

MZ-THEMENSCHWERPUNKT IMMOBILIEN

Der Regensburger Markt ist grundgesund, sagen Bauträger und Banker. Die Entwicklung ist gefährlich, sagt ein Profi für Immobilien-Finanzierung.

Die Blase – Gefahr oder Gespenst?

FINANZEN Die Käufer stehen Schlange und zahlen Spitzenpreise. Heizt sich der Markt zu stark auf? Um die Frage, ob ein Kollaps droht, tobt der Streit.

VON MARIANNE SPERB, MZ

REGENSBURG. Der Begriff Immobilienblase hat Chancen, zum Wort des Jahres zu avancieren. Kaum ein Tag ohne Schlagzeile zum Thema „Immobilien – krisenfester Sachwert oder Schuldentreiber?“ fragt das Handelsblatt, „Deutsche Immobilienblase ein Phantom“ titelt „Die Welt“, „Die große Angst vor der Blase“ erkennt die Frankfurter Allgemeine, eine „Überdosis an Hauskäufern“ diagnostiziert die Wirtschaftswoche. Die MZ hakte vor Ort nach.

In Regensburg nimmt die Debatte Fahrt auf. Laut Handelsblatt-Analyse läuft der Markt in einigen Städten langsam heiß. Regensburg, eine der 15 Adressen im Handelsblatt-Check, rangiert unter den Mittelstädten, die massive Preisüberhebungen erleben und ein heißes Pflaster für Investoren sind. Ein Warnzeichen: Die Kaufpreise in der Welterbestadt sind seit 2007 dreimal schneller gestiegen als die Mieten, das heißt: Käufer relativ teurer Immobilien müssen mit relativ geringer Rendite auskommen – ein Faktor, der das Kollapsrisiko erhöht.

Der Warner: Steffen Sebastian sieht eine Blase kommen

Professor Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des international renommierten Lehrstuhls für Immobilien-Finanzierung an der Uni und damit in der Debatte eine neutrale Stimme, gehört zur Fraktion der Mahner. „Ich war der Erste, der gewarnt hat; inzwischen sieht man auch bei der Bundesbank die Lage kritisch.“ Die Investition in Immobilien ist grundsätzlich eine riskante Sache, sagt der Wissenschaftler – und erst recht aktuell. „Denn das Motiv vieler Käufer liegt ja nicht in blendenden Zukunftsaussichten, sondern im Gegenteil – in der Angst vor Geldentwertung.“ Euro-Krise, Inflationsrate und Konjunkturabschwung begünstigen die blinde Flucht in Sachwerte. Gerade in unsicheren Zeiten sei es aber unvernünftig, alles auf ein Pferd zu setzen und sich langfristig zu binden, sagt Sebastian.

„Wer das Lemminge-Verhalten mitmachen will, ist herzlich eingeladen – nur muss er eben wissen, dass es ein Risiko ist.“

Der Niedrigzins spreche für die Gefahr einer Blase.

se, nicht nur, weil Billig-Kredite das Kaufklima anheizen: „Der Zins wird ja künstlich niedrig gehalten; niemand weiß, ob er wieder auf fünf Prozent steigt.“ Als zweites Indiz nennt Sebastian die Schere zwischen Kaufpreis und Mietrendite. Vier Prozent Mietrendite in Regensburg? „Das müsste schon eine exzellente Lage sein.“ In manchen Vierteln in München ist man bereits unter zwei Prozent, in Wien bei unter einem Prozent; „real bedeutet das Verlust.“ Deutschland sei insgesamt gut aufgestellt und Regensburg eine attraktive Adresse, wenn auch abhängig von wenigen großen Arbeitgebern. „Im Moment“ macht Sebastian keine Blase aus. „Aber ich rechne damit, dass wir in ein oder zwei Jahren in eine Phase eintreten, in der wir sie konkret nachweisen können.“ In fünf oder sechs Jahren werde es die ersten Fälle geben, in denen Käufer „das böse Erwachen“ erleben. Vor allem Investoren, die ihr ganzes Kapital auf eine Karte setzen, begäben sich in Gefahr. „Die haben ein gigantisches Klumpen-Risiko im Portfolio.“

Die Berater: Unabhängige Experten sind schwer zu finden

In der aktuellen Euphorie neigen Banken und Käufer zu Finanzierungen mit wenig Eigenkapital. Früher war eine Rate unter 25 Prozent unüblich, heute akzeptieren Kreditgeber auch unter 20 Prozent. „Gefährlich“, meint Sebastian: Ein Investor, der sein Projekt mit zehn statt 20 Prozent Eigenkapital startet, kann ja doppelt so viel kaufen. „Genau das ist es, was die Blase anheizt.“ Privatanleger warnt er, eine Immobilie mit unter 30 Prozent Eigenkapital zu erstehen. „Dann ist es keine Anlage, sondern Spekulation.“ Zehn Prozent fressen allein die Transaktionskosten, das heißt: Wenn der Wert der Immobilie, gekauft mit 20 Prozent Eigenkapital, zehn Prozent verliert, befindet sich der Käufer im Konkurs.

Die Immobilie als Alterssicherung bewertet der Wissenschaftler kritisch. Wer jetzt zu hohen Preisen kauft, müsse sich fragen, ob er später adäquaten Erlös für sein Haus oder seine Wohnung erzielt oder ob er sein Geld nicht besser anderweitig anlegt. „Niemand hat morgen ein Anrecht auf Preise von heute.“

Ein bundesweites Manko erkennt Sebastian im Vertrieb von Immobilien. „Es gibt für Verbraucher kaum eine Möglichkeit, sich unabhängigen Rat zu holen. Deutschland ist da krass fehlergeplagt.“ Finanzberater helfen, Lebensentscheidungen richtig zu treffen; aber sie müssen, anders als ein Anwalt oder Steuerberater, kaum Kompetenz nachweisen. Der Gesetzgeber, sagt Sebastian, muss da dringend handeln. „Immobilienkauf ist nicht Vertrauenssache, sondern Misstrauenssache.“ Wer ein Haus erwerben will, um im

Alter versorgt zu sein, treffe auf Menschen, die nicht beraten, sondern verkaufen wollen – ob im Immobilienbüro oder im Geldinstitut. „Ich warne davor, Immobilien am Bankschalter zu kaufen.“ Der Regensburger Wissenschaftler empfiehlt, einen neutralen Sachverständigen zu suchen; der könne für etwas Geld einen Rat geben, der Gold wert ist. Als Alternative sei auch die Verbraucherschutzberatung eine gute Adresse. „Da habe ich auch schon Millionäre hingeschickt.“

Die Finanzierer: Banker halten den Markt für „völlig intakt“

Dr. Markus Witt, Vorstandsmitglied der Sparkasse Regensburg, bezieht klar Position gegen die Warnungen. Er sagt: „In Regensburg gibt es keine Blase, weil wir die Menschen haben, die die Neubauten auch bewohnen.“ Der hohe Zuzug und der Trend zum Single-Haushalt produzieren echten Bedarf an Wohnraum. „Es mag kleinere Übertreibungen geben, aber insgesamt ist der Markt völlig intakt.“ Die Flucht in Sachwerte, eine Schere zwischen Kaufpreis und Miet-Rendite sowie Niedrig-Zinsen, die das Investitionsklima anheizen – diese Beobachtungen teilt Witt zwar mit dem Finanzexperten Sebastian, „aber ich komme zu einem anderen Schluss“, sagt der Sparkassen-Vorstand. „Denn so lange der Bedarf an Wohnraum da ist, so lange finden neue Wohnungen auch Käufer.“

Die Warnung von Sebastian vor dem Immobilienkauf am Bankschalter findet Witt überraschend: „Natürlich wollen eine Bank oder ein Bauträger ihre Immobilien auch verkaufen. Das ist zu erwarten. Wenn Sie in ein BMW-Autohaus gehen, werden Sie ja auch damit rechnen, dass Ihnen ein BMW angeboten wird.“

Erwin Schoch, Vorstand der Volksbank Regensburg eG, schätzt die Lage ähnlich ein. „In Regensburg sehe ich momentan keine Blase.“ Der Boom in Regensburg werde sich zwar irgendwann wohl auch wieder verflachen und ob der für Investoren aktuell traumhafte Angezins dauerhaft niedrig bleiben wird, könne natürlich niemand vorhersagen. Aber die Zeichen für eine stabile Lage stünden gut. Schoch nennt die sehr sehr hohe Immobilien-Nachfrage, die sein Haus als Bauträger-Finanzierer beobachtet. „Regensburg wächst, die neuen Wohnungen werden also auch benötigt“ und nicht ins Blaue gebaut. Und weil der Staat sich entschulden will, dürfe der Zins auch dauerhaft niedrig bleiben. „Außerdem hängt die Kaufentscheidung ja nicht vom Zins ab; ausschlaggebend ist: Die Investition muss sinnvoll sein und sich rechnen.“

Können Banken neutral beraten? Schoch verweist auf klare Spielregeln, die unabhängig von der Debatte

gelten: „Wir bewerten Einzelobjekte, wir schauen uns Standort, Vermietbarkeit und Bonität des Kunden an.“ Daraus ergebe sich eine solide Basis für die Einschätzung des Engagements. Die Volksbank informiere ihre Kunden gemäß ihrem Beratungsauftrag offen über Vor- und Nachteile der Immobilie – und darüber, wie sich die Belastungen aus Kapitaldienst auswirken können.

Peter Trepnau ist Immobilienunternehmer und leidenschaftlicher Regensburger. Er steht in der Blasen-Debatte in der Fraktion, die den Regensburger Markt als grundgesund bewertet. Seine Hauptargumente sind der nach wie vor hohe Bedarf an Wohnraum und die Mietrenditen im Neubau, die in Regensburg mit um die vier Prozent sehr ordentlich lägen. Beide Faktoren sorgten für ein stabiles Preisgefüge. Spitzenpreise von über 5000 Euro seien im Einzelfall gerechtfertigt. Trepnau verweist auf sein Ostermeier-Karree: Wohnen nahe Dom und Donau, barrierefrei und mit Tiefgarage, das sei ein konkurrenzlos attraktives Angebot, das seinen Preis hat – und seine Käufer findet. An einzelnen Objekten macht Trepnau ein geradezu erschütternd hohes Interesse aus, mit „Anfragen ohne Ende“. Ein Beispiel sind Trunzer-/Ostengasse: 15 Miet-Einheiten, an einem Sonntag ins Internet gestellt, hatten bis Montag 3600 Klicks; 80 Anfragen lagen innerhalb eines Tages vor. Die starke Nachfrage, so Trepnau, spreche klar gegen die Gefahr einer Immobilienblase.

Die Investoren: Die starke Nachfrage gibt ihnen recht

Der Bauträger räumt ein, dass die Branche kein risikofreies Feld ist. Kein Unternehmer könne sich absichern gegen eine Blase. Aber die Nachfrage, ist Trepnau überzeugt, bleibt stabil hoch: wegen des Nachholbedarfs – in der Vergangenheit wurden zu wenig Wohnungen gebaut – und wegen des hohen Zuzugs. Außerdem spüre Regensburg den Trend der Re-Urbanisierung: „Viele wollen vom Land zurück in die Stadt“, sagt Trepnau. Zunehmend kaufen bei ihm Auswärtige, die zum Beispiel aus München herziehen oder hier investieren wollen.

In Relation zu den Faktoren, die die Nachfrage pushen, seien die Preise, von Top-Objekten abgesehen, noch nicht mal übertrieben stark gestiegen, sagt Trepnau. Und: In Regensburg treibt nicht, wie bei der US-Blase 2007, die Spekulation auf künftige Erlöse die Preise in die Höhe. Die Ursachen liegen vielmehr in explodierenden Bau- und Baunebenkosten. Die Baufirmen sind ausgelastet und verlangen im Schnitt 25

Prozent mehr, in Sektoren wie Heizung/Lüftung auch das Doppelte als ein Jahr zuvor. Anforderungen an Energie, Sicherheit und Auflagen der Behörden nennt Trepnau als weitere Kostentreiber; „heute kommt man ja kaum noch ohne Gutachten aus“.

Die Preise: Baukosten steigen, Energie-Auflagen kommen teuer

„Die hohen Preise sind gerechtfertigt“, sagt auch Reinhard Lambert, Chef der Lambert Gruppe. Er zählt die vier Faktoren auf, aus denen sich die Immobilienpreise errechnen: Grundstück, Bau, Ausstattung und Nachhaltigkeit. Die Anforderungen sind hoch: „Nachhaltigkeit macht fast zehn Prozent der Baukosten aus. 300 oder 400 Euro pro Quadratmeter gehen in Haustechnik, KfW-40-Standard und so weiter. – Das alles sind aber auch Investitionen, die den Wert der Immobilie steigern.“ Ein weiterer Faktor für hohe Preise sei ein gewisser Nachholbedarf: „Die Unternehmen haben lange Zeit wenig verdient; jetzt wollen sie von der hohen Nachfrage natürlich auch profitieren.“ Aber so lange der Markt die Neubauten zügig absorbiert, gebe es keinen Grund zur Sorge.

Regensburg zieht Lambert: „Wir sind nicht in Mecklenburg-Vorpommern. Da kostet der Quadratmeter 1500 Euro – aber da sitzt du halt in Mecklenburg-Vorpommern“, einer Region ohne Jobs und ohne all die anderen Regensburger Trümpfe. Die Grundstücke in Regensburg werden nicht im Wert fallen, ist Lambert überzeugt, wegen der Standortqualitäten der Welterbestadt „und weil sich die Flächen ja nicht vermehren“.

„Das ist ja Münchener Niveau“, heißt es häufig, wenn die Preise in Regensburg neuen Rekord erreichen. Lambert relativiert: Regensburg und München seien höchstens vergleichbar, wenn man den Zeitfaktor ausblende. „Was in München mal als utopisch galt, wurde fünf oder acht Jahre später auch in Regensburg bezahlt. Diese Beobachtung hat sich in den vergangenen 20 Jahren regelmäßig bestätigt.“ München galoppiert zwar immer schneller davon, aber das Preisniveau wird, abgesehen von kleineren temporären Schwankungen, auch in Zukunft weiter steigen, Lambert: „Da müsste schon ein Krieg kommen.“

Die Psychologie: Schürt die Gefahr Angst – oder Angst die Gefahr?

In der Blasen-debatte kursieren viele Zahlen, und viele werden kontrovers interpretiert. Aber nicht nur nackte Fakten spielen eine Rolle. Materie folgt Geist – und im Fall Immobilienblase lässt sich natürlich fragen: Erzeugt die Gefahr die Angst – oder die Angst die Gefahr? Die Stimmen, die das Reden über einen drohenden Absturz der Immobilienpreise für ausgesprochen gefährlich halten, mehren sich. Den Beleg, dass man die Risiken klar sehen und sich dennoch für den Erwerb von Wohnraum entscheiden kann, liefert ausgerechnet Finanz-Ass Sebastian von der Universität Regensburg: Er ist zur Zeit auf der Suche nach einem Haus.

Bauträger, Finanzwissenschaftler und Banker: Peter Trepnau, Steffen Sebastian und Erwin Schoch (von links) schätzen die Gefahr einer Immobilienblase unterschiedlich ein. Fotos: MZ-Archiv



Die Preise für Häuser und Wohnungen in Regensburg steigen. Die Gefahr einer Immobilienblase wächst, sagt Wirtschaftswissenschaftler Steffen Sebastian.

Collage: MZ-Infografik/ Fotos: Fotolia

WAS IST EINE IMMOBILIENBLASE?

Von Immobilienblase spricht man, wenn die Preise für Häuser und Grundstücke als Folge von Spekulationen überdurchschnittlich stark steigen und die Immobilien überbewertet werden. Die Blase muss irgendwann platzen – dann erleiden die Objekte drastischen Preisverfall. Am Anfang steht eine Überhitzung des Markts. Die Nachfrage nach Grundstücken, Häusern oder Wohnungen in einer bestimmten Region steigt sprunghaft an, Käufer zahlen immer mehr. Die Folge: Das Preisniveau steigt insgesamt. Die Kreditinstitute akzeptieren die Häuser als Sicherheit und vergeben höhere Darlehen.

Die Entwicklung setzt sich so lange fort, bis der Markt gesättigt ist, die Nachfrage nach Immobilien nachlässt, erste Käufer in Zahlungsschwierigkeiten geraten bzw. das Angebot zu sehr ausgeweitet wird. Oft kommen mehrere der Faktoren zusammen, die Folge: Der Markt kollabiert. Eine Abwärtsspirale setzt sich in Gang. Viele Immobilienbesitzer versuchen, ihre Häuser wieder abzustößen, weil sie Wertverluste fürchten. Es kommen viele Immobilien auf den Markt und das Angebot, das zu diesem Zeitpunkt ohnehin schon größer ist als die Nachfrage, wird noch ausgeweitet.

Die Folge sind weiter sinkende Preise. Die Kreditnehmer geraten unter Druck, denn die Banken verlangen wegen des Preisverfalls der Immobilien zusätzliche Sicherheiten, die viele Kreditnehmer nicht vorweisen können. Am Ende steht häufig eine Zwangsversteigerung. Immobilienbesitzer und Banken erleiden Verluste.

In der Vergangenheit kam es immer wieder zu Blasen. Ein frühes Beispiel ist der Florida-Landboom 1926: Der Wohlstand schuf in den 1920er Jahren die Voraussetzungen für Landpekulation in Florida. Miami galt als Tropenparadies, Investoren aus den gesamten USA interessierten sich für die Region. Auf dem Reißbrett entstanden eine Reihe von neuen Städten und Projekten. Im Januar 1925 wurden negative Pressestimmen laut. Das Forbes Magazine warnte, die Grundstückspreise basierten lediglich auf der Erwartung, einen späteren Käufer zu finden, und nicht auf dem realen Landwert. Auch New Yorker Bankiers begannen, den Immobilienboom Floridas als groß angelegte Täuschungsoperation zu zerpfücken. Neue Immobilienkäufer fanden sich bald nur noch schwer. Die Blase platzte 1926. Innerhalb weniger Jahre wandelte sich eine idyllische Region in ein bleiches, feuchtes und abgelegenes Areal ohne Perspektive. Immobilienblasen jüngerer Zeit betrafen 1990 Büroimmobilien in Japan, Anfang der 1990er die Schweiz und Mexiko, 1999 bis 2002 steuerlich geförderte Büroflächen in den neuen Bundesländern. Quelle: www.finanztexikon.de, wikipedia.de

BEI UNS IM NETZ

Sehen Sie mehr!

Ein Video zum Stadtgespräch über den Immobilienmarkt finden Sie auf

» www.mittelbayerische.de/regensburg

Virtuelle Neubauten

MEDIEN Eine Regensburger Firma macht Bauprojekte auf dem iPad lebendig – bevor die Gebäude entstanden sind.

VON DOMINIK SCHLEIDGEN, MZ

REGENSBURG. Das Fenster liegt hoch über dem Stockholmer Hafen. Unten zieht ein Schiff langsam durch das glitzernde Wasser. Vor außen spiegelt es sich in den klaren Fensterscheiben wieder.

Der Blick auf den schwedischen Hafen ist eine Simulation. Das Gebäude, unter dem das Schiff fährt, ist noch nicht gebaut. Mit der App „VuFrame“ können die Bauherren auf einem iPad trotzdem schon einen Gang durch das Haus unternehmen. Entwickelt hat „VuFrame“ die Regensburger Firma doPanik.

Unter den Büro-Fenstern von doPanik herrscht auf dem Neupfarrplatz hektisches Freitagvormittagstreiben. Daniel Dengler und Andreas Zeitler haben das Unternehmen vor vier Jahren gegründet. Vor kurzem ist Andreas Weigl als dritter Mann dazugestoßen. Die Technologie, die sie für „VuFrame“ verwenden heißt Augmented Reality – erweiterte Realität. Die App stellt das Gebäude dreidimensional dar. Diese Darstellung lässt sich praktisch auf das leere Bauland projizie-

ren. Der Nutzer steht auf der leeren Fläche und sieht auf seinem iPad das fertige Gebäude. Bewegt er sich vorwärts, wächst das Gebäude, geht er zurück, schrumpft die Darstellung. Der Nutzer kann das Gebäude betreten und sogar aus dem Fenster schauen. „Wir könnten einem Jahn-Fan den Blick vom Platz seiner Dauerkarte im neuen Stadion auf das Spielfeld zeigen“, erklärt Dengler. Gerade in Städten wie Regensburg, wo teilweise strenge Vorgaben der Unesco umgesetzt werden müssen, könne die App den Entscheidern helfen, sich einen realistischen Eindruck, vom fertigen Gebäude im Stadtbild zu verschaffen.

Augmented Reality ist an sich nichts Neues. Dengler, Zeitler und Weigl kommen aus der Games-Branche. Mit ihrer Erfahrung aus dem Bereich konnten sie die Technologie aber verbessern. Mit Details, wie dem vorbeifahrenden Schiff oder den Reflexionen der Glasscheiben wirken die Ansichten in „VuFrame“ fast wie Fotografien aus fertigen Gebäuden. Für die Simulation werden die doPanik-Mitarbeiter die 3D-Daten der Architekturbüros aus. Für genaue Abmessungen oder Bilder aus dem Umfeld müssen sie manchmal vor Ort urcherchieren. „VuFrame“ ist wie ein Übersetzungs-Tool“, erklärt Weigl. „Unsere Nutzer können die Gebäude sehen – ohne komplizierte Baupläne oder farblose Holzmodelle.“

AM MONTAG IN DER MZ

WOHNUNGSSUCHE

Die Macht der Makler – und die Leidtragenden

Regensburg – das ist eine Stadt, die wächst und pulsiert; in der mehr als 20 000 Studenten unterkommen müssen: Singles, Familien und Senioren. Dabei ist ein Kampf entbrannt, von dem nur wenige profitieren. Wer umziehen will, braucht Ausdauer. MZ-Reporter Pascal Durain suchte wochenlang selbst nach einer neuen Bleibe und sprach mit Anbietern, Suchenden und Vermittelnden.

WWW.MITTELBAYERISCHE.DE

Internet-Umfrage

Die Immobilienpreise befinden sich auch in Regensburg derzeit in einem wahren Höhenflug. Wird diese rasante Entwicklung auch künftig anhalten oder ist das Ende der Fahnenstange bald erreicht?

75,4 % Ja. Aufgrund der großen Nachfrage wird sich daran so schnell nichts ändern. Die Preise bleiben weiter oben.

24,6 % Nein. Der Markt ist am Limit. Die Preise für Immobilien werden fallen und auch die Mieten werden in der Folge wieder sinken.

Stand: Freitag, 18 Uhr

DIE GESPRÄCHSPARTNER

Der Wissenschaftler: Prof. Dr. Steffen Sebastian wurde 2006 auf den Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg berufen. Er ist Geschäftsführer des IREBS Institut für Immobilienwirtschaft an der Uni. 2007 gründete er das Center of Finance an der Uni Regensburg, das er auch leitet. Seit 2009 ist Sebastian Forschungsprofessor am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim. Seine Forschungen wurden mehrfach preisgekrönt.

Die Bauträger: Peter Trepnau, Chef der Peter Trepnau GmbH, und Reinhard Lambert, Chef der Lambert-Gruppe, stehen für die großen privaten Immobilienträger in Regensburg, zu denen auch Bauteam Tretzel und Immobilienzentrum Regensburg gehören. Aktuelle Trepnau-Projekte sind das Ostermeier-Karree am Donaumarkt, das Karree St. Emmeram und das Karree am Aubach. Die Lambert-Gruppe investiert gerade groß in das Projekt Candis (Zuckerfabrik) und ist Marktführer beim

Bau von Studentenapartments. Die Einheiten in den Margaretenhöfen an der Kumpf-mühler Brücke werden gerade bezogen.

Die Banker: Dr. Markus Witt spricht für die Sparkasse, ein öffentlich-rechtliches Geldinstitut, nach eigenen Angaben größter Baufinanzierer der Region, mit aktuell rund 1,4 Milliarden Baukrediten (inklusive Tochter LBS). Erwin Schoch ist Chef der Volksbank Regensburg eG, einer Genossenschaftsbank, die ebenfalls stark engagiert ist als Kreditgeber für Bauprojekte.

MZ-LESERFORUM

Ihre Meinung zählt: Diskutieren Sie mit!

Wie sehen Sie, liebe Leserinnen und Leser, die Entwicklung des Immobilienmarkts in Regensburg? Werden die Preise für Häuser und Wohnungen weiter nach oben klettern oder kommt langsam das Ende der Fahnenstange in Sicht? Sind die Mieten in der Stadt zu hoch? Wird die Stadtbau ihrer Aufgabe gerecht, für bezahlbaren Wohnraum zu sorgen? Sind die gesetzlichen Regelungen im so-

zialen Wohnungsbau noch zeitgemäß oder muss umgedacht werden? Ist eine Mietpreisbindung der Königsweg? Wird in der Stadt zu verdichtet gebaut?

→ Schreiben Sie uns Ihre Meinung an: regensburg@mittelbayerische.de

» www.mittelbayerische.de