

# Auf dem Weg zu einer neuen Immobilienphilosophie

Die Wohnimmobilienmärkte in Deutschland reagieren zunehmend auf veränderte gesellschaftliche Anforderungen

VON CHRISTIANE HARRIEHAUSEN

FRANKFURT. Wohnen ist ein Grundbedürfnis des Menschen. Daher wird der Kauf oder Bau der eigenen vier Wände in Deutschland vor allem unter Sicherheitsaspekten betrachtet. Allerdings stellt sich angesichts einer immer unsicher werdenden Arbeitswelt und eines in Deutschland weiterhin schwächelnden Wirtschaftswachstums für viele die Frage, wie und wann sie sich den Wunsch von der eigenen Immobilie erfüllen und vor allem, wo sie ihr Kapital investieren sollen. Wer sich bei dem Kauf einer selbstgenutzten Immobilie in den vergangenen Jahren hohe Wertsteigerungen erhoffte, ist im Vergleich mit anderen Anlagemöglichkeiten wie zum Beispiel Staatsanleihen meist enttäuscht worden.

Zudem stellt sich die Frage nach der Werthaltigkeit der Immobilie, denn das Schreckgespenst der „Demographischen Entwicklung“ geistert durch das Land. Immer wieder wird über sinkende Bevölkerungszahlen, eine älter werdende Gesellschaft und schrumpfende Städte berichtet. Manche Regionen – vor allem in den neuen Bundesländern – kennen schon heute das Problem, das Häuser selbst für symbolische Preise keinen Käufer finden. Abwarten kennzeichnet das Verhalten vieler Immobilieninteressenten.

Insgesamt geht man in Deutschland noch immer eher traditionell an den Immobilienerwerb heran. Glaubt man der Statistik, kauft jeder Deutsche etwa 0,8mal im Leben eine Immobilie. Der Kauf einer Immobilie ist hierzulande, anders als etwa in den Vereinigten Staaten oder Großbritannien, meist eine einmalige und auf lange Sicht bindende Entscheidung. Allerdings entspricht dieses Kaufverhalten kaum noch den gesellschaftlichen Anforderungen.

Fachleute gehen daher davon aus, daß in Zukunft die Anzahl der Immobilientransaktionen auch auf den Wohnimmobilienmärkten zunehmen wird und der Renditege-

sichtspunkt eine größere Bedeutung erhalten wird, wie aus einer neuen volkswirtschaftlichen Studie hervorgeht, die von der Allianz Gruppe, der Allianz Dresdner Bauspar, der DFGI-Research und der Dresdner Bank erstellt wurde und in drei Teilen bis Juni dieses Jahres veröffentlicht werden soll. Demnach befindet sich auf den deutschen Immobilienmärkten einiges im Wandel. Gerade jüngere Menschen in der Altersklasse von 30 bis 40 Jahren scheuen derzeit vor einem Immobilienkauf zurück, denn neue Lebensentwürfe und wirtschaftliche Unsicherheit führen zu veränderten Anforderungen an den Wohnraum und dämpfen die Bereitschaft zum Kauf einer Immobilie, heißt es. „Beruflich wird heute ein tendenziell höherer Anspruch an Flexibilität und Mobilität gestellt“, meint Thomas

Beyerle, Leiter DEGI-Research. Demgegenüber gibt es in den Altersklassen über 45 und bei den über 60jährigen überdurchschnittlich viele Immobilienkäufer. „Zwar wird der demographische Wandel in der näheren Zukunft nicht dazu führen, daß der Bedarf an Wohnraum absolut sinkt. Es wird aber bereits in absehbarer Zeit deutlich mehr Haushalte mit Mitgliedern von über 65 Jahren geben“, erläutert David Milleker, Volkswirt der Allianz Gruppe. Die Befürchtung, daß die Immobilienpreise aufgrund des ab dem Jahr 2040 prognostizierten Bevölkerungsrückgangs unter Druck geraten könnten, wird sich nach Ansicht der Fachleute nicht bestätigen. Bei einer durchschnittlichen Haushaltsgröße von zwei Personen wird sich ihrer Ansicht nach die Zahl der Haushalte bis 2040 sogar noch erhöhen und erst ab 2040 unter das heutige Niveau sinken.



Wohnmarkt im Wandel: Fachleute geben davon aus, daß die Anzahl der Immobilientransaktionen in Zukunft steigen wird, was sich auch auf die Preise auswirken dürfte.

Foto: Eberhard Granes

In vielen Regionen sind die Preise für Wohnimmobilien dennoch gesunken oder stagnieren, und die Vermarktungszeiten haben sich verlängert. Nach Ansicht der Allianz-Volkswirte erklärt sich die derzeitige Immobilienbaisse aus dem „Vereinigungsboom“, denn die Wohnungsbauförderungsprogramme zogen hohe Investitionen nach sich. „Bezogen auf Demographie und Kaufkraft, schoß die Bautätigkeit allerdings über das erforderliche Maß hinaus und dämpft bis heute die Preise“, erläutert Milleker. Seit ein paar Jahren sind nunmehr die Investitionen in den privaten Wohnungsbau rückläufig. Doch es gibt nach Aussagen der Fachleute deutliche Zeichen dafür, daß sich die deutschen Wohnimmobilienmärkte wieder im Aufwind befinden.

Betrachtet man Angebot und Nachfrage auf den Wohnimmobilienmärkten, so ist ein im Durchschnitt steigendes Mietniveau festzustellen. Dieses spricht für eine zunehmende Knappheit von Wohnraum, vor allem in den Ballungszentren. Bei weitgehend konstanten Immobilienpreisen erhöhen steigende Mieten die Rentabilität von Wohnobjekten in guten Lagen. „Dieser Entwicklung werden sich auch die preislichen Perspektiven des Eigenheims früher oder später anpassen. Denn auf Dauer steigende Mieten machen die eigenen vier Wände wieder attraktiver“, meinen

die Fachleute. Zugleich werde die höhere Mobilitätsanforderung an die jüngere Generation zu einer höheren Fluktuation der Wohnimmobilien vor allem in den Ballungszentren führen, was nach Einschätzung der Fachleute größere Preisschwankungen nach sich ziehen wird. Der Leitspruch der Immobilienbranche „Lage Lage Lage“ bekommt vor diesem Hintergrund noch einmal eine besondere Bedeutung. Schon heute gilt eine Immobilie in guten und zentralen innerstädtischen Lagen von Ballungszentren in Fachkreisen als weitestgehend wertstabil. Gerade eine höhere Flexibilität und Volatilität der Immobilienmärkte erfordere, daß Immobilieninteressenten schon heute unter Wertgesichtspunkten eine Abschätzung vornehmen sollten, raten die Fachleute.

Zwei Zukunftsszenarien für die private Wohnimmobilie im Jahr 2030 zeigt die neue Studie auf: Den Wandel zur reinen Mietergesellschaft, die, statt ein Eigenheim zu erwerben, den neuen gesellschaftlichen Anforderungen durch die Übertragung des Immobilienbesitzes an Wohnungs- und Fondsgesellschaften Rechnung trägt. Die andere Möglichkeit sehen die Fachleute im Wandel zum Immobilienbesitz auf Zeit, wie er bereits heute in vielen angelsächsischen Ländern üblich ist. Ort und Größe des Eigentums werden dabei den aktuellen

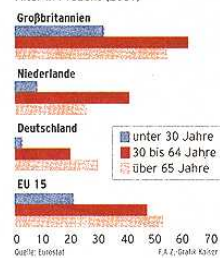
Lebenssituationen angepaßt. Dafür müßten allerdings in Deutschland auch die entsprechenden rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen vorhanden sein. Die Kosten für Immobilientransaktionen sind hierzulande noch immer höher als in den meisten europäischen Nachbarstaaten. Auch die Einführung neuer Produkte, wie etwa die verstärkte Nutzung von sogenannten Mietkaufkonzepten, wäre eine mögliche Alternative.

Den Wandel auf den Wohnimmobilienmärkten belegt auch eine neue Studie des Forschungsinstituts Empirica, die im Auftrag der IBS erstellt wurde. Zu den klassischen Häuslebauern treten dem-

nach die neue Erwerbertypen des „Lebensabschnittserwerbers“ und des „Weichenstellers“. Beide Gruppen wollen die Immobilie nicht für das ganze Leben, sondern erst einmal für eine bestimmte Phase erwerben. Diese neuen Immobilienkäufer machen nach Einschätzung der Fachleute etwa ein Viertel des Wohnungseigentümergebietes aus. Der Lebensabschnittserwerber denkt in der Phase der Familienerweiterung über den Kauf der ersten Immobilie nach. Für ihn ist die Immobilie ein Mittel für familiengerechte Wohnqualität, also spielen eher funktionale als emotionale Gesichtspunkte eine Rolle. Der Weichensteller erwirbt seine Immobilie meist schon als Single unter dem Aspekt der Geldanlage für den Aufbau eines dauerhaften Vermögens. Für ihn spielen aktuelle und künftige Marktgegebenheiten, Steuervergünstigungen und Finanzierungsmodelle eine wichtige Rolle. Sobald sich die Lebensumstände verändern, sei diese Käufergruppe bereit flexibel zu reagieren und zu vermieten oder zu verkaufen. Allerdings haben die Wohnungsmärkte noch nicht optimal auf die veränderte Situation reagiert, kritisiert Hartwig Hamm, IBS-Verbandsdirektor. Sie hinkten dem eigentlichen Bedarf der Immobilieninteressenten nach Vielfalt und Transparenz weit hinterher, meint er.

## Eigenheimbesitzer

Anteile unter Single-Haushalten nach Alter in Prozent (2001)



Später Kauf: Junge Familien schieben den Hausbau eher auf.

Foto: Das Fotoarchiv