

Höhenflug bei Oldtimer-Preisen gestoppt

Autos Vor allem in unteren und mittleren Preisregionen gibt es bei der Retro Classics mehr günstigere Angebote. Von Michael Petersen

Die Preise auf dem Oldtimer-Markt normalisieren sich. Eine klare Aussage von Retro-Classics-Chef Karl-Ulrich Herrmann auf die Frage nach dem wichtigsten Trend der 18. Retro Classics auf der Stuttgarter Messe. In den vergangenen zehn Jahren sind die Preise jedes Jahr um zehn oder mehr Prozent gestiegen, 2017 lag das Plus nur noch bei 1,4 Prozent, sagt Herrmann. Zum Ende des Höhenflugs hat er eine klare Meinung: „Das ist gut so!“ Denn das käme zwar weniger den Anlegern zugute, aber laut Herrmann „umso mehr den Oldtimer-Liebhabern, die fahren oder schrauben wollen“. Der Retro-Classics-Chef rechnet damit, dass sich mancher Spekulant angesichts dieser Entwicklung von dem „Garagengold“ abwenden und wohl eher wieder in echte Goldbarren investieren wird.

Rund 1000 Autos stehen während der vier Messe-Tage bis zu diesem Sonntag zum Verkauf. Beim Rundgang zeigt sich, dass es im Gegensatz zu den vergangenen Jahren vor allem im unteren und mittleren Preissegment faire Angebote gibt. „Zwischen 10 000 und 20 000 Euro werden zahlreiche interessante Fahrzeuge angeboten“, sagt Rainer Klink, der Veranstalter von Oldtimer-Reisen und Chef des Boxenstopp-Museums in Tübingen. Vor allem im Bereich über 100 000 Euro würden auf der Messe für manchen Porsche aber weiterhin „Fantasiepreise“ verlangt. „Offenbar hat noch nicht jeder die aktuelle Entwicklung mitbekommen“, sagt der Tübinger.

Ob die realen Angebote in dieser Hochpreisregion nachgeben, hält Hans-Jörg Götzl für fraglich. Der Chefredakteur des Fachblatts „Motor Klassik“ hat festgestellt, dass Restaurierungen deutlich fachkundiger ausgeführt werden als noch vor zehn Jahren. „Und eine Toprestaurierung kostet richtig Geld. Das muss wieder hereinkommen“, sagt Götzl.

Retro-Classics-Chef Herrmann nennt Zahlen zum Bestand der alten Autos.

477 386 seien in Deutschland mit einem H-Kennzeichen unterwegs und somit älter als 30 Jahre. Einerseits eine Steigerung um 10,9 Prozent gegenüber 2016, andererseits machen die Oldies nur 0,9 Prozent aller zugelassenen Pkw aus. Weil sie im Schnitt nur 1500 bis 2500 Kilometer pro Jahr bewegt werden, hält Herrmann Sonderrechte für Oldtimer in steuerlicher Hinsicht oder den Verzicht auf Plaketten-Regelungen für gerechtfertigt. In Deutschland besonders geschätzt sind Fahrzeuge von drei Herstellern: Mit dem historischen Kennzeichen versehen sind rund 92 000 Mercedes, 71 000 Volkswagen und 25 000 Porsche.

Beim Rundgang über das 140 000 Quadratmeter umfassende Messe-Gelände fällt auf, dass im Bereich von bis zu 20 000 Euro manche sehr gepflegte Mercedes-S-Klasse-Limousine angeboten wird und ebenso einige Porsche 944 in wirklichem gutem Zustand. Ein privater Verkäufer notiert für einen roten 944 mit weniger als 100 000 Kilometern vor allem im unteren und mittleren Preissegment faire Angebote gibt. „Zwischen 10 000 und 20 000 Euro werden zahlreiche interessante Fahrzeuge angeboten“, sagt Rainer Klink, der Veranstalter von Oldtimer-Reisen und Chef des Boxenstopp-Museums in Tübingen. Vor allem im Bereich über 100 000 Euro würden auf der Messe für manchen Porsche aber weiterhin „Fantasiepreise“ verlangt. „Offenbar hat noch nicht jeder die aktuelle Entwicklung mitbekommen“, sagt der Tübinger.

Bei den Youngtimern, die noch ein gutes Stück vom H-Kennzeichen entfernt sind, fällt mancher realistisch bewertete Mercedes SLK oder Golf II GTI auf. Für unter 10 000 Euro werden diese Fahrzeuge angeboten. Einem Händler mit angemessenen Preisen für französische Klassiker wurde von Kollegen offenbar schon empfohlen, die Summen der Fairness halber doch bitte ein bisschen anzuheben. Das lässt er bleiben. Bei seinen Angeboten hätten doch alle etwas davon, lässt er wissen: „Ich verdiene etwas, und der Käufer wird nicht über den Tisch gezogen.“ So bestätigt sich die These von der Rückkehr der Angebote für jene, die sich an Oldtimern erfreuen und nicht auf einen schnellen Gewinn spekulieren.



Oldtimer-Freunde finden auf der Retro rund 1000 Angebote, darunter mancher Mercedes in eher tieferen Preisregionen wie die goldene S-Klasse der Baureihe W126. Fotos: Michael Petersen

Das Taxi kommt nicht

Wettbewerb Am Montag stehen die Taxis in der Stadt zeitweise still. Von Armin Friedl

Die Stuttgarter Taxifahrer sehen sich zunehmend in ihrer Existenz bedroht. Aus ihrer Sicht werden neuen Geschäftsmodellen vom Gesetzgeber Ausnahmen zugestanden, welche die bestehenden Taxiunternehmen klar benachteiligen. Um darauf aufmerksam zu machen, haben sie für Montag zu einem taxi-freien Vormittag aufgerufen: Von 8 bis 12 Uhr soll möglichst kein Taxi in Stuttgart unterwegs sein.

„Es gibt unter uns eine große Einigkeit. Wir sind fest entschlossen, das durchzuziehen“, so Iordanis Georgiadis vom Stuttgarter Taxiverband: „Bei uns sind etwa 750 Taxen unterwegs, mindestens 500 werden in diesen vier Stunden nicht unterwegs sein.“ Vor allem an den zentralen Punkten wie vor dem Hauptbahnhof und am Flughafen wird es Aufsichtspersonal des Taxiverbands geben: „Wer trotzdem unbedingt in dieser Zeit mit seinem Taxi unterwegs sein will, den werden wir daran nicht hindern“, so Georgiadis, „aber wir wollen, dass es keinen Streit oder Reibereien gibt zwischen jenen, die unbedingt fahren wollen, und jenen, die nicht unterwegs sein werden zwischen 8 und 12 Uhr.“

Bei den Taxikunden selbst setzt Georgiadis dagegen auf weitgehendes Verständnis. „Ich glaube, unsere Fahrgäste sind jetzt alle gut informiert, nicht nur hier in Stuttgart, und stellen sich auf diese Situation ein.“ Auch am Flughafen selbst mit internationalem Publikumsverkehr erwartet Georgiadis keine größeren Probleme: „Die Angestellten am Flughafen sind über unsere Aktion informiert und helfen den Fluggästen weiter mit Infomaterial und Tipps.“ Und wer dann trotz allem nicht weiterkommt, den tröstet Georgiadis: „Jeder, der unbedingt will, wird am Flughafen ein Taxi bekommen. Er muss halt länger warten.“ Mit gar zu viel Andrang rechnet Georgiadis nicht: „Es ist Montagvormittag, und die Ferien haben da bereits begonnen.“



Starke Immobilienvermittlung für die Region

Königskinder makeln Häuser, Büros, Firmen und auch mal ein Schlösschen

Immobilienvermittlung auf höchstem Niveau bieten Königskinder Immobilien mit Büro in der Königstraße 62. Bis zu 200 Objekte haben die Profis monatlich im Portfolio, jeden Tag findet mindestens ein Verkauf statt.

„Langjährige Erfahrung zahlt sich aus. Wir sind sehr erfolgreich auf dem umkämpften Immobiliensektor in der Region“, erzählt der 70-jährige Professor und Königskinder-Geschäftsführer des Büros in Stuttgart, Dr. Ludger Wilken. Ergänzt wird das Führungs-Trio der Stuttgarter und Esslinger Niederlassungen durch den 53-jährigen Dr. Tilo Barth, der die Niederlassung in Esslingen leitet und den Firmeninhaber Leon Djolaj, der mit 35 Jahren noch mitten im Berufsleben steht. Eine gesunde Mischung aus frischem Elan und mehr als 20 Jahren Berufserfahrung. Damit einher gehen ein geschulter Blick und somit die bestmögliche Beratung, die Käufer und Verkäufer erhalten können. Kooperationen mit Immobilienbüros im gesamten Bundesgebiet bieten die Möglichkeit, sich mit zahlreichen Kollegen auszutauschen.

Hauptsächlich verdienen die 42 Mitarbeiter ihr Geld mit klassischer Im-

mobilienvermittlung im Umkreis von 50 Kilometern um Stuttgart. Rund 200 Objekte sind derzeit im Angebot. Darunter auch ein Schlösschen bei Baden-Baden für 40 Millionen Euro. Diese Größenordnung ist aber nicht unbedingt typisch für die Geschäfte der Vermittler: „Vom privaten Einfamilienhäusle bis hin zur Lagerhalle oder dem Bürokomplex mit 100 Einheiten ist alles dabei“, sagt der Leon Djolaj. In vielen Fällen vermitteln Königskinder Immobilien nicht nur, sondern kaufen das Objekt direkt auf. Ein Vorteil für den Kunden, der mit der Verkaufsgarantie sein Geld direkt bekommt und eigene Investitionen nicht zwischenfinanzieren muss. „Viele Verkäufer wollen die Immobilie nicht im Internet haben, wollen anonym bleiben“ sagt Wilken.

Weitere Geschäftsfelder sind Wertermittlung und Gutachten sowie die Vermittlung ganzer Firmen. „Immer mehr Unternehmen finden heute keinen Nachfolger. Wir nehmen den Betrieb dann in unser Vertriebsnetz auf und helfen beim Verkauf. Ob eine Immobilie Teil des Firmenvermögens ist oder nicht“, erklärt Wilken. In diesem Nischensegment bieten die Vermittler

derzeit acht Firmen an.

Der Erfolg basiert bei den Königskindern neben der Erfahrung auf zwei weiteren Säulen. Erstens wären die hochqualifizierten Mitarbeiter zu nennen: „Wir sind sehr stolz auf unser Team aus Immobilienkaufleuten, Architekten und Fachkräften mit langjähriger Berufserfahrung“, bekräftigt Djolaj. „Wir erhalten jeden Monat bis zu zehn Bewerbungen, aus denen wir auswählen können. Unser Team ist handverlesen.“

Die zweite Säule des Erfolgs sind die zufriedenen Stammkunden. „Wir nehmen monatlich etwa 50 neue Objekte ins Portfolio auf. Die meisten kommen über Empfehlung zufriedener Kunden“, erläutert Dr. Tilo Barth. Etwa vier Fünftel der Kundenkartei bestehen aus langjährigen Partnern. Eine umfangreiche Referenzliste mit Aussagen begeisterter Partner lässt sich online einsehen. „Wer neu zu unseren Kunden dazukommt, bleibt meistens auch bei uns“, so Barth. Denn das Immobilienbüro bietet einen Komplett-Service an. Von der Wertermittlung über das Gutachten, vom professionellen Exposé über die Finanzierung bis

zum Kauf- oder Mietvertrag. Sogar eigene Fotografen mit Fotodrohne für Luftaufnahmen und zwei Architekten beschäftigt das Büro, um jeden Service schnellstmöglich aus einer Hand zu bieten. „Verkäufer wie Käufer erwarten heute diesen Service, den wir ihnen bieten“, freut sich Barth.

Durch diese Strategie bekommen die Objekte, die Königskinder Immobilien betreut, mehr Aufmerksamkeit als andere. „Die Nachfrage nach von uns vermittelten Immobilien ist überdurchschnittlich hoch. Wir heben den wahren Wert des Objekts und erzielen einen höheren Preis“, fasst Barth zusammen.

Königskinder Immobilien GmbH
Königstraße 62 | 70173 Stuttgart
Mail: info@koenigskinder.de
Web: www.koenigskinder.de
Tel.: 0711 400 544-0
Fax: 0711 400 544-33

