

Wohnungen als Kapitalanlage

Häusersiedlungen – eine Investition mit gutem Verkaufspotenzial

Werner Mattner

Obwohl viele im eigenen Haus wohnen wollen, sinkt doch die Zahl der Baugenehmigungen weiter. Die Gründe für diese Kluft zwischen Wunsch und Wirklichkeit sind vielfältig. Vor allem junge Familien scheuen oft den Wohnungserwerb, weil die finanziellen Mittel nicht reichen oder sie beruflich mobil sein wollen und deshalb das Mieten bevorzugen. Diese Zielgruppe wollen Wohnungs- und Baugesellschaften mit mietbaren Einfamilienhäusern ansprechen. Denn sie haben – wie der Autor – die Erfahrung gemacht, dass sich vermietete Eigenheime schneller privatisieren lassen als Etagenwohnungen. (Red.)

Gemessen an zahlreichen Umfragen bei privaten Haushalten müsste der Verkauf von Eigenheimen an Selbstnutzer boomen. Bei einer aktuellen Umfrage von TNS Infratest gaben 46,5 Prozent an, für Wohneigentum zu sparen. Dies entspricht einer Steigerung von fünf Prozentpunkten gegenüber Juni 2008 und unterstreicht die derzeitige Attraktivität von Wohnimmobilien als solide Sachwerte in Zeiten der Finanzkrise. Unabhängig von den Turbulenzen an den Finanzmärkten und einer sich abzeichnenden Konjunktüreintrübung gehört es für die meisten Deutschen zur persönlichen Lebensplanung, in einer eigenen Immobilie zu wohnen. Bei einer bevölkerungsrepräsentativen Umfrage der Deutschen Bank zu selbst genutztem Wohneigentum gaben 82 Prozent der Befragten dies als Motiv für den Immobilienbesitz an.

Wunsch nach Wohnen im Haus ungebrochen

Fast 80 Prozent betrachten den Erwerb einer eigenen Immobilie als wichtigen Baustein für die Altersvorsorge und knapp 70 Prozent der Befragten stimmen laut Umfrage der Aussage zu, dass zu einer sicheren Altersvorsorge spätestens zum Renteneintritt die eigene Immobilie zählt. Nach einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft in Köln würden sich rund 45 Prozent der Befragten unter 50 Jahren sehr gerne ein Einfamilienhaus kaufen.

In der Realität ist von einem Boom nichts zu spüren. Beim Eigenheimsegment handelt es sich um einen stark fragmentierten Markt mit hohem Wettbewerbsdruck. Im Jahr 2007 sind die

Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser sogar um 35 Prozent zurückgegangen, 2008 immerhin noch um 6,7 Prozent. Der Grund für die rückläufige Entwicklung ist jedoch nicht ein schwindendes Interesse am Eigenheim. Der Wunsch nach dem Wohnen in einem Haus mit eigenem Garten ist in Deutschland weiterhin ungebrochen groß.

Beim Hauskauf wird häufig dennoch gezögert. Nach Angaben der Umfrage der Deutschen Bank sind 64 Prozent der Befragten der Meinung, nicht über das nötige Eigenkapital zu verfügen, um eine Immobilienfinanzierung zu erhalten. Mehr als die Hälfte erzielt nach eigenen Angaben kein ausreichend hohes Einkommen für eine Immobilienfinanzierung. 55 Prozent schätzen ihre eigene finanzielle Situation als zu unsicher ein, um sich langfristig zu verschulden. Über die Hälfte gibt auch an, sich nicht aufgrund des Hauskaufs jahrelang finanziell einschränken zu wollen. 50 Prozent möchten flexibel bleiben und betrachten eine eigene Immobilie eher als hinderlich. 60 Prozent geben an, dass sie lieber zur Miete wohnen, weil sie sich dann keine Sorgen um Reparaturen machen müssen. Das sind die wahren Gründe, die seit Jahren zu sinkenden Neubaugenehmigungen im Eigenheimsegment führen.

In erster Linie schrecken häufig die finanzielle Belastung und der Verlust einer gewissen Flexibilität vom Hauskauf ab und lassen die potenziellen Käufer weiter

zur Miete wohnen. Der Wunsch nach dem Wohnen im Haus mit Garten wird dadurch jedoch selten befriedigt. Es werden nur wenige Einfamilienhäuser zur Miete angeboten. Der Häusermarkt in Deutschland ist vielmehr ein Markt der Eigentümer. Im Gegensatz zum Geschosswohnungsmarkt werden im Umland deutscher Großstädte Einfamilien-, Reihen- und Doppelhäuser fast ausschließlich verkauft und nur selten vermietet. Menschen, die ein Haus lieber mieten würden, finden nur ein sehr geringes Angebot vor. Laut einer Studie der Alt + Kelber Immobiliengruppe mit Daten der Internetplattform Immobilien-scout24.de werden lediglich 8,8 Prozent aller Häuser zur Miete angeboten.

Zu wenig Angebot an mietbaren Einfamilienhäusern

Die untersuchten Häusermärkte weisen regional teilweise deutliche Unterschiede auf. Die Städte mit dem zahlenmäßig umfangreichsten Angebot an Häusern zur Miete und zum Kauf liegen im Westen Deutschlands. Frankfurt am Main (20 083), Köln (17 827) und Düsseldorf (17 168) haben ein mehr als doppelt so großes Angebot an Häusern wie das Schlusslicht München (8 046). Die bayerische Landeshauptstadt hat mit rund 17 Prozent dafür den höchsten Anteil an Einfamilienhäusern zur Miete. An zweiter Stelle befindet sich Frankfurt am Main mit 13 Prozent. Berlin, Hamburg und Köln liegen mit jeweils rund acht Prozent nur knapp unter dem bundesweiten Durchschnitt. Mit fast vier Prozent ist das Angebot von Häusern zur Miete in Dortmund am geringsten.

Die Studie zeigt zudem, dass überdurchschnittlich viele Häuser aus den Jahren 1990 bis 2006 am Mietmarkt erhältlich sind. Auffallend gering ist das Mietangebot bei neu errichteten Häusern aus dem Jahr 2007. Nur 3,3 Prozent aller Neubauten sind zur Miete angeboten worden. Dem geringen Angebot bei mietbaren Häusern steht jedoch eine immense Nachfrage gegenüber. Aus der Studie von Alt + Kelber ergibt sich, dass zur Miete angebotene Häuser etwa dreimal so viele Anfragen erfahren wie Häuser, die gekauft werden können. Aus der hohen Nachfrage und dem gleichzeitig niedrigen Angebot ergibt sich für institutionelle Investoren eine Marktnische mit großem Potenzial.

Um von dieser Nische tatsächlich profitieren zu können, müssen Investoren bei der Entwicklung und Erschließung von

Der Autor

Werner Mattner ist Vorsitzender des Vorstands der DESIGN Bau AG, Kiel.

Baugebieten für Einfamilien-, Doppel- und Reihenhäusern auf verschiedene Kriterien achten. Wie bei allen Immobilieninvestitionen ist der Standort der entscheidende Faktor. Infrage kommen in erster Linie die Speckgürtel deutscher Großstädte. Der vielzitierte Trend zurück in die Stadt muss differenziert betrachtet werden und ist nur für einzelne Zielgruppen richtig – beispielsweise bei Studenten. Bei jungen Familien ist weiterhin eine Bewegung aus der Innenstadt ins Umland zu beobachten. Die Gründe sind vielfältig. Die bereits zitierte Umfrage der Deutschen Bank kam zu dem Ergebnis, dass 76 Prozent der Befragten bei der Wahl ihrer Immobilie die Nähe zur Natur suchen. 73 Prozent legen auf eine ruhige Wohnlage wert. Diese Wünsche lassen sich in der Innenstadt nur selten erfüllen.

Eine Studie des Bundesamts für Bauwesen und Raumordnung (BBR) lässt ebenfalls Zweifel an einem generellen Trend zurück in die Stadt aufkommen. Seit 1990 erfragt das BBR die Zufriedenheit von Mietern und Eigentümern in deutschen Städten. Die jüngste Erhebung im vergangenen Jahr ergab bei der Frage nach der unmittelbaren städtischen Wohnumgebung, dass die Innenstadt-Bewohner am wenigsten zufrieden sind. Der Untersuchung zufolge leben nur 47 Prozent der ostdeutschen und 43 Prozent der westdeutschen Befragten gern in ihrem Innenstadtquartier. Wer am Stadtrand wohnt, ist mit seiner Wohnsituation zufriedener. 63 Prozent der Westdeutschen und 55 Prozent der Ostdeutschen leben gern in ihrem Wohnquartier am Stadtrand.

Weiteres Wachstum der Speckgürtel

26 Prozent aller heutigen Großstadthaushalte würden am liebsten im Umland einer Großstadt wohnen. Die Studie des BBR wird auch durch eine Untersuchung der Norddeutschen Landesbank gestützt, die eine Prognose für die räumliche Entwicklung der Haushalte aufgestellt hat. Hiernach wird es vor allem in den Speckgürteln großer Städte zu einem starken Wachstum kommen. So wird die Zahl der Haushalte im Münchner Umland um rund 20 Prozent steigen, im Umland von Berlin in Teilbereichen um bis zu 30 Prozent.

Die Stadtkerne gewinnen nur bei den 18- bis 30-Jährigen neue Bewohner. In den Altersgruppen darüber ziehen mehr Menschen ins Umland als umgekehrt.

Berlin ist ein gutes Beispiel, dass der Trend zur Suburbanisierung ungebrochen ist: Von 1996 bis 2006 sind nach Zahlen des Statistikamts Berlin-Brandenburg jährlich im Schnitt rund 23 200 Bürger in das Umland der Bundeshauptstadt gezogen. Dabei handelt es sich vor allem um 30- bis 40-Jährige, die eine Familie gründen.

Neben dem Standort muss der Investor bei Häusersiedlungen auf weitere Kriterien achten, um den Wünschen der Zielgruppe zu entsprechen. Die Umfrage der Deutschen Bank hat das Ergebnis, dass über 70 Prozent der Befragten bei der Wahl ihrer Immobilie auf nahegelegene Einkaufsmöglichkeiten achten. Für fast 70 Prozent sind ein eigener Garten und eine gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel ebenfalls sehr wichtig. Selbst wenn die Bewohner in der Regel über ein eigenes Auto verfügen, muss ein S- oder U-Bahnhof in unmittelbarer Nähe zum Haus liegen. Schließlich soll der Nachwuchs Schule und Innenstadt problemlos erreichen können.

Darüber hinaus ist eine gute Verkehrsanbindung für 64 Prozent entscheidend. Für 62 Prozent ist ein möglichst hoher Wiederverkaufswert ein zentrales Kriterium. Wenn der Investor vor allem bei der Lage des Baugebiets richtig auswählt, sollte dieses Kriterium leicht zu erfüllen sein. Mit 80 Prozent achten vor allem junge Familien auf die Nähe zu Schuleinrichtungen und Kindergärten. Die Nähe zu Spielplätzen ist immerhin für 74 Prozent der befragten jungen Familien wichtig.

Baugebiete mit zur Miete angebotenen Häusern in den Randgemeinden deutscher Großstädte, bei denen zudem die

Wünsche der Zielgruppe erfüllt werden, sind für institutionelle Investoren vor allem in Krisenzeiten als stabile Anlage mit kontinuierlichen Erträgen sehr interessant. Insbesondere institutionelle Investoren aus dem Ausland, die sich am deutschen Wohnimmobilienmarkt engagieren möchten, suchen jedoch stets Investitionsmöglichkeiten, die später einen unproblematischen Ausstieg versprechen.

Mehr Erfolg bei der Mieterprivatisierung

Der Ausstieg über Mieterprivatisierung hat bei Siedlungen mit vermieteten Häusern eine deutlich höhere Erfolgsaussicht als im Geschosswohnungsbau. Dies hat verschiedene Gründe. Zum einen identifizieren sich Mieter mit ihren Häusern deutlich stärker als mit Etagenwohnungen. Dadurch ist letztlich auch die Privatisierungsschwelle spürbar niedriger. Zudem wird der Investor bei der Privatisierung von Häusern nicht mit der WEG-Problematik konfrontiert.

Bei der Privatisierung von Geschosswohnungsbauten steht der Investor häufig vor dem Problem, dass einzelne Wohneinheiten am Ende übrigbleiben und in der Eigentümerversammlung keine Mehrheit mehr besteht. Für weitere Modernisierungsmaßnahmen, um die Chance auf Privatisierung zu erhöhen, ist die Mehrheitsfindung dann häufig schwierig. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern gibt es kein Gemeinschaftseigentum und folglich keine Eigentümerversammlung. Die einzelnen Häuser sind für den institutionellen Investor abgegrenzte Wohneinheiten, die bei Bedarf einzeln renoviert oder modernisiert werden können. ■

Städte für Menschen

Grundlagen und Visionen europäischer Stadtentwicklung
Von Jens Friedemann und Rüdiger Wiechers
2005. 408 Seiten, geb., 36,80 Euro.
ISBN 978-3-8314-0775-0.

Werden unsere Städte auch morgen noch Städte für Menschen sein? Bieten sie auch dann noch Lebensqualität? Über 20 Autoren von Ahrlé bis Wullkopf haben analysiert und kommentiert, was die Wohnungspolitik für die Menschen in der Bundesrepublik geleistet hat – was sie endlich leisten müsste.



Fritz Knapp Verlag

Postfach 11 11 51 | 60046 Frankfurt
Telefon (069) 97 08 33 21
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de