FOTO: GUNNAR RICHTER/WIKIMEDIA

◀ Leipzig hat die Demografen mit seinem Bevölkerungswachstum überrascht.

Überraschung im Osten

MEGATREND DEMOGRAFIE ■ Regionen gewinnen und verlieren, die Alters- und Sozialstruktur der Bevölkerung verändert sich. Damit ihre Geschäftsmodelle weiterhin funktionieren, müssen sich Wohnungsinvestoren und -bestandshalter rechtzeitig auf den Wandel einstellen.

Von Roswitha Loibl

Die Grundtendenz verfestigt sich, doch die Details bergen Überraschungen. Es herrscht mittlerweile Konsens darüber, dass etliche Landstriche Ostdeutschlands, aber auch Teile des Ruhrgebiets und andere Regionen weiter drastisch schrumpfen. Aber dann gibt es Städte wie Leipzig, bei denen selbst Forscher wie Professor Harald Simons, Vorstand der Empirica AG, einräumen: „Da haben wir uns getäuscht." Die Stadt, der ein Bevölkerungsverlust vorhergesagt worden war, wächst wieder – zwar nur leicht, aber immerhin.

Ostdeutschland gleich Schrumpfland – dies stimmt nicht. „Dresden läuft auf einen Wohnungsengpass zu", sagt Simons. Auch Jena wächst, Berlin und sein Umland ebenfalls, ebenso wie Magdeburg. „Es gibt Wachstumskerne innerhalb von Schrumpfungsregionen." Unterschätzt worden sei die kleinräumige Wanderungsbewegung. Es sehe so aus, als ob sie zu Lasten von wenig attraktiven Mittelstädten im Dunstkreis dieser Wachstumskerne gehe. Ein Beispiel ist Köthen, das Einwohner an Leipzig abgibt.

Die demografische Entwicklung – und damit die Zukunftssicherheit von Wohnungsinvestitionen – hängt an zahlreichen Faktoren. In den Wohnungsknappheitsindikator, den Bulwien 2011 für die Wohnungsgesellschaft GBW AG erstellt hat, fließen demografische und ökonomische Fakten ein (siehe Kasten Seite 15). Ergebnis dieser Untersuchung ist, dass der Wohnungsbedarf in Süddeutschland generell groß ist, ebenso wie entlang des Rheins vom Neckar bis Köln sowie in Hamburg und Umgebung. Im östlichen Deutschland ist Potsdam die einzige Stadt, in der eine Verknappung erwartet wird.

Auf die Formel LILA hat Dr. Reiner Braun, Vorstand bei Empirica, sein Modell gebracht. Es soll Investoren, die nicht nur in die Boomregionen gehen wollen, eine Entscheidungshilfe geben. Dabei steht die Abkürzung für „Landschaft – Infrastruktur – Lebensqualität – Arbeit". „Die Nachfrage steigt vor allem dort, wo es die Menschen hinzieht", sagt Braun und nennt Beispiele: „Wer einen Job sucht, der zieht dorthin, wo die Arbeitsplätze sind. Wer ungebunden ist, der zieht dorthin, wo es lebenswert ist. Wer den Kompromiss sucht, der bleibt auf Tuchfühlung im gut angebundenen Umland."

Eine Investition lohnt sich nicht nur an Standorten, an denen alles stimmt. Ein Nischeninvestor geht dorthin, wo Menschen abwandern und wenig gebaut wird, denn es fehlt dann qualitätsvoller Wohnraum. Beispiele dafür sind Osterode im Harz, Gelsenkirchen oder Gotha. Wer versteckte Perlen sucht, findet sie in Zuwanderungsregionen mit wenig Neubau wie Kiel, Kassel oder Magdeburg. Auf Nummer sicher geht derjenige, der sich für Regionen mit mittlerem Wachstum und mittlerer Bautätigkeit entscheidet wie Düsseldorf, Stuttgart, Rostock oder Halle (siehe Grafik Seite 15).

Nicht zu unterschätzen ist die Kraft von Preiszyklen. Weil die Mieten jenseits der Grenzen stark gestiegen sind, ziehen Schweizer nach Deutschland, Niederländer in das Emsland und Luxemburger in die Eifel. Harald Simons erwartet aus diesem Grund auch eine neue Suburbanisierung. „Wenn die Preise in der Stadt steigen, erleben wir wieder eine stärkere Wanderung nach außen."

„Familien rotten sich zusammen"

Damit widerspricht er der These, dass deutsche Großstädte eine Rückwanderung derjenigen erleben, die sie im Zuge der Familiengründung in Richtung Speckgürtel verlassen hatten. „Dafür gibt es keine empirischen Beweise." Und auch die Annahme, dass die Zahl der Stadtkinder beispielsweise in Berlin steige, fuße auf persönlichen Eindrücken, aber nicht auf einer empirischen Basis: „Familien sind in der Stadt eine Minderheit, und wie jede Minderheit rotten sie sich zusammen und gestalten ihr Viertel nach ihren Bedürfnissen."

Nicht nur die Familien-Zusammenführung, sondern generell die Gentrifizierung innerhalb der Städte dürfte sich fortsetzen, erwartet Lutz Basse, Vorstand des Hamburger Wohnungsunternehmens Saga GWG. „Bei den Sinus-Milieus werden sich verstärkte Segregations-Effekte zeigen. Leistungsstarke Bevölkerungsgruppen wirken verdrängend, schwächere Gruppen werden sich eher

immobilien. megatrends

MEGATRENDS – WAS IST DAS? ■ Nachhaltigkeit, Digitalisierung, demografischer Wandel, Globalisierung – diese Megatrends prägen unsere Gegenwart und werden unsere Zukunft radikal verändern. Die Frage, wie sich diese Entwicklungen auf die konkreten Geschäftsmodelle der Immobilienwirtschaft auswirken, ist allerdings noch in weiten Teilen unbeantwortet.

Deshalb startete immobilien**manager** mit der Mai-Ausgabe seinen „multimedialen Kommunikationszyklus immobilien.**megatrends**". Eine lange Bezeichnung für ein großes, auf lange Sicht angelegtes Vorhaben. Wir setzen es in dieser Ausgabe mit den Auswirkungen der einschlägigen Megatrends auf die Wohnimmobilienmärkte fort. In der Ausgabe Juli/August widmet sich immobilien**manager** dann den Gewerbeimmobilien. Im Oktober befasst sich die Titelstory mit den Konsequenzen der Megatrends für die Kapital- und Finanzierungsmärkte. Im November vereinen wir die bislang genannten Aspekte auf der Suche nach der Stadt der Zukunft. Alle genannten Themen werden auch im Immobilienbrief sowie fallweise auch in anderen Publikationen der Research Medien AG (Werner Rohmert) erscheinen.

Im November versammeln wir rund 100 Top-Entscheider der Immobilienwirtschaft sowie hochkarätige Experten für unser Gipfeltreffen immobilien.**megatrends**. Die Teilnehmer dieser Veranstaltung erhalten die aufbereiteten Ergebnisse der bisher erfolgten Analysen und der während der Veranstaltung erfolgten Debatten im Dezember als Jahrbuch immobilien. **megatrends**. Ebenfalls exklusiv für die Teilnehmer erstellen wir nach der Mipim 2013 ein elektronisches Update.

Ohne kompetente Partner ließe sich ein so anspruchsvolles Projekt nicht realisieren. Die folgenden Unternehmen unterstützen den multimedialen Kommunikationszyklus immobilien.**megatrends**:

Aareal Bank AG

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG

VALTEQ GmbH

RWE Energiedienstleistungen GmbH

Kurzportraits unserer Partner finden Sie unter www.megatrends.immobilienmanager.de

an den Stadträndern konzentrieren. Dieser Gefahr muss begegnet werden."

Von diesem Appell können sich die Kommunen angesprochen fühlen, die ihre eigenen Grundstücke dann eben nicht meistbietend verkaufen dürften, sondern für geförderten Wohnungsbau reservieren müssten – falls sie nicht so hohe Schulden haben, dass ihnen das Haushaltssicherungskonzept dies verbietet. Und auch wenn es Ärger mit dem eigenen Stadtrat gibt wie jüngst in München, wo auf einem städtischen Grundstück in bester Innenstadtlage am Viktualienmarkt Sozialwohnungen entstehen sollen.

Rentner haben weniger Geld zur Verfügung

Weniger Luxuswohnen, mehr preiswerter Wohnraum – dieser Trend zeichnet sich vor allem bei den künftigen Rentnergenerationen ab. „Wir haben es mit zunehmend gebrochenen Erwerbsbiografien zu tun, mit Phasen längerer Arbeitslosigkeit oder Kleinselbstständigkeit", stellt Holger Hentschel, Mitglied der Geschäftsleitung der LEG NRW, fest. Das begrenze die Mietzahlungsfähigkeit.

Wenn weniger Geld da ist und weniger Menschen in einem Haushalt leben, dann erhöht das den Bedarf nach kleineren Wohnungen. Als dauerhaft nachgefragten Zuschnitt sieht Lutz Basse die Wohnung mit zwei- bis dreieinhalb Zimmern und 65 bis 69 Quadratmetern – also viele Räume auf wenig Fläche. „Das ist zurzeit der Renner, der sich für Ein- und Zwei-Personen-Haushalte eignet, für Wohngemeinschaften und für Paare in der Phase der Familiengründung." Doch auch große Wohnungen wird eine alternde Gesellschaft benötigen. Ein Indiz dafür bietet eine Untersuchung des Instituts für Landes- und Stadtentwicklungsforschung ILS aus dem Jahr 2011. Dort gaben 23 Prozent der Befragten an, dass sie gemeinschaftliche Wohnformen wie Seniorenwohnprojekte, altengerechte Wohngemeinschaften und Mehrgenerationenwohnen bevorzugen.

„Wir werden uns in Zukunft stärker auf Zielgruppen fokussieren müssen. Dazu zählen Apartments für junge Leute, die nicht jeden Tag zu Hause sind, aber auch Wohnungen für Senioren. Bei Neubauten achten wir darauf, dass dort, wo schon viele kleine Wohnungen im Umfeld sind, familiengerechte Wohnungen dazukommen – und umgekehrt", erläutert Basse.

B- und C-Kreise und Städte mit künftiger Wohnungsknappheit

GROSSRAUM OLDENBURG
Ammerland, Cloppenburg, Vechta
GROSSRAUM NÜRNBERG
Erlangen-Höchstadt, Erlangen, Landkreis Fürth, Fürth, Nürnberger Land, Roth, Schwabach
GROSSRAUM INGOLSTADT
Eichstätt, Donau-Ries, Ingolstadt, Kelheim
GROSSRAUM ULM Alb-Donau-Kreis, Biberach, Neu-Ulm, Ulm
GROSSRAUM FREIBURG
Breisgau-Hochschwarzwald, Emmendingen, Freiburg, Ortenaukreis

Quelle: Bulwien Gesa, Wohnungsknappheitsindikator

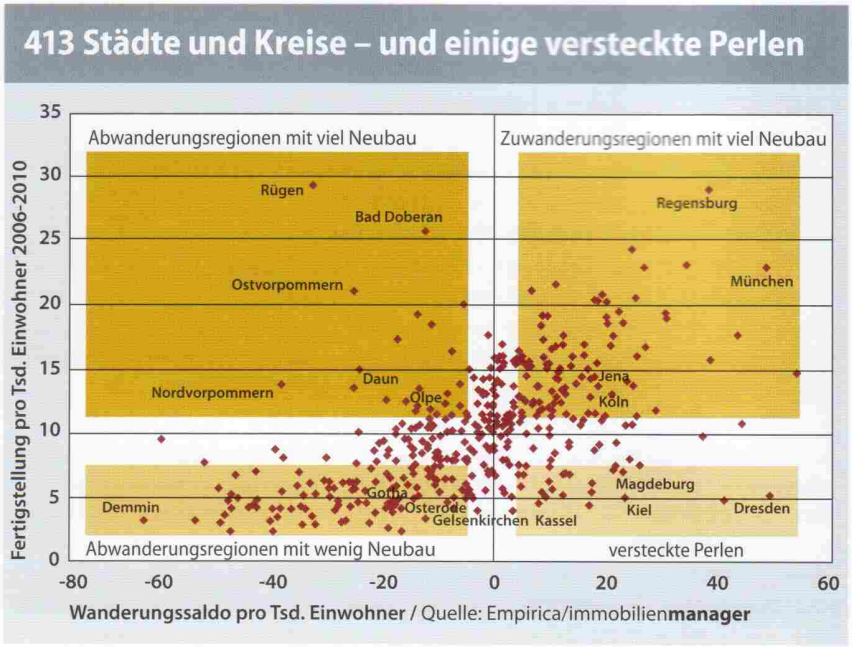
Auf reine Seniorenwohnanlagen setzen dagegen immer mehr private Investoren – mittels geschlossener Immobilienfonds. Auf dem Markt tummeln sich Fondshäuser wie Catella, Hamburg Trust und Threestones ebenso wie die großen Institutionellen Axa Investment Managers und Rreef Spezial Invest. Das Beraterhaus CBRE erwartete in einer Studie aus dem Jahr 2011, dass bis zum Jahr 2030 neue Seniorenimmobilien mit einem Investitionsvolumen von mehr als 6,4 Milliarden Euro auf den Markt kommen; dazu addiert sich ein Revitalisierungs- und Ersatzbedarf von 6,1 Milliarden Euro. All diese Zahlen beziehen sich nur auf Häuser mit mehr als 100 Betten.

Innenstädte in den gut situierten Ballungsräumen und Urlaubsregionen sind für solche Objekte prädestiniert. CBRE beschreibt die ideale Investitionsregion so: hohe Wohneigentumsquote und hohe Wertsteigerungsraten von Immobilien. Dann haben die Ruheständler genug Kapital zur Verfügung, um sich eine Seniorenresidenz leisten zu können. Allerdings bergen Residenzen als Betreiberimmobilien ein zusätzliches Risiko. Zu einem niedrigeren Ertrag für Investoren könnte auch fehlendes (junges) Pflegepersonal führen, weil dann nicht alle Zimmer belegt werden könnten.

Die Wohnungsgesellschaften andererseits wollen ihre älteren Mieter möglichst lange selbst behalten, schließlich sind sie sehr solide Kunden. Deshalb werden sie vermehrt betreutes Wohnen anbieten mit einer Grundmiete und einem niedrigen Betreuungszuschlag. Saga GWG wird dieses Angebot weiter ausbauen, eine eigene Service-Tochtergesellschaft gibt es bereits.

Wohnungsunternehmen als Service-Anbieter

Auch die großen privaten Wohnungsunternehmen haben erkannt, dass der Wert ihrer Bestände mit der Treue ihrer älteren Mieterschaft steht und fällt. Bei der Deutschen Annington sind 40 Prozent der Mieter älter als 60 Jahre. Daher bietet sie schon seit mehreren Jahren Beratungs- und Treffpunkte an und kooperiert dazu mit Sozialverbänden wie der Caritas, dem Deutschen Roten Kreuz oder den Johannitern. Im vergangenen Herbst kam ein neues Angebot in Berlin hinzu, vor wenigen Wochen ein weiteres



Wie viel wird gebaut und wie hat sich die Bevölkerungszahl verändert? Wenn diese beiden Werte ins Verhältnis gesetzt werden, zeigen sich die „versteckten Perlen" (rechts unten) mit hohem Bevölkerungswachstum und wenig Neubau. Die roten Punkte stehen für alle 413 untersuchten Städte und Kreise.

in Duisburg. „Die Kunden nehmen das Angebot in großem Umfang an," sagt Sprecher Dr. Jürgen Frech.

Bei der Deutschen Annington bleiben die Mieter im Durchschnitt 15 Jahre in ihrer Wohnung. Um sie zu halten, führt kein Weg am altersgerechten Umbau vorbei. Doch er ist mühsam. Bisher wurden rund 500 Wohnungen barrierearm gestaltet. „Wir sehen Potenzial für eine deutlich fünfstellige Zahl", sagt Frech. Die Kosten für den Umbau beziffert er auf 250 Euro pro Quadratmeter. Bei Vivawest werden 85 Prozent der Neubauwohnungen mindestens barrierearm ausgestattet.

Bei Bestandsgebäuden heißt die Devise Barrierearmut, nicht Barrierefreiheit. „Barrierefreiheit nach DIN ist im Bestand fast niemals zu angemessenen Kosten erreichbar", erläutert Holger Hentschel von der LEG NRW. In Deutschland gibt es nach den Zahlen des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) erst 550.000 barrierearme und -freie Wohnungen, das sind nur 1,5 Prozent des Bestandes. Das Kuratorium Deutsche Altershilfe erwartet aber bis 2020 einen Bedarf von drei Millionen Einheiten.

Für die Akquise von Neukunden spielt all dies auch heute schon eine wichtige Rolle. Ulrich Küppers, Geschäftsführer von Vivawest, berichtet, dass auf den Wohnungsbörsen im Ruhrgebiet jeder dritte oder vierte Interessent am Stand frage: „Haben Sie etwas zum Betreuten Wohnen anzubieten?"

Als Service-Anbieter, nicht nur für betagte Menschen, werden sich Wohnungsunternehmen zunehmend profilieren und sich damit neue Geschäftsfelder erschließen. In diese Richtung geht der GSW Club des gleichnamigen Berliner Wohnungsunternehmens. In erster Linie versteht sich der Club als soziales Netzwerk in der greifbaren Welt. Doch mit der Clubkarte gibt es auch Rabatte in Läden, bei Kultur- und Freizeiteinrichtungen. Warum also nicht den Vorteil der Kundennähe auch für andere Angebote nutzen? Hier sieht Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, neue Perspektiven: „Es geht darum, über das Produkt Wohnung hinaus Services anzubieten." In diesem Zusammenhang nannte er seit langem etablierte Services wie den Sparverkehr der Genossenschaften. Das Wohnungsunternehmen würde so zum „Point of Sale".

im.extra
Weitere Statements finden Sie online auf
www.immobilienmanager.de
in der Rubrik im.extra.