

## Pressemitteilung 04-2017



### Warum kompliziert, wenn es gut, einfach und bezahlbar geht

#### Interview mit Karl-Heinz Maerzke, Gründer und Vorstandsvorsitzender der HELMA Eigenheimbau AG, zur aktuellen Marktsituation und Entwicklungen der Branche.

##### Herr Maerzke, wie geht es der Hausbaubranche?

**Maerzke:** Insgesamt sehr gut. Nachfrage und Bedarf sind hoch, die Zinsen noch immer günstig. Und das selbstgenutzte Eigenheim gilt nach wie vor als der Grundstock zur Vermögensbildung. Selbst gestiegene Preise für Grundstücke, Baumaterial und Handwerkerleistungen ändern daran nichts. Außerdem wurden im vergangenen Jahr so viele Baugenehmigungen erteilt wie lange nicht, wobei mir durchaus klar ist, dass die Zahl der fertiggestellten Einheiten erheblich davon abweicht.

##### ...und bei HELMA?

**Maerzke:** Wir können sehr zufrieden sein. Mit gut 500 Einfamilienhäusern im vergangenen Jahr haben wir unsere Ziele erreicht. 2016 erzielte die HELMA-Gruppe einen Umsatz von mehr als 263 Millionen Euro, eine Steigerung von 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

##### Sie betonen die Schere zwischen erteilten Baugenehmigungen und Fertigstellungen. Wirkt sich dies auch auf Ihr Unternehmen aus?

**Maerzke:** Selbstverständlich. Keiner in der Branche agiert im luftleeren Raum. Die hohe Nachfrage generiert erheblich längere Bearbeitungszeiten, vor allem bei Bauplanung und Vergabe. Zuständige Behörden sind überlastet, Bauanträge stapeln sich. Das führt bei uns zu Umsatzverschiebungen. Diese nehmen wir bewusst in Kauf, da stetig hohe Ausführungsqualität und Kostensicherheit Priorität haben.

##### Was ist typisch für ein Einfamilienhaus von HELMA?

**Maerzke:** Wir bauen Stein auf Stein, errichten Wände aus gebranntem Ton, in hoher Qualität und Bauausführung. Deshalb sind HELMA-Häuser besonders werthaltig und langlebig. Schon im Standard ist die Ausstattung hochwertiger, etwa bei Armaturen, Fliesen oder Sanitärkeramik. Unsere Bauherren bekommen aber nicht nur ein nachhaltiges und wohngesundes Eigenheim. Sie profitieren



Pressekontakt:

**PR-Agentur Große GmbH**

Silvia Lutz

Grabbeallee 59 • 13156 Berlin

Telefon: (030) 49 98 94 00

silvia.lutz@pr-grosse.de

www.pr-grosse.de

Abdruck frei | Belegexemplar  
erbeten

## Pressemitteilung 04-2017



von den Vorteilen eines mittelständischen Unternehmens, das seit den 1980er Jahren erfolgreich am Markt besteht. Eine unabhängige Umfrage unter zehn Massivhausanbietern zu Beginn des Jahres zeigte, bereits bei Erstberatung und Service sind wir die Besten. Wie oft im Leben entscheidet der erste Eindruck. Wir agieren seriös und garantieren Bauherren Sicherheit, alle Leistungen bis hin zur Finanzierungsberatung kommen aus einer Hand. Das schafft Vertrauen.

### Welche Trends beobachten Sie?

**Maerzke:** Ein großer Teil der Bauherren wünscht sich kompakte Häuser, geschuldet der Preisentwicklung, die tendenziell auch zu kleineren Grundstücksflächen führt. Daraus resultiert oft die Entscheidung für eine klassische Stadtvilla ab einer Wohnfläche von 130 Quadratmetern. Geeignetes, vor allem bezahlbares Bauland zu finden wird immer schwieriger. Das ist sicher ein Grund dafür, warum sich derzeit gut 40 Prozent unserer Bauherren dafür entscheiden, sowohl ein Grundstück als auch das Haus aus einer Hand, von HELMA, zu erwerben, Tendenz steigend.

### Wie reagiert HELMA darauf?

**Maerzke:** Für den Eigenheimbereich sind wir mit unserem Portfolio von mehr als 35 Hausbeispielen im Katalog und der Chance zur kompletten Individualisierung schon jetzt gut aufgestellt. Liquide genug, können wir im Vergleich zu anderen Bauträgern schneller agieren, wenn es um den Erwerb von Bauland geht.

### Die Quote der 30- bis 40-jährigen Eigenheimbesitzer in Deutschland ist von 30 Prozent im Jahr 2006 auf 27,4 Prozent im Jahr 2014 gesunken...

**Maerzke:** Das kann ich nicht bestätigen. Nach einer aktuellen, unternehmensinternen Erhebung sind mehr als 70 Prozent unserer Bauherren jünger als 40 Jahre.

### Stichwort knappe Grundstücke und Mangel an bezahlbarem Wohnraum. Was ist Ihrer Meinung nach vordringlich?

**Maerzke:** Mehr Bauland und erheblich kürzere Verfahren. Beides würde auf lange Sicht positiv auf den Wohnungsmarkt wirken. Jedes neue Eigenheim entlastet die Wohnsituation von drei Haushalten durch Umzugsketten und daraus resultierende Sickereffekte – eine Studie der LBS gemeinsam mit Empirica aus dem letzten Jahr bestätigt das. Insofern leisten wir mittelbar unseren Beitrag zur Schaffung von Mietwohnraum.

## Pressemitteilung 04-2017



### **Sie klagen über die deutsche Regelungswut, die das Bauen teuer macht. Ist es Unternehmen wie HELMA möglich gegenzusteuern?**

**Maerzke:** Mit meiner Meinung, dass mit der aktuellen Energieeinsparverordnung (EnEV) weit über das Ziel hinaus geschossen wurde, stehe ich in der Branche nicht allein. Derzeit werden bei der Förderung strombasierte Technologien besser gestellt. Wenn die politischen Entscheidungsträger fair sein wollen, müssen sie mehr Markt zulassen.

Warum kompliziert, wenn es einfach, gut und bezahlbar geht? Wenn die Gebäudehülle höchsten Ansprüchen hinsichtlich bauphysikalischer Eigenschaften genügt, dann braucht es keine komplexe und teure Haustechnik. Ein Sonnenhaus etwa ist eine besonders sinnvolle Alternative. HELMA verfügt hier über hohe Kompetenz, gerade errichten wir das bundesweit 67. Sonnenhaus.

### **Im September steht die Wahl zum Bundestag an. Was wünschen Sie sich von einer neuen Regierung?**

**Maerzke:** Auf den Punkt gebracht: Die Zusammenfassung aller Zuständigkeiten rund ums Bauen in einem Ministerium, erheblich kürzere Genehmigungsverfahren, eine Neuordnung zur Grunderwerbssteuer. Der Vorstoß Nordrhein-Westfalens für eine Bundesratsinitiative zur Einführung eines Freibetrages ist ein Schritt in diese Richtung.

### **Wir danken für das Gespräch.**

Zeichen: 5 168

**Die Pressemitteilung als .zip-Archiv (Worddatei und Bildmaterial in 300 dpi) finden Sie hier zum Download.**

## Pressemitteilung 04-2017



Karl-Heinz Maerzke, Gründer und Vorstandsvorsitzender der HELMA Eigenheimbau AG, misst der Gebäudehülle einen hohen Stellenwert bei. Dann kann auf komplizierte Haustechnik zugunsten einfacher Lösungen verzichtet werden.

*Foto: HELMA Eigenheimbau AG / Christoph Große*



Gegen den bundesweiten Trend: Die Mehrheit der HELMA-Bauherren ist jünger als 40 Jahre.

*Foto: HELMA Eigenheimbau AG*

## Pressemitteilung 04-2017



Auf die Kraft der Sonne zur Eigenversorgung mit Heizwärme und Warmwasser setzt das Prinzip des Sonnenhauses.

*Foto: HELMA Eigenheimbau AG*