

„TREND ZUR STADT“

Olivier Peters ist Geschäftsführer der Peters & Peters Immobilien GmbH. Das Unternehmen arbeitet eng mit dem weltberühmten Auktionshaus Sotheby's zusammen. Im Interview mit Living Rhein-Main erklärt Peters die Hintergründe der Kooperation und schätzt den Immobilienmarkt in der Region ein.

HERR PETERS, wo ist die Verbindung zwischen Ihrem Unternehmen und dem Auktionshaus Sotheby's?

Beide Häuser verbindet die Liebe zum Schönen, zum Einzigartigen und zum Exklusiven, und beide Häuser betreuen auch das gehobene Segment in der jeweiligen Branche. Aus der Zusammenarbeit ergeben sich wertvolle Synergien: Wenn sich Kunstsammler an das Auktionshaus wenden, weil sie ihre Immobilie veräußern möchten, stellt das Auktionshaus den Kontakt zu uns her. Wir können wiederum unseren Kunden weiterhelfen, wenn sie Kunstgegenstände oder auch ganze Weinbestände veräußern möchten, indem wir ihnen die richtigen Experten des Auktionshauses vorstellen.

Sie haben jetzt zusätzlich zu Ihren Räumen in Wiesbaden ein zweites Büro in Frankfurt eröffnet. Was ist der Hintergrund für diesen Schritt?

Wir betreuen das ganze Rhein-Main-Gebiet. Ein sehr großer Teil unserer Kunden, seien es Käufer oder Eigentümer, kommt aus Frankfurt. Aus diesem Grund sind wir sehr glücklich, dass wir diese Kunden nun vor Ort noch intensiver betreuen können. Für unsere Kunden und auch für uns ist diese Nähe, dieser lokale Bezug sehr wichtig. Des Weiteren betreuen wir viele ausländische Kunden, überwiegend aus anderen Finanzzentren rund um den Globus, die geschäftlich in Frankfurt zu tun haben.

Wie ist die aktuelle Marktlage für Immobilien im Premiumsegment für das Rhein-Main-Gebiet?

In Frankfurt haben wir seit Anfang des Jahres eine sehr große Nachfrage nach exklusiven Immobilien, insbesondere in den sehr guten und gehobenen Lagen, mit einem



Olivier Peters.

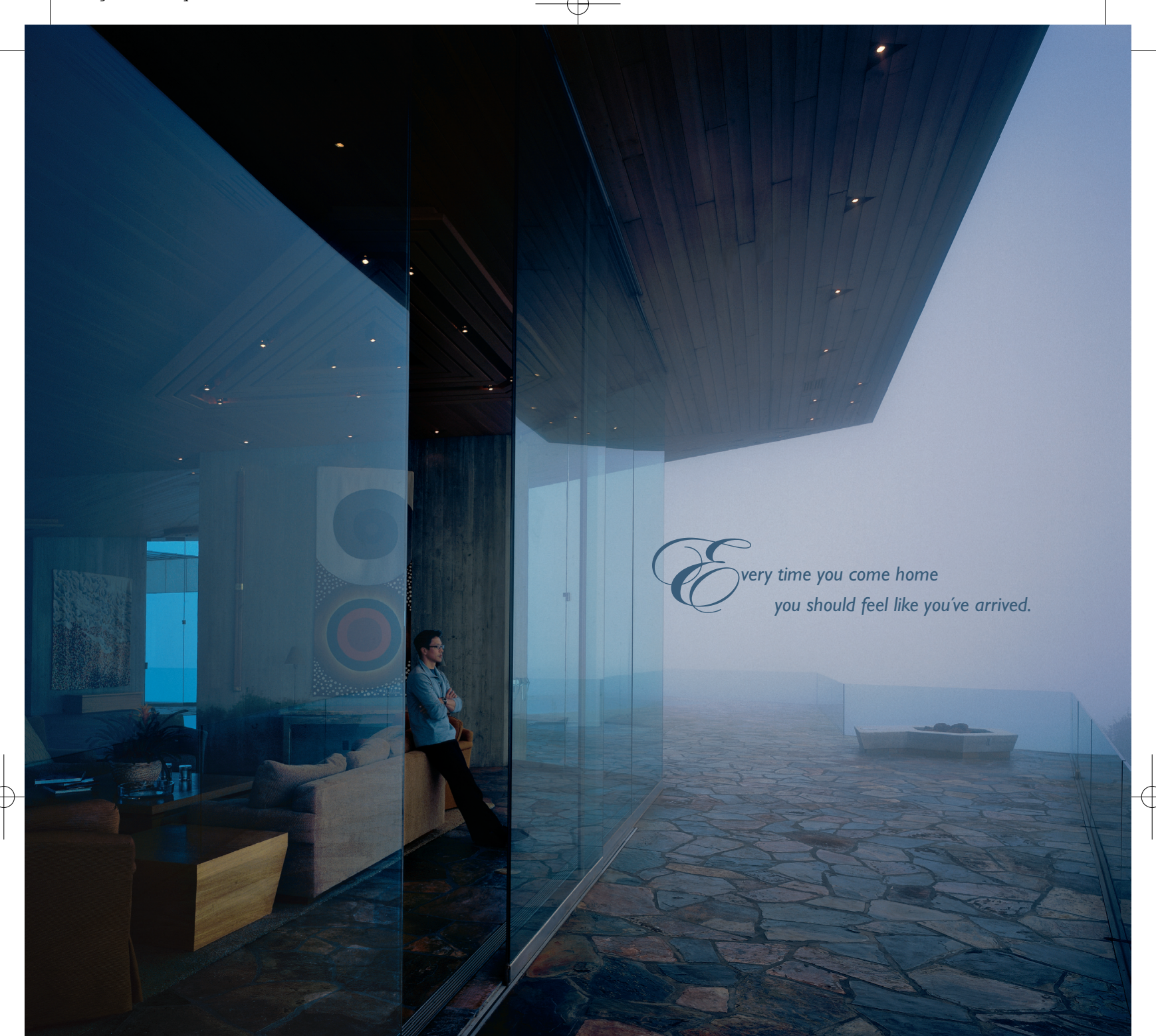
nur sehr begrenzten Angebot von wirklich hochwertigen Immobilien. In Wiesbaden ist die Nachfrage auch sehr groß, wenn auch nicht so ausgeprägt wie in Frankfurt. Die umliegenden kleineren Städte tun sich etwas schwerer. Dort erkennen wir immer öfter, dass sich die älteren Bewohner von den großen

Anwesen trennen möchten, um entweder nach Frankfurt oder nach Wiesbaden zu ziehen. Die jüngeren Familien möchten sich heutzutage keine so großen Anwesen mehr anschaffen. In den kleinen, grünen Taunuslagen ohne städtische Infrastruktur ist die Vermarktung zur Zeit sehr schwierig.

Wohin geht der Trend? Wie wird der Markt sich entwickeln?

Alle Zeichen zeigen ganz klar den Trend zur Stadt hin, und dies für alle Generationen. Alle wollen von der städtischen Infrastruktur profitieren. Die Preise für exklusive Immobilien werden unserer Ansicht nach in Frankfurt weiter leicht steigen und in Wiesbaden und Bad Homburg stabil bleiben. Im Premiumsegment müssen heutzutage insbesondere jüngere Familien erkennen, dass die Preise in den Städten trotz oder vielleicht auch gerade wegen der Krise nicht rückläufig sind und somit für die passende Immobilie ein hoher Preis bezahlt werden muss. In den umliegenden kleineren Städten könnten sie für dieses Geld weitaus eher passende Immobilien bekommen, die ihren Bedürfnissen entsprechen.

Leppert



*Every time you come home
you should feel like you've arrived.*

Peters
& Peters

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

peters-sothebysrealty.com

© MMX Sotheby's International Realty Affiliates LLC. All Rights Reserved. Sotheby's International Realty® is a registered trademark licensed to Sotheby's International Realty Affiliates LLC. An Equal Opportunity Company. Equal Housing Opportunity. Each Office Is Independently Owned And Operated.