



Preisspiegel 2025



Essen

Oberhausen

Mülheim

Bottrop

Gladbeck

Dorsten



Bezirksverband Essen e.V.

RDM Ring Deutscher Makler
Bezirksverband Essen e.V.

**Geschäftsstelle**

Hufelandstr. 2
45147 Essen
Telefon: 0201-86 55 77-0
Telefax: 0201-86 55 77-1
E-Mail: info@rdm-essen.de
Web: www.rdm-essen.de

Verantwortlich i.S.d.P.

Stefan Pásztor
Vorsitzender Ring Deutscher
Makler (RDM)
Bezirksverband Essen e.V.

Produktion

druckpartner GmbH
Lahnstraße 38
45478 Mülheim an der Ruhr
Telefon: 0208-451 922-0
E-Mail: kontakt@druckpartner.de
www.druckpartner.de

© 2025

Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte vorbehalten. Kopie oder Vervielfältigung nur mit Genehmigung des RDM Bezirksverband Essen e.V.

Inhalt

2	Impressum	17	Preise - Eigentumswohnungen Neubau, je nach Wohnwert
3	Inhaltsverzeichnis	17	Preisfaktor für Mehrfamilien- und Wohn-/Geschäftshäuser, je nach Lage
4	Vorwort	18	Preise - Baugrundstücke für Ein- und Zweifamilienhäuser, je nach Wohnlage
5	Der Vorstand		Preise - Baugrundstücke für Mehrfamilien- häuser bei drei- und mehrgeschossiger Bauweise, je nach Wohnlage
6	Artikel: Was 2025 auf die Immobilienbranche zukommt	19	Preise - Gewerbegrundstücke für Gewerbe und Industrie, je nach Nutzungswert
8	Grußwort des Oberbürgermeisters der Stadt Essen, Thomas Kufen	20	Preise - Wohnungsmieten aus dem Bestand bei zeitgemäßer Ausstattung
9	Erläuterungen zu Baugrundstücken, Wohnimmobilien und Büromieten. Wie die RDM-Makler Qualität und Objekte bewerten.		Preise - Wohnungsmieten - Neubau
14	Artikel: Maklerprovision „Gute Beratung muss ihren Preis haben!“	21	Preise - Büromieten aus dem Bestand, je nach Lage
15	Preise - Freistehende Eigenheime aus dem Bestand, je nach Wohnwert		Preise - Büromieten - Neubau, je nach Lage
	Preise - Doppelhaushälften aus dem Bestand, je nach Wohnwert	22	Preise - Ladenmieten im Geschäftskern
			Preise - Ladenmieten im Nebenkern
16	Preise - Reihenhäuser aus dem Bestand, je nach Wohnwert	23	Mitgliederverzeichnis
	Preise - Eigentumswohnungen aus dem Bestand, je nach Wohnwert		



Vorwort

In Bezug auf die Essener Immobilienpreise sowie auch auf die Preise für Immobilien in Mülheim, Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Dorsten sind auch im vergangenen Jahr 2024, wie auch in 2023, überwiegend Abwärtstendenzen und einzelne Stabilisierungen zu verzeichnen.

Der Neubau von Mehrfamilienhäusern, Einfamilienhäusern sowie auch Eigentumswohnungen ist weiterhin stark rückläufig, was der Situation um nicht kalkulierbare Baukosten, Lieferzeiten, Auflagen aus dem Gebäudeenergiegesetzes (GEG), aber auch den aktuellen Situationen am Finanzierungs- bzw. Zinsmarkt geschuldet ist.

Das Einzige, was weiterhin stetig steigt, sind und waren die Mieten im Wohnraumbereich und durch erhöhte Baukosten auch im Büroneubaubereich.

Auch wenn zum Jahresende 2024 die Zinsen teilweise wieder auf knapp unter 4 % gefallen sind, liegen sie immer noch bis zu 3 % über dem Zinsniveau von vor 2021 und den damals explosionsartig gestiegenen Kaufpreisen. Eine Vielzahl der Verkäufer ist weiterhin nicht bereit, dies auf eine notwendige Reduktion des Kaufpreises zu transportieren oder kann es sich nicht leisten.

Vereinfacht ausgedrückt funktionieren das Maklergeschäft bzw. die Verkäufe von Immobilien bis zu einem Kaufpreisvolumen von 400.000,00 Euro, so die Kolleginnen und Kollegen, noch recht gut. Über v. g. Kaufpreisen wird es schwierig, je nach Vorstellung des Verkäufers in Bezug auf den Kaufpreis sogar unmöglich. Die Vermarktungszeiten haben sich teilweise auf bis zu einem Jahr verlängert. Bei der Finanzierung von Immobilien mit sehr schlechten Energieeffizienzwerten sind diese, meist bedingt durch alte Heizungen, sehr schwierig. Die Kolleginnen und Kollegen berichteten von Immobilientransaktionen, die bei einem Kaufwillen des Interessenten daran scheiterten, dass die Finanzierungsbanken bei vorhandener Nachtspeicherheizung die Auflagen machten, die Heizung mit Eigenkapital des Käufers auszutauschen, wodurch das ganze Projekt scheiterte.

Das Angebot auf Immobilienplattformen, sowohl von gewerblichen als auch privaten Anbietern, ist in 2024 weiter stabil, überwiegend aber mit überzogenen Angeboten von privaten Verkäufern behaftet, die erfolglos ihre Immobilie übersteuert inseriert haben und die Immobilie am Markt „verbrennen“. Umso mehr zeigt sich die Notwendigkeit des Einsatzes von Profis, die die aktuelle Lage am Immobilienmarkt nebst kritischer

Einschätzung um den aktuellen Verkaufspreis der Immobilie erkennen und auch weitere Dienstleistungen, die unsere RDM-Makler auszeichnen, anbieten, wie z. B. das professionelle Aufbereiten des Objektes und das Aufdecken möglicher Risikopotenziale (z. B. nicht genehmigte Dachgeschossausbauten) gepaart mit zielgerichtetem Marketing nebst rechtssicherer Begleitung der Kunden während und auch nach dem Verkauf sowie Hilfestellung im Rahmen der Möglichkeiten einer (geförderten) Finanzierung.

Im Bereich der Wohnbaumieten und in Teilbereichen der in 2024 neu beschlossenen Mietspiegel, sehen wir in allen wohnraumbehafteten Mietspiegeln Bereichen Mietsteigerungen zwischen 10–20%, im Neubau gar noch stärker, sodass die Immobilie als Kapitalanlage weiterhin die wertbeständigste Anlageform darstellt, die aber im Rahmen des Erwerbs realistisch gerechnet und in Bezug auf ihre Substanz, die Genehmigungssituation, das Mietsteigerungspotential sowie die Umlagefähigkeit von Betriebskosten und Modernisierungsbedarf geprüft werden muss. Hierfür stehen Ihnen unsere Kolleginnen und Kollegen mit Rat und Tat zur Seite.

Scheuen Sie sich nicht bei konkreten Objekten, die Sie auch bei Mitbewerbern finden, den RDM-Kollegen ob seiner Einschätzung anzusprechen.

Auch in 2025 gilt: Nie war es wichtiger, einen kompetenten Marktkenner beim An- und Verkauf bzw. der Vermietung seiner Immobilie in Form eines RDM-Maklers an seiner Seite zu wissen.

Gleiches gilt bei der Verwaltung und Instandhaltung eigener Immobilien. Insbesondere im Wohnungseigentumsbereich trennt sich, nicht zuletzt auch durch die Zertifizierungsnotwendigkeit der WEG Verwalter, immer mehr die Spreu vom Weizen, wobei zu beachten ist, dass die Mannigfaltigkeit der Aufgabenstellung an die WEG- und Hausverwalter im Bereich Fortbildung, Knowhow und Haftung es unumgänglich macht, wie auch in allen Wirtschaftsbereichen, entsprechende Preisanpassungen vorzunehmen, damit professionelle Leistungen auch durch den entsprechenden Preis gewürdigt und durchgeführt werden können.

Der schlauere Immobilieneigentümer bzw. der, der es werden möchte, hat schon längst erkannt, dass Geiz nicht geil ist bzw. Provisionsschmerz bei genauerem Betrachten der Schmerz ist, den Verkäufer und Käufer noch lange erleben müssen, nachdem sie für den Makler eine geringere Provision zahlen mussten und sich

kurzfristig darüber freuen konnten, die aber u. a. nach der Überprüfung der Bauakte durch die Bank feststellen, dass z. B. beide Wohnungen im Dachgeschoss des frisch erworbenen Mehrfamilienhauses gar nicht genehmigt sind und nunmehr erhebliche Mehrkosten im Rahmen von Nutzungsänderungen, Schadenersatzansprüchen und Klagen gegen den Verkäufer tragen müssen, sodass, wie immer im Leben, gute Arbeit auch gutes Geld kostet und Sachen, die nichts kosten, auch nichts (wert) sind.

In diesem Sinne hoffen wir, dass unsere Immobilienmarktübersicht eine erste Orientierung bei Fragen rund um Grundstückspreise, Immobilienwerte und Mieten gibt und Sie sich, wie auch in den vorherigen Jahrzehnten, bei Rückfragen gerne an unsere Mitglieder vor Ort sowie unsere Vorstandskollegen wenden werden.

Herzliche Grüße

Stefan Pásztor
Ring Deutscher Makler (RDM)
Bezirksverband Essen e.V.
Vorsitzender

Petra Leiler
Ring Deutscher Makler (RDM)
Bezirksverband Essen e.V.
Stellvertretende Vorsitzende

Essen, März 2025

Der Vorstand



Vorsitzender

Stefan Pásztor

Hufelandstr. 2

45147 Essen

Telefon (0201) 74 76 95-11

Telefax (0201) 74 76 95-19

E-Mail pasztor@xcorp.de

Web www.xcorp.de



Stellvertretende Vorsitzende

Petra Leiler

Brigittastr. 21

45130 Essen

Telefon (0201) 247 68-0

Telefax (0201) 247 68-88

E-Mail fruehoff-immobilien@email.de

Web www.fruehoff-immobilien.de

Was 2025 auf die Immobilienbranche zukommt

Im laufenden Jahr kommen einige Veränderungen auf Immobilienkäufer, Eigentümer, Mieter und Vermieter zu. Was sie wissen und beachten sollten.

Dynamische Stromtarife

Schon seit Jahren gibt es smarte Haustechnik, etwa für das Steuern der Beleuchtung oder die Kamera-Überwachung der vier Wände. Ein neues Einsatzgebiet intelligenter Haustechnik bietet sich seit Januar 2025: Seitdem müssen alle Stromanbieter in Deutschland dynamische Tarife anbieten (§ 41a Energiewirtschaftsgesetz). Diese Tarifart kann für alle sinnvoll sein, die viel Strom benötigen, etwa weil sie eine Wärmepumpe betreiben oder Elektroautos aufladen. Auch produzierendes Gewerbe profitiert, denn ein Tarifwechsel kann die Stromkosten minimieren.

Ziel dynamischer Strompreise ist, dass weniger Energie zu Spitzenlastzeiten verbraucht wird. Dann ist Strom am teuersten. Stattdessen soll mehr Energie in weniger stark nachgefragten Zeiten mit einem günstigeren Tarif verbraucht werden. Vergleichsweise wenig Strom wird nachts nachgefragt. Elektrizität kann aber auch an einem sonnigen Tag günstiger sein, weil viel per Sonne gewonnener Strom ins Netz eingespeist wird. Wann die Energie am Günstigsten ist, wird von Strombörsen ermittelt. Wer dynamische Tarife nutzen möchte, muss im ersten Schritt ein modernes Messsystem einbauen, das aus Stromzählern besteht, die Daten empfangen und senden können und mit einem Kommunikationsnetz verbunden ist, das Informationen in einem Datennetz an den Stromanbieter überträgt. Bei einem günstigen Tarif kann die Technik beispielsweise die Wasch- oder Spülmaschine starten oder den Stromspeicher aufladen. Dies erfolgt bei entsprechenden Voreinstellungen automatisch.

Eigentümerversammlungen online durchführen

Seit Mitte Oktober 2024 ist es amtlich: Nach vielen Diskussionen und mehreren Anläufen können Eigentümerversammlungen komplett online abgehalten werden. Mit der Gesetzesänderung können die Wohnungseigentümer mit einer Drei-Viertel-Mehrheit der abgegebenen Stimmen virtuelle Versammlungen beschließen. Eine solche Erlaubnis ist ab der Beschlussfassung auf drei Jahre begrenzt. So sollen Wohnungskäufer nicht für unbestimmte Zeit an eine vor ihrem Erwerb erfolgte Beschlussfassung gebunden sein. Die Befristung trägt außerdem der Tatsache Rechnung, dass sich Eigentümer umentscheiden.

Ganz ohne Präsenzversammlung kommen Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) vorerst nicht aus. Eigentümer, die bis Ende 2027 einen Beschluss zur virtuellen Versammlung fassen, müssen bis einschließlich 2028 mindestens einmal im Jahr eine Präsenzversammlung durchführen. Allerdings können sie durch einstimmigen Beschluss darauf verzichten.

Die bereits bestehende Möglichkeit, hybride Versammlungen durchzuführen, bleibt bestehen. Dabei haben Wohnungseigentümer die Wahl, entweder in Präsenz teilzunehmen oder digital zugeschaltet zu werden. Hybride Formate haben allerdings den Nachteil, dass sie recht aufwändig sind: Es entstehen sowohl Raum- als auch zusätzliche Technikkosten. Verwalter müssen meist mit mindestens zwei Personen vor Ort sein, um einen reibungslosen Ablauf zu ermöglichen.

Einfachere Installation von Stecker-Solargeräten

Mieter und Wohnungseigentümer können seit Mitte Oktober 2024 Stecker-Solargeräte, auch Balkonkraftwerke genannt, leichter errichten. Diese wurden in die Liste der nach § 20 Abs. 2 WEG privilegierten baulichen Veränderungen aufgenommen, auf die Wohnungseigentümer einen Anspruch haben. Im Mietrecht wurde in § 554 Abs. 1 BGB die Aufzählung der baulichen Maßnahmen, auf deren Gestattung Mieter einen Rechtsanspruch haben, um die Mini-Photovoltaik-Anlagen ergänzt. Bisher brauchten Mieter die Zustimmung des Vermieters beziehungsweise als Wohnungseigentümer die der WEG. Die Zustimmung kann nicht mehr ohne triftigen Grund verweigert werden. Dennoch haben Vermieter und WEG weiterhin ein Mitspracherecht, wenn es darum geht, wie und wo eine Klein-Anlage angebracht werden darf.

Mehr Ladestationen für E-Autos

Seit Januar ist das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastrukturgesetz (GEIG) in Kraft. Dadurch werden Eigentümer verpflichtet, zusätzliche Ladestationen für Elektroautos zu installieren. Die Regeln gelten für gewerbliche Neubauten beziehungsweise bei größeren Renovierungen von über 25 Prozent der Gebäudehülle, sofern mehr als sechs Parkplätze zum Gebäude gehören. Demnach ist für fünf Stellplätze mindestens ein Ladepunkt zu errichten. Bei Bürogebäuden für jeden zweiten Stellplatz. Gewerbegebäude im Bestand



mit über 20 Parkplätzen benötigen bis 2027 einen Ladepunkt für je zehn Plätze. Darüber hinaus gibt es in einigen Bundesländern zusätzliche Bestimmungen zur Solarpflicht, etwa bei Neubau beziehungsweise einer Dachsanierung.

Ampel-Aus: Fördermittel im Immobilienbereich sollen weiter fließen

Nach dem Ampel-Aus versicherte Bundesbauministerin Klara Geywitz (SPD) Ende November 2024, dass die Fördermittel im Immobilienbereich auch unter der vorläufigen Haushaltsführung, die dadurch nötig wurde, gesichert seien. Das gelte unter anderem für die Neubauförderprogramme, die Wohneigentumsförderung für Familien sowie für den Kauf gebrauchter Wohnungen und Häuser („Jung kauft Alt“). Dies sei wichtig, um Immobilienkäufern Planungssicherheit zu gewähren.

Bürokratie-Abbau: Auch Immobilienbranche profitiert

Das vierte Bürokratieentlastungsgesetz trat Anfang 2025 in Kraft und sieht einige Erleichterungen vor. Widerspricht ein Mieter einer Kündigung durch seinen Vermieter, weil

diese für ihn mit einer persönlichen Härte verbunden ist, reicht es aus, wenn er dieser Vertragsauflösung in Textform widerspricht. Es reicht also eine E-Mail. Bislang musste der Mieter dagegen schriftlich seinen Widerspruch einlegen.

Ferner müssen Vermieter und Verwalter künftig Betriebskostenabrechnungen, die ein Mieter einsehen will, nicht mehr als Originalbelege vorzeigen. Es genügt, wenn sie dies in elektronischer Form machen, etwa in einem digitalen Mieterportal. Es ist zudem nicht nötig, die Belege dem Mieter per E-Mail zu schicken. Damit entfällt der Anspruch von Mietern, auf Einsicht in Originalbelege in Papierform im Büro ihres Vermieters oder Verwalters. Für Vermietende wird so der Weg frei gemacht für ein papierloses Büro.

Ferner entfällt die Schriftformerfordernis bei Mietverträgen über Gewerbeflächen. Für diese Verträge reicht künftig die Textform aus. Gleiches gilt auch für Ergänzungen zu laufenden Verträgen. Wenn es der ausdrückliche Wunsch von Mieter und Vermieter ist, können beide weiterhin ihre Verträge in Schriftform abschließen.

Hinweis:

Alle Informationen basieren auf dem Wissensstand von Mitte Januar 2025. Dieser Artikel gibt eine verständliche Hilfestellung. Er erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl er mit großer Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.).

Grußwort

Liebe Leserinnen und Leser,

ausführlich, aufschlussreich und zuverlässig können Sie zum Jahresbeginn 2025 mit diesem Kompendium des Ring Deutscher Makler – RDM Verband der Immobilienberufe Bezirksverband Essen e.V. den richtigen Makler und die passende Immobilie in der Region Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen (MEO) sowie für Bottrop, Gladbeck und Dorsten für sich oder Ihre Kundinnen und Kunden finden.

Der neue Immobilienpreisspiegel informiert über die aktuellen Daten und Fakten der Immobilienpreise und Mieten der Region. Sein Herausgeber, der Ring Deutscher Makler – RDM Verband der Immobilienberufe Bezirksverband Essen e.V., ist seit über 70 Jahren ein verlässlicher Ansprechpartner und Informationsgeber rund um den Immobilienmarkt.

So vielfältig wie die Strukturen der MEO-Städte und ihre Anrainer sind auch die Immobilien-Angebote, die Sie im Immobilienpreisspiegel finden. Vom urbanen Leben in einer Eigentumswohnung bis zum eigenen Grundstück und Einfamilienhaus im Grünen für die ganze Familie – jeder und jede kann früher oder später hier seine Wunsch-Immobilie entdecken.

Die Städte der Metropole Ruhr punkten bei der Immobiliensuche gemeinsam durch die zentrale Lage in NRW und mit ihren vielfältigen Arbeits-, Wohn- und Freizeitangeboten. Sie sind Magnete für Fachkräfte, Familien und Kulturinteressierte. Weltkonzerne, erfolgreiche Hidden Champions des Mittelstandes und eine starke Startup-Szene wirtschaften hier. Sie ziehen junge Fachkräfte und berufserfahrene Spezialisten mit ihren Familien ins Ruhrgebiet.

Eine gute Infrastruktur ist das Ziel unserer Stadtplanung – aktuell besonders im Bereich des Stadtkerns. Im Zentrum der Stadt Essen wird zum Beispiel die gute alte Tram als moderne Straßenbahnstrecke wieder eingerichtet. Sie ist zuverlässig, nachhaltig, schnell genug und kann in hoher Frequenz eingesetzt werden. Sie steigert die urbane Lebensqualität durch moderne Mobilität.

Einige Immobilien im Bereich des Hauptbahnhofs werden durch umfangreiche Umbauten dem Bedürfnis nach Büroraum, Shopperlebnis, Gastronomiebesuchen und zentralem Wohnen gerecht.

Für ein gutes Wohnumfeld wertet die Stadt Essen mit viel Energie ihre Quartiere auf. Gute Verkehrsanbindungen, Einkaufsmöglichkeiten in direkter Umgebung, eine homogene Nachbarschaft und so viel Grün wie möglich vor der Haustür, sind nur einige Beispiele.

In Ihren Händen – oder auf Ihrem Bildschirm – können Sie sich nun mit dem aktuellen Immobilienpreisspiegel einen ausführlichen Draufblick auf den Wohnungs- und Immobilienmarkt der MEO-Region und ihren Anrainern verschaffen.

In besonderer Weise wird der RDM seit Jahrzehnten als Gütezeichen für ein kaufmännisch einwandfreies Geschäftsgebaren empfohlen; für dieses langjährige Engagement danke ich dem Verein ganz herzlich und wünsche seinen Mitgliedern für das Jahr 2025 alles Gute.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, interessante Erkenntnisse bei der Lektüre des neuesten Immobilienpreisspiegels des Ring Deutscher Makler Bezirksverband Essen e.V.

Mit freundlichen Grüßen,

Ihr

Thomas Kufen
Oberbürgermeister der Stadt Essen



Immobilienpreise und Mieten

Wie die RDM-Makler Qualität und Objekte bewerten

Die nachstehend aufgeführten Übersichten dienen als Hilfestellung zur Bestimmung der Qualität der Immobilien sowie zur Kaufpreisfindung. Sie führen Bewertungskriterien zur qualitativen Abgrenzung auf. Die einzelnen Merkmale sind nicht zwingend gleichwertig, daher ist zur Qualitätseinstufung und Wertermittlung Fach- und Marktkenntnis erforderlich. Die Preisdifferenz bei einer Immobilie für nur eine Merkmalsunterscheidung kann durchaus bis zu 20% betragen.

Baugrundstücke

Mikrolage

- Verkehrsmäßige Erschließung (Flughafen, Bahn, Autobahn)
- Versorgung mit öffentlichen Einrichtungen, Hochschulen
- Bevölkerungs- und Beschäftigungsstruktur
- Kaufkraft, Arbeitslosigkeit
- Regionale Wirtschaftsstruktur
- Kulturelle Einrichtungen (z.B. Theater, Museen)

Makrolage

- Freizeitmöglichkeiten (Parks, Kultur, Unterhaltung, Spielplätze, Sport)
- Bevölkerungsstruktur, Sozialstruktur, Kaufkraft, Image der Region
- Verkehrsanbindung, Erreichbarkeit, öffentlicher Nahverkehr
- Einkaufsmöglichkeiten, lokale private Versorgung (gehoben/einfach)
- Infrastruktur (Restaurants, Ärzte, Dienstleistung)
- Lokale öffentliche Einrichtungen, Schulen und Kindertagesstätten

Grundstück

- Grundstücksgröße
- Grundstücksgestalt (Form)
- Ausrichtung/Lage (Himmelsrichtung, Vorder- oder Hinterland)
- Bodenbeschaffenheit (Bodengüte, Eignung als Baugrund, Belastung mit Ablagerungen)
- Art und Maß der baulichen Nutzung (Bebaubarkeit, Nutzbarkeit)
- Entwicklungszustand/Baureife (z.B. Bauerwartungsland, Rohbauland oder baureifes Land)
- Erschließung (Wasser, Abwasser, Energie, Straße, Glasfaser, etc.)
- Umwelteinflüsse (Beeinträchtigungen durch Lärm, Gerüche, Emissionen)
- Umgebungsbebauung, unmittelbare Nachbarbebauung
- Grundstücksbezogene Rechte und Belastungen (z.B. Dienstbarkeiten, Nutzungsrechte, Baulasten)
- Beitrags- und abgabenrechtlicher Zustand (z.B. öffentlich-rechtliche Beiträge und nichtsteuerliche Abgaben)

Wohnimmobilien

➖ Wohnwertmindernde Merkmale

➖ Bad / WC

- ▶ Kein oder nur kleines Handwaschbecken
- ▶ Bad/WC ohne Fenster und ohne ausreichende Entlüftung
- ▶ Nicht beheizbar
- ▶ Keine ausreichende Warmwasserversorgung (keine zentrale Warmwasserversorgung, kein Durchlauferhitzer, kleiner Boiler)
- ▶ Nur Dusche oder nur Wanne

➖ Küche

- ▶ Küche ohne ausreichende Entlüftung
- ▶ Keine Kochmöglichkeit oder Gas-/Elektroherd ohne Backofen
- ▶ Keine ausreichende Warmwasserversorgung (keine zentrale Warmwasserversorgung, kein Durchlauferhitzer, kein Boiler an der Spüle)
- ▶ Kochnische bei mehr als zwei Wohnräumen

➕ Wohnwerterhöhende Merkmale

➕ Bad / WC

- ▶ Doppelhandwaschbecken oder zwei getrennte Waschbecken
- ▶ Moderne Entlüftung bei innenliegendem Bad
- ▶ Wandhängendes WC mit in der Wand eingelassenem Spülkasten
- ▶ Strukturheizkörper als Handtuchhalter, Fußbodenheizung
- ▶ Vollbad mit besonderer Ausstattung (z.B. hochwertige Sanitärausstattung, Badmöbel, Einbauwanne oder Dusche, türhoch neuzeitlich gefliest)
- ▶ Gäste-WC
- ▶ Wohnungsbezogener Kaltwasserzähler

➕ Küche

- ▶ Komplette Einbauküche mit Ober- und Unterschränken*
- ▶ Fliesen, Terrazzo oder hochwertiger anderer Bodenbelag
- ▶ Neuzeitliche Wandfliesen im Arbeitsbereich
- ▶ Moderne, neuzeitliche Küche / besondere Ausstattung (z.B. Kühl-Gefrierschrank, moderne Herdausstattung, Geschirrspüler)*
- ▶ Anschluss für Geschirrspüler
- ▶ Wohnküche (separater Raum mit mind. 14 m² Grundfläche)

*(separater Aufbau, da möblierte Vermietung)

Wohnimmobilien

⊖ Wohnwertmindernde Merkmale

⊖ Immobilie

- ▶ Überwiegende Einfachverglasung
- ▶ Wohnräume überwiegend schlecht belichtet / schlecht besont
- ▶ Nicht alle Wohnräume beheizbar
- ▶ Veraltete Elektroinstallation ohne FI-Schalter
- ▶ Elektroinstallation überwiegend auf Putz
- ▶ Be- und Entwässerungsinstallation überwiegend auf Putz
- ▶ Schlechte Geschosslage (Keller, Souterrain, Erdgeschoss, Hochparterre, ab 4. OG ohne Aufzug)
- ▶ Waschmaschine weder in Bad noch Küche stellbar oder nicht anschließbar
- ▶ Schlechter Schnitt (z.B. mehr als ein gefangenes Zimmer)
- ▶ Kein nutzbarer Balkon
- ▶ Wohnräume sind überwiegend niedriger als 2,40 m

⊖ Gebäude

- ▶ Treppenhaus/Eingangsbereich überwiegend in schlechtem Zustand
- ▶ Kein bzw. nur kleiner Abstellraum außerhalb der Wohnung
- ▶ Hauseingangstür nicht abschließbar
- ▶ Schlechter Instandhaltungszustand (z.B. dauernde Durchfeuchtung des Mauerwerks – auch Keller –, große Putzschäden, erhebliche Schäden an der Dacheindeckung)
- ▶ Lage im Seitenflügel oder Quergebäude bei verdichteter Bebauung
- ▶ Wohnung ab 4. Obergeschoss ohne Aufzug
- ▶ Keine moderne Gegensprechanlage mit elektrischem Türöffner
- ▶ Unzureichende Wärmedämmung oder Heizanlage mit ungünstigem Wirkungsgrad (Einbau/Installation vor 1984)

⊕ Wohnwerterhöhende Merkmale

⊕ Immobilie

- ▶ Überwiegend moderne Isolierverglasung
- ▶ Wohnräume überwiegend gut belichtet / gut besont
- ▶ Einbauschränk oder Abstellraum
- ▶ Waschmaschinenanschluss
- ▶ Gut nutzbarer Balkon, (Dach-) Terrasse, Loggia oder Wintergarten
- ▶ Fußbodenheizung
- ▶ Maisonettewohnung, Wohnung im 1., 2. oder 3. OG
- ▶ Aufwändige Deckenverkleidung (Stuck) oder getäfelte Wandverkleidung in gutem Zustand
- ▶ Zusätzlicher Trittschallschutz
- ▶ Heizungsrohre überwiegend unter Putz
- ▶ Kamin, Kaminofen
- ▶ Glasfaseranschluss
- ▶ Rollläden im Erdgeschoss

⊕ Gebäude

- ▶ Repräsentativer/s oder hochwertig sanierter/s Eingangsbereich/Treppenhaus (z.B. Spiegel, Marmor, exkl. Beleuchtung, hochw. Anstrich / Wandbelag)
- ▶ Zusätzliche Nutzräume außerhalb der Wohnung; Fahrradabstellraum
- ▶ Personenaufzug bei weniger als fünf Obergeschossen
- ▶ Überdurchschnittlicher Instandhaltungszustand des Gebäudes (z.B. erneuerte Fassade, Dach, Strangsanierung)
- ▶ Garage /Stellplatz
- ▶ Einbruchhemmende Wohnungs- und Haustür (zusätzliche moderne Einbruchsicherungsmaßnahmen)
- ▶ Wärmedämmung zusätzlich zur vorhandenen Baubsubstanz oder Einbau/Installation einer modernen Heizanlage
- ▶ Verzierte- bzw. Klinkerfassade

Wohnimmobilien

⊖ Wohnwertmindernde Merkmale

⊖ Wohnumfeld

- ▶ Lage in stark vernachlässigter Umgebung in einfacher Wohnlage
- ▶ Lage an einer Straße oder Schienenstrecke mit hoher Lärmbelastung oder Belastung durch Flugverkehr
- ▶ Beeinträchtigung durch Geräusche oder Gerüche (Gewerbe)
- ▶ Ungepflegte und offene Müllstandfläche
- ▶ Einfacher Geschosswohnungsbau

⊖ Sondermerkmale/ WEG Verwaltung

- ▶ Beschlossene, aber noch nicht bezahlte Sonderumlagen
- ▶ Rechtsstreitigkeiten innerhalb der Eigentümergemeinschaft
- ▶ fehlende Instandhaltungsrücklage
- ▶ hohe Nebenkosten

⊕ Wohnwerterhöhende Merkmale

⊕ Wohnumfeld

- ▶ Bevorzugte Citylage in guter Wohnlage
- ▶ Lage an einer besonders ruhigen Straße
- ▶ Gestaltete und abschließbare Müllstandfläche
- ▶ Villenartige Mehrfamilienhäuser, höchstens zwei Vollgeschosse
- ▶ benachbarte Grünflächen (Park)

⊕ Sondermerkmale/ WEG Verwaltung

- ▶ Hohe Instandhaltungsrücklage vorhanden
- ▶ Professionelle Verwaltung, ausgewogenes Wohngeld

Büromieten

⊖ Nutzwertmindernde Merkmale

⊖ Sanitär- und Aufenthaltsräume

- ▶ Keine getrennten Sanitärbereiche
- ▶ Einfache Sanitärausstattung
- ▶ Einfache Teeküche, bzw. keine Kochmöglichkeiten
- ▶ Unzureichende Be- und Entlüftung
- ▶ Keine oder kleine Sozialräume

⊖ Büronutzflächen

- ▶ Überwiegende Einfachverglasung
- ▶ Räume überwiegend schlecht belichtet / schlecht besonnt
- ▶ Unzureichende Elektroinstallation
- ▶ Elektroinstallation überwiegend auf Putz
- ▶ Be- und Entwässerungsinstallation überwiegend auf Putz
- ▶ Schlechte Geschosslage (z.B. Keller, Souterrain)
- ▶ Schlechter Schnitt, starre Grundrisse und Nutzungsmöglichkeit
- ▶ Treppenhaus/Eingangsbereich überwiegend in schlechtem Zustand
- ▶ Keine moderne Gegensprechanlage mit elektrischem Türöffner
- ▶ keine Zugangskontrollen
- ▶ Keine oder schlechte Parkplatzmöglichkeiten
- ▶ Keine ausreichende Wärmedämmung

⊖ Sondermerkmale / WEG Verwaltung

- ▶ Kein weiterer Zusatznutzen zur Bürofläche
- ▶ Hohe Nebenkosten

⊕ Nutzwert erhöhende Merkmale

⊕ Sanitär- und Aufenthaltsräume

- ▶ Ausreichende, getrennte Sanitärbereiche
- ▶ Moderne Sanitärausstattung
- ▶ Teeküchenzeilen mit Mikrowelle, Kühlschrank und Geschirrspüler
- ▶ Gute Be- und Entlüftung
- ▶ Großzügige Sozialräume

⊕ Büronutzflächen

- ▶ Überwiegend moderne Isolierverglasung / Wärme- und Schallschutzverglasung
- ▶ Gute Lichtverhältnisse / Sonnenschutz
- ▶ DV-Verkabelung, umfangreiche Elektroinstallationen
- ▶ Doppel- und Hohlraumböden/Bodentanks
- ▶ Klimaanlage/Umluftkühlsystem
- ▶ Funktionale Grundrisse, flexible Nutzungs- und Aufteilungsmöglichkeiten
- ▶ Repräsentativer/s oder hochwertiger/s Eingangsbereich/Foyer/Treppenhaus
- ▶ Videogegensprechanlage, Concierge
- ▶ Diebstahl- und Einbruchsicherungsmaßnahmen
- ▶ Ausreichend Parkflächen/Stellplätze
- ▶ Modernes Gebäude mit Personenaufzug

⊕ Sondermerkmale / WEG Verwaltung

- ▶ Freizeiteinrichtungen / Kantine / Cafeteria
- ▶ Niedrige Nebenkosten

Maklerprovision beim Verkauf – Gute Beratung muss ihren Preis haben!

Wie viel Provision darf der Immobilienmakler verlangen? Dies ist eine der am häufigsten gestellten Fragen von Endverbrauchern. Ortsüblich ist bei uns landesweit eine Provision (Courtage) von 6 % zuzüglich Mehrwertsteuer, gerechnet aus der Kaufsumme bei der Immobilienvermittlung. Diese Provision teilen sich in den meisten Fällen Käufer und Verkäufer je zur Hälfte, sodass üblicherweise beide Vertragsparteien jeweils 3,57 % inklusive Mehrwertsteuer Maklerprovision bezahlen.

Natürlich ist die Provision grundsätzlich frei vereinbar. Das heißt, die Höhe der geschuldeten Provision richtet sich nach der zwischen Makler und Auftraggeber getroffenen Vereinbarung. Deshalb kann es zu unterschiedlichen Provisionsabsprachen kommen. Regelmäßig werde ich von Endverbrauchern mit der Frage konfrontiert, wie es sein kann, dass Makler ihre Dienste kostenfrei anbieten. Bei meinen Gesprächen zeigt sich jedoch, dass der „König Kunde“ eine kostenfreie Immobilienvermittlung (Dienstleistung) gar nicht erwartet. Für eine fachkundige kompetente Dienstleistung vom Immobilienmakler wird er natürlich zahlen. Oder kennen Sie einen guten Berater, der kostenfrei arbeitet? Genau hier liegt aber das Problem. „Schwache“ Immobilienmakler sind oft nicht in der Lage, ihm Dienstleistungen aufzuzeigen und um ihre eigene Provision zu kämpfen. Fachkundige Beratung und umfangreiche Kundenbetreuung zeichnen den qualifizierten Makler, der nur mit einem schriftlichen Auftrag oder Alleinauftrag arbeitet, heutzutage aus.

Das Leistungsbild des „neuen Maklers“

Das Leistungsbild des guten Maklers hat sich in den letzten Jahren gewaltig verändert. Hatten wir es früher im Wesentlichen mit dem sogenannten Nachweismakler zu tun, so steht heute der gut ausgebildete Vermittlungsmakler im Vordergrund. Früher, bei einem reinen Objektnachweis, fühlten sich die Kunden oftmals „zur Kasse“ gebeten. Heute werden Sie vom gut ausgebildeten Immobilienmakler in allen Belangen des Immobilienkaufs gut beraten. Dabei spielt der eigentliche Objektnachweis eine untergeordnete Rolle. Der Makler ist nicht nur ein geschickter Verhandler, sondern prüft die Immobilie auf ihren baulichen Zustand und bewertet sie zu einem am Markt erzielbaren Preis. Er berät seine Kunden in der Finanzierung und zeigt auf, welche monatlichen Belastungen auf einen Käufer zukommen. Er rechnet dem Eigentümer die unterschiedlichen Vorteile bei Gebraucht- oder Neubauimmobilien vor und zeigt dem Kapitalanleger die

möglichen Steuerersparnisse auf. Der fachkundige Immobilienmakler schlägt dem Käufer eine günstige Immobilienfinanzierung vor und prüft, ob eventuell ein zinsverbilligtes Darlehen durch das Land bei der betreffenden Immobilie infrage kommt. Schließlich bereitet der Makler zusammen mit dem Notar den Kaufvertrag vor, der alle Absprachen zwischen den Vertragsparteien beinhaltet.

Rede über Deine Dienstleistung!

Die Maklerprovision fällt grundsätzlich nur im Erfolgsfall an. Es handelt sich also um ein Erfolgshonorar, mit dem alle Geschäftskosten abgedeckt werden müssen, auch Kosten, die die Interessenten verursacht haben, wenn sie die Immobilie nicht gekauft haben. Umso wichtiger ist es also, den Auftraggebern aufzuzeigen, welch gewaltige Arbeit in einer erfolgreichen Immobilienvermittlung steckt. Nach meiner Erfahrung erhält meist der Makler einen Auftrag, der auch in der Lage war, seine Provision standhaft zu vertreten und durchzusetzen.

Oft werde ich gefragt, welchen Stundensatz Makler verrechnen dürfen. Auf Nachfrage wird mir dann vorgehalten, dass der Makler sich längstens 3 - 5 Stunden mit dem Kunden beschäftigt hat, aber eine Provisionsrechnung im fünfstelligen Bereich schickt. Hier gilt: Eine nachvollziehbare Erklärung über die Tätigkeit und eine Erläuterung des Prinzips des Erfolgshonorars wird von den Kunden fast immer akzeptiert. Entscheidend ist, dass der Makler seine Dienstleistung dem Kunden aufzeigt. Aus kaufmännischer Sicht muss der Makler nicht Provisionen verdienen, sondern Gewinne erwirtschaften. Aus Studien wissen wir, dass der Makler langfristig nur am Markt bestehen kann, wenn er auf mindestens einen Jahresdurchschnittserlös von 4,5 % Provisionseinnahmen kommt. Nur so ist er in der Lage, einen geordneten Geschäftsbetrieb mit qualifizierten Dienstleistungen zu betreiben.

Fazit: Gute Beratung darf etwas kosten

Ich vertrete konsequent die Meinung, dass derjenige, der eine Leistung erbringt, auch eine gute Honorierung verlangen darf. Dies trifft beim Immobilienkauf umso mehr zu, da es sich bei den meisten Kunden um das größte Geschäft ihres Lebens handelt und fachkundige Beratung unerlässlich ist. Durch fehlende oder falsche Beratung entstehen oft enorme Schäden mit finanziellen Nachteilen für den Verbraucher. Dann war der billigste Immobilienmakler für den Kunden letztendlich der teuerste.

Autor: Günter Laub - Quelle: Die Welt

Eigenheime (Bestand)

Frei stehende Eigenheime (inkl. ortsüblich großem Grundstück und Garage) Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*

Stadt	einfach (ca. 115 m²)	mittel (ca. 125 m²)	gut (ca. 150 m²)	sehr gut (ca. 200 m²)
Essen	➡ 230.000,–	➡ 320.000,–	➡ 530.000,–	↘ 800.000,–
Bottrop	➡ 180.000,–	➡ 225.000,–	➡ 315.000,–	➡ 420.000,–
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 210.000,–	➡ 295.000,–	➡ 400.000,–	➡ 620.000,–
Oberhausen	➡ 210.000,–	➡ 245.000,–	➡ 300.000,–	➡ 400.000,–
Gladbeck	➡ 175.000,–	➡ 225.000,–	➡ 275.000,–	➡ 375.000,–
Dorsten	➡ 180.000,–	➡ 210.000,–	➡ 250.000,–	➡ 350.000,–

Doppelhaushälften zwischen 115 m² und 130 m², Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➡ 280.000,–	↘ 370.000,–	↘ 480.000,–
Bottrop	➡ 210.000,–	➡ 290.000,–	↘ 380.000,–
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 260.000,–	➡ 330.000,–	↘ 420.000,–
Oberhausen	➡ 200.000,–	➡ 260.000,–	➡ 350.000,–
Gladbeck	➡ 200.000,–	➡ 250.000,–	↘ 340.000,–
Dorsten	➡ 200.000,–	➡ 260.000,–	↘ 350.000,–

Eigenheime (Bestand)

Reihen- oder Mittelhäuser zwischen 115 m² und 130 m² Gesamtpreis in €, je nach Wohnwert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➡ 220.000,-	↘ 330.000,-	↘ 420.000,-
Bottrop	➡ 190.000,-	➡ 220.000,-	➡ 320.000,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 220.000,-	➡ 280.000,-	↘ 380.000,-
Oberhausen	➡ 190.000,-	➡ 240.000,-	➡ 300.000,-
Gladbeck	➡ 190.000,-	➡ 220.000,-	➡ 290.000,-
Dorsten	➡ 200.000,-	➡ 225.000,-	➡ 300.000,-

Eigentumswohnungen (Bestand)

Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit ca. 80 m² Wohnfläche, bezugsfrei Verkaufspreis in €/m², je nach Wohnwert*				
Stadt	einfach	mittel	gut	sehr gut
Essen	↘ 700,-	↘ 1.100,-	↘ 2.300,-	↘ 3.800,-
Bottrop	➡ 700,-	➡ 1.100,-	➡ 1.800,-	➡ 2.500,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 800,-	➡ 1.200,-	↘ 1.900,-	➡ 2.800,-
Oberhausen	➡ 700,-	➡ 1.000,-	➡ 1.700,-	➡ 2.400,-
Gladbeck	➡ 700,-	➡ 900,-	➡ 1.500,-	➡ 2.000,-
Dorsten	➡ 800,-	➡ 1.100,-	➡ 1.900,-	↗ 2.300,-

Eigentumswohnungen (Neubau)

**Eigentumswohnungen Neubau-Erstbezug mit Wohnflächen zwischen 60 m² bis 120 m², ohne Garage oder Stellplätze
Verkaufspreis in €/m², je nach Wohnwert***

Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 4.200,–	↗ 5.300,–	↗ 6.300,–
Bottrop	↗ 3.700,–	↗ 4.500,–	↗ 5.200,–
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 4.100,–	↗ 4.900,–	↗ 5.700,–
Oberhausen	↗ 3.900,–	↗ 4.600,–	↗ 5.700,–
Gladbeck	↗ 3.900,–	↗ 4.600,–	↗ 5.700,–
Dorsten	↗ 3.900,–	↗ 4.600,–	↗ 5.700,–

Mehrfamilien- und Wohn-/Geschäftshäuser

Vielfaches der Jahresnetto-Kaltmiete*

Stadt	einfache Lage	mittlere bis gute Lage	sehr gute Lage
Essen	↘ 9 – 11	↘ 12 – 14	↘ 16 – 20+
Bottrop	↘ 8 – 10	↘ 11 – 12	↘ 15 – 17+
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 9 – 10	↘ 11 – 12	↘ 15 – 17+
Oberhausen	↘ 8 – 10	↘ 11 – 13	↘ 14 – 16+
Gladbeck	↘ 8 – 10	↘ 10 – 12	↘ 14 – 15+
Dorsten	↘ 9 – 11	↘ 10 – 12	↘ 14 – 16+

Baugrundstücke ca. 350 – 800 m²

Frei stehende Ein- und Zweifamilienhäuser, erschließungsbeitragsfrei Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnlage*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➡ 350,-	➡ 490,-	➡ 650,-
Bottrop	➡ 220,-	➡ 350,-	➡ 450,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 350,-	➡ 450,-	➡ 620,-
Oberhausen	➡ 280,-	➡ 360,-	➡ 450,-
Gladbeck	➡ 210,-	➡ 330,-	➡ 370,-
Dorsten	➡ 230,-	➡ 290,-	➡ 360,-

Mehrfamilienhäuser (GFZ ca. 1,2), drei- und mehrgeschossige Bauweise, erschließungsbeitragsfrei, Verkaufspreis in €/m ² , je nach Wohnlage*		
Stadt	mittel	gut
Essen	➡ 480,-	➡ 600,-
Bottrop	➡ 310,-	➡ 400,-
Mülheim a. d. Ruhr	➡ 450,-	➡ 600,-
Oberhausen	➡ 280,-	➡ 370,-
Gladbeck	➡ 270,-	➡ 310,-
Dorsten	➡ 270,-	➡ 330,-

Gewerbegrundstücke für Gewerbe und Industrie

inklusive Erschließungskosten/keine subventionierten Preise Verkaufspreis in €/m ² , je nach Nutzungswert*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➔ 130,-	➔ 160,-	➔ 210,-
Bottrop	➔ 70,-	➔ 90,-	➔ 100,-
Mülheim a. d. Ruhr	➔ 80,-	➔ 100,-	➔ 140,-
Oberhausen	➔ 80,-	➔ 90,-	➔ 110,-
Gladbeck	➔ 50,-	➔ 70,-	➔ 90,-
Dorsten	➔ 45,-	➔ 60,-	➔ 80,-

Wohnungsmieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m ² Wohnfläche, monatlich, bezogen auf eine 3-Zimmer-Wohnung mit ca. 80 m ² Wohnfläche, vorausgesetzt, die Ausstattung ist der heutigen Zeit angepasst*			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 6,50	↗ 8,90	↗ 13,90
Bottrop	↗ 6,00	↗ 7,30	↗ 11,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 6,50	↗ 8,80	↗ 12,90
Oberhausen	↗ 6,00	↗ 7,10	↗ 9,60
Gladbeck	↗ 6,00	↗ 7,00	↗ 9,00
Dorsten	↗ 6,10	↗ 7,00	↗ 9,60

Wohnungsmieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m ² Wohnfläche, monatlich, bezogen auf eine 3-Zimmer-Wohnung mit ca. 80 m ² Wohnfläche, je nach Wohnlage*		
Stadt	mittlere Lage	gute Lage
Essen	↗ 14,00	↗ 16,90
Bottrop	↗ 12,80	↗ 14,20
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 13,20	↗ 15,90
Oberhausen	↗ 12,20	↗ 14,00
Gladbeck	↗ 11,80	↗ 13,90
Dorsten	↗ 11,80	↗ 13,50

Büromieten – Bestand

Netto-Kaltmieten in €/m² Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	➡ 8,00	↗ 10,00	↘ 14,00
Bottrop	↘ 7,00	↘ 8,60	↘ 11,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 7,00	↘ 9,00	↘ 12,00
Oberhausen	↘ 6,00	↘ 7,70	➡ 10,00
Gladbeck	↘ 6,00	↘ 7,50	↘ 9,00
Dorsten	↘ 6,00	➡ 7,50	➡ 9,00

Büromieten – Neubau

Netto-Kaltmieten in €/m² Nutzfläche, monatlich* je nach Lage			
Stadt	einfach	mittel	gut
Essen	↗ 13,50	↗ 10,00	↗ 19,50
Bottrop	↗ 12,00	↗ 14,00	↗ 16,50
Mülheim a. d. Ruhr	↗ 12,50	↗ 14,50	↗ 17,00
Oberhausen	↗ 11,00	↗ 13,80	↗ 16,00
Gladbeck	↗ 11,00	↗ 13,50	↗ 15,50
Dorsten	↗ 11,00	↗ 13,50	↗ 15,50

Ladenmieten – Geschäftskern

Netto-Kaltmieten in €/m ² ebenerdige Ladenfläche, monatlich, je Lage*				
Stadt	1a-Lage (bis ca. 150 m ²)	1a-Lage (ab ca. 150 m ²)	1b-Lage (bis ca. 150 m ²)	1b-Lage (ab ca. 150 m ²)
Essen	↘ 25,00	↘ 15,00	➔ 7,00	➔ 5,00
Bottrop	↘ 12,50	↘ 9,00	➔ 6,00	➔ 5,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 11,50	↘ 9,50	➔ 6,00	➔ 5,00
Oberhausen	↘ 8,00	↘ 7,50	↘ 5,80	➔ 5,00
Gladbeck	↘ 8,00	↘ 7,50	↘ 5,00	➔ 5,00
Dorsten	↘ 10,00	↘ 8,70	↘ 6,00	➔ 5,00

Ladenmieten – Nebenkern

Netto-Kaltmieten in €/m ² ebenerdige Ladenfläche, monatlich, je Lage*				
Stadt	1a-Lage (bis ca. 100 m ²)	1a-Lage (ab ca. 100 m ²)	1b-Lage (bis ca. 100 m ²)	1b-Lage (ab ca. 100 m ²)
Essen	↘ 8,90	↘ 8,20	➔ 6,00	➔ 5,00
Bottrop	↘ 6,90	↘ 5,80	➔ 5,50	➔ 5,00
Mülheim a. d. Ruhr	↘ 8,90	↘ 8,30	➔ 6,50	➔ 5,00
Oberhausen	↘ 6,90	➔ 6,00	➔ 5,50	➔ 5,00
Gladbeck	↘ 6,20	↘ 5,30	↘ 6,00	➔ 5,00
Dorsten	↘ 7,00	➔ 6,00	➔ 6,00	➔ 5,00

Mitglieder – Essen

Altenbeck, Lisa

Xcorp Immobilien GmbH

Hufelandstr. 2

45147 Essen

Telefon: 0201-74 76 95-11

Telefax: 0201-74 76 95-19

E-Mail: altenbeck@xcorp.de

Web: www.xcorp.de

Jurkat, Thomas

Hausverwaltung Schmidt GmbH

Dechenstr. 24

45143 Essen

Telefon: 0201-862 27-0

Telefax: 0201-862 27-88

E-Mail: info@hausverwaltung-schmidt.de

Web: www.hausverwaltung-schmidt.de

Frohn, Hans Willi *Ehrenmitglied*

Rüttenscheider Str. 130

45131 Essen

Telefon: 0201-879 89-0

Telefax: 0201-879 89-3

Leiler, Petra *Stellvertretende Vorsitzende*

Frühoff & Partner GmbH

Brigittastr. 21

45130 Essen

Telefon: 0201-247 68-0

Telefax: 0201-247 68-88

E-Mail: fruehoff-immobilien@email.de

Web: www.fruehoff-immobilien.de

Frühoff, Mike *Rechnungsprüfer*

Frühoff & Partner GmbH

Brigittastr. 21

45130 Essen

Telefon: 0201-247 68-0

Telefax: 0201-247 68-88

E-Mail: fruehoff-immobilien@email.de

Web: www.fruehoff-immobilien.de

Pásztor, Stefan *Vorsitzender*

Xcorp Immobilien GmbH

Hufelandstr. 2

45147 Essen

Telefon: 0201-74 76 95-11

Telefax: 0201-74 76 95-19

E-Mail: pasztor@xcorp.de

Web: www.xcorp.de

Hucke, Anja

Hucke Immobilien Management

Hufelandstr. 2

45147 Essen

Telefon: 0201-571826-0

Telefax: 0201-571826-5

E-Mail: info@hucke-immobilien.com

Web: www.hucke-immobilien.com

Planert, Magnus

Hausverwaltung Schmidt GmbH

Dechenstr. 24

45143 Essen

Telefon: 0201-862 27-0

Telefax: 0201-862 27-88

E-Mail: info@hausverwaltung-schmidt.de

Web: www.hausverwaltung-schmidt.de

Mitglieder – Essen

Reitner, Jürgen

Jürgen Reitner Immobilien e.K.

Imhoffweg 42

45309 Essen

Telefon: 0201-45 03 410

Telefax: 0201-45 03 412-0

E-Mail: info@reitner-immobilien.de

Web: www.reitner-immobilien.de

Schwab, Klaus *Ehrenmitglied*

Klaus Schwab Immobilien

Hans-Luther-Allee 21

45131 Essen

Telefon: 0201-82 15 55-0

Telefax: 0201-82 15 55-21

E-Mail: info@schwab-immobilien.de

Web: www.schwab-immobilien.de

Salla, Rolf

Hausverwaltung Schmidt GmbH

Dechenstr. 24

45143 Essen

Telefon: 0201-862 27-0

Telefax: 0201-862 27-88

E-Mail: info@hausverwaltung-schmidt.de

Web: www.hausverwaltung-schmidt.de

Schulz, Bianca

Frohn Immobilien GmbH

Rüttenscheider Str. 130

45131 Essen

Telefon: 0201-87 98 9-0

Telefax: 0201-87 98 9-3

E-Mail: info@frohn-immobilien.de

Web: www.frohn-immobilien.de

Samuel, Sabine

Hebbelmann Immobilien e.K.

Marktstr. 14

45355 Essen

Telefon: 0201-86 88 20

Telefax: 0201-8 70 18 99

E-Mail: info@hebbelmann.de

Web: www.hebbelmann.de

Schmidt, Claus Conrad

Hausverwaltung Schmidt GmbH

Dechenstr. 24

45143 Essen

Telefon: 0201-862 27-0

Telefax: 0201-862 27-88

E-Mail: info@hausverwaltung-schmidt.de

Web: www.hausverwaltung-schmidt.de

Mitglieder – Mülheim a. d. Ruhr

Bagusat, Hans-Jürgen

Lohbecker Berg 32

45470 Mülheim

Telefon: 0208-36 00 31

Telefax: 0208-36 05 75

E-Mail: j.bagusat@unitybox.de

Orts, Walter

Immobilien Dr. iur. ORTS GmbH Nachf.

Flockenweg 18

45478 Mülheim

Telefon: 0208-58 05 83

Telefax: 0208-59 21 82

E-Mail: info@immobilien-orts.de

Web: www.immobilien-orts.de

Mitglieder – Oberhausen

Boksteen, Dr. iur. Marco

boksteen immobilien

Auf dem Schacht 6

46117 Oberhausen

Telefon: 0208-38 86 56 60

Telefax: 0208-38 86 56 66

E-Mail: marco@boksteen.de

Web: www.boksteen.de

Dietz, Thomas

TD Projektentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG

Mülheimer Str. 110

46045 Oberhausen

Telefon: 0208-824 46-3

Telefax: 0208-824 46-40

E-Mail: thomas.dietz@dietzimmo.de

Web: www.dietzimmo.de

Haferkamp, Sven

boksteen immobilien

Auf dem Schacht 6

46117 Oberhausen

Telefon: 0208-38 86 56 60

Telefax: 0208-38 86 56 66

E-Mail: haferkamp@boksteen-immobilien.de

Web: www.boksteen.de



Für Ihre Notizen

Für Ihre Notizen



Bezirksverband Essen e.V.

RDM Ring Deutscher Makler
Bezirksverband Essen e.V.

Hufelandstr. 2
45147 Essen
Telefon 0201/86 55 77-0
Telefax 0201/86 55 77-1

www.rdm-essen.de

Essen

Oberhausen

Mülheim

Bottrop

Gladbeck

Dorsten

