

**Pressemitteilung vom 22. März 2011**

**MaklerNetzwerk Wuppertal** vertreten durch:

- **Beelow Immobilien, Gerd Dauelsberg,**  
[www.gewerbeimmobilien-wuppertal.de](http://www.gewerbeimmobilien-wuppertal.de)
- **fmi Frank Müller Immobilien RICS, Frank Müller,**  
[www.immobilien-wuppertal.de](http://www.immobilien-wuppertal.de)
- **Hans M. Stephan Immobilien IVD, Hans M. Stephan**  
[www.stephan-gewerbeimmobilien.de](http://www.stephan-gewerbeimmobilien.de)
- **Alfred Vollmer Immobilien KG IVD, Stephan A. Vollmer**  
[www.vollmer-moebius.de](http://www.vollmer-moebius.de)

## **Jahresrückblick 2010: Das Tal ist durchschritten.**

**Das MaklerNetzwerk Wuppertal ist zufrieden mit der Umsatzentwicklung 2010. Zwar können die Vermittlungszahlen noch nicht ganz an das Erfolgsjahr 2008 anknüpfen, doch die vier im Netzwerk verbundenen Büros sind optimistisch und von der substantiellen Entwicklung überzeugt.**

Die Stimmung in der Wirtschaft spiegelt sich naturgemäß immer mit einem zeitlichen Verzug im Bereich der Gewerbeimmobilienmärkte wieder.

Entwickelt sich die allgemeine wirtschaftliche Situation negativ, sinken nachfolgend Stück für Stück die Anfragen nach neuen Gewerbeflächen. Steigt die wirtschaftliche Stimmung, dauert es erfahrungsgemäß sechs bis zwölf Monate bis das Vertrauen der Unternehmen wieder groß genug ist, um neue Projekte und Ideen auch immobilienwirtschaftlich umzusetzen.

➔ Insgesamt wurden vom MaklerNetzwerk Wuppertal – Gerd Dauelsberg, Frank und Harald Müller, Hans M. Stephan und Stephan A. Vollmer - im vergangenen Jahr 2010 **gut 150.000 Quadratmeter Gewerbefläche** erfolgreich vermarktet.

## **Beispielhaft können für 2010 folgende Transaktionen hervorgehoben werden:**

- Verkauf des Gebäudes Hofkamp 106 an die Bergische Diakonie Aprath
- Ansiedlung eines Knotenpunktes der Unity Media GmbH auf einem 2.500 m<sup>2</sup> großen Grundstück in Wuppertal
- Vermittlung des neuen Standortes am Wall für das Kundenzentrum in Elberfeld an die WSW AG
- Ansiedlung der Aye-Gruppe am Standort Kleine Klotzbahn
- Verkauf von über 18.000 Quadratmeter Grundstücksfläche nebst aufstehender Hallen von der Spedition Hölschen an ein Ronsdorfer Produktionsunternehmen
- Verkauf des über 4.000 Quadratmeter großen Büro-/Geschäftshauses Kleine Klotzbahn/Genügsamkeitsstraße an die Emde Immobilienentwicklung
- Vermittlung von Erweiterungsflächen (Grundstück zum Neubau) an die Fa. Kammel in der Otto-Hahn-Straße

Eine große Entwicklung gibt es im Bereich der vermittelten Flächenqualität. Hier geht der Trend eindeutig zu qualitativ höherwertigen Flächen, während gerade in den Jahren 2007 und 2008 eher entwicklungsnotwendige Grundstücke bzw. größere Gewerbebrachen an Entwickler verkauft wurden. Damit einher geht auch der Wandel, dass wieder stärker an die nutzenden Unternehmen direkt vermittelt wird.

Im Bereich der Renditeobjekte/Mehrfamilienhäuser zeigt die Tendenz ebenfalls klar in die richtige Richtung. Weniger institutionelle Anleger, aber wieder deutlich mehr Privatinvestoren haben ihre Anlageorientierung neu auf den Immobilienmarkt fokussiert. Die guten Schritte rund um die Positionierung des Immobilienstandortes Wuppertal in der Vergangenheit unterstützen diese Entwicklung auch lokal positiv. Das **Transaktionsvolumen von acht Millionen Euro** in 2010 bestätigt diesen Trend.

Limitierender Faktor für weitere Vermittlungen 2010 im Bereich Renditeobjekte/Mehrfamilienhäuser waren und sind fehlende Angebote in mittlerer und gehobener Qualität.

Die Stimmung ist gut. Die Vorbereitung für die Investorentour Wuppertal Inside 2011 laufen auch in den Reihen des MaklerNetzwerks. Unter anderem unterstützt das MaklerNetzwerk Wuppertal die Neuerstellung des Büromarktreports, und dies zum einen finanziell als auch zum anderen durch wesentliche inhaltliche Beiträge. Die Hotelzimmer für die Expo Real 2011 im Oktober in München sind gebucht. Das MaklerNetzwerk blickt optimistisch in die Zukunft.

Erste Vermittlungserfolge im Jahr 2011 unterstreichen das vorher Gesagte. Die **Umsatzgeschwindigkeit steigt weiter**, die Anfragen sind konkret.

## Beispiele aus dem I Quartal 2011:

- Verkauf einer Gewerbeimmobilie an der Nützenberger Straße mit 5.230 m<sup>2</sup> Grundstück und 1.844 m<sup>2</sup> Nutzfläche
- Verkauf eines 1.125 m<sup>2</sup> großen Grundstücks an der Clausenstraße mit 973 m<sup>2</sup> aufstehender Gewerbeimmobilie
- Verkauf eines 13.000 m<sup>2</sup> großen Grundstücks in der Juliusstraße mit aufstehenden Hallen
- Vermietung von 900 m<sup>2</sup> Hallenfläche in der Clarenbachstraße
- Vermietung von 950 m<sup>2</sup> Hallenfläche mit 700 m<sup>2</sup> zusätzlichem Grundstück „In der Fleute“

Besonders offensichtlich ist die positive Stimmung auf dem Renditemarkt. Hier konnte das MaklerNetzwerk **im 1. Quartal 2011 schon sechzig Prozent des Umsatzes aus dem gesamten Jahr 2010** erreichen.

Auch im „Speckgürtel“ rund um Wuppertal ist das MaklerNetzwerk mittlerweile erfolgreicher Partner. Beispielsweise konnten im 1. Quartal 2011 in diesem Bereich schon über 20.000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche vermittelt werden.

Die wesentlichen **Ziele für 2011** lauten wie folgt:

- Akquise neuer Gewerbeobjekte und Gewerbegrundstücke; in vielen Teilmärkten, insbesondere bei modernen Hallenflächen zwischen 500 und 5.000 Quadratmetern, gibt es weiterhin einen Nachfrageüberhang.
- Ausbau der Marktführerschaft in Wuppertal als Spezialist für gewerbliche Flächenvermittlungen
- Weiterer Ausbau der Projektentwicklungskompetenz, um noch effektiver Altflächen/Brachflächen den Unternehmen als gutes Gesamtpaket anbieten zu können
- Akquise weiterer Mehrfamilienhäuser/Renditeobjekte, insbesondere im Bereich mittlerer und gehobener Qualität