



GRENZECHO IMMO.net

www.grenzecho.net/immo

S.2
UNTER DER LUPE



Wohnen und Arbeiten in traumhafter Waldlage und dennoch in unmittelbarer Nähe zur Stadt - so ließe sich einer der wesentlichen Reize dieser zum Kauf angebotenen Immobilie auf den Punkt bringen, die Grenz-Echo Immo anhand von vier Kriterien unter die Lupe nimmt.

S.5
INTERVIEW



Zu Trends und Themen des nationalen und regionalen Immobilienmarkts führte das GE Immo ein Gespräch mit Bruno Creutz, Geschäftsführer der

Unternehmen Eurobau und Euroimmo. GE Immo bat den Immobilienexperten auch um seine Einschätzung der Vermarktungsinstrumente im Bau- und Wohnungssektor.

S.7
REPORTAGE



Am Stadtrand von Visé, zwischen Maas und Albertkanal, entsteht derzeit ein neues »Eco-quartier«: Die Wohnsiedlung »Les Pléiades« setzt sich aus rund 220 Niedrigenergiehäusern zusammen. Der Auftrag zur Außenisolation des gesamten Bauprojektes ging an die Firma Scholl.



Print und online: Grenz-Echo nimmt regionalen und nationalen Immobilienmarkt unter die Lupe

Markt und Trends: Die neue Immo-Beilage des Grenz-Echos

FAKTEN UND FRAGEN

- Der aktuelle Trend auf dem belgischen Immobilienmarkt ist geprägt von einer Marktwiederbelebung.
- Welche Potenziale und Chancen bietet der ostbelgische Immobilienmarkt?

daher regelmäßig Akteure des ostbelgischen Bau- und Wohnungsmarktes um ihre Einschätzung zur aktuellen Situation. Den Auftakt macht in dieser Ausgabe der Eupener Bruno Creutz, der gemeinsam mit seinem Bruder Daniel die Unternehmen Eurobau und Euroimmo leitet (siehe Seite 5).

Dass Ostbelgien ein breites Angebot an Objekten mit einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis bereithält und eine Vielzahl an Potenzialen und Chancen sowohl für Käufer und Investoren als auch für Verkäufer bietet - davon kann man sich mit einem Klick auf www.grenzecho.net/immo überzeugen. Das neue Online-Immobilienportal des Grenz-Echos möchte zu einem unverzichtbaren Hilfsmittel bei der Immobiliensuche auf dem regionalen Markt avancieren. Bereits kurz nach dem Start kann dort eine rasant steigende Anzahl von »Objekten der Begierde« entdeckt und eine Fülle von ergänzenden und

relevanten Informationen eingeholt werden (siehe auch Artikel auf Seite 3). Auch die Entwicklung bei den Einzelhandelsobjekten und auf dem Gewerbeimmobilienmarkt lässt sich auf www.grenzecho.net/immo verfolgen.

Last, but not least nimmt »Grenz-Echo Immo« in jeder Auflage ein Immobilienobjekt, das im Anzeigenbereich des Online-Portals und/oder der Printbeilage angeboten wird, ausführlich unter die Lupe (siehe Seite 2). Momentaufnahmen, die ebenfalls dazu beitragen sollen, den Immobilieninteressierten zu mehr Transparenz bei der Auswahl ihres Objektes zu verhelfen.

Residenz "Zur alten Gießerei" Neustraße 7-9, 4700 Eupen:

Genießen Sie die wunderbare Aussicht aus unseren Appartements, mit hoher Wohnqualität, im Zentrum von Eupen.

Unverbindliche Information:



Bauunternehmung
und Immobilien
Obere Ibern 36 • B-4700 EUPEN
Tel. 00 32 (0) 87/74 43 06
Fax 00 32 (0) 87/74 40 65
www.steffens-bau.be





Zu den aktuellen Eurobau-Projekten zählt das Projekt »Closterblick« in der Eupener Klosterstraße, das sich derzeit in der Bauphase befindet und bis Ende des Jahres fertiggestellt sein wird.

Im Gespräch mit Bruno Creutz, Geschäftsführer der Eupener Unternehmen Eurobau und Euroimmo

»Internet spielt große Rolle beim Immobilienverkauf«

Seit 18 Jahren ist Bruno Creutz als selbstständiger Immobilien-Dienstleister im Geschäft - solange besteht nämlich das Bauunternehmen Eurobau, das er gemeinsam mit seinem Bruder Daniel leitet. Die Firma Euroimmo fungiert indes als Maklerbüro für Immobilien. Über die Trends auf dem Immobilienmarkt sowie auch die ökonomischen und ökologischen Rahmenbedingungen unterhielt sich das Grenz-Echo mit dem Geschäftsführer von Euroimmo, Bruno Creutz.

Herr Creutz, Sie waren ja früher als Hotelfachkraft tätig, wie sind Sie ins Immobiliengeschäft geraten?

Ganz einfach, ich habe meinen Abiturabschluss gemacht mit einer Hotelfachausbildung in Spa. Doch in den jungen Jahren habe ich nicht mehr die Motivation zur Hotelfachkraft gehabt. Es hat zwar relativ viel Spaß gemacht, aber es gab ziemlich wenig Respekt seitens der Kunden und jüngeren Restaurant-Besucher im Hotelbereich. Dann hatte ich die Möglichkeit bei Marcel Creutz als Verkäufer bzw. Maurer anzufangen. Also habe ich die Schiene gewählt, am Bau erst einmal zu lernen was man wissen sollte, habe dann anschließend mit Verkäufern und Architekten viel zusammen gearbeitet, um die Technik zu lernen. Per »learning by doing« habe ich mich dann quasi groß gearbeitet bis ich 1993 meine eigene Firma in Sachen Neubau und Immobilien gründete. Mein Bruder Daniel Creutz, der ebenfalls Teilhaber in der Firma ist, ist Ingenieur und Wirtschaftsexperte, er kümmert sich also in unserer Firma mehr um technische Bereiche, Finanz-Bereiche, Audits, etc. Wir haben also ein ziemlich komplettes Spektrum von Anfang bis Ende.

Was hat sich im Immobiliengeschäft seitdem verändert?

Verändert hat sich eigentlich nicht viel, die Preise sind seit 18 Jahren stetig gestiegen. In den letzten Jahren sind die Immobilien etwas stabiler geworden. Sehr teure Immobilien verkaufen sich schwieriger, weil das Potenzial der Käuferkundschaft dünn gesät ist. Bei den Immobilien in den »normalen« Preiskategorien, also von 120 000 bis 300 000 Euro, verkauft es sich immer noch sehr gut. Durch die neuen PEB, d.h. die Energiepässe, die jetzt gewünscht sind, ist der Immobilienmarkt ein bisschen vom Preis-Niveau gesättigt, das heißt, die Preise gehen nicht mehr rauf. Die Kunden werden jetzt sensibilisiert, dass wenn

die Immobilie nicht mehr so gut isoliert ist, sie einfach mehr im Nachhinein investieren müssen. Also denke ich, dass die Immobilien stabil bleiben werden und nicht mehr diesen extremen Aufschwung, wie wir ihn in den Jahren 1995 und der Jahrtausendwende gekannt haben, erleben werden.

Welche Rolle spielt das Internet beim Immobilienverkauf?

Das Internet spielt eine sehr große Rolle, die jüngere Generation nutzt es sowieso, aber selbst bei der älteren Generation arbeitet man inzwischen mit Internet. Der riesige Vorteil ist, man arbeitet morgens, abends, nachts, eigentlich wann man möchte und kann sich sehr viele Infos holen. Das ist natürlich ein Vorteil für den Makler: Er braucht keine hundert Besichtigungen mehr mit Kunden, denen das Objekt sowieso nicht interessiert, zu machen. Der Kunde ist gut vorinformiert, wenn es eine gute Internetseite gibt. Andere Werbemaßnahmen sind jedoch nicht aus den Augen zu lassen.

Aus welcher Region stammen die meisten Ihrer Kunden?

Unsere Kundschaft stammt zu 70 Prozent aus der Region Ostkantone bis Verviers und die restlichen 30 Prozent auch von außerhalb. Das geht dann sogar bis hin zur belgischen Küste, wie z.B. Koksijde. Wir decken also schon in den belgischen Markt hinein ab.

Wie sind diese Kunden auf Ihre Immobilien aufmerksam geworden?

Das ist sehr unterschiedlich, teilweise sind es die Schilder, vor allem bei gut durchfahrenen Lagen sind diese sehr wichtig, aber ein Großteil kommt auch übers Internet. Über die diversen Systeme, die wir nutzen, landen die Leute auf unserer Website und können Anfragen stellen. Bei uns in der Firma geschieht aber auch sehr viel über Mund-zu-Mund-Propaganda, da wir uns in den letzten Jahren einen guten Ruf aufgebaut haben. Viele Kunden kommen daher auf Empfehlung zu uns.



Mit viel Herzblut im Immobiliengeschäft erfolgreich: Bruno Creutz, Geschäftsführer der Eupener Unternehmen Eurobau und Euroimmo.

Welche Vorteile bringt ein regionales Immobilienportal für Sie?

Der Vorteil ist, dass Leute darüber auf mich und meine Website aufmerksam werden, obwohl ich nicht schlecht in Google platziert bin. Die Leute, die in diese Region wollen suchen einfach nach »Immobilien Eupen« und landen dann sehr schnell auf Websites wie »GRENZECHO.net Immo«, »Immoweb« usw. Durch unsere Werbung auf solchen Portalen

und die Links zu unserer Website entstehen dann viele Kontakte.

Welche Erfahrungen haben Sie mit GRENZECHO.net Immo bisher gemacht?

Gute Erfahrungen. Innerhalb der ersten acht Wochen haben wir bereits 20 bis 25 Anfragen allein per E-Mail erhalten. Aber selbst jetzt sind es noch immer ca. 2-4 pro Woche, ohne dabei die Telefonanrufe zu berücksichtigen.

Wie und wo sehen Sie die

Zukunft der Immobilienvermarktung?

Ich denke, dass in Zukunft die Vermarktung ähnlich abläuft wie jetzt, da diese ein wichtiger Bestandteil unserer Firma ist. Durch die größeren Werbemaßnahmen, die notwendig sind, und das immer größere Wissen, dass ein Makler haben muss (Gesetzgebungen von Verträgen usw.) werden es sich die ganz kleinen Makler immer schwieriger tun. In etwas größeren Büros können die ganzen Informationen nämlich besser gesammelt und umgesetzt werden. Ich denke, der Markt wird stabil bleiben, es wird aus diversen Gründen immer weiter ein- und verkauft werden, und wir wohnen in einer Region, die doch ein stabiles Fundament hat und immer wieder Gelder ins Immobiliengeschäft einfließen lässt.

Wird die Werbung sich denn überwiegend ins Internet verlagern oder bleibt der Print-Anteil erhalten?

Ich denke es wird so bleiben wie es ist, denn es gibt immer Leute, die in den Wochenspiegel oder andere Zeitungen schauen, genauso wie es Leute gibt, die an einem Objekt vorbeifahren und sich dann spontan dafür interessieren. Internet wird eine große Sache bleiben, aber es muss etwas Sensibilität vorhanden sein und diese kann man im Internet nicht immer gut rüberbringen.

Spielen die von GRENZECHO.net Immo verwendeten QR-Codes eine Rolle?

Noch nicht wirklich, da zu wenige Leute das kennen. Das betrifft dann eher die ganz junge Generation, die übrigens auch immer tätiger im Kauf von Immobilien wird. Man

muss erst einmal das richtige Handy haben und dann wissen, wie es funktioniert. Das ist aber auch alles schnell gelernt. Der QR-Code sollte nicht vernachlässigt werden, wobei wir im Moment noch nicht so aktiv sind und zu jeder Immobilie den passenden Code auf ein Schild drucken. Das hat aber folgenden Hintergrund: Die Schilder müs-

sen immer korrekt hängen, damit so ein Code ab fotografiert werden kann, aber da sie oftmals runtergerissen oder durch einen Sturm abgerissen werden, ist es leider so, dass die Schilder meistens nicht den Verkauf einer Immobilie überleben...

Was sind Ihre aktuellen Projekte?

Zu den aktuellen Projekten zählen diverse Parzellierungen in der Gemeinde Lontzen, Montzen, Gemmenich, Kelmis und Fléron. Es gibt aber auch noch ein kleineres Projekt wie das Projekt »Closterblick« in Eupen, welches sich in der Bauphase befindet und bis Ende des Jahres fertiggestellt sein wird. Durch das Baugeschäft, die Immobilien und die Energiepässe können wir dem Kunden die komplette Palette anbieten. Damit sind wir auch so ziemlich die Einzigen hier in der Gegend, die so breit aufgestellt sind...

»Closterblick« schreiben Sie mit »C«, hat das einen besonderen Grund?

Ja, das hat einen historischen Hintergrund und hat mit der Klosterkirche, die da oben steht, zu tun. Das Gelände gehörte früher, soweit ich weiß, dem Großherrn von Stockem, ist dann aber an die Ordensbrüder gegeben worden und diese haben dann darauf ein Kloster gebaut. Dieses Kloster schrieb man früher mit C, darum heißt das Projekt »Closterblick« und natürlich, weil man von dort aus auf das Kloster blicken kann.

Da wir gerade von Bauprojekten reden, wie groß ist allgemein der Anteil Niedrigenergiehäuser bei den Neubauten?

Die Tendenz ist steigend, ich würde ihn bei etwa 50 Prozent einschätzen. Das hat mehrere Gründe: Der Staat legt jedes Jahr einen Pflichtisolationswert fest, welcher ein Neubau erfüllen muss. Viele Bauunternehmer bauen ein Haus so, dass dieser Wert so gerade erreicht wird. Das hat zwar den Vorteil, dass das Objekt günstiger ist, aber diese Denkweise ist nicht zukunftsorientiert. Wir bei Eurobau gehen deshalb einen Schritt weiter und bauen seit Jahren Häuser, die einen viel höheren Isolationswert haben. Somit erfüllen diese Häuser bereits Kriterien, die vom Staat vielleicht erst in drei bis vier Jahren vorgeschrieben werden. Der private Hausbauer informiert sich übrigens auch gerne über die neuesten Techniken der Isolation und ist auch gerne bereit etwas mehr dafür zu investieren. (jw)



Tradition und Moderne in bestem Einklang: Auf einem ehemals verrotteten Gelände im Herzen der Stadt Eupen errichteten die Brüder Bruno und Daniel Creutz mit ihrer Firma Eurobau vier Niedrigenergiehäuser - eines davon haben die Unternehmer gleich für sich selbst als Büro eingerichtet.