusst den Wert der Immobilie mitunter erheblich.

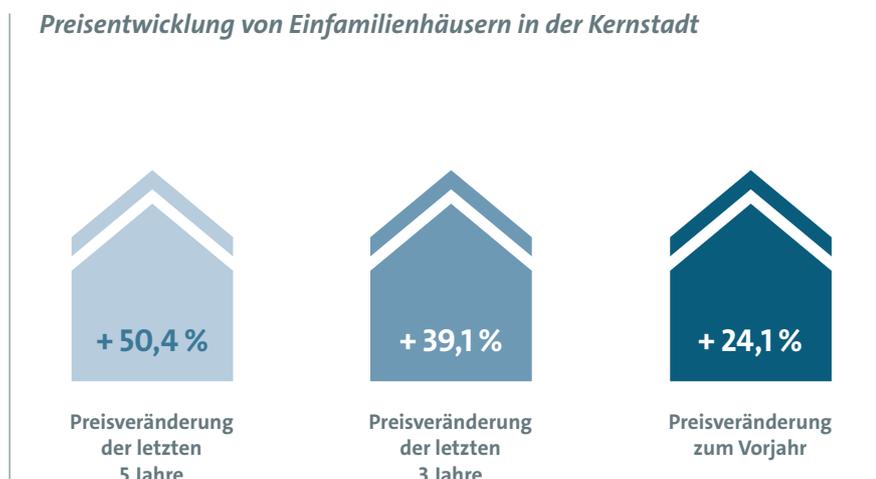


Abbildung 11: Einfamilienhäuser, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt



Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Das freistehende Einfamilienhaus ist in Paderborn die Objektart mit der höchsten Nachfrage. Im Juni 2022 hatten 83,9% aller Suchenden in unserer Kartei das freistehende Einfamilienhaus als Suchwunsch angegeben. Aufgrund der Beliebtheit und der Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr, konnte man bereits einen Preisanstieg erwarten. Mit +24,1% bzw. über 110.000 € pro Haus fiel die Steigerung jedoch extrem aus! Wägt man die Verringerung der Wohnfläche und die gestiegene Grundstücksfläche gegeneinander ab, so ergibt sich rechnerisch ein Plus von rund +9.000 €, das die Ware Einfamilienhaus mehr wert sein müsste. Die Preissteigerung ist also zu Teilen auf die Veränderung der Ware zurückzuführen. Den Großteil der Preissteigerung führen wir allerdings auf das knappe Angebot und die sehr hohe Nachfrage zurück. Zudem zeichnete sich zum Jahresende eine stärkere Preissteigerung ab als zum Jahresanfang. Wir vermuten, dass der leichte Anstieg der Bauzinsen im Juni bei so manchem Käufer zur Überlegung geführt hat, dass man sich die günstigen Zinsen „sichern“ müsste. Dabei ging dann womöglich der Blick für den Kaufpreis verloren.

Richtwerte nach Baujahresgruppen

Baujahr	2021	2020
vor 1950	k. A.	1
	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.
1950 – 1974	21	15
	146 m ²	152 m ²
	719 m ²	713 m ²
	590.735 €	460.233 €
1975 – 1994	13	11
	146 m ²	163 m ²
	619 m ²	561 m ²
	522.100 €	415.735 €
1995 – 2014	4	5
	144 m ²	149 m ²
	461 m ²	430 m ²
	578.530 €	572.000 €
nach 2014	k. A.	k. A.
unbekannt	k. A.	k. A.

- Anzahl
- Ø Wohnfläche
- Ø Grundstücksfläche
- Ø Verkaufspreis

Abbildung 12: Richtwerte nach Baujahresgruppen

FAZIT UND AUSBLICK

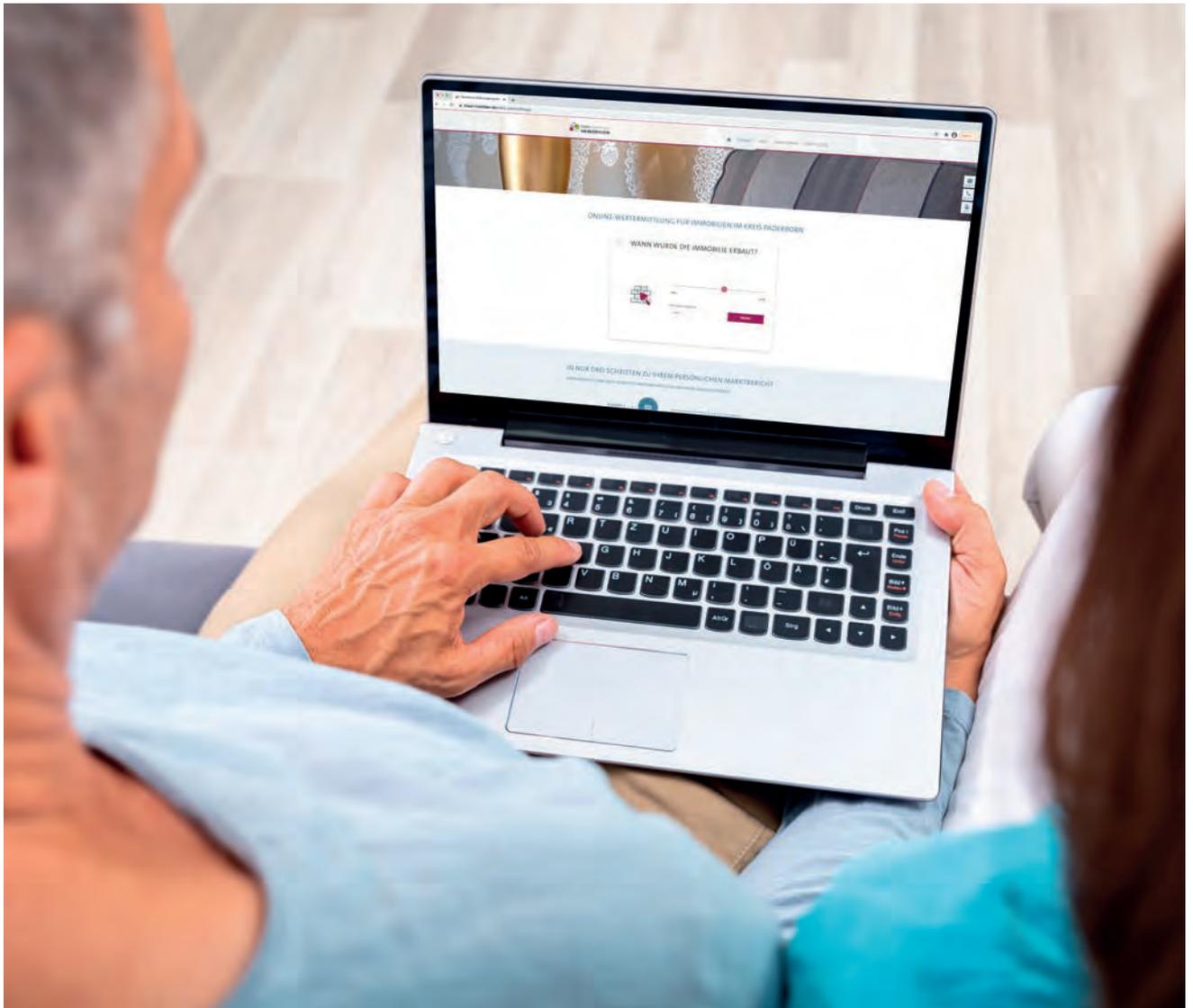
Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

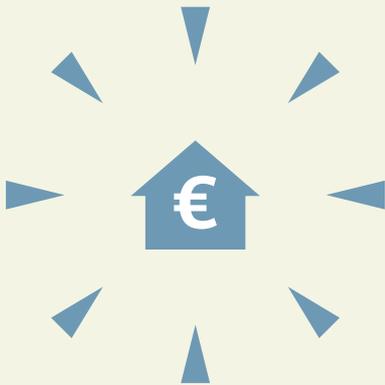
Mit +24,1% sind die Preise für Einfamilienhäuser im vergangenen Jahr so stark gestiegen wie noch nie in unseren Berechnungen! Dadurch schränkte sich, ähnlich wie im Vorjahr, der Kreis möglicher Käufer zunehmend ein, denn für einen Großteil der Kaufinteressenten sind die Kaufpreise schlicht nicht länger finanzierbar. Dennoch gibt es weiterhin finanzstarke Käufer, die bei einer passenden Immobilie vor den hohen Kaufpreisen nicht zurückschrecken. Für einen Verkauf braucht es bekanntlich immer nur einen Käufer und solange sich dieser noch finden lässt, können die Preise theoretisch weiter steigen. Allerdings zeichnen sich auch für die von Eigennutzern favorisierten Einfamilienhäuser dunkle Wolken am Himmel ab, denn auch hier wird in vielen Fällen der Kaufpreis mit Hilfe einer Bank finanziert. Entsprechend könnten sich die steigenden Zinsen dämpfend auf die Preisentwicklung der Einfamilienhäuser auswirken. Ebenfalls dämpfend könnten sich reduzierte Konjunkturerwartungen auswirken. Derzeit scheint diese Entwicklung allerdings noch nicht am Markt angekommen zu sein. Wir vermuten, dass dies zum Jahresende passieren wird. Für das Gesamtjahr 2022 gehen wir daher von leicht steigenden Preisen für Einfamilienhäuser aus. Zum Jahresende rechnen wir allerdings damit, dass sich eine Seitwärtsbewegung bei den Kaufpreisen einstellen wird.





Die
**ONLINE-
WERTERMITTLUNG**
von thater IMMOBILIEN





Möchten Sie die Online-Wertermittlung ausprobieren?

Hier erhalten Sie weitere Informationen und können jederzeit eine kostenlose Online-Wertermittlung anfordern:

www.thater-immobilien.de/online-wertermittlung



Das Wichtigste in Kürze:

- Schnelle und passgenaue Preisorientierung dank einzigartiger Marktinformationen
- Persönlicher Ansprechpartner
- Online & jederzeit
- Kostenlos

Die meisten Verkäufer möchten am liebsten erst einmal den großen Zeh ins Wasser halten und testen, was ihre Immobilie wert sein könnte, bevor sie sich dazu entscheiden, die Immobilie zu verkaufen. Ähnlich verhält es sich mit Käufern, die sich fragen, ob der geforderte Preis ihrer Traumimmobilie gerechtfertigt ist. Um beiden schnell eine Idee zu verschaffen, wo sie stehen, bieten wir die Online-Wertermittlung an. Innerhalb weniger Tage erhalten Interessenten einen kleinen individuellen Marktbericht, ganz auf die jeweilige Immobilie zugeschnitten.

Gibt's doch überall?! Macht doch jeder?! Von wegen!

Im Internet finden sich zwar zahlreiche Anbieter kostenloser Online-Wertermittlungen, doch bei uns bekommen Käufer und Verkäufer etwas, das es woanders so nicht gibt: eine seriöse, persönliche Beratung durch einen lokalen Spezialisten und eine Bewertungsgrundlage, die einmalig ist!

Wer viel weiß, kann besser bewerten

Als einziger Anbieter im Kreis Paderborn haben wir eine eigene Datenbank, in der alle öffentlich beworbenen Immobilien, alle tatsächlich verkauften Immobilien und die stets aktualisierten Suchwünsche unserer Kaufinteressenten zusammen vorliegen. Neben dieser umfangreichen Informationssammlung wird jede Online-Wertermittlung zusätzlich durch einen sachverständigen Experten geprüft. Auch wenn uns das ein wenig Zeit kostet – auf diese zusätzliche Qualitätskontrolle möchten wir nicht verzichten. Unser Zahlenwerk ist genau auf die Marktgegebenheiten im Kreis Paderborn abgestimmt, denn wir möchten, dass unsere Online-Wertermittlung eine echte Orientierungshilfe ist. Passend zu den gemachten Angaben erhalten Interessenten eine erste Preisorientierung und wir verraten, wie viele mögliche Kaufinteressenten wir für diese Immobilie bereits kennen.



2

REIHENMITTELHÄUSER

Die wichtigsten
Zahlen im Überblick



ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

165.000 € bis 390.000 €

24

VERKAUFTE
Reihenmittelhäuser

+ 23,1%

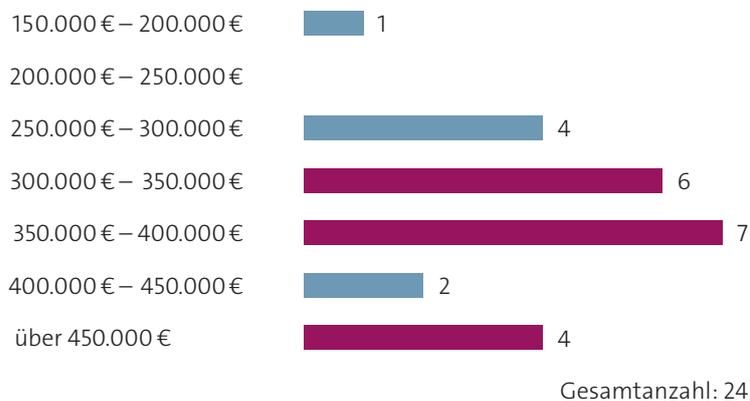
VERÄNDERUNG
der Verkaufspreise
zum Vorjahr

20

ANGEBOTENE
Reihenmittelhäuser



Verkaufspreisverteilung



Der Großteil der Verkäufe konzentrierte sich in 2021 auf die beiden Preissegmente zwischen 300.000 € und 400.000 €. Mit 24 Verkaufsfällen bleibt der Wert auf einem üblichen Niveau. Während in 2020 nur ein einziger Verkäufer einen Spitzenwert über 400.000 € erzielte, schafften es in 2021 gleich vier der Verkäufer, die nächste Preisstufe oberhalb von 450.000 € zu erreichen.

Abbildung 13: Verteilung der Verkaufspreise

Begriffsbestimmung

Unsere Recherchen haben uns dazu veranlasst, die Gruppe der Reihenhäuser in Reihemittel- und Reiheneckhäuser aufzuteilen.

Hier im Kapitel finden Sie ausschließlich Reihemittelhäuser beschrieben. Informationen zu Reiheneckhäusern finden Sie im Kapitel „Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser“.

Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2021 wurden in der Paderborner Kernstadt 24 Reihemittelhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 8,5 Mio. € verkauft. Bezogen auf die Stückzahl entspricht dies einem Marktanteil von ca. 20 % aller Verkaufsfälle. Nachdem im Vorjahr ähnlich viele Reihemittelhäuser gehandelt worden waren, erreichten die Verkäufe mit 24 Immobilien erneut ein übliches Verkaufsniveau. Die meisten Verkäufe fanden in den beiden Preissegmenten zwischen 300.000 € und 400.000 € statt. Damit verlagerte sich das Preisgefüge insgesamt sehr deutlich nach oben. Darüber hinaus konnten sich in diesem Jahr vier der Verkäufer über einen Verkaufspreis deutlich oberhalb von 450.000 € freuen und übernahmen damit die Spitzenplätze unserer Datensammlung. Teurere Verkäufe von Reihemittelhäusern im Bestand haben wir noch nie beobachtet!

Im Vergleich zum Vorjahr wurden in etwa gleich viele Reihemittelhäuser gehandelt. Mit der auffälligen Verlagerung des Gesamtpreisgefüges nach oben ging auch eine Verbreiterung der üblichen Preisspanne einher. Diese lag zwischen 165.000 € und 390.000 € und damit in der Spitze sogar noch deutlich über dem Rekordwert des Vorjahres, wie in Abbildung 15 zu erkennen ist.

Übliche Verkaufspreisspannen

2021	165.200 €	390.000 €
2020	160.000 €	339.000 €
2019	169.000 €	307.000 €
2018	190.000 €	297.000 €
2017	150.000 €	320.000 €
2016	159.500 €	315.000 €
2015	130.000 €	291.600 €
2014	130.000 €	230.000 €

In diesem Jahr sind die Preise für Reihemittelhäuser noch einmal deutlich gestiegen. Besonders markant war der Anstieg der Spitzenpreise, was insgesamt zu einer Verbreiterung der üblichen Preisspanne führte.

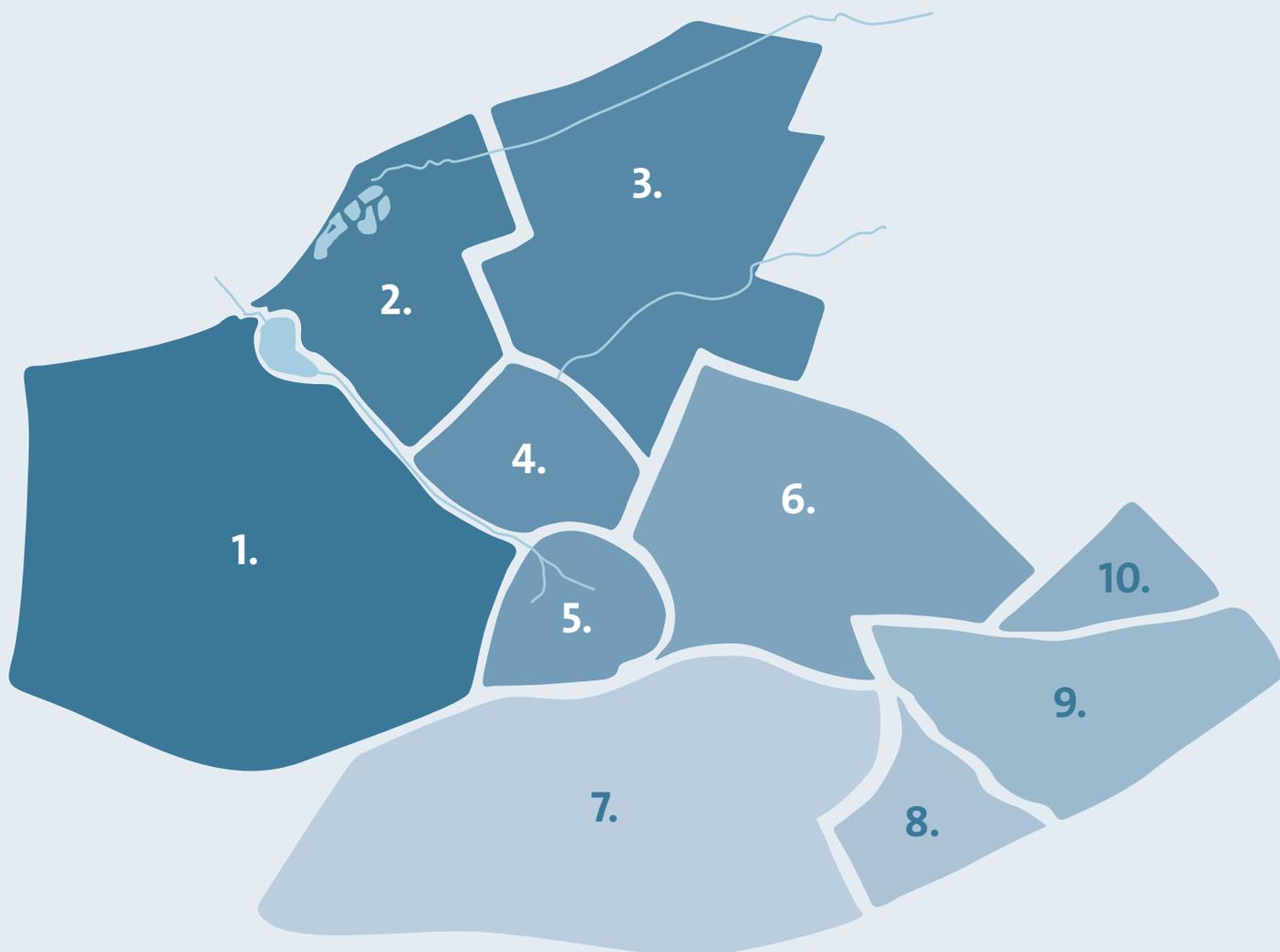
Abbildung 14: Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen

VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der Darstellung auf der folgenden Seite entnehmen.

In 2021 punkteten vor allem die Stadtheide und die Südstadt-Lagen mit einem reichen Angebot an Reihemittelhäusern. In den übrigen Lagen

waren Verkäufe von Reihemittelhäusern eher spärlich gesät. Den absoluten Spitzenverkauf konnten wir zwar nicht genau verorten, aber auch die anderen Spitzenwerte hatten es in sich. Die Nummer 2 beispielsweise kam aus der Stadtheide und bestach vor allem durch ihr ungewöhnlich großes Grundstück. Mit einem Preis von rund 165.000 € gab es gleichzeitig auch das günstigste Reihemittelhaus in der Stadtheide zu kaufen.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	2	–	–
2. Fischteiche	–	–	–
3. Stadtheide	9	165.250 €	495.000 €
4. Nordstadt	–	–	–
5. Innerer Ring	–	–	–
6. Oststadt	2	–	–
7. Südstadt	7	260.000 €	479.000 €
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	–	–	–
9. Auf der Lieth	4	360.000 €	400.000 €
10. Kaukenberg	–	–	–

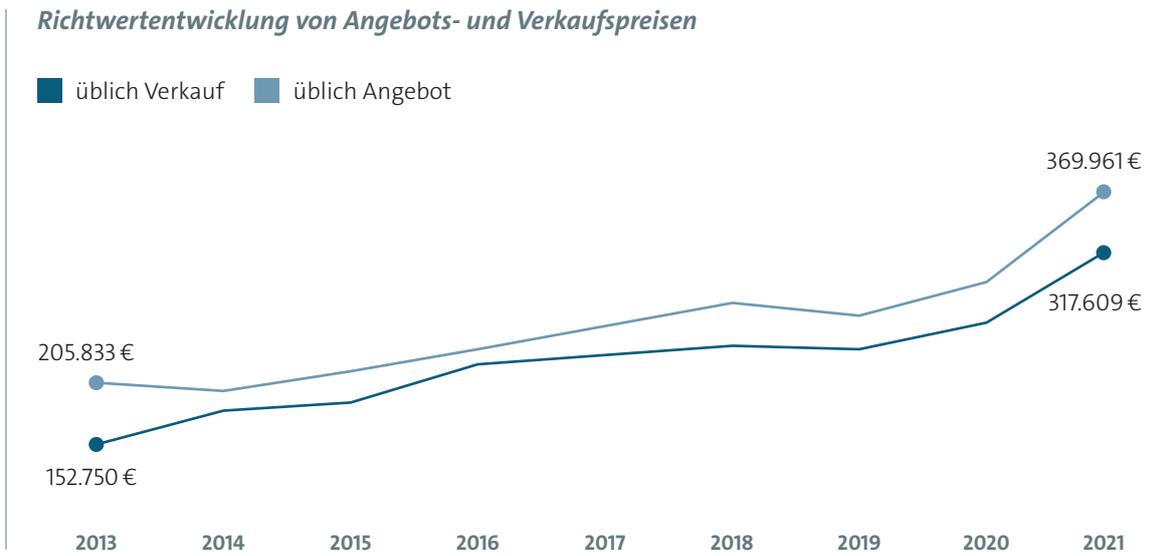


Abbildung 15: Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf

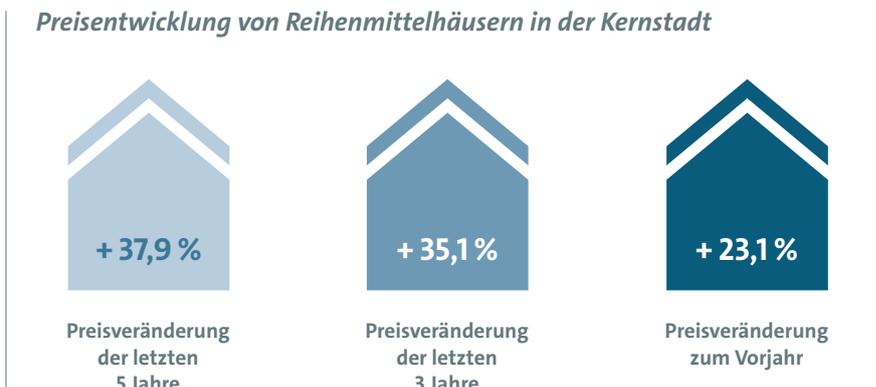


Abbildung 16: Reihemittelhäuser, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt

**Unser
Wissen
für Sie!**

Was wollten Verkäufer für ihre Reihemittelhäuser haben?

Wie auch im Vorjahr wurde in 2021 der Großteil der verkauften Immobilien online beworben. Immerhin konnten wir bei 24 gehandelten Reihemittelhäusern 20 Angebote auf den Immobilienmarktplätzen im Internet beobachten, was einer Beobachtungsquote von 83 % entspricht. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das noch einmal eine Steigerung der Beobachtungsquote um 10 %. Die übrigen Immobilien wechselten vermutlich ohne öffentliche Werbung den Besitzer. Mit dem Mehrbetrieb auf den Online-Marktplätzen ging auch ein deutlicher Anstieg der Preisvorstellungen einher. Um rund 26,5 % auf 369.961 € stiegen die Preiswünsche der Verkäufer und liefen so der Realität der tatsächlichen Verkäufe davon. Diese waren mit einem Richtwert von 317.609 € zwar auch klar im Preis gestiegen, allerdings lediglich um 23 %.

Trotz ähnlicher Tendenzen lagen zwischen den Wünschen der Verkäufer und den tatsächlich erzielten Ergebnissen gut 52.000 € oder aber ein Minus von - 14,1 %. Für die meisten Verkäufer stellte die Vermarktung der eigenen Immobilie deshalb vermutlich ein ernüchterndes Ereignis dar, denn während der Preisverhandlungen mussten sie einige Federn lassen, um zu einem Abschluss zu gelangen.

Zusammensetzung des Marktes

Anders als im Vorjahr lag in den unterschiedlichen Baujahresgruppen ein klares Missverhältnis vor. Mit 15 von 24 Fällen lagen über 60 % aller verkauften Reihemittelhäuser in der Baujahresgruppe von 1950 – 1974. Die übrigen knapp 40 % verteilten sich gleichmäßig mit fünf und vier Verkaufsfällen auf die Baujahresgruppen zwischen 1975 und 2014. Der Anteil der älteren Häuser war in diesem Jahr also deutlich größer als im Vorjahr. Dies macht den starken Preisanstieg noch bemerkenswerter.



Der Ratgeber „Immobilien- wertermittlung“ von thater IMMOBILIEN

*Sie möchten
eine Immobilie kaufen
oder verkaufen?*

*Erhalten Sie unser
Expertenwissen zum Thema
„Immobilienwertermittlung“
kompakt und informativ
aufbereitet.*

Kostenloser Download unter
[www.thater-immobilien.de/
ratgeber](http://www.thater-immobilien.de/ratgeber)





Wohnflächen und Grundstücksgrößen

Im Berichtsjahr 2021 hat sich die Ware „Reihenmittelhaus“ klar verändert. Zwar blieben in den ausgewerteten Baujahresgruppen von 1950–1994 die Grundstücksflächen mit +6 m² und -6 m² nahezu identisch, bei der Wohnfläche jedoch kam es zu spürbaren Veränderungen der Reihenmittelhäuser. In den ausgewerteten Baujahresklassen betrug die Abweichungen der Wohnflächen im Vergleich zum Vorjahr +10 m² bzw. +14 m². Oder anders ausgedrückt: Die verkauften Reihenmittelhäuser hatten im Schnitt ein Zimmer mehr, was die Attraktivität eines Angebots durchaus steigert.

Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Aufgrund der weiterhin angespannten Lage am Wohnimmobilienmarkt hatte vermutlich niemand auf fallende Preise in 2021 gesetzt. Dennoch – mit +23,1% fiel die Preissteigerung bei den Reihenmittelhäusern enorm aus! Rund neun Prozentpunkte dieser Steigerung führen wir auf den angesprochenen Zuwachs an Wohnfläche zurück. Dieser Teil lässt sich also mit der Veränderung der Beschaffenheit der verkauften Immobilien erklären. Man bekam schlicht mehr Haus für sein Geld. Die übrigen 14% der Preissteigerung sind allerdings echt! Da in 2021 eine Veränderung des Zinsniveaus oder auch der Ukrainekrieg noch in weiter Ferne standen, fällt es schwer, die Preissteigerung auf veränderte Rahmenbedingungen zurückzuführen. Dieser Teil der Preisentwicklung ist demnach ganz klassisch auf hohe Nachfrage und geringes Angebot zurückzuführen.

Richtwerte nach Baujahresgruppen

Baujahr	2021	2020
vor 1950	k. A.	k. A.
1950 – 1974	15	9
	113 m ²	103 m ²
	233 m ²	239 m ²
	310.750 €	231.875 €
1975 – 1994	5	8
	140 m ²	126 m ²
	258 m ²	252 m ²
	347.333 €	286.000 €
1995 – 2014	4	5
	k. A.	112 m ²
	k. A.	143 m ²
	k. A.	266.345 €
nach 2014	k. A.	k. A.
unbekannt	k. A.	k. A.

- Anzahl
- Ø Wohnfläche
- Ø Grundstücksfläche
- Ø Verkaufspreis

Abbildung 17: Richtwerte nach Baujahresgruppen



FAZIT UND AUSBLICK



Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Trotz kürzlich gestiegener Zinsen befinden wir uns nach wie vor in einer Niedrigzinsphase mit einem knappen Immobilienangebot. Beste Voraussetzungen also für weiter steigende Preise! Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass Eigenheime aufgrund der gestiegenen Preise für viele Menschen unerschwinglich geworden sind. Noch gibt es sie aber – die Käufer, die sich die gestiegenen Preise leisten können. Zwar konnten wir in den vergangenen Monaten feststellen, dass sich Ver-

marktungszeiten allmählich verlängern und dass zu manchen Besichtigungen weniger Teilnehmer erscheinen als noch vor einem halben Jahr. Doch nach wie vor ist der Druck auf Seiten der Nachfrager so groß, dass in naher Zukunft nicht mit einer spürbaren Entspannung zu rechnen ist. Auch wenn man es schon gar nicht mehr glauben mag: Für 2022 gehen wir erneut von leicht steigenden Preisen für Reihemittelhäuser aus.



3

DOPPELHAUSHÄLFTEN UND REIHENECKHÄUSER

Die wichtigsten
Zahlen im Überblick



ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

193.000 € bis 510.000 €

25

VERKAUFTE

Doppelhaushälften und
Reiheneckhäuser

+8,6%

VERÄNDERUNG

der Verkaufspreise
zum Vorjahr

25

ANGEBOTENE

Doppelhaushälften und
Reiheneckhäuser



Begriffsbestimmung

Klassische Reiheneckhäuser und Doppelhaushälften, die jeweils aus einer einzelnen Wohneinheit bestehen, ähneln sich sowohl in ihren Eigenschaften als auch vom Käuferklientel.

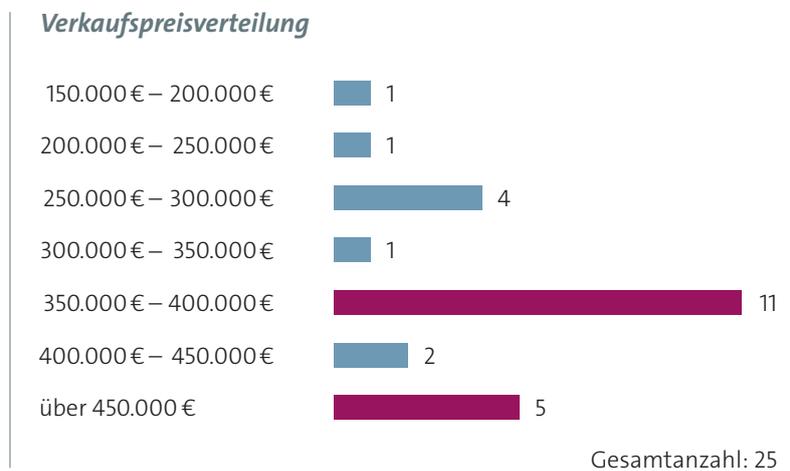
In unserem Marktbericht fassen wir diese beiden Haustypen zusammen, und wenn auf den folgenden Seiten von Doppelhaushälften geschrieben wird, sind Reiheneckhäuser mit inbegriffen.

Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2021 wurden in der Paderborner Kernstadt 25 Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 9,4 Mio. € verkauft. Bezogen auf die Stückzahlen entspricht dies einem Marktanteil von gut 20 % aller Verkaufsfälle. Im Vergleich zum Vorjahr (34 Häuser) war die Anzahl der Verkäufe nun das zweite Jahr in Folge rückläufig. In dieser Objektkategorie wurden Häuser zwischen 200.000 € und 600.000 € gehandelt. Der starke Anstieg im Preissegment ober-

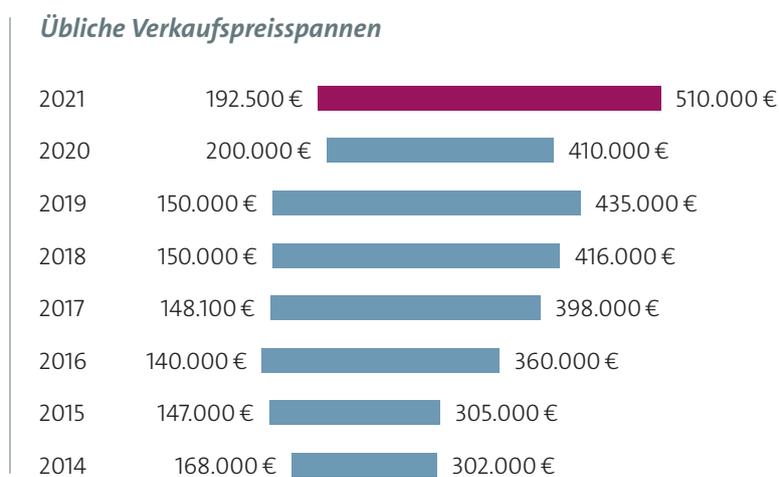
halb von 450.000 € ist auf eine Vielzahl von Verkäufen in guten Lagen und in einem baulich guten Zustand zurückzuführen.

Die Verkaufspreise bewegten sich üblicherweise zwischen 193.000 € und 510.000 €. In einigen Ausnahmefällen wurden Spitzenpreise weit über 450.000 € bezahlt. Der Höchstpreis des Vorjahres von 569.000 € wurde sogar noch einmal überboten. Insgesamt verteuerten sich Doppelhaushälften noch einmal deutlich.



In 2021 wurden insgesamt deutlich weniger Doppelhaushälften verkauft als im Vorjahr. Vor allem in den günstigeren Preissegmenten bis 350.000 € nahmen die Verkaufsfälle stark ab. Mehr als verdoppelt haben sich im Gegensatz dazu die Verkäufe im Spitzenpreissegment oberhalb von 450.000 €.

Abbildung 18: Verteilung der Verkaufspreise



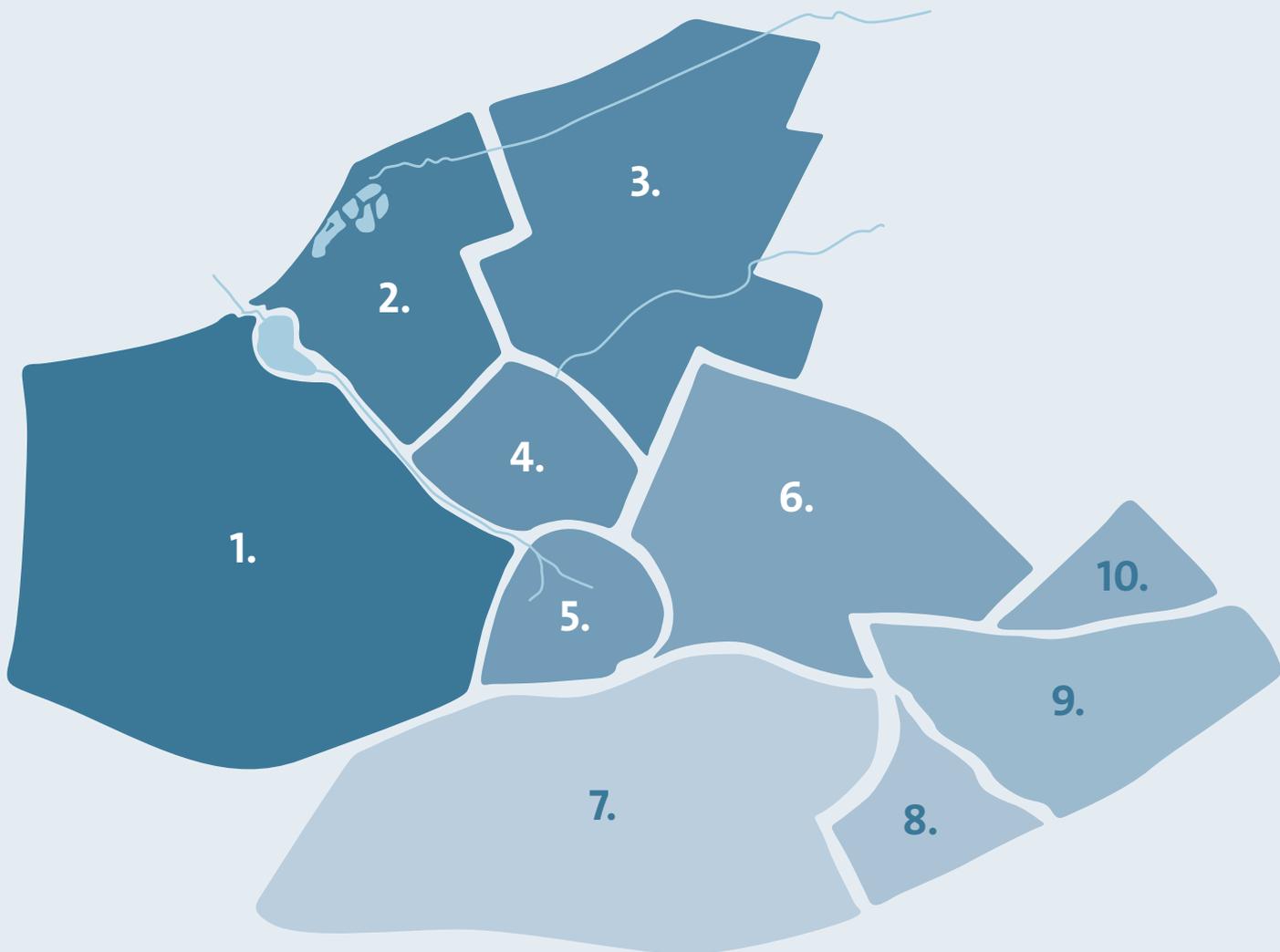
Während man in 2020 eine Verschmälerung der Preisspanne feststellen konnte, hat sich diese in 2021 wieder stark verbreitert. Dies liegt vor allem an den hohen Verkaufszahlen im Spitzenpreissegment.

Abbildung 19: Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen

VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der Darstellung auf der folgenden Seite entnehmen.

Interessenten, die eine Doppelhaushälfte erwerben wollten, hatten in 2021 deutlich weniger Auswahl im Vergleich zum Vorjahr; lediglich in der Oststadt trafen interessierte Käufer auf ein reichhaltigeres Angebot. Im Vorjahr waren es noch drei der zehn Innenstadtlagen, die eine größere Auswahl zuließen.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	3	–	–
2. Fischteiche	3	–	–
3. Stadtheide	4	192.500 €	400.000 €
4. Nordstadt	1	–	–
5. Innerer Ring	–	–	–
6. Oststadt	7	220.000 €	490.000 €
7. Südstadt	5	335.500 €	510.000 €
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	1	–	–
9. Auf der Lieth	1	–	–
10. Kaukenberg	–	–	–

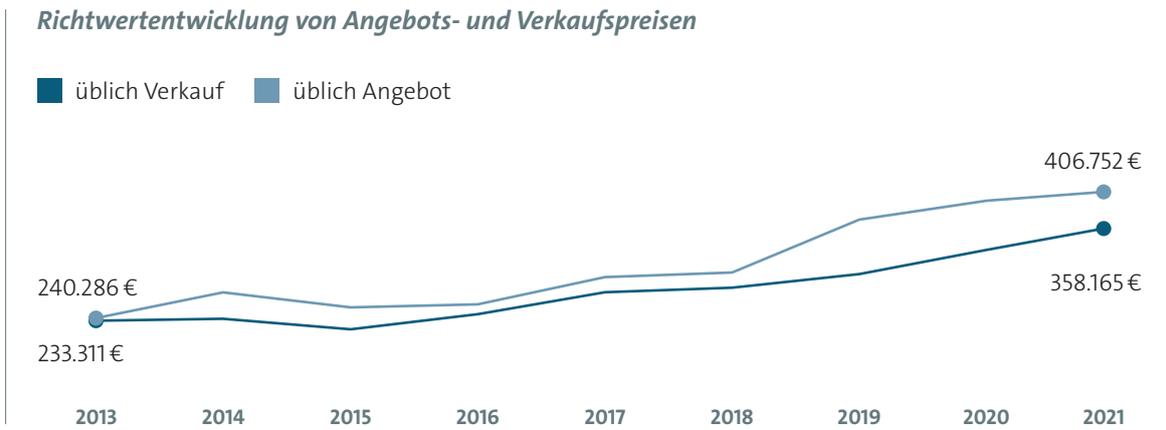


Abbildung 20: Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf



Was wollten Verkäufer für ihre Doppelhaushälfte haben?

In 2021 konnten wir gleich viele Angebote und Verkäufe für Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser beobachten. Es liegt daher nahe anzunehmen, dass wir jede der verkauften Immobilie in der Werbung beobachten konnten. In den letzten Jahren konnten Verkäufer aufgrund der angespannten Marktsituation ihre Forderungen verhältnismäßig gut durchsetzen. In 2019 schienen die Preisfantasien der Verkäufer keine Grenzen mehr zu kennen. Diese Entwicklung hat sich in 2020 und 2021 zur Erleichterung der Käufer nicht so extrem fortgesetzt. Dennoch lagen die Preisforderungen der Verkäufer auch in 2021 weit oberhalb der letztlich realisierten Verkaufspreise. Rund 407.000 € verlangten Verkäufer im Schnitt. Umsetzen konnten sie 358.000 €. Bezogen auf ihre Wunschvorstellung mussten die Verkäufer also einen Preisnachlass von rund -12% oder aber 49.000 € hinnehmen.

Zusammensetzung des Marktes

Zwar wurden in 2021 weniger Doppelhaushälften verkauft als im Vorjahr, doch die Verteilung der Immobilien auf die einzelnen Baujahresgruppen war davon kaum betroffen. Nach wie vor lag eine ausgeglichene Verteilung der Verkäufe auf die Gruppen vor. Keine der Hauptgruppen war übermäßig stark vertreten.

Wohnflächen und Grundstücksgrößen

In den einzelnen Baujahresgruppen 1950–1974 und 1975–1994 gab es bei den Grundstücksflächen mit +171 m² und -109 m² starke Abweichungen zum Vorjahr. Betrachtet man jedoch alle 25 verkauften Häuser, so blieb die „Ware“ Doppelhaushälfte von den wertbeeinflussenden Eigenschaften nahezu unverändert. Zuwächse in der einen Gruppe wurden durch Rückgänge in den anderen Gruppen kompensiert. Mit einer Gesamtveränderung der Grundstücksfläche um +1 m² und einer nahezu unveränderten Wohnfläche (-6 m²) stellte sich die Doppelhaushälfte in 2021 im Vergleich zu 2020 sehr ähnlich dar.

Preisentwicklung von Doppelhaushälften in der Kernstadt



Preisveränderung
der letzten
5 Jahre



Preisveränderung
der letzten
3 Jahre



Preisveränderung
zum Vorjahr

Abbildung 21: Doppelhaushälften, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt



Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

An der Marktsituation der Doppelhaushälften hat sich im Vergleich zum Vorjahr kaum etwas verändert. Nach wie vor besteht im vorherrschenden Marktumfeld eine rege Nachfrage nach diesem Immobilientyp. Entsprechend haben die Preise mit +8,6% erneut deutlich angezogen. „In bar“ entspricht dies einer Preissteigerung von über 28.000€ pro Haus. Die Objektkategorie der Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser ist deshalb so beliebt, da sie aus Sicht der Käufer eine gute Kompromisslösung zwischen einem kompakten Reihemittelhaus und dem großzügigen freistehenden Einfamilienhaus darstellt. Die Gruppe der Kompromissbereiten erhält auch immer mehr Zustrom von Käufern, die noch vor kurzer Zeit in der Lage gewesen wären, die Finanzierung eines freistehenden Einfamilienhauses zu stemmen. Aufgrund der angezogenen Preise wächst jedoch die Zahl derer, die ein freistehendes Haus schlicht nicht mehr bezahlen können. Diese Kaufinteressenten halten nun vermehrt nach Doppelhaushälften Ausschau und erhöhen mehr und mehr den Druck in diesem Segment, denn sie sind mitunter bereit, für eine Doppelhaushälfte einen Preis zu bezahlen, der noch vor drei Jahren für ein Einfamilienhaus üblich war. Wir machen daher vor allem die Nachfragesituation für die gestiegenen Preise verantwortlich.

Richtwerte nach Baujahresgruppen

Baujahr	2021	2020
vor 1950	k. A.	3
	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.
1950 – 1974	9	9
	104 m ²	121 m ²
	500 m ²	329 m ²
	344.267 €	305.333 €
1975 – 1994	9	10
	125 m ²	136 m ²
	278 m ²	387 m ²
	375.938 €	339.970 €
1995 – 2014	7	12
	132 m ²	120 m ²
	231 m ²	236 m ²
	353.000 €	345.596 €
nach 2014	k. A.	k. A.
unbekannt	k. A.	k. A.

- Anzahl
- Ø Wohnfläche
- Ø Grundstücksfläche
- Ø Verkaufspreis

Abbildung 22: Richtwerte nach Baujahresgruppen



CARPE DIEM

FAZIT UND AUSBLICK

Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Aufgrund der zuvor skizzierten Bewegungen innerhalb der Käuferschaft ist es für das Segment der Doppelhaushälften wahrscheinlich, dass es zu einer weiteren Steigerung der Verkaufspreise kommen wird. Dennoch scheinen die Preissteigerungen der jüngsten Vergangenheit die Doppelhaushälften auf ein Niveau katapultiert zu haben, auf dem die Luft nach oben deutlich knapper geworden ist. Derzeit zeichnen sich zudem Veränderungen der Rahmenbedingungen auf dem Immobilienmarkt ab. Beispielsweise erhöhen einige Banken bereits die Eigenkapitalanforderungen für Immobilienkredite; steigende Zinsen tun ihr Übriges. Daher erwarten wir für diesen Teilmarkt eine Verlangsamung der Preissteigerung. Dennoch gehen wir in den kommenden Monaten noch von moderat steigenden Preisen im unteren einstelligen Prozentbereich aus.



*Zu
verkaufen!*

„Von Makleranfragen bitten wir abzusehen!“

Welche Gründe gibt es für einen Privatverkauf ... und wozu sind Makler eigentlich da?

Man liest es in letzter Zeit immer häufiger unter privaten Immobilieninseraten in den Immobilienportalen: „Von Makleranfragen bitten wir abzusehen, wir verkaufen unsere Immobilie ohne Makler!“ Die Intention hinter diesem Satz wollten wir verstehen und haben uns Gedanken über die Hintergründe gemacht.

Was sind denn die Vor- und was die Nachteile eines Immobilienverkaufs mit Unterstützung durch einen Immobilienmakler?

Gehen wir zunächst auf die Nachteile ein. Man muss erst mal einen Makler finden, der zu einem passt und mit dem man ein gutes Gefühl hat, denn schließlich geht es ja um viel Kapital. Für viele ist der Verkauf einer Immobilie ein emotional bedeutender Schritt. Manchmal zwingen persönliche oder finanzielle Veränderungen im Leben zu dieser Entscheidung. Oftmals sind sowohl Diskretion als auch Fingerspitzengefühl gefragt. Da ist Vertrauen sehr wichtig, aber auch so eine Sache ...

Hat man einen Makler aus dem umfangreichen Pool an Menschen herausgesucht, die sich beruflich mit Immobilien befassen, kostet die Beauftragung dieses Immobilienmaklers Geld.

Der Lohn des Maklers für seine Arbeit ist die Provision aus dem Verkauf und entspricht in der Regel einer Gebühr von 7,14 % des Kaufpreises. Bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis von angenommen 350.000 € sind das bis zu 25.000 €, die nicht auf dem Konto des Verkäufers bleiben. So gut wie niemand hat Geld zu verschenken, und unnötige Kostenfaktoren sind bestenfalls zu vermeiden. Das Thema Geld ist immer ein empfindlicher Punkt.

Das Ziel ist ein hoher Ertrag aus dem Verkauf der Immobilie, also spart man sich vielleicht lieber die Suche nach einem vertrauenswürdigen Immobilienmakler, überlegt sich einen Preis und macht es selbst. Warum auch nicht? Jeder hat das Recht, seinen Besitz privat zu veräußern. Früher gab es dafür das Gespräch mit dem Nachbarn über den Gartenzaun, denn „Nachbars“ kennen mit Sicherheit einen, der einen kennt, der gerade etwas sucht. Oder eine Annonce in der örtlichen Tageszeitung: vier Zeilen Text, ein Anruf bei der Zeitung, kein großer Aufwand. Heute wird das Angebot an Möglichkeiten um kostenlose Online-Marktplätze wie eBay Kleinanzeigen oder Facebook digital ergänzt. Dort benötigt man höchstens einen kurzen Text zur Immobilie, die groben Eckdaten und eventuell ein paar Fotos. Dann kann's schon losgehen.

Kaum ist die Anzeige veröffentlicht, trudeln die ersten Anfragen ein und das Telefon steht nicht mehr still. Super, das war wirklich einfach!



Kaum ist die Anzeige veröffentlicht, trudeln die ersten Anfragen ein und das Telefon steht nicht mehr still. Super, das war wirklich einfach. Nach zwei Stunden ist das Postfach voll und das Telefon ausgeschaltet. Die Nachfrage ist riesig. Die Ersten möchten sofort kaufen. Eine Besichtigung der Immobilie wäre gar nicht nötig. Die Nächsten stehen schon im Garten, haben das Haus auf den Fotos erkannt und wollten mal gucken kommen. Es klingelt an der Tür, der Nachbar drei Häuser weiter hat es auch gehört und will auf jeden Fall kaufen. Das läuft ja richtig gut. Aber: Wie geht es jetzt weiter?

Die Familie im Garten sieht nett aus. Er ist Handwerker, sie Lehrerin in Elternzeit. Sie kaufen zum ersten Mal eine Immobilie und haben viele Fragen. Beim Blick das Haus hinauf fällt ihnen auf, dass das Dach bald mal neu gemacht werden müsste ... Und ist da ein Fleck unter dem Fenster? Wann wurden die Fenster eigentlich erneuert? Ob man einen Wintergarten anbauen kann? Und wie ist so die Nachbarschaft?

Mit anderen Interessenten aus der langen Anfragenliste trifft man sich zur Besichtigung: Begeisterung für das Haus, aber die Zimmer sahen auf den Bildern irgendwie größer aus.

Gibt es Baupläne? Kann man in der Wand zwischen Küche und Esszimmer einen Durchbruch machen? Und wie sieht es aus mit dem Preis? Da muss doch noch was drin sein ... Verhandeln gehört doch schließlich dazu, und das Dach müsste ja auch mal neu ...

Also entscheidet man sich für den Nachbarn. Dem kommt man im Preis ein Stück weit entgegen, aber der fragt nicht viel und somit ist die Freude auf beiden Seiten. Kurz vor dem Notartermin schickt der Nachbar eine SMS: „Du, jetzt wo es konkret wird, haben wir noch mal nachgedacht, eigentlich suchen wir doch was mit einem zusätzlichen Zimmer, und der Garten zur Nordseite ... im Nachbarort wird gerade ein neueres Haus frei, da kennen wir die Familie ... du, aber hey: viel Glück noch beim Verkauf!“

So oder so ähnlich könnte ein privater Immobilienverkauf ablaufen, denn das sind Beispiele aus der echten Praxis. Natürlich gibt es auch viele positive Beispiele erfolgreicher Verkäufe von privat an privat. Die enorme Nachfrage gibt es her, dass man Immobilien privat verkaufen kann. Man benötigt keinen Makler, um auf eine Immobilie zum Verkauf aufmerksam zu machen. Manchmal reicht schon das Gespräch am Gartenzaun.



Das
Rundum-
sorglos-
Paket!

Und wozu sind Immobilienmakler dann überhaupt da?

Einfach gesagt: Die Dienstleistung eines Immobilienmaklers umfasst genau das, was weiter vorne im Text als anstrengend empfunden wurde.

Gute Immobilienmakler bieten eine Art „Rundum-sorglos-Paket“ und kümmern sich. Dieses „Kümmern“ ist für jede Immobilie individuell und mal mehr oder weniger umfangreich. Theoretisch kann der Eigentümer nach Vertragsabschluss den Schlüssel seiner Immobilie abgeben und muss persönlich erst wieder zum Notartermin erscheinen. Dazwischen wird alles für ihn erledigt.

Ein Immobilienverkauf ist häufig mit Emotionen behaftet, und noch häufiger soll ein möglichst hoher Verkaufspreis erzielt werden. Das eine schließt das andere nicht aus. Es muss nur der passende Käufer gefunden werden. Auf dem Weg dahin kann alles problemlos laufen. Wer sich mit einem Immobilienverkauf aber gar nicht auskennt, erlebt eine herausfordernde und mitunter stressige Zeit.

Immobilienmakler haben im besten Fall eine sehr gute Marktkennntnis. Sie wissen, ob eine Immobilie, die für 590.000 € angeboten werden soll, auch wirklich für den Preis verkauft wird oder ob am Ende ein Preis-Poker droht, weil sich auch die Käufer mit den ortsüblichen Immobilienpreisen beschäftigt haben. Auch ein offensichtlicher Renovierungstau kann den Preis schnell infrage stellen. Ein Makler schaut sich die Immobilie und alle Unterlagen dazu im Vorfeld genau an, erkennt Potenzial für die spätere Nutzung, sieht Schwachstellen ebenfalls auf den ersten Blick. Unter Berücksichtigung der Fakten ermittelt er durch die Anwendung einer Kombination verschiedener Analyseverfahren den passenden Preis für die Immobilie und weiß, was der Markt hergibt. Anschließend wird die Immobilie professionell für den Verkauf vorbereitet und so fotografiert, dass ein realistischer Eindruck entsteht. Manche Makler erstellen virtuelle Rundgänge durch die Immobilie, da fehlt im Vergleich zur echten Besichtigung für einen ersten Eindruck nicht mehr viel.



Im Text für das Exposé eines guten Maklers werden die Vorzüge der Immobilie herausgearbeitet, Ecken und Kanten finden aber ebenfalls Erwähnung. So fügt sich ein umfangreiches und realistisches Bild der Immobilie zusammen.

Das fertige Angebot wird nicht nur mit vier Zeilen Text, sondern z. B. auch mit einem Foto in der Tageszeitung inseriert. Die üblichen Immobilienportale werden aktiviert, so weit, so gut. Doch dann wird es viel konkreter: Gute Immobilienmakler verfügen über eine große Kartei mit Suchinteressenten. Diesen wird die Immobilie vorgestellt und erste Fragen können direkt beantwortet werden. Dann wird das Angebot veröffentlicht.

Eine kleine Bilanz eines kürzlich erfolgten Verkaufs durch unser Maklerbüro:

587	Interessenten gesamt
414	Interessenten mit Exposéaufruf
32	Interessenten mit Erstbesichtigung
14	Interessenten mit Folgebesichtigung
17	Kaufangebote

So oder so ähnlich sehen durchschnittliche Tätigkeitsberichte nach einem Verkauf aus. Unter „Interessenten“ verstehen wir Anfragen per

E-Mail, Telefonanrufe oder auch persönliche Besuche bei uns im Büro. Mit diesen 587 verschiedenen Menschen musste der Eigentümer der angebotenen Immobilie nicht kommunizieren. Die Bereitstellung von wichtigen Unterlagen, allen nötigen und vielen zusätzlichen Informationen erfolgte ausschließlich durch uns. Unsere Rückfragen an den Eigentümer waren stets kurz, und Terminplanungen für die Besichtigungen wurden unkompliziert weit im Voraus abgestimmt. Während am Tag der Besichtigung 32 Parteien seine Immobilie besichtigt haben, war der Eigentümer nicht vor Ort. Wir haben als Team diese Aufgabe erledigt, den hygienischen Schutz sichergestellt und dafür gesorgt, dass die Immobilie im Anschluss an die Besichtigung so aussah, als wäre niemand dort gewesen. Zu den 17 eingegangenen Kaufangeboten mussten uns alle Interessenten eine Finanzierungsbestätigung einer Bank vorlegen. Wir haben uns ein Bild der Interessenten gemacht, die Kaufangebote sortiert und anschließend mit dem Eigentümer in Ruhe besprochen. Am Ende bestand seine Aufgabe nur noch darin, sich für einen Käufer zu entscheiden.

Die Rückmeldung des Eigentümers nach diesem Verkauf lautete, dass er zufrieden mit dem Rundum-sorglos-Paket und unserer Dienstleistung war.



„Unsere Empfehlung ist die Beauftragung eines guten und geradlinigen Immobilienmaklers, der sich kümmert.“

*Christoph Wietfeld,
zertifizierter Immobilien-Wertermittler (IHK)
bei thater IMMOBILIEN*



Er hatte stets die Sicherheit, dass nichts vergessen wird, wovor er persönlich große Sorgen hatte. Unerwartete Dinge wurden durch uns aufgefangen und auftretende Probleme direkt gelöst. Positiv bewertet hat der Eigentümer, dass alle Termine organisiert und vorbereitet wurden; von der Objektaufnahme vor Ort über die Besichtigungen bis zur Abstimmung des Notartermins. Wir haben ihn immer auf dem Laufenden gehalten und er hatte stets die Gewissheit, dass der Verkauf reibungslos und sicher abläuft. Er musste mit keinem Käufer persönlich reden und hat von abgesagten Terminen gar nichts mitbekommen. Schäden am Haus haben wir vorher schon gesehen und im Exposé bereits erwähnt. Der Preis war so kalkuliert, dass kein Käufer nach unten verhandeln musste und die Immobilie einigen Interessenten am Ende sogar so gut gefallen hat, dass sie ihren Kaufpreis dahingehend angepasst haben. Auch die Begleitung zum Notartermin, das Ablesen der Zählerstände und die Schlüsselübergabe der Immobilie wurden von uns übernommen. Die Käufer hatten stets das Gefühl, ausreichend informiert zu werden, die Immobilie auf Herz und Nieren – auch mit Unterstützung von externen Fachleuten wie Architekten – überprüfen zu dürfen. So haben sie nicht die sprichwörtliche Katze im Sack gekauft. Es war ein schneller und

sicherer Verkauf zu einem Preis, der beide Seiten zufriedengestellt hat. Ohne stummgeschaltete Telefone, Preis-Poker oder unverschämte Forderungen. Und die Gebühr für den Makler wurde erst fällig, nachdem der Kaufpreis auf dem Konto des Verkäufers eingegangen war. Während des gesamten Verkaufsprozesses gab es Planungssicherheit für alle Parteien. Wäre der vereinbarte Kaufpreis unter Umständen nicht erreicht und kein Käufer gefunden worden, hätte der Eigentümer das Recht gehabt, nach einer bestimmten Zeit vom Vertrag mit uns zurückzutreten. Gebühren wären dann nicht angefallen. Das verstehen wir unter einer guten Dienstleistung, die faktisch erst erfolgt ist, wenn die Immobilie tatsächlich den passenden Käufer zum richtigen Preis gefunden hat und die Schlüssel übergeben worden sind.

Wir verstehen die Intention, eine Immobilie ohne Makler zu verkaufen. Die Möglichkeiten für einen Privatverkauf sind gegeben und die Nachfrage an Immobilien in Paderborn ist riesig. Wir sehen in unserer täglichen Arbeit jedoch immer mal wieder Fallstricke, die auch für uns manchmal unerwartet auftauchen, mit denen wir als Team aufgrund unserer Erfahrung aber gut umzugehen wissen. Unsere Empfehlung ist daher die Beauftragung eines guten und geradlinigen Immobilienmaklers, der sich kümmert.





4

EIGENTUMSWOHNUNGEN in der Kernstadt

Die wichtigsten Zahlen im Überblick

242

VERKAUFTE
Eigentumswohnungen

160

ANGEBOTENE
Eigentumswohnungen

Veränderung der Verkaufspreise zum Vorjahr

+16,6%

1-ZIMMER

+3,8%

2-ZIMMER

+9,7%

3-ZIMMER

+10,6%

4-ZIMMER



Eigentumswohnungen

Eigentumswohnungen stellen im derzeitigen Marktumfeld für viele die einzige erschwingliche Möglichkeit dar, Eigentum zu erwerben. Für andere sind sie eine interessante und krisensichere Geldanlage. Auf den folgenden Seiten untersuchen wir diese vielseitige und spannende Klasse der Wohnimmobilien. Anders als bei den Häusern schauen wir bei Wohnungen aufgrund der guten Vergleichbarkeit auch ein wenig über den Tellerrand der Kernstadt hinaus und berücksichtigen zusätzlich die Eingemeindungen Elsen und Schloß Neuhaus in unseren Auswertungen.

Eigentumswohnungen in der Paderborner Kernstadt

Abbildung 23 gibt Ihnen einen Überblick über die Zusammensetzung des Wohnungsmarktes in der Kernstadt. Wie zu erkennen ist, stellen 3-Zimmer-Wohnungen im Stadtgebiet den meistgehandelten Wohnungstyp dar. Aber auch kleine 1- und 2-Zimmer-Wohnungen weisen hohe Verkaufszahlen auf. Der Grund für die besondere Beliebtheit solcher kleinen Wohnungen im Kernstadtbereich ist vor allem die gute Vermietbarkeit an Studenten und Allein-

stehende. Wer über Eigennutzung mit der Familie nachdenkt, hat es im Wohnungssegment dagegen schwer. Einen „Hausersatz“ in Form einer Wohnung gibt es nur selten. Hier dürften lediglich die 23 Wohnungen mit mindestens vier Zimmern infrage kommen.

Wenn Sie aktuell mit dem Gedanken spielen, selbst eine Eigentumswohnung zu erwerben oder aber wissen möchten, was die eigene Wohnung wert sein könnte, verraten wir Ihnen auf den nächsten Seiten genauer, was Wohnungen kosten und wo sie zu finden sind.

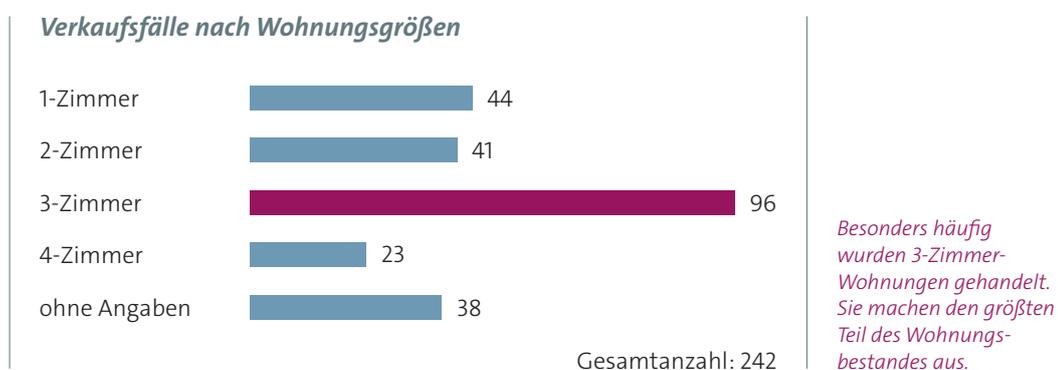
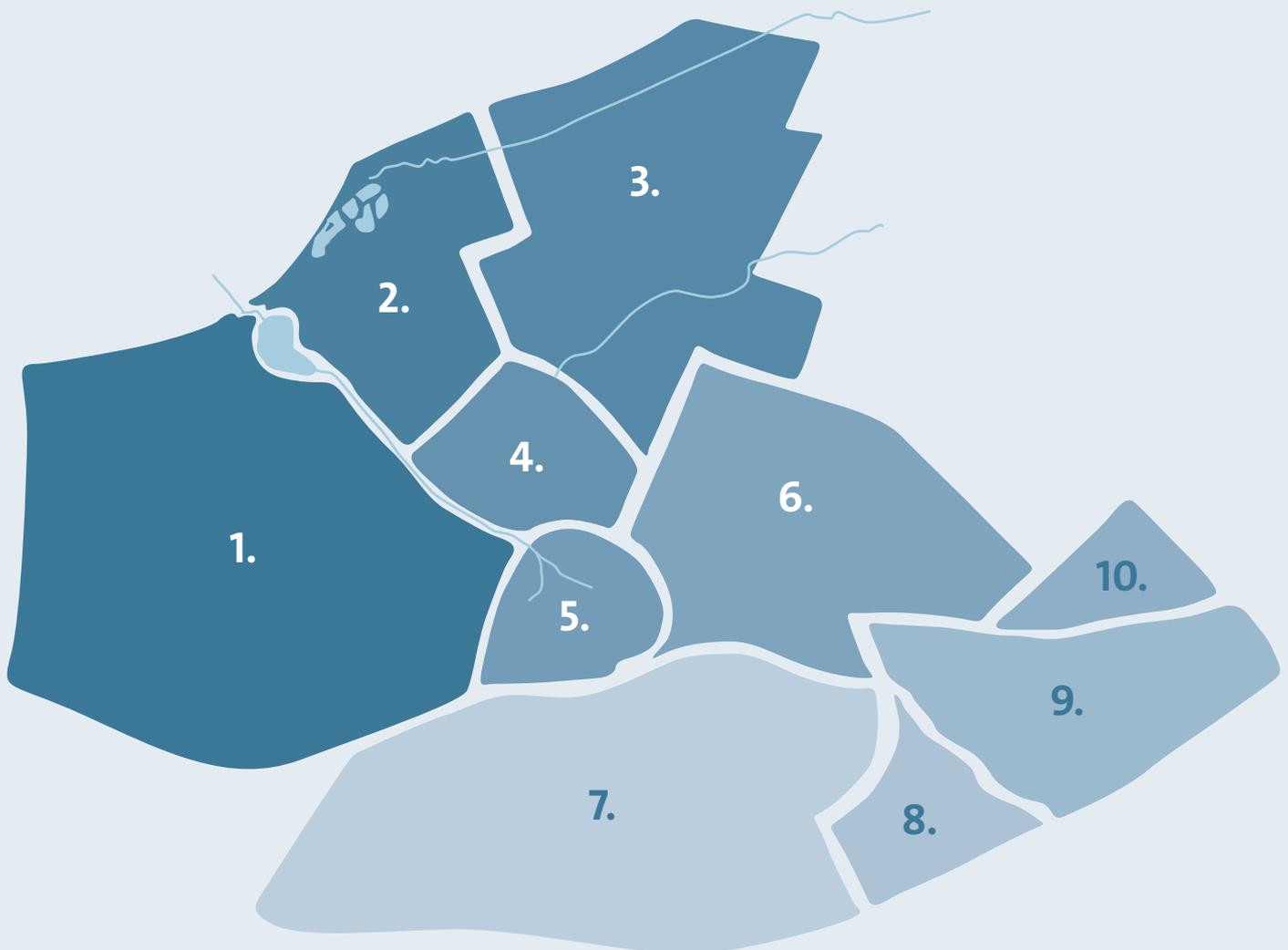


Abbildung 23: Verteilung nach Wohnungsgrößen

VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

In welchen Quartieren besonders viele Wohnungen verkauft wurden und wo Sie deshalb bei der Wohnungssuche besonders gute Chancen haben, zeigt Ihnen die folgende Darstellung. Interessenten, die in der Kernstadt eine Eigentumswohnung erwerben wollten, konnten ihr Vorhaben am ehesten in der Südstadt, im Riemekviertel oder in der Stadtheide verwirklichen. Mehr als die Hälfte aller Eigen-

tumswohnungen wurden in diesen drei Quartieren gehandelt. Die günstigste Wohnung wurde in der Oststadt für 532 €/m² gehandelt. Die teuerste Wohnung wurde im Riemekviertel verkauft; stolze 5.041 €/m² wurden hier bezahlt. Daneben gab es, wie auch schon im Jahr davor, noch sieben weitere Fälle, die einen Quadratmeterpreis oberhalb von 4.000 €/m² erzielen konnten.



	Anzahl	niedrigster Preis/m ²	höchster Preis/m ²
1. Riemekeviertel	51	1.611 €/m ²	5.041 €/m ²
2. Fischteiche	12	1.515 €/m ²	3.733 €/m ²
3. Stadtheide	44	694 €/m ²	3.989 €/m ²
4. Nordstadt	18	1.625 €/m ²	4.337 €/m ²
5. Innerer Ring	6	2.740 €/m ²	4.025 €/m ²
6. Oststadt	23	532 €/m ²	3.896 €/m ²
7. Südstadt	56	787 €/m ²	4.406 €/m ²
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	14	1.230 €/m ²	4.088 €/m ²
9. Auf der Lieth	2	–	–
10. Kaukenberg	16	997 €/m ²	2.857 €/m ²



Standortvergleich Paderborn

Geolage	Richtwert €/m ²
Fischteiche	2.918 €
Nordstadt	2.710 €
Riemekeviertel	2.654 €
Oststadt	2.500 €
Südstadt	2.438 €
Stadttheide	2.434 €
Dahler Weg/Lichtenfelde	2.032 €
Kauenberg	1.905 €
Innerer Ring	k. A.
Auf der Lieth	k. A.

Standortvergleich Paderborn

Der Standortvergleich zeigt Ihnen, welcher Preis an den einzelnen Standorten üblicherweise pro Quadratmeter bezahlt wurde. Detailliertere Informationen, die zudem die Wohnungsgröße berücksichtigen, finden Sie etwas weiter hinten.

In den letzten Jahren immer auf dem Treppchen vertreten und in diesem Jahr auf Platz 1 – die Fischteiche! In 2021 wurden hier vor allem Wohnungen mit einem Baujahr aus den 1990ern gehandelt. Auffällig war, dass es sich dabei fast ausschließlich um 3- und 4-Zimmer-Wohnungen in einem soliden baulichen Zustand gehandelt hat. Die Poleposition aufgeben musste in

Abbildung 24: Standortvergleich
Quadratmeterpreise



Standortvergleich Paderborn

Geolage	Gesamtanzahl	1-Zi	2-Zi	3-Zi	4-Zi	k. A.
Südstadt	56	5	11	16	6	18
Riemekeviertel	51	9	9	16	8	9
Stadttheide	44	7	10	24	0	3
Oststadt	23	3	4	10	5	1
Nordstadt	18	6	1	8	0	3
Kaukenberg	16	9	1	5	0	1
Dahler Weg/Lichtenfelde	14	3	4	7	0	0
Fischteiche	12	0	1	7	3	1
Innerer Ring	6	2	0	1	1	2
Auf der Lieth	2	0	0	2	0	0

Abbildung 25: Standortvergleich nach Wohnungsgrößen

diesem Jahr der Innere Ring. Wie auch Auf der Lieth wurden hier zu wenige Wohnungen gehandelt, sodass wir keinen Richtwert ermitteln konnten.

Verteilung von Wohnungen auf die einzelnen Lagen

Wenn Sie auf der Suche nach einer neuen Bleibe oder einer Kapitalanlage sind, aber noch keine Vorstellung davon haben, wo Sie suchen sollen, hilft Ihnen Abbildung 25. Hier können Sie entnehmen, in welchen Lagen wie viele Wohnungen einer bestimmten Größe gehandelt wurden – sprich, wo sich eine Wohnung nach Ihren Größenvorstellungen wahrscheinlich finden lässt und wo eher nicht.

Die meisten Wohnungen wurden in 2021 in der Südstadt gehandelt. In etwa gleichem Maße waren hier 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen zu finden. In den meisten anderen Stadtteilen dominierte die 3-Zimmer-Wohnung das Geschehen. Bezogen auf die 3-Zimmer-Wohnung war die Stadttheide mit 24 Verkäufen der absolute Spitzenreiter. Dafür gab es hier keine einzige 4-Zimmer-Wohnung zu kaufen.

4-Zimmer-Wohnungen sind generell ein rares Gut in Paderborn. Interessieren Sie sich dagegen für 3-Zimmer-Wohnungen, können Sie nahezu an jedem Standort fündig werden. Mit welchen Kosten Sie dabei im Detail rechnen müssen, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten.

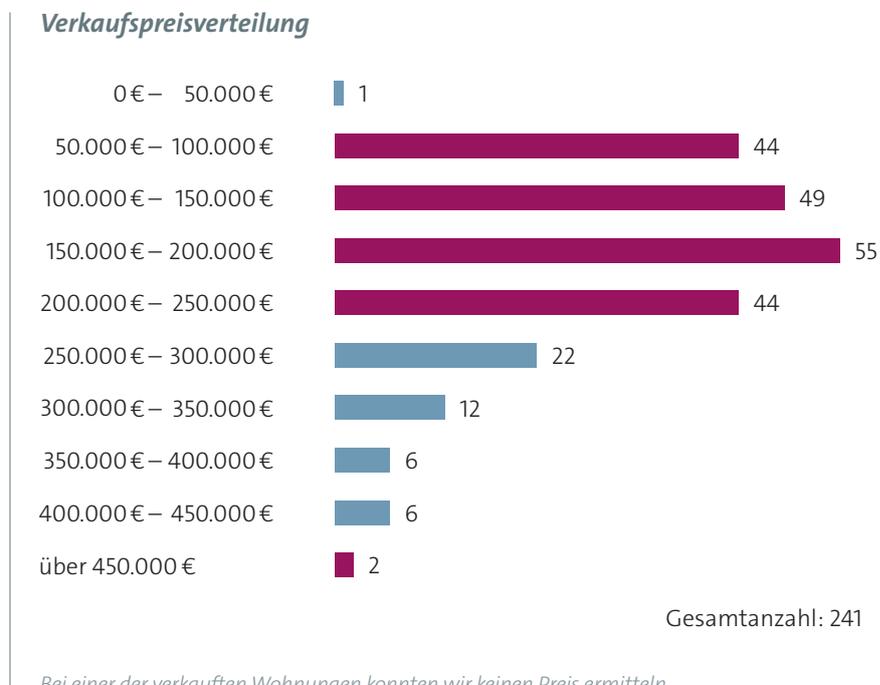


Wohnungspreise in der Paderborner Kernstadt

Im Jahr 2021 wurden in der Paderborner Kernstadt 242 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 44,3 Mio. € verkauft. Zum Vergleich: In 2020 waren es 309 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 50,8 Mio. €. Ein deutlicher Rückgang der Verkaufszahlen also! Knapp ein Fünftel (18,5%) aller gehandelten Wohnungen konnte mit einem Budget von 100.000 € erworben werden. Im gehobenen Preissegment jenseits von 300.000 € konnten sogar ganze 26 Verkäufe realisiert werden. Zwar braucht man auf der Suche nach einer Luxuswohnung im Paderborner Bestand mitunter einen langen Atem, doch wie Abbildung 26 zeigt, gibt es sie auch in Paderborn. Im vergangenen

Jahr hatte man sogar außergewöhnlich gute Chancen, eine solche Rarität zu erstehen.

Die Quadratmeterpreise in der Kernstadt bewegten sich zwischen 690 € und 4.400 €. In wenigen Ausnahmefällen wurden Spitzenwerte darüber hinaus realisiert. „Schnäppchen“ mit einem Quadratmeterpreis unterhalb von 1.000 € gab es in 2021 nur sehr wenige. Gerade einmal vier Verkäufe konnten wir in diesem Segment zählen. Unabhängig von Größe und Alter der Wohnung lag der Richtwert pro Quadratmeter in der Kernstadt bei etwa 2.580 €! Im Detail stellten sich die einzelnen Wohnungsgrößen wie folgt dar.



Der Großteil der Verkäufe konzentrierte sich in 2021 auf die vier Preissegmente zwischen 50.000 € und 250.000 €. Mit 242 Verkaufsfällen wurden 69 Immobilien weniger verkauft als im Vorjahr. Zwei der Verkäufer konnten sich über Verkaufspreise jenseits von 450.000 € freuen. Hier wurde die Luft allerdings merklich dünner. In 2020 gab es noch sieben solcher Verkäufe.

Abbildung 26: Verteilung der Verkaufspreise

Preise von 1-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Übliche Quadratmeterpreise für 1-Zimmer-Wohnungen bewegten sich in 2021 zwischen 1.341€ und 3.750€. Im Mittel über alle Baujahresgruppen hinweg ergab sich ein Richtwert von 2.460 €/m². Dieser wurde maßgeblich durch die hohe Zahl von Verkäufen der Baujahresgruppe 1975–1994 beeinflusst. Hier findet sich die Hälfte aller Verkaufsfälle. Wer eine 1-Zimmer-Wohnung im Stadtgebiet erwerben möchte, sollte sich darauf einstellen, dass diese typischerweise ein Baujahr aus der Mitte der 1980er-Jahre aufweist.

Preise von 2-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Für 2-Zimmer-Wohnungen bewegten sich die Quadratmeterpreise im Stadtgebiet üblicherweise zwischen 1.230€ und 3.175€. Wie auch bei den 1-Zimmer-Wohnungen dominierte in diesem Segment die Baujahresgruppe 1975–1994 und weist knapp die Hälfte der Verkaufsfälle auf. Sie hat damit den größten Einfluss auf den Quadratmeterpreisrichtwert von 2.381€.

1-Zimmer-Wohnungen

Übliche Quadratmeterpreisspannen nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	1.921 €		3.556 €
1975 – 1994	1.636 €		3.750 €
1995 – 2014	1.341 €		2.857 €

Die Baujahresgruppen vor 1950 und nach 2014 wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

Abbildung 27: Quadratmeterpreisspannen 1-Zimmer-Wohnungen

2-Zimmer-Wohnungen

Übliche Quadratmeterpreisspannen nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	1.230 €		2.596 €
1975 – 1994	1.565 €		3.161 €
1995 – 2014	1.934 €		3.175 €

Die Baujahresgruppen vor 1950 und nach 2014 wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

Abbildung 28: Quadratmeterpreisspannen 2-Zimmer-Wohnungen

Preise von 3-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

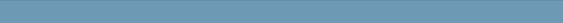
Die Quadratmeterpreise bewegten sich üblicherweise zwischen 694€ und 4.406€. In diesem Segment waren alle drei Baujahresgruppen zu nahezu gleichen Teilen vertreten. Jeweils zwischen 25 und 30 Verkaufsfälle lagen pro Gruppe vor und so waren sie grob zu je einem Drittel für den Quadratmeterpreisrichtwert von 2.411€ verantwortlich.

Preise von 4-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Unter allen Wohnungsgrößen boten die 4-Zimmer-Wohnungen erneut den preislich teuersten Einstieg. In diesem Segment wurden in der Kernstadt Quadratmeterpreise zwischen 1.345€ und 4.192€ abgerufen. Für die Entwicklung des Richtwertes waren in erhöhtem Maße die Baujahresgruppen 1950–1974 und 1995–2014 verantwortlich. Zusammen vereinten sie rund 80 % aller Verkaufsfälle auf sich und führten so zu einem Richtwert für den Quadratmeterpreis von 2.811€.

3-Zimmer-Wohnungen

Übliche Quadratmeterpreisspannen nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	694 €		3.542 €
1975 – 1994	997 €		3.254 €
1995 – 2014	1.611 €		4.406 €

Die Baujahresgruppen vor 1950 und nach 2014 wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

Abbildung 29: Quadratmeterpreisspannen 3-Zimmer-Wohnungen

4-Zimmer-Wohnungen

Übliche Quadratmeterpreisspannen nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	1.345 €		2.730 €
1995 – 2014	2.715 €		4.192 €

Die Baujahresgruppe vor 1950 sowie die Baujahresgruppen 1975–1994 und nach 2014 wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

Abbildung 30: Quadratmeterpreisspannen 4-Zimmer-Wohnungen

Quadratmeterpreisentwicklung in der Kernstadt

Allgemein hielt der Trend der steigenden Preise im Segment der Eigentumswohnungen weiter an. Nahezu alle Wohnungsgrößen konnten mit einem satten Plus aufwarten. Besonders 1-Zimmer-Wohnungen konnten mit +16,6% im Vergleich zum Vorjahr noch einmal extrem stark im Preis zulegen. Hier ist allerdings anzumerken, dass in 2021 in dieser Gruppe mehr als zwei Drittel der Verkäufe ein neueres Baujahr um die Jahrtausendwende hatten. Üblicherweise verteilen sich die Baujahre etwas gleichmäßiger auf alle Wohnungsgrößen, sodass die neueren Baujahre weniger stark ins Gewicht fallen. Die Preissteigerung der 1-Zimmer-Wohnungen ist daher zu relativieren. Am wenigsten profitierten im vergangenen Jahr die 2-Zimmer-Wohnungen von der Entwicklung des Marktes mit einer Preissteigerung von +3,8%, dies allerdings auf einem konstant hohen Preisniveau.

Angebotsituation in der Kernstadt

Bei den bisher untersuchten Preisen handelte es sich um Angaben zu den tatsächlichen Verkaufsfällen. Beim Angebot, das Ihnen beispielsweise auf Immobilienmarktplätzen im Internet begegnet, zeichnet sich hingegen ein etwas anderes Bild. Wir haben untersucht, wie es sich in den einzelnen Quartieren der Kernstadt verhält. In Abbildung 32 sehen Sie, dass die geforderten Angebotspreise in einigen Fällen deutlich über denen der Verkäufe liegen. In der Vergangenheit war dies die Regel. Typischerweise wurde der Angebotspreis etwas zu hoch angesetzt, um dann bei den Verhandlungen nach unten gedrückt zu werden. In der aktuellen Marktsituation bedienen sich jedoch mehr und mehr Verkäufer des sogenannten Bieterverfahrens – einer Art Auktion –, was zur Folge hat, dass Preise nicht mehr standardmäßig nach unten verhandelt werden, sondern auch durchaus steigen können. Die

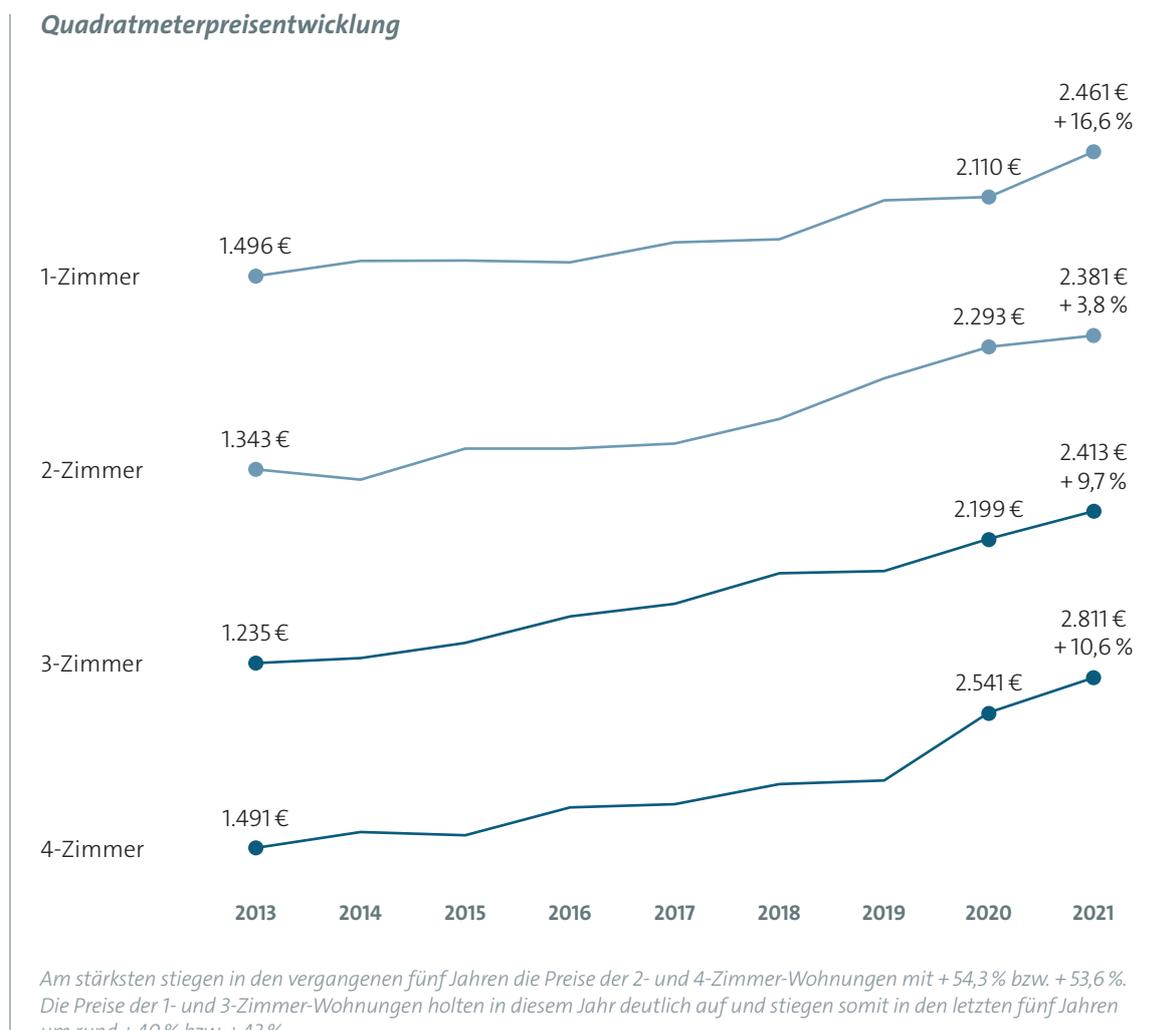


Abbildung 31: Quadratmeterpreisentwicklung nach Wohnungsgröße

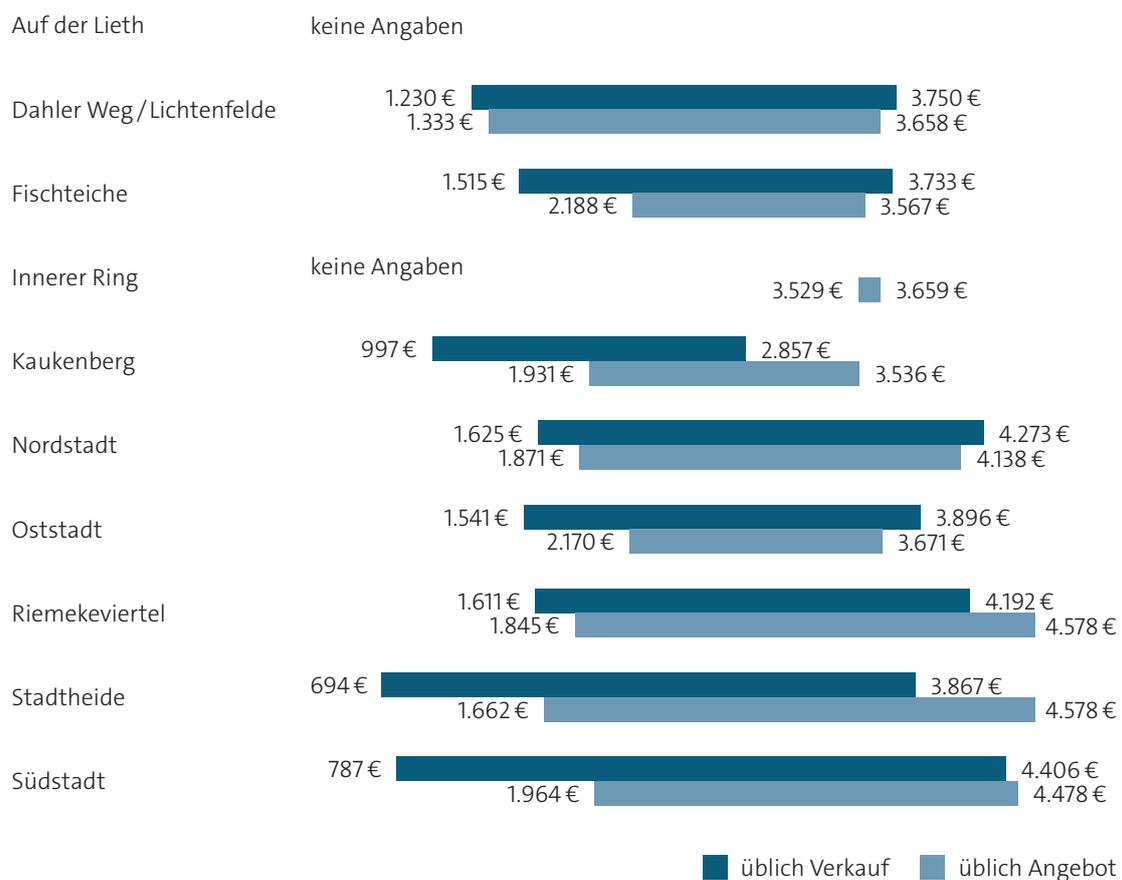
Zahlen unserer Marktbeobachtung deuten darauf hin, dass sich der Markt an dieser Stelle verändert hat. Ob es sich dabei um eine Modeerscheinung handelt oder ob das Bieterverfahren in Zukunft die Preisverhandlungen bestimmen wird, werden wir für Sie genau im Blick behalten.

Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Eigentumswohnungen als preisgünstigste Möglichkeit, eine Immobilie zu Wohnzwecken oder zur Kapitalanlage zu erwerben, erfreuen sich seit jeher einer regen Nachfrage. In Kombination mit niedrigen Zinsen und einem konstanten Bevölkerungswachstum, bei gleichzeitig knappen Neubaugrundstücken für den Geschosswohnungsbau, ist es kaum verwunderlich, wenn diese Objektart im Preis steigt. Genau so eine Situation ist bei uns in Paderborn gegeben. Daher gibt es auch einen anhaltenden Trend

steigender Preise, der sich in 2021 fortgesetzt hat. Im Großen und Ganzen sind die gehandelten Objekte in Bezug auf Alter und Zustand mit denen des Vorjahres vergleichbar. Bei deren Preisen handelt es sich daher weitestgehend um echte Preissteigerungen bei gleichbleibender Qualität. Was uns jedoch überrascht hat, sind die erneuten krassen Zuwächse im zweistelligen Prozentbereich. Diese führen wir auf den breiteren Einsatz des Bieterverfahrens zurück, das wohl dafür verantwortlich ist, dass deutlich mehr Immobilien zu Spitzenpreisen verkauft wurden.

Quadratmeterpreisspannen von Angeboten und Verkäufen



An einigen Standorten schlagen die Angebotspreise deutlich weiter nach oben aus als die tatsächlichen Verkaufspreise. Hier wird deutlich, dass in vielen Fällen ein überzogener Angebotspreis nach unten verhandelt wird.

Abbildung 32: Vergleich Angebots- und Verkaufspreisspannen

FAZIT UND AUSBLICK

Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Wohnungen erfreuen sich weiterhin großer Beliebtheit. Ob als Kapitalanlage oder Einstieg ins Eigenheim – Wohnungen sind gefragter denn je! In der ersten Jahreshälfte 2022 häuften sich allerdings die Zeichen, dass sich die Rahmenbedingungen für Immobilienanlagen zunehmend negativ entwickeln. Steigende Zinsen, Unsicherheit durch den Ukrainekrieg oder auch durch Corona gestörte Lieferketten und dadurch Folgeschäden für die Wirtschaft – um nur ein paar zu nennen. Auf kurze Sicht gehen wir zwar noch davon aus, dass sich im Segment der Eigentumswohnungen weiterhin moderat steigende Preise durchsetzen werden, mittelfristig rechnen wir allerdings damit, dass sich eine Seitwärtsbewegung bei den Preisen einstellen wird.









5

EIGENTUMSWOHNUNGEN

Elsen und Schloß Neuhaus

Die wichtigsten Zahlen im Überblick

Elsen

52

VERKAUFTE
Eigentumswohnungen

+ 19,7 %

VERÄNDERUNG
der Verkaufspreise
zum Vorjahr

44

ANGEBOTENE
Eigentumswohnungen

Schloß Neuhaus

51

VERKAUFTE
Eigentumswohnungen

+ 20,2 %

VERÄNDERUNG
der Verkaufspreise
zum Vorjahr

41

ANGEBOTENE
Eigentumswohnungen



Eigentumswohnungen in Elsen und Schloß Neuhaus

Abbildung 33 gibt Auskunft über die Zusammensetzung des Wohnungsmarktes in Elsen und Schloß Neuhaus. Insgesamt wurden an den beiden Standorten 103 Wohnungen gehandelt. Damit erreichen diese beiden Orte zusammen immerhin fast 43 % der Verkaufszahlen des gesamten Kernstadtgebietes (242). Anders als im Stadtgebiet ist der Anteil der verkauften 1- und 2-Zimmer-Wohnungen in den Ortsteilen üblicherweise gering; auch wenn in 2021 erneut mit 19 verkauften 2-Zimmer-Wohnungen überdurchschnittlich viele dieser Wohnungen verkauft wurden. Als Hauptgrund für die Tendenz zu größeren Wohnungen in den

Ortsteilen sehen wir das sich unterscheidende Mieterklientel. Sowohl Studenten als auch Alleinstehende bevorzugen klar ein urbanes Umfeld. Wer außerhalb der Stadt wohnt, hat schlicht andere Ansprüche oder befindet sich in einer anderen Lebenslage. Es ist daher nicht verwunderlich, dass diese Wohnungen in den Ortsteilen weniger oft vorkommen. Stärker vertreten sind dagegen die Gruppen der 3- und 4-Zimmer-Wohnungen. In 2021 war vor allem die niedrige Zahl der verkauften 4-Zimmer-Wohnungen auffällig, wurden hier doch in den vergangenen Jahren stets zweistellige Stückzahlen erreicht.

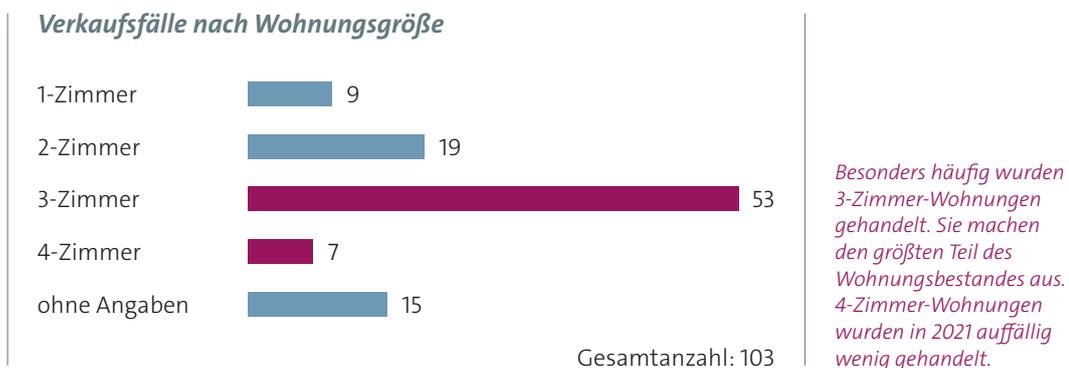


Abbildung 33: Verteilung nach Wohnungsgrößen Elsen und Schloß Neuhaus

Wohnungspreise in Elsen

Im Jahr 2021 wurden in Elsen 52 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 10,2 Mio. € verkauft. Mit 29 von 52 Verkäufen konnten knapp 60 % der Wohnungen mit einem Budget bis zur Obergrenze von 200.000 € erworben werden. Auffällig war die Verdopplung der Verkäufe im Preissegment zwischen 250.000 € und 300.000 €. Die Gruppe fiel damit ungewöhnlich stark aus. Auch in den Preislagen darüber wurden erneut mehrere Wohnungen gehandelt – die Spitzenwerte des Vorjahres wurden dabei weit zurückgelassen.

Die Quadratmeterpreise bewegten sich üblicherweise zwischen 1.385 € und 3.280 €. Damit war die Spanne insgesamt schmäler als noch im Vorjahr, allerdings in der Spitze deutlich ausgeprägter. Schnäppchen für unter 1.000 €/m² suchte man in Elsen in 2021 vergebens. Unabhängig von der Größe der Wohnung lag der Richtwert pro Quadratmeter in Elsen bei rund 2.529 €.

Verkaufspreisverteilung Elsen



Bei einer der verkauften Wohnungen konnten wir keinen Preis ermitteln.

Der Großteil der Verkäufe konzentrierte sich in 2021 auf die vier Preissegmente zwischen 100.000 € und 300.000 €. Auffällig war der deutlich gestiegene Anteil des Segmentes zwischen 250.000 € und 300.000 €. Erstmals gab es in 2021 sogar einen Verkauf oberhalb von 450.000 € in den Ortsteilen.

Abbildung 34: Verteilung der Verkaufspreise in Elsen

Quadratmeterpreisspannen in Elsen



Die Gruppen der 1- und 4-Zimmer-Wohnungen wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspanne ermittelt werden konnte.

Abbildung 35: Quadratmeterpreisspannen in Elsen

Wohnungspreise in Schloß Neuhaus

Im Jahr 2021 wurden in Schloß Neuhaus 51 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 7,6 Mio. € verkauft – im Vorjahr waren es lediglich 36 Wohnungen. Der Großteil der dazugewonnenen Verkäufe entfiel auf den Preisbereich zwischen 100.000 € und 200.000 €. Es gab jedoch auch einigen Zuwachs in den höheren Preislagen ab 250.000 €. Wie auch in Elsen konnte der Großteil der verkauften Wohnungen in Schloß Neuhaus (rd. 75 %) Verkaufspreise bis maximal 200.000 € erreichen.

Die Quadratmeterpreise bewegten sich üblicherweise zwischen 722 € und 3.662 €. Außerhalb der üblichen Preisspanne gab es lediglich zwei Verkäufe – einen am oberen und einen am unteren Ende der Preisskala. Mit nur zwei Wohnungen, die für weniger als 1.000 €/m² den Besitzer wechselten, gab es für Schnäppchenjäger in Schloß Neuhaus immerhin eine Wahl. Unabhängig von der Größe der Wohnung lag der Richtwert in Schloß Neuhaus bei etwa 1.978 €/m².

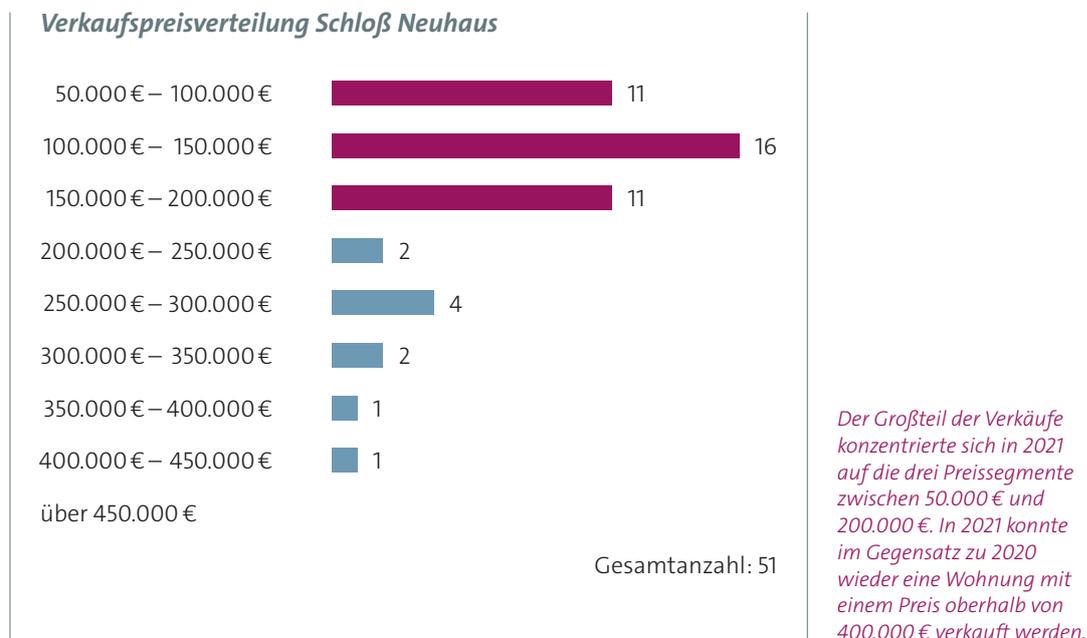


Abbildung 36: Verteilung der Verkaufspreise in Schloß Neuhaus

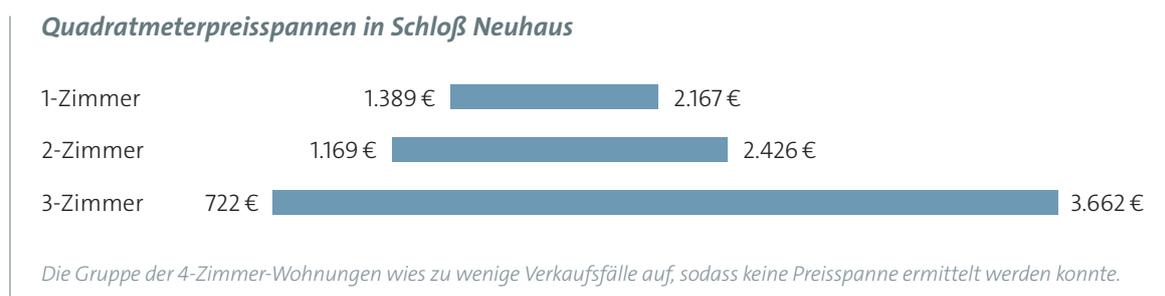


Abbildung 37: Quadratmeterpreisspannen in Schloß Neuhaus



Mit Kernstadt vergleichbar

Die Richtwerte für Quadratmeterpreise über alle Wohnungsgrößen hinweg betragen in Elsen 2.529 € und in Schloß Neuhaus 1.978 €. Zum Vergleich haben wir beide Standorte in den Standortvergleich der Kernstadt aufgenommen. Dabei wird deutlich, dass diese Standorte preislich durchaus mit den Quartieren der Kernstadt vergleichbar sind. Zwar liegen beide Orte verhältnismäßig weit vom Paderborner Stadtzentrum entfernt und erfahren daher Abstriche in Bezug auf ihre Attraktivität. Allerdings verfügen sie über ein eigenes funktionierendes Stadtzentrum, in dem der tägliche Bedarf gedeckt werden kann, und der Weg nach Paderborn ist auch nicht weit.

Auch in Bezug auf die gehandelten Stückzahlen sind Elsen und Schloß Neuhaus durchaus mit den Quartieren der Kernstadt vergleichbar und übertreffen diese, abgesehen von der Südstadt, sogar. Insgesamt dominieren, wie auch im Stadtgebiet, die 3-Zimmer-Wohnungen klar die Verkäufe der Ortsteile, doch auch 2-Zimmer-Wohnungen sind noch häufig vertreten. Wohnungssuchende, die gerne etwas abseits vom Trubel der Großstadt leben möchten, ohne auf deren Vorzüge verzichten zu müssen, finden hier also ähnliche Bedingungen vor wie in den Lagen der Kernstadt.

Ranking und Geolagenkarte

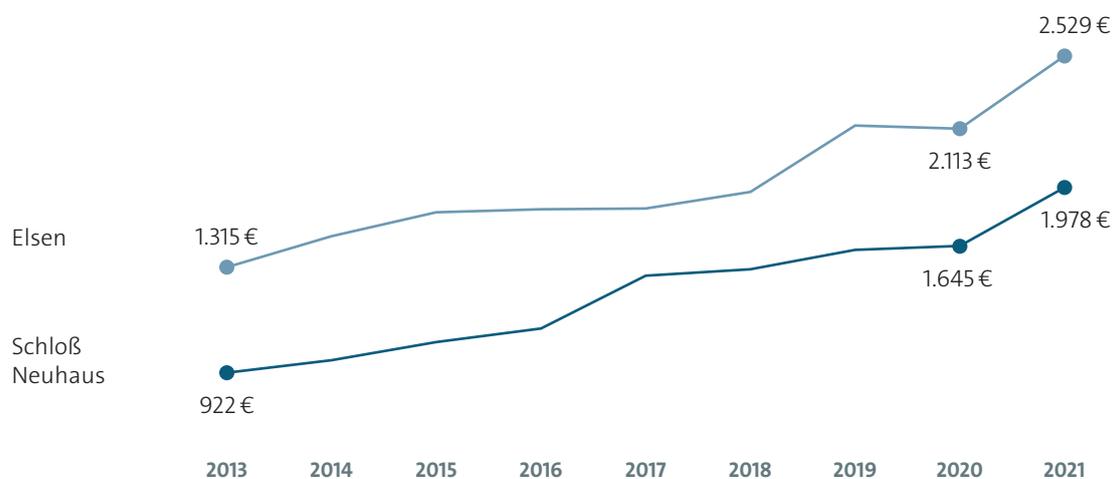
Geolage	Richtwert €/m ²
Fischteiche	2.918 €
Nordstadt	2.710 €
Riemekeviertel	2.654 €
Elsen	2.529 €
Oststadt	2.500 €
Südstadt	2.438 €
Stadttheide	2.434 €
Dahler Weg/Lichtenfelde	2.032 €
Schloß Neuhaus	1.978 €
Kaukenberg	1.905 €
Innerer Ring	k. A.
Auf der Lieth	k. A.

Abbildung 38: Standortranking
Eigentumswohnungen mit
Elsen und Schloß Neuhaus

Standortvergleich Paderborn, Elsen und Schloß Neuhaus

Geolage	Gesamtanzahl	1-Zi	2-Zi	3-Zi	4-Zi	k. A.
Südstadt	56	5	11	16	6	18
Elsen	52	4	10	24	4	10
Riemekeviertel	51	9	9	16	8	9
Schloß Neuhaus	51	5	9	29	3	5
Stadttheide	44	7	10	24	0	3
Oststadt	23	3	4	10	5	1
Nordstadt	18	6	1	8	0	3
Kaukenberg	16	9	1	5	0	1
Dahler Weg/Lichtenfelde	14	3	4	7	0	0
Fischteiche	12	0	1	7	3	1
Innerer Ring	6	2	0	1	1	2
Auf der Lieth	2	0	0	2	0	0

Abbildung 39: Standortvergleich nach Wohnungsgrößen inkl. Elsen und Schloß Neuhaus

Quadratmeterpreisentwicklung

Nachdem die Preise in Elsen im letzten Jahr leicht rückläufig waren, konnten wir in diesem Jahr einen starken Preisanstieg mit +19,7% verzeichnen. Auch der Preisanstieg in Schloß Neuhaus mit +20,2% war in diesem Jahr enorm hoch. Einen ähnlichen Preisanstieg gab es zuletzt 2017.

Abbildung 40: Quadratmeterpreisentwicklung nach Wohnungsgröße in Elsen und Schloß Neuhaus



Preisentwicklung in Elsen und Schloß Neuhaus

Nach einer Annäherung der Quadratmeterpreise zwischen Elsen und Schloß Neuhaus in 2017 ging die Schere in 2018 wieder leicht auseinander. In 2019 explodierten die Elsener Quadratmeterpreise jedoch förmlich und stellten den Abstand der Vergangenheit wieder her. Seitdem verlaufen die Preisentwicklungen der beiden Standorte im Gleichklang.

So erlebten beide Standorte im letzten Jahr den gleichen kometenhaften Preisanstieg. In Elsen stiegen die Preise mit +19,7% etwas weniger stark als in Schloß Neuhaus mit +20,2%, dennoch eine krasse und für uns in ihrer Deutlichkeit unerwartete Entwicklung.

Angebotssituation in Elsen und Schloß Neuhaus

Im direkten Vergleich der Ortsteile weist Elsen die höheren Angebotspreise auf und – wie zuvor im Standortvergleich (vgl. Abbildung 39) gesehen – auch die höheren Quadratmeterpreise. In Schloß Neuhaus ergibt sich insgesamt ein etwas niedrigeres Preisniveau. Dabei sind die gehandelten Wohnungen der beiden Standorte durchaus vergleichbar. Hier zeigt sich, dass bei gleicher Beschaffenheit Wohnungen in Elsen begehrter und wertvoller sind.

Im Markt der Ortsteile legt unsere Beobachtung die Vermutung nahe, dass überhöhte Angebotspreise am Ende doch heruntergehandelt wurden. Für Kaufwillige bedeutet dies, dass es

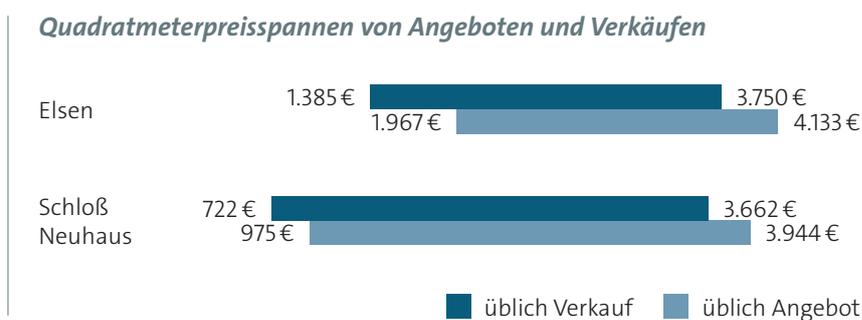
durchaus einen Versuch wert sein kann, den angeblich in Stein gemeißelten Kaufpreis neu zu verhandeln.

Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Das Bevölkerungswachstum der Stadt Paderborn in Verbindung mit der derzeitigen Wohnraumknappheit sowie dem daraus resultierenden Preisanstieg im Segment der Eigentumswohnungen strahlt auch in die nähere Umgebung aus. Elsen und Schloß Neuhaus als stadtnahe Ortsteile mit guter Infrastruktur profitierten wie bereits im Vorjahr von dieser Entwicklung. Hinzu kommt, dass aufgrund der schwächelnden Verkaufsaktivitäten im Kernstadtgebiet noch einmal mehr der Nachfrage-Druck in den Ortsteilen erhöht wurde.

Im Vergleich zum Vorjahr wurden an beiden Standorten sehr ähnliche Wohnungen gehandelt. Einzig in Schloß Neuhaus wurden Wohnungen gehandelt, die im Mittel einige wenige Quadratmeter größer waren, was eventuell erklärt, weshalb Schloß Neuhaus in 2021 im direkten Vergleich der Preissteigerungen die Nase vor Elsen hatte. Dennoch blieb die Ware „Wohnung“ im Großen und Ganzen an beiden Standorten praktisch unverändert.

Die Preisentwicklung beider Standorte führen wir daher auf die angespannte Nachfragesituation zurück, die dafür sorgte, dass sowohl Elsen als auch Schloß Neuhaus eine extreme Preissteigerung erfuhren.



Üblicherweise schlagen die Angebotspreise deutlich weiter nach oben aus als die tatsächlichen Verkaufspreise. Hier wird deutlich, dass in vielen Fällen ein überzogener Angebotspreis nach unten verhandelt wird.

Abbildung 41: Vergleich Angebots- und Verkaufspreisspannen in Elsen und Schloß Neuhaus



FAZIT UND AUSBLICK



Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Von Entspannung keine Spur! Nach kurzer Seitwärtsbewegung in 2020 sind die Quadratmeterpreise in den Ortsteilen förmlich explodiert und auf ein absolutes Rekordniveau gestiegen! Doch auch die Ortsteile können sich nicht vor den aktuellen Entwicklungen am Markt verschließen. Diese deuten im Moment eher darauf hin, dass sich die Preissteigerung im Immobilienmarkt mittelfristig verlangsamen wird.

Auf kurze Sicht gehen wir in der Kernstadt zwar noch davon aus, dass sich im Segment der Eigentumswohnungen weiterhin moderat steigende Preise durchsetzen werden; mittelfristig rechnen wir allerdings damit, dass sich eine Seitwärtsbewegung bei den Preisen einstellen wird. Da die Preise der Ortsteile tendenziell den Verläufen der Kernstadt folgen, rechnen wir hier mit einer ähnlichen Entwicklung.



Vorher
Nachher

Im Paderborner Stadtgebiet wurden viele Bestandsimmobilien in den Nachkriegsjahren errichtet, und Grundstücke mit mehr als 800 m² waren dabei ganz normal. Mit fortschreitender Urbanisierung wurden auch die Grundstücke immer kleiner. Heutzutage sind bebaubare Flächen in der Kernstadt ein rares Gut, und wer ein Grundstück zu verkaufen hat, kann sich freuen. Wie aber geht man vor, wenn man vielleicht nur einen Teil des Grundstücks verkaufen möchte? Und was passiert mit der Immobilie, die sich vielleicht schon auf dem Grundstück befindet?

Im nachfolgenden Interview schildert Christoph Wietfeld, welchen Rat unser Maklerbüro Eigentümern in diesen speziellen Fällen geben kann.

UMBAU, NEUBAU ODER DOCH TEILVERKAUF?

*Spezialisten helfen Eigentümern,
den richtigen Weg zu finden.*



Herr Wietfeld, Sie sind Immobilien-Experte bei thater IMMOBILIEN und bieten nicht nur klassische Maklerleistungen an, sondern sind auch als Projektentwickler tätig. Was machen Sie genau?

Christoph Wietfeld: Das bedeutet, dass wir uns nicht „nur“ um den Verkauf von Immobilien kümmern, sondern unsere Kunden zusätzlich bei komplexen Projektentwicklungen begleiten.

Und wer sind Ihre Kunden in diesem Bereich?

Hier haben wir zwei Kundengruppen. Zum einen sind es Bauträger, die für einen Standort genaue Informationen benötigen – zum Beispiel zur Nachfragesituation. Hier sind wir quasi eine verlängerte Werkbank und unterstützen den eigentlichen Entwickler in der Planungsphase z. B. mit Marktanalysen und später dann als Makler auch beim Verkauf.

„Wir klären die Möglichkeiten, die der Verkauf bietet, entwerfen Szenarien und verschaffen dem Eigentümer verlässliche Handlungsoptionen.“

Die zweite Gruppe sind private Eigentümer, die einen etwas komplizierteren Immobilienverkauf zu bewältigen haben. Oft ist nicht ganz klar, wie man den Verkauf am besten gestaltet und welche Interessenten später angesprochen werden können. Für diese Gruppe übernehmen wir im Prinzip die komplette planerische und koordinatorische Tätigkeit. Wir klären die Möglichkeiten, die der Verkauf bietet, entwerfen Szenarien und verschaffen dem Eigentümer verlässliche Handlungsoptionen.

Können Sie uns ein Beispiel nennen, wie Sie privaten Eigentümern helfen können?

Dazu habe ich sogar ein sehr gutes Beispiel aus der Paderborner Oststadt! Dort haben wir den Verkauf einer sehr alten Doppelhaushälfte vorbereitet. Der Standort war spitze, der erwartete Verkaufspreis aufgrund des Alters des Gebäudes aber eher gering. In unserer Rolle als Projektentwickler haben wir zunächst umfangreiche Untersuchungen vorgenommen und alternative Nutzungsmöglichkeiten geprüft. Unsere Untersuchungen haben ergeben, dass beim Verkauf beider Doppelhaushälften ein exzellent bebaubares Grundstück entsteht. Der Nachbar, der ursprünglich noch gar nicht verkaufen wollte, hatte durch unsere Vorarbeit plötzlich einen ganz anderen Blick auf seine Immobilie und hat uns dann kurzerhand ebenfalls mit dem Verkauf beauftragt. Durch das aufeinander abgestimmte Vorgehen konnten beide Eigentümer ein wirtschaftlich sehr gutes Ergebnis erzielen und es entstand ein Baugrundstück mit vielfältigen Möglichkeiten.

An wen wurden die beiden Haushälften dann verkauft?

Den Verkauf selbst haben wir ergebnisoffen organisiert und die Verkäufer konnten unter einer Vielzahl von Bewerbern wählen. Dabei gab es Angebote von Selbstnutzern und von Bauträgern. Verkauft wurde dann an einen Bauträger. Dieser hat eine Planung vorgestellt, die aus Sicht der Verkäufer sehr gut in das repräsentative Wohnumfeld passte. Dem Bauträger wiederum hat unser professionelles Vorgehen so gut gefallen, dass er ebenfalls unsere Serviceleistungen als Projektentwickler und Makler beim späteren Verkauf in Anspruch genommen hat. Heute steht an dieser Stelle ein attraktiver Neubau mit zehn Wohnungen und fast 1.000 m² Wohnfläche.

Das hört sich nach einer Menge Arbeit an. Wie lange dauern solche Untersuchungen und Gespräche?

Das lässt sich so pauschal nicht beantworten. Geht es nur darum herauszufinden, ob man im Garten einen Bauplatz für ein zusätzliches Einfamilienhaus verkaufen kann, so sprechen wir von wenigen Tagen oder Wochen. Kann auf dem Bauplatz aber eine

„Meist steht auf dem Grundstück ja auch schon ein Haus und es ist zusätzlich zu klären, ob es zu einem Umbau, Anbau oder Abriss mit Neubau kommen könnte.“

Hausgruppe oder ein Mehrfamilienhaus errichtet werden, wird es natürlich kniffliger. Meist steht auf dem Grundstück ja auch schon ein Haus und es ist zusätzlich zu klären, ob es zu einem Umbau, Anbau oder Abriss mit Neubau kommen könnte. Für die meisten Leute, die mit solchen Vorhaben zu uns kommen, ist der Zeitfaktor nicht so entscheidend. Diesen Eigentümern ist wichtiger, dass alles gut vorbereitet und geprüft wird. Schließlich will sich niemand mit seinem Vorhaben neben aufgebrauchten Nachbarn im Lokalteil der Zeitung wiederfinden.

Für ein erstes Gespräch erreichen Sie unseren erfahrenen Immobilien-Spezialisten:

Christoph Wietfeld
 zertifizierter Immobilien-Wertermittler (IHK)
 05251 288 690-4
 cw@thater-immobilien.de

Und haben Sie auch Kunden, die schneller entscheiden wollen und Ihre Untersuchungen nicht erst abwarten möchten?

Ja, natürlich kommt das auch vor. In den letzten beiden Jahren hatten wir vier Fälle, in denen Eigentümer schnell und sicher verkaufen wollten. Wir haben den Eigentümern dann nach einer kurzen Vorprüfung ein Angebot unterbreitet und diese haben direkt an unser Unternehmen verkauft. Danach konnten wir in Ruhe planen und eigene Ideen verwirklichen.

Für die neugierig gewordenen Leser zum Schluss: Wie beginnt man denn die Zusammenarbeit mit Ihnen?

Bevor es überhaupt zu einer Zusammenarbeit kommt, besprechen wir mit dem Eigentümer zunächst, worum es ihm überhaupt geht. Das ist am Anfang oft nicht sofort klar, und manchmal benötigt man auch mehr als einen Termin. Diese ersten Gespräche sind selbstverständlich kostenlos und unverbindlich. Es geht darum, einen Fahrplan für das Vorhaben zu entwickeln. In diesem Fahrplan legen wir fest, was das Ziel sein kann und welche Zwischenstationen dafür erforderlich sind. Erst wenn darüber Einigkeit herrscht, beginnt die Reise und wir laufen los – dann aber mit großen Schritten!





6

MEHRFAMILIENHÄUSER

Die wichtigsten
Zahlen im Überblick

ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

366.000 € bis 680.000 €

Kleine Mehrfamilienhäuser

13

VERKAUFTE
Mehrfamilienhäuser

19

ANGEBOTENE
Mehrfamilienhäuser

+10,1%

VERÄNDERUNG
der Verkaufspreise
zum Vorjahr





Kleine und große Mehrfamilienhäuser in der Kernstadt

Unsere Untersuchungen der Verkäufe aus den letzten Jahren zeigen, dass überwiegend Mehrfamilienhäuser bis zu einer Größe von 340 m² gehandelt werden (siehe Abbildung 42). Diese Größe entspricht Häusern mit drei und vier sowie in seltenen Fällen auch bis zu fünf Wohneinheiten. Solche kleinen Mehrfamilienhäuser sind in Paderborn vorherrschend, rund 61% aller verkauften Mehrfamilienhäuser gehören zu dieser Gruppe. Darüber hinaus zeichnet sich eine weitere mittelgroße Mehrfamilienhausgruppe zwischen 340 m² und 600 m² Wohnfläche ab, zu der etwa 26% der gehandelten Häuser gehören. Üblicherweise werden von dieser Gruppe jedoch höchstens fünf bis zwölf Stück pro Jahr gehandelt. Noch größere Objekte sind im Paderborner Bestand absolute Ausnahmen.

Die Gruppen der mittelgroßen und der großen Mehrfamilienhäuser sind aufgrund der wenigen Verkäufe und aufgrund ihrer stark unterschiedlichen Beschaffenheiten nur als Einzelfälle auswertbar und können daher in

Mehrfamilienhäuser

Im Jahr 2021 wurden in der Paderborner Kernstadt 35 Mehrfamilienhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 26,2 Mio. € verkauft. Bezogen auf die Stückzahlen entspricht dies einem Marktanteil von 28,7%. Damit gingen die Zahl der verkauften Mehrfamilienhäuser und logischerweise auch der Geldumsatz merklich zurück (Vorjahr 51 Verkäufe, 34,2 Mio. € Geldumsatz). Trotz rückläufiger Verkaufszahlen war in 2021 etwa jedes vierte verkaufte Haus der Kernstadt ein Mehrfamilienhaus mit mindestens drei Wohneinheiten.

diesem Bericht nicht betrachtet werden. Anders verhält es sich bei den kleinen Mehrfamilienhäusern. Sie sind untereinander gut vergleichbar und werden im Folgenden als eigenständige Gruppe ausgewertet.

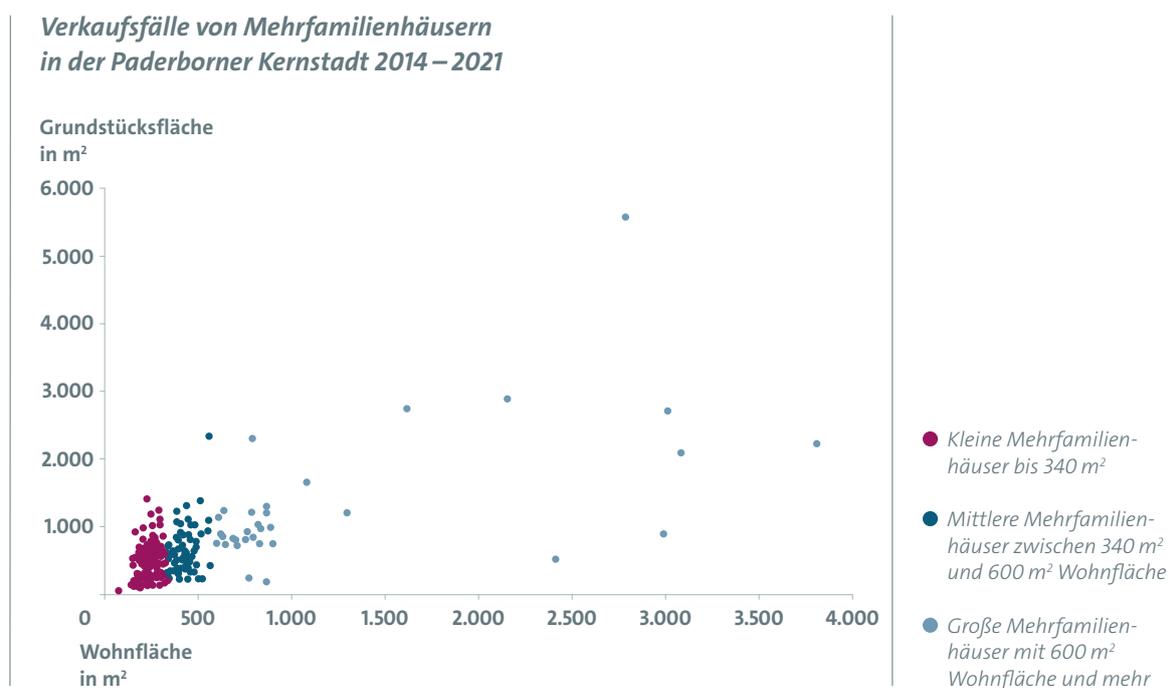
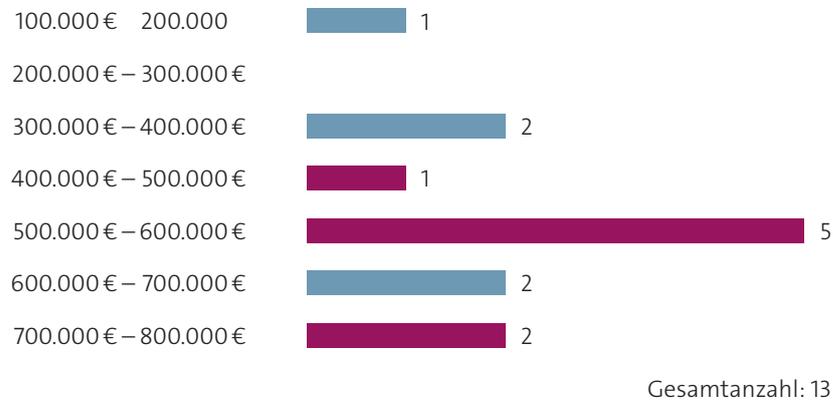


Abbildung 42: Mehrfamilienhäuser, Gesamtübersicht der Verkäufe 2014 – 2021

Verkaufspreisverteilung

Insgesamt wurden in 2021 deutlich weniger Mehrfamilienhäuser als in 2020 verkauft. Zahlenmäßig am stärksten vertreten war das Preissegment zwischen 500.000 € und 600.000 €. Stark nachgelassen hatte das Preissegment direkt darunter zwischen 400.000 € und 500.000 €. Die Spitzenwerte reichten bis knapp an 800.000 € heran und waren damit ähnlich zu den Verkäufen in 2020.

Abbildung 43: Kleine Mehrfamilienhäuser, Verteilung der Verkaufspreise

Übliche Verkaufspreisspannen

Kleine Mehrfamilienhäuser

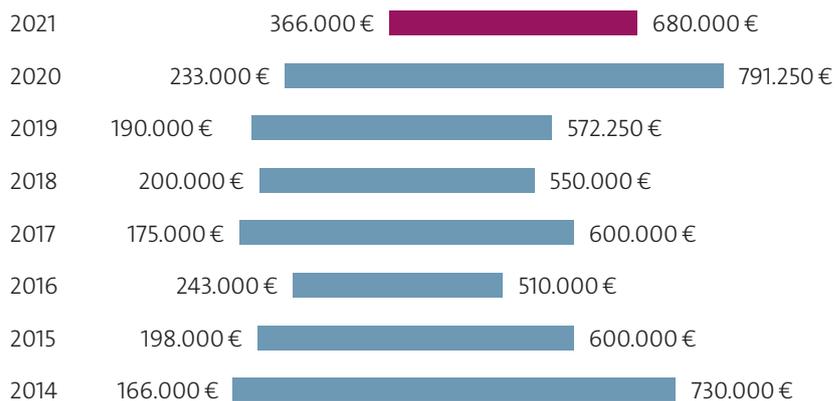


Abbildung 44: Kleine Mehrfamilienhäuser, Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen

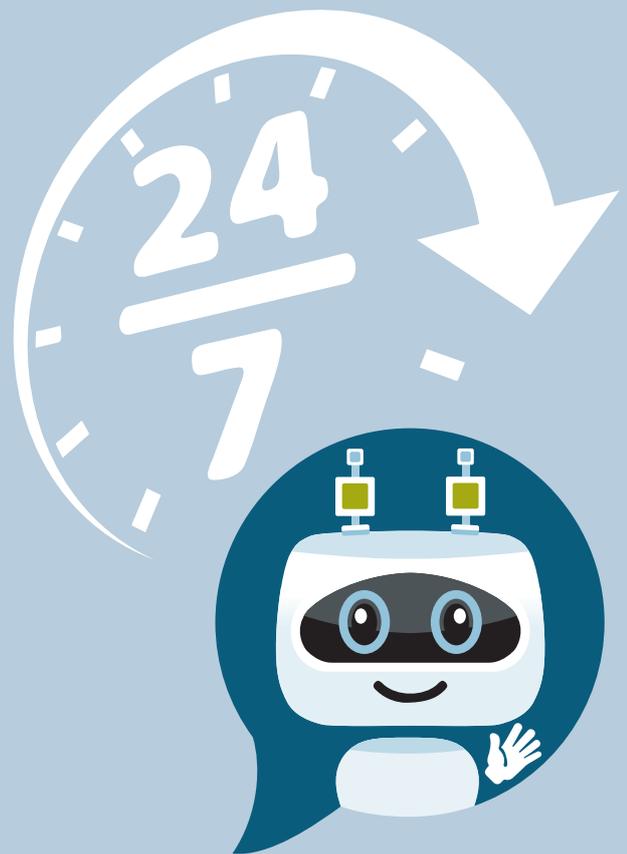
Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2021 wurden in Paderborn lediglich 13 kleine Mehrfamilienhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 7 Mio. € verkauft. Damit machten sie in diesem Jahr nur noch rund 37% aller verkauften Mehrfamilienhäuser aus, das entspricht ca. 10% aller verkauften Häuser in der gesamten Kernstadt. Insgesamt eine sehr magere Bilanz für diese Objektart, wurden doch im vergangenen Jahr noch 31 solcher Verkäufe aktenkundig, mit einem Anteil von über 20% an den Gesamtstückzahlen. Verglichen mit dem Vorjahr verringerte sich in 2021 vor allem der Anteil der Preissegmente unterhalb von 500.000 €. Dadurch entstand im Gesamtgefüge eine Schiefelage mit einem spürbaren Übergewicht der teureren Verkäufe.

Die üblichen Verkaufspreise der kleinen Mehrfamilienhäuser bewegten sich zwischen 366.000 € und 680.000 €. Durch die Verringerung der verkauften Stückzahlen über alle Bereiche hinweg wurde die als üblich angesehene Preisspanne konsolidiert und erscheint sichtlich schmaler. Dennoch ist in der historischen Gesamtentwicklung klar zu sehen, dass die Preise der kleinen Mehrfamilienhäuser nach wie vor auf einem hohen Niveau verharren.

Kennen Sie unseren digitalen Suchagenten?

*Dieser kleine Helfer
leistet Großartiges
und unterstützt
Sie wunderbar bei
der Suche nach Ihrer
Traumimmobilie!*



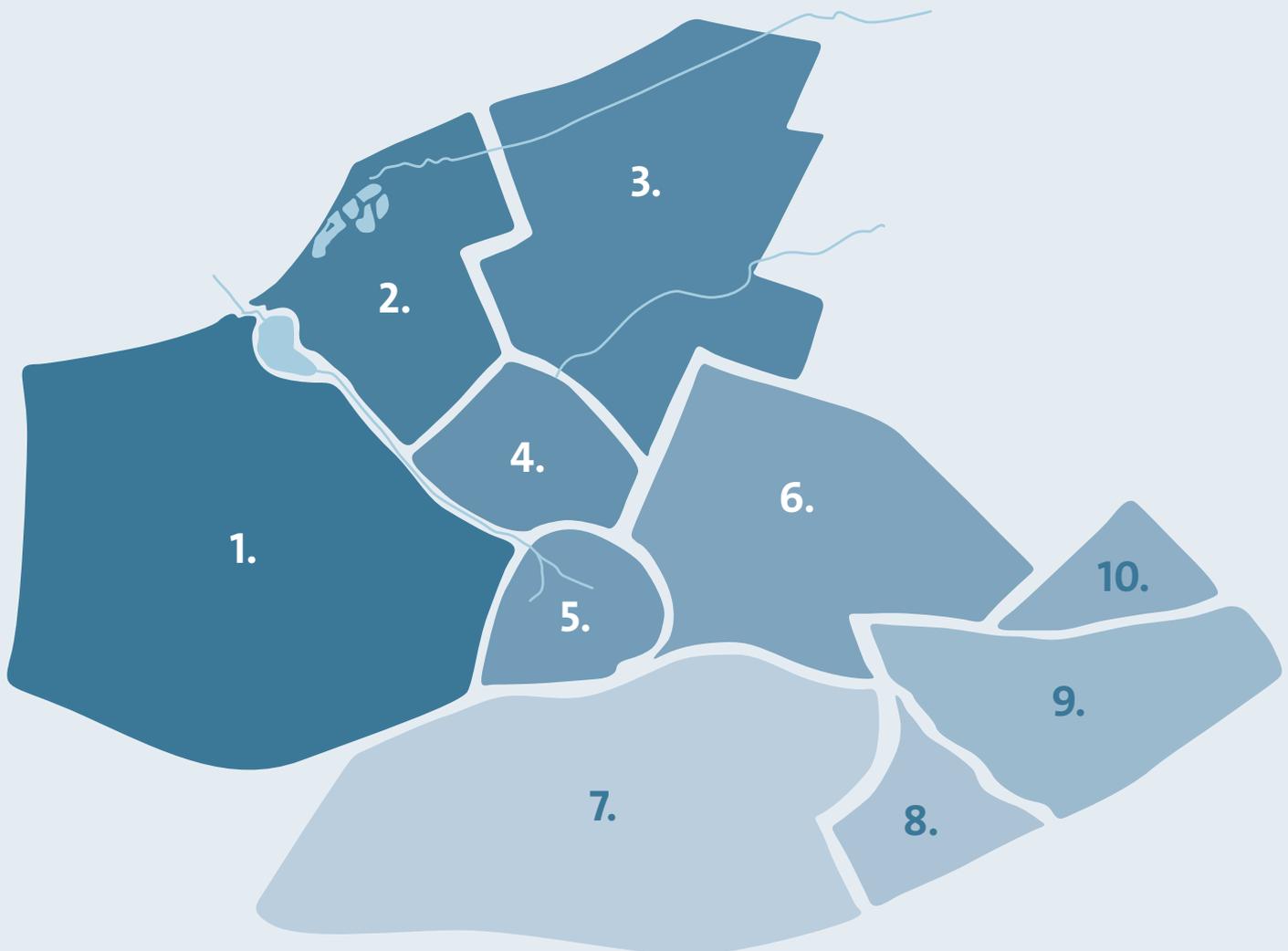
Ausführliche Informationen
und Einrichtung
Ihres persönlichen
Suchagenten unter
[www.thater-immobilien.de/
immobilien-suchagent](http://www.thater-immobilien.de/immobilien-suchagent)



VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der folgenden Darstellung entnehmen. Interessenten, die in der Kernstadt ein typisches Mehrfamilienhaus erwerben wollten, konnten ihr Vorhaben am besten im

Riemekeviertel verwirklichen. Die übrigen Geolagen ließen es im vergangenen Jahr aufgrund der geringen Verkaufsaktivitäten nicht zu, dass wir an dieser Stelle Verkaufspreise veröffentlichen. Nur so viel sei gesagt: Das günstigste und auch das teuerste der kleinen Mehrfamilienhäuser wurden im Inneren Ring verkauft.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	4	484.000 €	775.000 €
2. Fischteiche	1	–	–
3. Stadtheide	–	–	–
4. Nordstadt	1	–	–
5. Innerer Ring	2	–	–
6. Oststadt	3	–	–
7. Südstadt	2	–	–
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	–	–	–
9. Auf der Lieth	–	–	–
10. Kaukenberg	–	–	–

Richtwertentwicklung von Angebots- und Verkaufspreisen

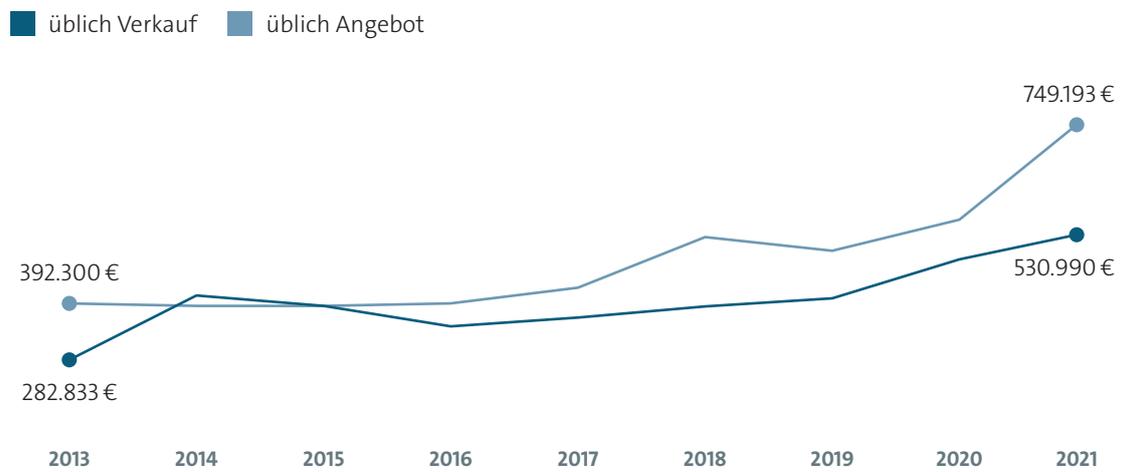


Abbildung 45: Kleine Mehrfamilienhäuser, Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf

Eckwertentwicklung von kleinen Mehrfamilienhäusern

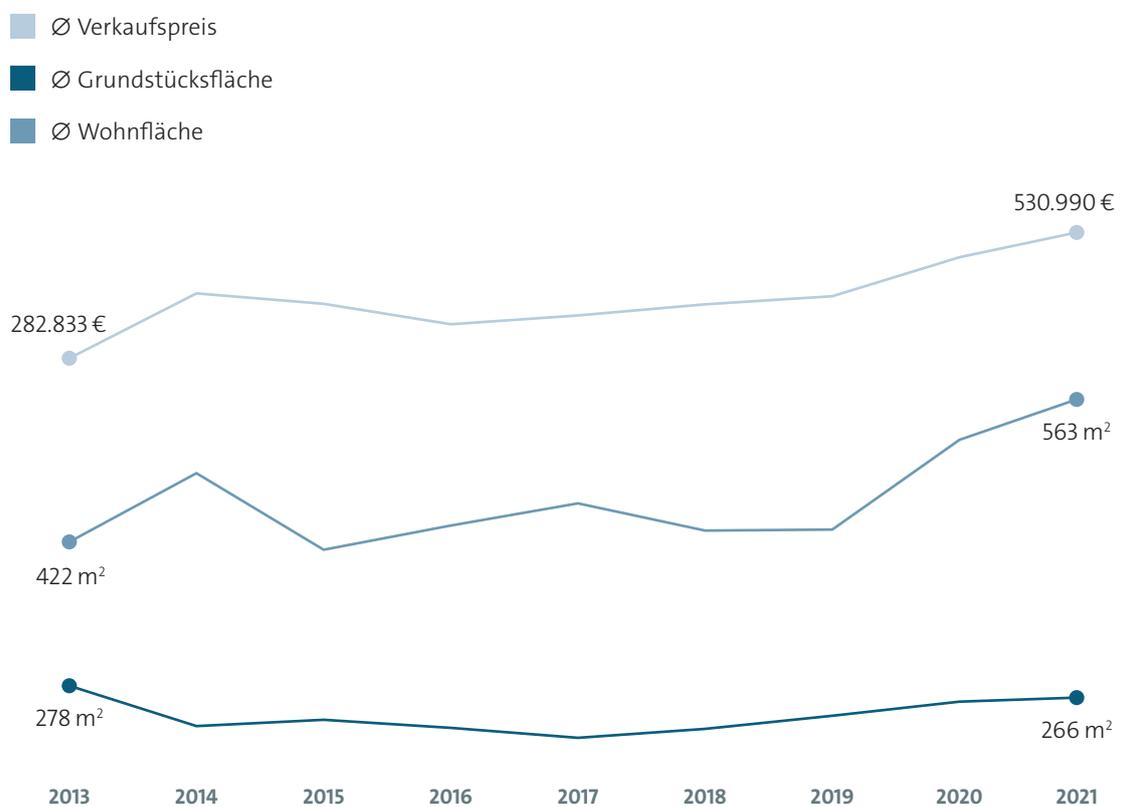


Abbildung 46: Kleine Mehrfamilienhäuser, Eckwertentwicklung

Was wollten Verkäufer für ihre Mehrfamilienhäuser haben?

Nach kurzer Annäherung der Angebots- und Verkaufsrichtpreise in den Jahren 2014 bis 2016 kam es in den darauffolgenden Jahren zu einem erneuten Auseinanderdriften der Richtwerte. Mit einem Unterschied von sage und schreibe 218.000 € zwischen den Angebots- und Verkaufspreisen lagen die Wünsche der Verkäufer im vergangenen Jahr allerdings so weit weg von den tatsächlichen Verkäufen wie noch nie (vgl. Abbildung 45)! Verwöhnt von Jahren steigender Preise waren hier ganz offensichtlich die Verkäufer oder deren Makler auf der Suche nach dem sprichwörtlichen „Dummen“. Funktioniert hat es in vielen Fällen sicher nicht, denn mit 19 Angeboten konnten wir bedeutend mehr Immobilien beobachten als tatsächlich verkauft wurden. Einige Verkäufer blieben also auf ihren überzogenen Preisvorstellungen sitzen!

Zusammensetzung des Marktes

In 12 von 13 Verkaufsfällen haben Käufer in Paderborn ein älteres Mehrfamilienhaus erworben. Wie auch im Vorjahr wurden, bis auf eine Ausnahme, alle gehandelten Objekte vor dem Ende der 1970er-Jahre errichtet. Wirklich neu war diese Ausnahmeimmobilie allerdings auch nicht: ihr Baujahr 1987. In vier Fällen wurden die verkauften Häuser sogar noch vor 1965 erbaut. Insgesamt sind die Kleinen also ganz schön alt!

Wohnflächen und Grundstücksgrößen

Das typische Mehrfamilienhaus hat sich von 2020 zu 2021 vor allem in der Grundstücksfläche (+ 40 m²) nennenswert verändert (vgl. Abbildung 46). Damit stieg die

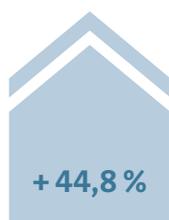
Grundstücksfläche der gehandelten Immobilien das zweite Jahr in Folge erneut an. Gleichzeitig verharrte die Wohnfläche auf einem nahezu identischen Niveau. Mit 266 m² Wohnfläche war dies zwar der höchste Wert, den wir seit 2013 festgestellt haben. Insgesamt fiel die Veränderung der Wohnfläche mit + 4 m² jedoch nicht ins Gewicht.

Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Nach den Preissteigerungen der vergangenen Jahre können sich die Besitzer von Mehrfamilienhäusern dieses Jahr erneut über steigende Preise freuen.

Dass die Ware Mehrfamilienhaus durchaus gut mit dem Vorjahr vergleichbar war, belegen die Zahlen. Die Wohnflächen sind ähnlich, die Altersstruktur der Gebäude nahezu identisch, lediglich die Grundstücksflächen haben im Mittel um 40 m² zugenommen. Mehr Grundstücksfläche hat bei einem selbstgenutzten Einfamilienhaus sicherlich einen zusätzlichen Wert, bei einem Mehrfamilienhaus verhält sich dies allerdings anders. Entscheidend in diesem Segment ist die Einnahmensituation der Immobilie. Durch ein größeres Grundstück entstehen in der Regel keine zusätzlichen Mieteinnahmen, sondern allenfalls Kosten. Es ist also davon auszugehen, dass die Zunahme der Grundstücksgröße tendenziell eher einen negativen Effekt hat. Es sei denn sie ermöglicht es, zusätzlichen Wohnraum zu schaffen. Ob dies bei den gehandelten Mehrfamilienhäusern der Fall war, vermögen wir anhand der Zahlen nicht zu sagen. Was im vergangenen Jahr allerdings weiterhin deutlich wurde, ist die rege Nachfrage nach Kapitalanlageobjekten. Diese enorme Nachfrage machen wir maßgeblich für die erneute Preissteigerung verantwortlich.

Preisentwicklung von kleinen Mehrfamilienhäusern in der Kernstadt



Preisveränderung
der letzten
5 Jahre



Preisveränderung
der letzten
3 Jahre



Preisveränderung
zum Vorjahr

Abbildung 47: Kleine Mehrfamilienhäuser, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt



FAZIT UND AUSBLICK



Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Aufgrund der fehlenden Alternativen fühlen sich nach wie vor viele Kapitalanleger gezwungen, eine Immobilie zu erwerben. Befeuert durch die noch günstigen Zinsen drängen mehr und mehr Anleger in den Immobilienmarkt. Bei vielen Investments war im vergangenen Jahr allerdings bereits der Punkt erreicht, ab dem die Finanzierungskosten der Kaufpreise den Kauf unrentabel werden ließen. Mit den zukünftig erwarteten steigenden Zinsen dürften Immobilieninvestments zuneh-

mend wirtschaftlich unrentabel werden. Den Preisen sind hier also durch das Zinsumfeld und die Höhe der Mieten Grenzen gesetzt. Ohne deutlich steigende Mieten sollte hier mittelfristig mit der Erhöhung der Preise Schluss sein. Für das gesamte Jahr 2022 rechnen wir insgesamt noch mit leicht steigenden Preisen, wobei wir davon ausgehen, dass sich zum Ende des Jahres eine Seitwärtsbewegung der Preise einstellen wird.





TEAM THATER

Um Ihnen als Immobilienmakler hervorragende Serviceleistungen in der Region Paderborn anbieten zu können, braucht man die richtigen Mitarbeiter. Unsere Mitarbeiter sind das Rückgrat von thater IMMOBILIEN. Dass unsere Dienstleistungen vielfach ausgezeichnet wurden, ist der Verdienst dieser engagierten Menschen. Ob für den Immobilienverkauf oder den Immobilienkauf – erfahren Sie auf den folgenden Seiten etwas mehr über das Team Thater.

*Jedes Unternehmen
hat die Mitarbeiter,
die es verdient!*

Matthias, was ist deine Position im Unternehmen?

Matthias Thater: Ich bin der Geschäftsführer der thater IMMOBILIEN GmbH.

Was sind deine Aufgaben im Unternehmen?

Ich arbeite daran, unsere Dienstleistung so zu verbessern, dass unsere Kunden einen echten Vorteil erhalten. Dazu gehört auch festzustellen, welche Unterstützung potenzielle Kunden von einem Makler erwarten und hierfür passende Serviceangebote neu zu entwickeln. Durch meine Aufgabenstellung arbeite ich weniger „im“, sondern eher „am“ Unternehmen und dessen Weiterentwicklung.

Was hast du gelernt und wie ist dein Werdegang?

In der Höheren Handelsschule habe ich mein kaufmännisches Basiswissen erworben und daran eine Ausbildung zum Industriekaufmann angeschlossen. Nach dem Wehrdienst habe ich kurz in ein Studium bei der Uni Paderborn reingeschnuppert. Ich bin aber eher der „Praktiker“, und so ging es nach einem Semester wieder zurück ins Berufsleben. Dort habe ich über zehn Jahre für einen Paderborner Bauträger gearbeitet. Diese Zeit war für meinen weiteren Werdegang entscheidend, denn ich wurde dort enorm gefordert und auch stark gefördert. Noch heute profitiere ich von dem damals Erlernten und es ist mein fachliches Fundament. 2006 habe ich mein eigenes Bauträger-Unternehmen gegründet und bereits dort Maklerdienstleistungen angeboten. Diese wurden so gut angenommen, dass wir in 2010 das Maklerunternehmen „thater IMMOBILIEN“ gegründet haben. Seit dieser Zeit beschäftige ich mich ausschließlich mit dem Verkauf von Wohnimmobilien im Kundenauftrag.

Seit wann arbeitest du bei thater IMMOBILIEN?

Als Unternehmensgründer von der ersten Stunde seit 2010.

Was macht für dich die Arbeit bei thater IMMOBILIEN aus?

Ich bin total stolz, dass wir zu den Top-Innovationstreibern in der Immobilienbranche gehören. Im Laufe der letzten Jahre haben wir wirklich ganz außergewöhnliche Produkte und Dienstleistungen entwickelt, durch die unsere Kunden einen echten Mehrwert erhalten. Entscheidend hierfür waren und sind unsere Mitarbeiter. Im Team sprechen wir nicht nur darüber, was man alles machen könnte, sondern die Ideen werden auch umgesetzt. In sehr vielen Bereichen betreten wir Neuland, und oft braucht es jahrelanges Durchhaltevermögen, bis wir am Ende eine neue und oft wertvolle Fähigkeit erlangt haben. Diese innere Einstellung, die Dinge anzupacken und auch gegen zahlreiche Unwägbarkeiten zu Ende zu führen, zeichnet das Unternehmen aus und ist mir persönlich besonders wichtig.

Was findest du an Immobilien spannend?

Spannend finde ich gar nicht die Immobilien, sondern die Vielzahl an unterschiedlichen Problemstellungen und Anforderungen, die unsere Kunden beim Immobilienverkauf haben. Das geht von rechtlichen Themen über Fragen der passenden Immobilienbewertung bis hin zu ganz persönlichen Vorstellungen und Anforderungen beim Verkauf und die damit einhergehende Erwartungshaltung an den Makler. Ich kenne kein anderes Berufsbild, das ähnlich umfangreiche Aufgabenstellungen mit sich bringt. Diese Vielfalt ist es, die ich so spannend an meiner Tätigkeit finde.

„Ich bin stolz, dass wir zu den Top-Innovationstreibern in der Immobilienbranche gehören.“

Dass ich in der Immobilienbranche gelandet bin, war ein Zufall. Als junger Mensch war ich auf der Suche nach einer interessanten Aufgabe, und der Bauträger, bei dem ich dann angefangen habe, war auf der Suche nach einem guten Mitarbeiter im Vertrieb und für die Hausverwaltung. Eigentlich wollte man mich zunächst auch gar nicht einstellen, da ich in den Augen des Bauträgers mit meinen 24 Jahren zu jung und unerfahren für die Aufgabe war. Glücklicherweise hatte das Unternehmen damals zu viel zu tun und es fehlte die Zeit für die weitere Mitarbeitersuche. Ich wiederum bin über Wochen hartnäckig geblieben und letztlich hat man den Versuch mit mir gewagt. Wie sich dann im Laufe der Zeit herausstellte, war es für beide Seiten eine sehr gute Entscheidung.



Der Kopf des Unternehmens sprudelt vor Ideen, die er alle am liebsten gestern umgesetzt hätte. Matthias legt großen Wert auf Effizienz und bestmögliche Ergebnisse. Er denkt digital und agiert immer einen Schritt voraus. Sehr innovativ. Seine mitunter manchmal etwas chaotische Zerstreutheit ist lediglich ein Symptom seines Versuchs, alle Prozesse und Schritte des Unternehmens permanent auch noch selbst im Blick zu behalten. Als Gestalter und Unternehmer hat er stets die Entwicklung des Unternehmens im Sinn. Sein Lohn sind neue Google-Bewertungen.



05251 288 690-1
mt@thater-immobilien.de

MATTHIAS THATER





Andrea, was ist deine Position im Unternehmen?

Andrea Thater: Ich bin Geschäftsführerin und Gesellschafterin bei thater IMMOBILIEN. Zudem kümmere ich mich federführend um die Leistungserbringung. Das heißt, dass ich mich um die Vermarktung der Immobilie kümmere – ich möchte den Verkäufern ein „Rundum-sorglos-Paket“ bieten.

Was sind deine Aufgaben im Unternehmen?

Hauptsächlich kümmere ich mich um die Vermarktung der Immobilien. Ich bin Ansprechpartnerin für die Verkäufer und natürlich auch für alle Kaufinteressenten, wenn wir mit einem Immobilienangebot in den Markt gehen. Bevor wir allerdings ein Immobilienangebot veröffentlichen, sind einige Dinge zu erledigen. Diese Aufgaben übernehme ich zusammen mit unserem Team. Allerdings unterstützen mich in diesem Bereich vor allem Frau Berndt und Frau Möllenhoff. Jede Menge Arbeit, die ich ohne unsere Mitarbeiter nicht bewerkstelligen könnte. Zudem bin ich die Ansprechpartnerin für unsere Mitarbeiter, wenn es um Urlaub, Krankheit oder auch Gehalt geht. Das komplette „Personalwesen“ halt. Die Buchführung gehört auch zu meinem Aufgabengebiet – allerdings bereitet mir diese am wenigsten Freude.

Was hast du gelernt und wie ist dein Werdegang?

Ursprünglich gelernt habe ich zahnmedizinische Verwaltungsassistentin. Ich war also für das Management einer Zahnarztpraxis zuständig. 2004 und 2006 sind dann unsere drei Mädchen geboren. Nach der Geburt unserer Zwillinge wollten mein Mann und ich noch etwas mehr Abenteuer und haben uns selbstständig gemacht.



05251 288 690-3
at@thater-immobilien.de

ANDREA THATER

2010 haben wir die thater IMMOBILIEN GmbH gegründet. Angefangen habe ich stundenweise mit der Buchführung, da unsere Kinder ja noch recht klein waren. Aber wie bereits erwähnt, ist das nicht gerade mein Steckenpferd, deshalb habe ich mich fort- und weitergebildet. Unter anderem als Immobilienmaklerin.

Seit wann arbeitest du bei thater IMMOBILIEN?

Ich habe das Unternehmen 2010 zusammen mit meinem Mann gegründet.

Was macht für dich die Arbeit bei thater IMMOBILIEN aus? Worauf legst du Wert?

Darüber muss ich tatsächlich etwas nachdenken ... Es ist so schön, mit unserer Dienstleistung Menschen glücklich zu machen. Verkäufer freuen sich, wenn der Verkauf ihrer Immobilie reibungslos klappt, und Käufer sind natürlich glücklich, wenn sie ihre Traumimmobilie finden.

Zudem habe ich das Gefühl, dass unsere Mitarbeiter gerne zur Arbeit kommen. Das zeigt mir, dass mein Mann und ich wohl manche Dinge richtig machen. Das ist ein schönes Gefühl, solch ein tolles und motiviertes Team an unserer Seite zu haben. Ich lege großen Wert darauf, Zusagen einzuhalten. Ich kann es überhaupt nicht leiden, wenn Zusagen gemacht werden und diese nicht eingehalten werden (können). Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit liegen mir sehr am Herzen.

Wie bist du auf Immobilien gekommen?

Was findest du an Immobilien spannend?

In die Immobilienbranche bin ich durch meinen Mann gerutscht. Matthias hat bei einem Bauträger gearbeitet, und mit einer Bauträgergesellschaft haben wir uns ursprünglich selbstständig gemacht.

Ich finde es total schade, dass Immobilien nicht reden können. Die meisten Immobilien könnten über sich und ihre Bewohner spannende Geschichten erzählen. Wann ist ein Haus in welcher Größe entstanden, wie sieht es jetzt aus, wer hat dort alles gewohnt, was haben die zukünftigen Eigentümer mit der Immobilie vor – das sind bestimmt manchmal sehr spannende Geschichten.



Die Unternehmensmanagerin und wahre Chefin im Haus. Bewundernswert. Hat immer den Überblick und ist auch im größten Stress stets optimistisch, gut gelaunt und freundlich. Andrea ist sehr wertschätzend und immer darauf bedacht, dass sich alle wohlfühlen. Als Buchhalterin sehr klar in allem, was sie tut. Die Menschen schätzen ihre Verlässlichkeit und dadurch ist sie eine echte Vertrauensperson, die immer das richtige Wort parat hat. Sie agiert lösungsorientiert und liebt, was sie tut.

**„Es ist so schön,
mit unserer Dienstleistung
Menschen glücklich zu machen.“**



Christoph, was ist deine Jobbezeichnung?

Christoph Wietfeld: Ich bin zertifizierter Immobilienmakler und Immobilienwertermittler.

Was sind deine Aufgaben im Unternehmen?

Ich führe Infospräche mit Eigentümern, die ihre Immobilie verkaufen möchten, und führe Wertermittlungen der Immobilien durch, für die uns die Eigentümer den Auftrag zur Vermarktung gegeben haben. Um mich darauf gut vorzubereiten, beobachte ich durchgehend den Immobilienmarkt der Stadt und des Kreises Paderborn. Zu meinen täglichen Aufgaben in der Kundenakquise gehört Inbound- und Outbound-Telefonie. Wenn jemand eine Online-Wertermittlung bei uns anfordert, kümmere ich mich um die Umsetzung. Zusätzlich halte ich immer mal wieder Vorträge zu Immobilien-Themen online und vor Publikum.

Was hast du gelernt und wie ist dein Werdegang?

Ich habe eine abgeschlossene Ausbildung als Einzelhandelskaufmann und eine abgeschlossene Ausbildung als Maurer. Anfangs habe ich das elterliche Baugeschäft geführt, dann habe ich verschiedene Wege eingeschlagen und war auch mal Angestellter bei der Deutschen Post. Als Verkaufsfahrer bei der Firma bofrost habe ich einen neuen Weg ausprobiert, der mich über den Bezirksverkaufsleiter bis zum Niederlassungsleiter geführt hat. Nun bin ich Immobilienmakler bei thater IMMOBILIEN.

Seit wann arbeitest du bei thater IMMOBILIEN?

Ich arbeite seit dem 1. Januar 2019 bei thater IMMOBILIEN.



05251 288 690-4
cw@thater-immobilien.de

CHRISTOPH WIETFELD

Was macht für dich die Arbeit bei thater IMMOBILIEN aus? Worauf legst du Wert?

Ich finde, du bist dann richtig in einem Unternehmen, wenn du dich immer wieder aufs Neue auf den nächsten Tag freust. Und so ist das bei thater IMMOBILIEN. Ich finde das Arbeitsklima in unserem Unternehmen ausgezeichnet und für mich ist es wichtig, dass ich meinen beruflichen Tagesablauf selbst bestimmen kann. Ich bin überzeugt von unserem strukturierten Vorgehen, egal ob bei der Vermarktung oder bei internen Prozessabläufen.

Für mich ist es wichtig, dass die Arbeit auf Vertrauen und Ehrlichkeit beruht, und ich freue mich natürlich über zufriedene Kunden und Lob und Anerkennung von der Geschäftsführung. Ich liebe den Umgang mit Menschen und meine Arbeit, weil jeder Tag etwas Neues bringt und es deshalb nicht langweilig wird.

Was findest du an Immobilien spannend?

Wie bist du auf Immobilien gekommen?

Ich finde den Immobilienmarkt sehr spannend, weil dort immer Bewegung ist und die Zukunft und die Entwicklung des Marktes durch unterschiedlichste Faktoren und Ereignisse beeinflusst werden können. Ich bin durch die „Headhunter“ Andrea und Matthias Thater auf den Immobilienmarkt gekommen. Sie haben mich davon überzeugt, dass der Beruf als Immobilienmakler aufgrund meiner kaufmännischen und handwerklichen Ausbildung und Tätigkeit prädestiniert für mich ist.

Das sagen
andere über
mich:

Unser begeisterungsfähiger „Menschenfänger“, der mit seinem Job absolut mitfiebert. Anders als Matthias liebt er die Kommunikation auf „analoge“ Weise. Er hat die Gabe, komplexe Themen ganz einfach zusammenzufassen. Zur Not mit Beispielen aus dem Angelsport. Damit ist er genau der richtige Gesprächspartner für unsere Kunden und gibt ihnen die Orientierung, die sie suchen. Man muss Christoph immer bremsen, wenn er voller Begeisterung von einem erfolgreichen Kundengespräch berichtet. Er freut sich, wenn ein Plan funktioniert und die Eigentümer mit einem Verkauf so zufrieden sind, wie er es ihnen im Vorfeld prognostiziert hat. Man könnte ihn anrufen, würde man im Winter mit dem Auto nachts im Schnee stecken bleiben. Dann würde er erst mal sehr, sehr laut und markant lachen ... und sich dann ohne zu zögern auf den Weg machen.

„Ich finde, du bist dann richtig in einem Unternehmen, wenn du dich immer wieder aufs Neue auf den nächsten Tag freust.“

Patrick, was ist deine Position im Unternehmen?

Patrick Silaff: Auf meiner Visitenkarte bin ich ein „Inhouse Consultant“. Als „interner Berater“ widme ich mich ganz verschiedenen, meist recht anspruchsvollen Aufgaben. Viele meiner Themen haben mit Digitalisierung und unseren internen Strukturen zu tun; aber ich kann auch analog.

Unter anderem trete ich als Autor unseres jährlich veröffentlichten Marktberichts in Erscheinung. Für meine Kollegen bin ich auch öfter mal Sparringspartner, wenn es um neue Ideen und deren Integration ins Unternehmen geht. Wenn bei thater IMMOBILIEN etwas im Wandel ist, bin ich meist nicht weit.

Was hast du gelernt, wie ist dein Werdegang und seit wann arbeitest du bei thater IMMOBILIEN?

Ich bin studierter Wirtschaftsingenieur (B.Sc.) mit einem zusätzlichen Master-Abschluss in Immobilienmanagement. Derzeit befinde ich mich in einem zweijährigen berufsbegleitenden Studiengang der Deutschen Immobilien Akademie (DIA) zum Diplom-Sachverständigen für Immobilienbewertung.

Nach meinem ersten Studium habe ich einige Zeit als ERP-Berater und als IT-Projektmanager gearbeitet, bevor ich mich dann dazu entschlossen habe, mit meinem Master-Studium noch „einen draufzusatteln“. Bei thater IMMOBILIEN habe ich meine Master-Arbeit geschrieben und bin seit 2016 dort angestellt.

Was macht für dich die Arbeit bei thater IMMOBILIEN aus? Worauf legst du Wert?

Als Team arbeiten wir stets mit der Einstellung, dass wir die Dinge richtig tun wollen – und nicht irgendwie. Das führt zwangsläufig dazu, dass wir uns lieber verbessern und Lösungen für bestehende Probleme finden, als den Status quo zu erhalten. Jeder bringt sich in seinem Bereich ein und gestaltet mit. Wenn unterwegs mal etwas kaputtgeht oder die tolle Idee ein Schuss in den Kühlschrank war, halten wir uns nicht mit Schuldfragen auf, sondern holen gemeinsam die Kuh vom Eis. Für mich einfach eine tolle Arbeitsumgebung, die ich zu schätzen gelernt habe.

Was findest du an Immobilien spannend? Wie bist du auf Immobilien gekommen?

Nach meiner beruflichen Episode im IT-Umfeld wollte ich mich mit etwas „Handfesterem“ als Nullen und Einsen beschäftigen. Als junger Mensch musste ich mich außerdem mit Themen wie Kapitalanlage und Altersvorsorge auseinandersetzen und da lag es nahe, sich mit Immobilien vertraut zu machen. So bin ich zu Immobilien gekommen. Bis heute faszinieren mich die vielen Eigenheiten und Möglichkeiten, die jede einzelne Immobilie bietet. Wirklich keine ist wie die andere und so wird auch die Arbeit damit nie langweilig.

„Jeder bringt sich in seinem Bereich ein und gestaltet mit.“



Das sagen
andere über
mich:

Patrick ist unser Mister 1.000 %. Er ist unser Meister für alle internen Prozesse und erst fertig, wenn alles wie ein Schweizer Uhrwerk läuft. Zwischenzeitlich kann er einen mit seiner Gründlichkeit wahnsinnig machen. Dafür kommt zur Belohnung aber auch etwas heraus, das wirklich perfekt funktioniert. Patrick hat jede kleine Stellschraube der Prozesse im Unternehmen im Blick und schaut immer, ob man sie noch ein bisschen fester ziehen kann. Er sieht alles aus einer anderen Perspektive und hinterfragt gerne. Dabei treten manchmal erstaunliche Verbesserungsmöglichkeiten zutage. Er ist ein echter Analytiker, Denker und Ruhepol und schafft es sogar meistens, die Gedanken in Zahlen darzustellen. Ganz nebenbei ist Patrick definitiv der bestgekleidetste Mitarbeiter des Teams.



05251 288 690-2
ps@thater-immobilien.de

PATRICK SILAFF

Cornelia, was ist deine Jobbezeichnung?

Cornelia Berndt: Meine Stelle bei thater IMMOBILIEN ist zweigeteilt. Ich gehöre zur sogenannten „Leistungserbringung“, das ist bei uns die Abteilung, in der sich alles um die konkrete Organisation des Immobilienverkaufs dreht. Ein großer Teil meiner Aufgaben fällt aber unter die Bezeichnung „Marketing“. Dabei handelt es sich sowohl um operatives als auch um strategisches Marketing.

Was sind deine Aufgaben im Unternehmen?

Meine Aufgaben sind total vielfältig. Gerade in der Leistungserbringung ist immer mal wieder etwas anderes zu tun, worauf man flexibel reagieren muss. Andrea, Anne und ich teilen uns die Aufgaben. Auskennen muss man sich deshalb in nahezu allen Punkten und sollte den Stand der Dinge kennen. Besonders schön und abwechslungsreich sind für mich immer die Termine außerhalb des Büros, wie z. B. ein Treffen mit der Fotografin vor Ort oder die Mithilfe bei Besichtigungen. Zum Marketing gehört die Erstellung von Werbematerialien für die Immobilien oder für Vorträge. Das sind Anzeigen, Flyer, Exposés ... Ich kümmere mich außerdem um unsere Social-Media-Kanäle, denn neben der „normalen“ Werbung planen wir für jede Immobilie immer auch eine mehrteilige Social-Media-Kampagne. Ansonsten schreibe ich gerne Texte für unsere Homepage oder betreue größere Projekte, wie die Werbung für thater IMMOBILIEN auf inzwischen drei Bussen der PaderSprinter GmbH. Dieses Projekt habe ich mit unserem Grafikbüro realisiert. Ich freue mich jedes Mal, wenn ich einen der drei unterschiedlichen Busse mit thater-Bedruckung durch Paderborn fahren sehe.

Was hast du gelernt und wie ist dein Werdegang?

Ich bin Diplom-Medienwissenschaftlerin. Beruflich war ich erst für einen kleinen Paderborner Poetry-Slam-Verlag für die Presse- & Öffentlichkeitsarbeit zuständig. Danach habe ich in einem größeren Paderborner Druck- und Verlagshaus im Bereich Content-Marketing, Vertrieb von Printerzeugnissen und Akquise von Anzeigen gearbeitet. Also alles völlig abseits von Immobilien.

Seit wann arbeitest du bei thater IMMOBILIEN?

Ich arbeite seit 2019 bei thater IMMOBILIEN, da kam bei mir der Wunsch auf, beruflich etwas mit Immobilien zu machen. Begonnen habe ich zunächst mit einem Mini-Job bei thater IMMOBILIEN neben meiner damaligen Arbeit. Anfang 2020 wurde mein Wunsch nach einer beruflichen Veränderung immer stärker. Gut ist, wenn man über seine Pläne spricht, denn als Andrea und Matthias hörten, dass ich mich hauptberuflich umorientieren möchte, haben sie mir direkt eine Festanstellung angeboten. Das war im Mai 2020.

Was macht für dich die Arbeit bei thater IMMOBILIEN aus?

Kurz gesagt entspricht die Arbeit bei thater IMMOBILIEN ohne Übertreibung meinem Traumjob, von dem ich vor meiner Arbeit bei thater IMMOBILIEN noch gar nichts wusste. Andrea und Matthias Thater erhalten die volle Punktzahl bei allen sozialen Aspekten und der Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeitern. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für mich mit zwei kleinen Kindern besonders wichtig. Da ist von beiden Seiten Flexibilität nötig und das funktioniert beispiellos. Riesig groß und außergewöhnlich ist die Wertschätzung, die man erfährt, und richtig klasse

„Es ist definitiv ein Unternehmen, in dem jeder Mitarbeiter zählt. Man wird gefordert, gefördert, gebraucht und geschätzt.“

finde ich das Team Thater. Die Arbeitsatmosphäre ist immer super, selbst wenn es mal größere Herausforderungen zu bewältigen gibt.

thater IMMOBILIEN ist definitiv ein Unternehmen, in dem jeder Mitarbeiter zählt. Man wird gefordert, gefördert, gebraucht und geschätzt.

Was findest du an Immobilien spannend?

Wie bist du auf Immobilien gekommen?

Für schöne Häuser, Deko und Einrichtung interessiere ich mich persönlich schon sehr lange. Seitdem wir privat auf der Suche nach einem Eigenheim waren, beobachte ich die Immobilienangebote in Paderborn. Dabei habe ich einfach gemerkt, dass mich Immobilien faszinieren. Spannend finde ich, wie die Menschen wohnen und was man im Kleinen und Großen aus Immobilien machen kann.



Unsere liebenswerte Marketingfrau. Wenn man möchte, dass etwas besser wird, als wenn man es selbst machen würde, dann sollte man es von Cornelia machen lassen. Sie kann gut schreiben und hat ein Auge für gestalterische Elemente und alles Schöne. Sie ist ehrgeizig und absolut gewissenhaft. Sie packt Dinge an und gibt sich erst zufrieden, wenn sie vollständig erledigt sind. Dass sie sich bei uns beworben hat, war ein echter Glücksgriff.



05251 288 690-5
cb@thater-immobilien.de

CORNELIA BERNDT



Anne, was ist deine Position im Unternehmen?

Anne Möllenhoff: Ich bin Auszubildende als Immobilienkauffrau.

Was sind deine Aufgaben im Unternehmen?

Am meisten helfe ich Andrea bei dem Verkauf der Immobilien. Zum Beispiel helfe ich oft bei Besichtigungen, fordere Unterlagen für den Immobilienverkauf an oder kümmere mich zwischendurch auch um die Werbung.

Wenn es bei Andrea mal nicht so viel zu tun gibt, fallen Matthias gerne neue Projekte ein, bei denen ich ihn unterstützen kann. Hier sind die Aufgaben sehr unterschiedlich, da Matthias immer wieder neue Ideen hat!

Was hast du gelernt und wie ist dein Werdegang?

Ich habe im Sommer 2020 mein Abitur am Gymnasium St. Michael abgeschlossen und dann die Ausbildung bei thater IMMOBILIEN begonnen.

Seit wann arbeitest du bei thater IMMOBILIEN?

Seit Januar 2017, da ich vor meiner Ausbildung schon neben der Schule bei thater IMMOBILIEN gearbeitet habe.

Was macht für dich die Arbeit bei thater IMMOBILIEN aus? Worauf legst du Wert?

Ich schätze den guten Umgang untereinander. Bei uns gibt es eigentlich jeden Tag etwas zu lachen. Man kann sich auf den anderen verlassen und man hilft sich gegenseitig. Generell läuft die Kommunikation unter den Mitarbeitern sehr gut.

Was findest du an Immobilien spannend?**Wie bist du auf Immobilien gekommen?**

Ich finde es spannend zu sehen, wie andere Menschen wohnen oder wohnen können. Bei renovierungsbedürftigen Immobilien male ich mir gerne aus, wie die Immobilie später einmal aussehen könnte und was man aus ihr machen kann.

*Das sagen
andere über
mich:*

Unsere Auszubildende Anne hat die Dinge im Blick. Eigentlich ist sie keine Auszubildende, sondern fachlich schon eine vollwertige Mitarbeiterin. Sie ist hilfsbereit, zuverlässig und in vielen Themen richtig gut auf Zack. Von ihr kommen immer wieder sehr gute Vorschläge für eine Verbesserung unserer Abläufe. So ist es, wenn man etwas von der Pike auf lernt, mit Begeisterung dabei ist und wirklich alle Details kennt. Sie ist unser Mädchen für alles und heimliche Chefin der verdeckten Abteilung Mieten. Anne kommt immer fröhlich zur Arbeit. Sie hat immer ein Lächeln auf den Lippen und ihr scheint die Ausbildung wirklich Spaß zu machen.

„Ich schätze den guten Umgang untereinander. Bei uns gibt es jeden Tag etwas zu lachen.“

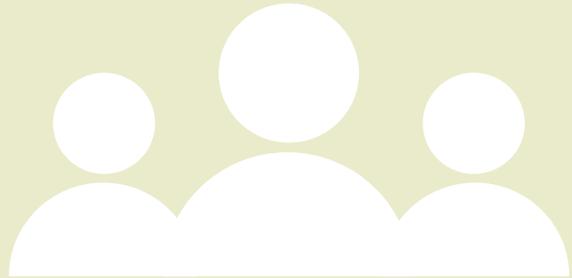


05251 288 690-6
am@thater-immobilien.de

ANNE MÖLLENHOFF



Möchten Sie ein Teil unseres Teams werden?



*Dann bewerben Sie sich gerne,
denn wir möchten uns vergrößern.
**Und dafür brauchen wir
Verstärkung!***

*Wir freuen uns auf Ihre
Bewerbung in folgenden
Unternehmens-Bereichen:*

**Vertrieb
Immobilienverkauf
Marketing
Initiativbewerbungen**



Ihre Bewerbung
richten Sie bitte per E-Mail an
Andrea Thater
at@thater-immobilien.de
05251 288 690-3



MIETRENDITEN

Mit der folgenden Übersicht haben Sie Ihre Kalkulation der Mietrendite immer schnell zur Hand und können Angebote in Sekundenschnelle richtig einordnen.

	800 €	900 €	1.000 €	1.100 €	
■ Kaufpreis €/m ²	3 % 2,00 €	3 % 2,25 €	3 % 2,50 €	3 % 2,75 €	
■ Rendite in %	4 % 2,67 €	4 % 3,00 €	4 % 3,33 €	4 % 3,67 €	
■ Miete/m ²	5 % 3,33 €	5 % 3,75 €	5 % 4,17 €	5 % 4,58 €	
	6 % 4,00 €	6 % 4,50 €	6 % 5,00 €	6 % 5,50 €	
1.200 €	1.300 €	1.400 €	1.500 €	1.600 €	
3 %	3,00 €	3,25 €	3,50 €	3,75 €	4,00 €
4 %	4,00 €	4,33 €	4,67 €	5,00 €	5,33 €
5 %	5,00 €	5,42 €	5,83 €	6,25 €	6,67 €
6 %	6,00 €	6,50 €	7,00 €	7,50 €	8,00 €
1.700 €	1.800 €	1.900 €	2.000 €	2.100 €	
3 %	4,25 €	4,50 €	4,75 €	5,00 €	5,25 €
4 %	5,67 €	6,00 €	6,33 €	6,67 €	7,00 €
5 %	7,08 €	7,50 €	7,92 €	8,33 €	8,75 €
6 %	8,50 €	9,00 €	9,50 €	10,00 €	10,50 €
2.200 €	2.300 €	2.400 €	2.500 €	2.600 €	
3 %	5,50 €	5,75 €	6,00 €	6,25 €	6,50 €
4 %	7,33 €	7,67 €	8,00 €	8,33 €	8,67 €
5 %	9,17 €	9,58 €	10,00 €	10,42 €	10,83 €
6 %	11,00 €	11,50 €	12,00 €	12,50 €	13,00 €

2.700 €	2.800 €	2.900 €	3.000 €	3.100 €
3 % 6,75 €	3 % 7,00 €	3 % 7,25 €	3 % 7,50 €	3 % 7,75 €
4 % 9,00 €	4 % 9,33 €	4 % 9,67 €	4 % 10,00 €	4 % 10,33 €
5 % 11,25 €	5 % 11,67 €	5 % 12,08 €	5 % 12,50 €	5 % 12,92 €
6 % 13,50 €	6 % 14,00 €	6 % 14,50 €	6 % 15,00 €	6 % 15,50 €

3.200 €	3.300 €	3.400 €	3.500 €	3.600 €
3 % 8,00 €	3 % 8,25 €	3 % 8,50 €	3 % 8,75 €	3 % 9,00 €
4 % 10,67 €	4 % 11,00 €	4 % 11,33 €	4 % 11,67 €	4 % 12,00 €
5 % 13,33 €	5 % 13,75 €	5 % 14,17 €	5 % 14,58 €	5 % 15,00 €
6 % 16,00 €	6 % 16,50 €	6 % 17,00 €	6 % 17,50 €	6 % 18,00 €

3.700 €	3.800 €	3.900 €	4.000 €	4.100 €
3 % 9,25 €	3 % 9,50 €	3 % 9,75 €	3 % 10,00 €	3 % 10,25 €
4 % 12,33 €	4 % 12,67 €	4 % 13,00 €	4 % 13,33 €	4 % 13,67 €
5 % 15,42 €	5 % 15,83 €	5 % 16,25 €	5 % 16,67 €	5 % 17,08 €
6 % 18,50 €	6 % 19,00 €	6 % 19,50 €	6 % 20,00 €	6 % 20,50 €

4.200 €	4.300 €	4.400 €	4.500 €	4.600 €
3 % 10,50 €	3 % 10,75 €	3 % 11,00 €	3 % 11,25 €	3 % 11,50 €
4 % 14,00 €	4 % 14,33 €	4 % 14,67 €	4 % 15,00 €	4 % 15,33 €
5 % 17,50 €	5 % 17,92 €	5 % 18,33 €	5 % 18,75 €	5 % 19,17 €
6 % 21,00 €	6 % 21,50 €	6 % 22,00 €	6 % 22,50 €	6 % 23,00 €



Unsere Leistungsbilanz pro Immobilienverkauf im Durchschnitt

(Stand Juli 2022)



Empfehlungsquote
der Verkäufer

99,5 %



Benotung unserer Arbeit
durch die Verkäufer

1,3



Verkaufs-
dauer

40 Tage



Besichtigungs-
termine

2,8



IMMOBILIENVERKAUF MIT THATER IMMOBILIEN

Sie möchten Ihre Immobilie im Kreis Paderborn verkaufen und sind auf der Suche nach einem lokalen Immobilienmakler?

thater IMMOBILIEN Paderborn ist ein inhabergeführtes Immobilienbüro im Herzen von Paderborn. Wir verstehen uns als Immobilienexperten für den Paderborner Immobilienmarkt und unsere Spezialität liegt im Verkauf von Immobilien in Paderborn und Umgebung.

Hier kennen wir uns aus und schaffen den perfekten Rahmen für einen sicheren und planbaren Immobilienverkauf.

Das erreichen wir mit einer straffen Organisation, starken Strukturen und einer effizienten Prozessorientierung. Uns ist es wichtig, einen optimalen Ablauf zu generieren. Unsere Kunden können sich auf uns als starken Partner verlassen.



Kauf-
interessenten

550



Preis-
treue

108,2 %

Hier sehen Sie unsere aktuelle Statistik der letzten 50 Verkäufe. Schauen Sie auf www.thater-immobilien.de/referenzen doch mal nach, wie andere Verkäufer uns beurteilen. Reift in Ihnen die Entscheidung, Ihre Immobilie zu verkaufen, dann sind Sie bei uns in guten Händen.



Telefon 05251 288 690-0
info@thater-immobilien.de

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Begriffe und Hintergründe

Abbildung 1: Zwangsversteigerungen, Umsetzung des Verkehrswertes	11
Abbildung 2: Stückzahlenentwicklung je Objektart in der Paderborner Kernstadt	14
Abbildung 3: Eigentumswohnungen, Stückzahlenentwicklung Paderborner Kernstadt	15
Abbildung 4: Eigentumswohnungen, Quadratmeterpreisverteilung in der Paderborner Kernstadt	17
Abbildung 5: Käuferherkunft	18
Abbildung 6: Bodenrichtwertentwicklung	20
Abbildung 7: Verkaufsfallverteilung nach Objektart	21

Einfamilienhäuser

Abbildung 8: Verteilung der Verkaufspreise	26
Abbildung 9: Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen	27
Abbildung 10: Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf	30
Abbildung 11: Einfamilienhäuser, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt	31
Abbildung 12: Richtwerte nach Baujahresgruppen	33

Reihenmittelhäuser

Abbildung 13: Verteilung der Verkaufspreise	40
Abbildung 14: Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen	41
Abbildung 15: Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf	44
Abbildung 16: Reihenmittelhäuser, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt	44
Abbildung 17: Richtwerte nach Baujahresgruppen	47

Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser

Abbildung 18: Verteilung der Verkaufspreise	53
Abbildung 19: Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen	53
Abbildung 20: Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf	56
Abbildung 21: Doppelhaushälften, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt	57
Abbildung 22: Richtwerte nach Baujahresgruppen	59

Impressum

Herausgeber:

thater IMMOBILIEN GmbH
Grube 12
33098 Paderborn
Telefon 05251 288 690-0
info@thater-immobilien.de
www.thater-immobilien.de

Chefredaktion / V.i.S.d.P.:

Matthias Thater, Patrick Silaff

Layout:

Regina Padberg | Grafik + Kommunikation, Paderborn

Druck:

BONIFATIUS GmbH Druck – Buch – Verlag, Paderborn
Juli 2022

Eigentumswohnungen in der Kernstadt

Abbildung 23: Verteilung nach Wohnungsgrößen	71
Abbildung 24: Standortvergleich Quadratmeterpreise	74
Abbildung 25: Standortvergleich nach Wohnungsgrößen	75
Abbildung 26: Verteilung der Verkaufspreise	77
Abbildung 27: Quadratmeterpreisspannen 1-Zimmer-Wohnungen	78
Abbildung 28: Quadratmeterpreisspannen 2-Zimmer-Wohnungen	78
Abbildung 29: Quadratmeterpreisspannen 3-Zimmer-Wohnungen	79
Abbildung 30: Quadratmeterpreisspannen 4-Zimmer-Wohnungen	79
Abbildung 31: Quadratmeterpreisentwicklung nach Wohnungsgröße	80
Abbildung 32: Vergleich Angebots- und Verkaufspreisspannen	81

Eigentumswohnungen Elsen und Schloß Neuhaus

Abbildung 33: Verteilung nach Wohnungsgrößen Elsen und Schloß Neuhaus	87
Abbildung 34: Verteilung der Verkaufspreise in Elsen	88
Abbildung 35: Quadratmeterpreisspannen in Elsen	88
Abbildung 36: Verteilung der Verkaufspreise in Schloß Neuhaus	89
Abbildung 37: Quadratmeterpreisspannen in Schloß Neuhaus	89
Abbildung 38: Standortranking Eigentumswohnungen mit Elsen und Schloß Neuhaus	91
Abbildung 39: Standortvergleich nach Wohnungsgrößen inkl. Elsen und Schloß Neuhaus	91
Abbildung 40: Quadratmeterpreisentwicklung nach Wohnungsgröße in Elsen und Schloß Neuhaus	92
Abbildung 41: Vergleich Angebots- und Verkaufspreisspannen in Elsen und Schloß Neuhaus	93

Mehrfamilienhäuser

Abbildung 42: Mehrfamilienhäuser, Gesamtübersicht der Verkäufe 2014 – 2021	103
Abbildung 43: Kleine Mehrfamilienhäuser, Verteilung der Verkaufspreise	104
Abbildung 44: Kleine Mehrfamilienhäuser, Entwicklung der üblichen Verkaufspreisspannen	104
Abbildung 45: Kleine Mehrfamilienhäuser, Richtwertentwicklung Angebot und Verkauf	108
Abbildung 46: Kleine Mehrfamilienhäuser, Eckwertentwicklung	108
Abbildung 47: Kleine Mehrfamilienhäuser, Preisentwicklung (%) in der Kernstadt	109

Bildnachweis:

Alle thater IMMOBILIEN, außer Adobe Stock:
 #285718937, Andrey Popov (S. 2, S. 36) | #442676865,
 Kara (S. 4) | #202229167, Sina Ettmer (S. 6) | #190934890,
 Robert (S. 21) | #303328730, Stephan Sühling (S. 23) |
 #86159877, kostyazar (S. 64) | #281127925, RSimages
 (S. 64); fotolia: #259300449, suriyapong (S. 8);
 iStock: #534417261, querbeet (S. 2, S. 62) | #1156387943,
 #918374518, courtneyk (S. 65, S. 66); shutterstock:

#1077176228, Sina Ettmer Photography (S. 16) |
 #1202711755, Borisb17 (S. 19) | #379392055, ArTono (S. 22);
 Universität Paderborn: Kamil Glabica (S. 82)

**Alle in diesem Marktbericht verwendeten Texte,
 Fotos und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt.
 Sollten Sie Teile hiervon verwenden und/oder
 veröffentlichen wollen, wenden Sie sich bitte
 direkt an thater IMMOBILIEN.**



thater IMMOBILIEN GmbH
Grube 12
33098 Paderborn

Telefon 05251 288 690-0
info@thater-immobilien.de
www.thater-immobilien.de