

Interview

DUKEN & V. WANGENHEIM



LUXUSMARKE

Gründer und Geschäftsführer Detlev Frhr. v. Wangenheim steht seit Jahrzehnten an der Spitze eines der renommiertesten Unternehmen für Top-Wohnimmobilien in München

„IMMOBILIEN IN TOPLAGEN SIND KRISENFEST“

Seit 57 Jahren gehört das Unternehmen Duken & v. Wangenheim zu den ersten Adressen im Bereich Top-Immobilien in und um München. BELLEVUE sprach mit Firmengründer Detlev Frhr. v. Wangenheim

Auf eine Historie mit weit über fünf Dekaden können nicht viele Firmenchefs in der Immobilienbranche zurückblicken. Verbunden damit waren auch zahlreiche Ups and Downs.

BELLEVUE: Herr von Wangenheim, aktuell durchlebt die Branche schwierige Zeiten. Gab es rückblickend vergleichbare Situationen?

Detlev Frhr. v. Wangenheim: Die zurückliegende Boomphase am Immobilienmarkt zeichnete sich durch eine nie da gewesene Stabilität und Dauer aus. Teil des Immobiliengeschäfts in München war schon immer eine sich ständig verändernde Situation. Um dauerhaft auf diesem Markt erfolgreich zu sein, benötigt ein Unternehmen die Fähigkeit und den Willen, sich kurzfristig auf neue Situationen einstellen zu können.

Sie haben den Vorteil, im hochwertigen Segment in einer finanzstarken Region tätig zu sein. Merkt man dennoch Unterschiede zu den vergangenen Jahren?

Auch im hochpreisigen Segment spüren wir derzeit einen Rückgang der Vertragsabschlusszahlen. Grund dafür ist neben den gestiegenen Zinsen aber insbesondere auch eine allgemein spürbare Verunsicherung hinsichtlich der weiteren mikro- und makroökonomischen Entwicklungen.

Gibt es Immobilien oder Lagen, die absolut krisenfest sind?

Von einer tatsächlichen Krise sind wir meilenweit entfernt. Wenn es aber

Immobilien gibt, die krisenfest sind, dann sind dies sicher Immobilien in Toplagen. Hat der Käufer wieder die Wahl, für welche Immobilie er sich entscheidet, wird er immer der Toplage den Vorzug geben. Daher sind wir sehr froh, unseren Kunden Münchens beste Immobilien in Münchens besten Lagen anbieten zu können.

Inwieweit profitieren Sie als Traditionsunternehmen in solchen Zeiten?

Insbesondere profitieren wir von Kundenbeziehungen, die teilweise über Jahrzehnte gewachsen sind und auf Vertrauen und partnerschaftlicher Zusammenarbeit basieren. Dies sorgt für eine Beratungsexpertise, die es uns erlaubt, passende Käufer mit den passenden Immobilien zusammenzuführen.

Worauf kommt es für Käufer und Verkäufer aktuell besonders an?

Verkäufer sollten sich darauf einstellen, dass nicht mehr alle Preiswünsche durchsetzbar sind. Mehr denn je ist eine realistische Preiseinschätzung die Grundvoraussetzung eines erfolgreichen Verkaufs. Käufer sollten sich heute ausreichend Zeit nehmen, um eine langfristig und fair ausgearbeitete Finanzierungslösung zu erhalten.

Welcher Wohnimmobilien-Teilmarkt verspricht ad hoc und in der näheren Zukunft ein vergleichsweise sicherer Hafen zu sein?

Eine Standardantwort gibt es für diese Frage nicht. Vielmehr müssen Immobilien standortgerecht und an die jeweilige Zielgruppe bedarfsgerecht angepasst

werden. Ob gepflegter Bestand oder ein luxuriöser Neubau besser ist, ist schwer zu sagen. In der aktuellen Zeit und in der näheren Zukunft ist jedoch insbesondere das Thema ökologische Nachhaltigkeit und Energieeffizienz von größter Bedeutung. Daher geht die Tendenz leicht in Richtung Neubauimmobilie. Unterm Strich ist aber, wie bereits zuvor geschildert, die Lage der Immobilie am stärksten zu gewichten, wenn es um eine sichere Investition geht.

Gebaut wurde in jüngster Vergangenheit immer zu wenig. Zudem setzen große Entwickler ihre Projekte „on hold“. Welche Folgen erwarten Sie hier?

Ein geringer werdendes Angebot bei gleichbleibender bis steigender Nachfrage muss per definitionem zu steigenden Preisen führen. In einer stark inflationsgeprägten Marktphase könnte das Thema Immobilie einen erneuten „Booster von außen“ spüren.

Sehen Sie Licht am Ende des Tunnels?

Ja – wir spüren wieder eine anziehende Nachfrage. Die Zurückhaltung lässt nach, und der Wille, Kaufentscheidungen zu treffen, kommt auch wieder in Fahrt. Wenn man also die zurückliegenden Monate als Tunnel bezeichnen möchte, sehen wir das Licht am Ende des Tunnels. 🏠

Mehr über das Unternehmen unter www.wangenheim.de



Interview Sven Heinen
Kontakt s.heinen@bellevue.de