



37. Marktbericht 2008

Privates Wohnen und Rendite

Duisburg und Mülheim

Armin  **Quester**
Immobilien GmbH



Grußwort von Alexander Geischer Geschäftsführer des Immobilien- verbands IVD West

Der Wohnimmobilienmarkt entwickelte sich – je nach Region und Immobilienart – sehr unterschiedlich. Der Neubau von Eigenheimen erlitt 2007 einen Dämpfer: Es wurden 39 Prozent weniger Baugenehmigungen erteilt als ein Jahr zuvor. Bei gebrauchten Wohnimmobilien hielt sich Angebot und Nachfrage hingegen in etwa die Waage; die Preise blieben überwiegend stabil. Diese Preisstabilität gilt (betrachtet man Nordrhein-Westfalen) vor allem für die Ballungsregionen Düsseldorf, Köln und Bonn sowie für einige Städte des Ruhrgebiets. In Duisburg, Mülheim, Essen und Dortmund blieben die Wohnimmobilienpreise 2007 beispielsweise überwiegend stabil, nachdem sie in den Jahren zuvor teilweise gesunken waren. Einzig im Segment der Reihennittelhäuser sowie der Eigentumswohnungen sind die Preise in einigen Großstädten Nordrhein-Westfalens auch in den vergangenen Monaten gesunken. Schwieriger ist die Marktlage in einigen ländlichen Regionen: Hier sind die Preise für gebrauchte Eigenheime weiterhin zurückgegangen. Dies gilt vor allem für Kommunen am Niederrhein, in Ostwestfalen-Lippe sowie im Bergischen Land.

Einer der Gründe für diese Entwicklung liegt im Trend, wieder verstärkt in die Stadt zu

ziehen. Bis vor einigen Jahren noch wollten die meisten Häuslebauer in ländlichen Regionen bauen. Eine bedeutende neue Käufergruppe ist dabei die Generation 50 plus. Diesen wird das Eigenheim auf dem Land zu groß, wenn die Kinder ausgezogen sind. Wegen der besseren Versorgung und dem breiteren Angebot (bei Ärzten, Einkaufen und Kultur), veräußern sie häufig das Eigenheim, um in der Stadt eine Eigentumswohnung zu erwerben. Aber auch für die junge Familien rechnen sich die günstigeren Baulandpreise auf dem Land nicht mehr unbedingt gegenüber den teuren Grundstücken in der Stadt: rechnet man die Pendlerkosten mit ein, ist der Preisvorteil beim Grundstück möglicherweise schnell amortisiert – vor allem bei steigenden Benzinpreisen. Außerdem sind immer häufiger beide Partner berufstätig und finden in der Stadt eher Jobs als auf dem Land.

Eine Renaissance haben in den vergangenen Monaten Wohnimmobilien als Kapitalanlagen erfahren. Dabei wurden Mehrfamilienhäuser immer häufiger an größere in- oder ausländische Investoren veräußert.

A. Geischer

Die Jahre 2006 und 2007 waren in Duisburg und das Jahr 2006 auch in Mülheim durch die Geschäfte großer Investoren geprägt. Nicht das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung standen im Mittelpunkt des Geschehens, sondern Mehrfamilienhäuser, große Wohnanlagen, Büroimmobilien und Einzelhandelsimmobilien. Das gestiegene Interesse an Renditeimmobilien durch Anlageprofis ist deutlich an den Zahlen der Gutachterausschüsse abzulesen. So wurden in Duisburg 2007 fast 30% mehr Immobilien in Euro umgesetzt als im Jahr 2006 und fast 40% mehr als im Durchschnitt der vorangehenden 5 Jahre. Erstmals wurde die Marke von 1 Milliarde Euro überschritten. In Mülheim war 2006 das Rekordjahr; bedingt durch den Verkauf von Forum und Rhein-Ruhr-Zentrum wurde 2006 ein Rekordumsatz von fast 750 Mio. Euro am Immobilienmarkt getätigt. Angeheizt wurde das Interesse durch das niedrige Preisniveau deutscher Anlageimmobilien im europäischen Vergleich. Vor allem ausländische Investoren rechnen mit einem kurz- bis mittelfristig steigenden Niveau der Gewerbe- und Wohnungsmieten und mit entsprechenden Wertzuwächsen bei den Immobilien.

Gab es auch abseits der spektakulären Großinvestitionen Bewegung am Markt? Insgesamt hielt die verhalten positive Entwicklung aus 2006 auch im Bereich Einfamilienhäuser und Renditeimmobilien an. Bei Einfamilienhäusern geht der Trend weiter zu städtischem Wohnen in gewachsenen Wohnvierteln. Die klassische Familie mit zwei Kindern ist nur noch ein Teil der Käufer-schicht im Einfamilienhausmarkt. Längst ist die Aufteilung von Käufergruppen in Objektsparten hinfällig. Nicht jeder Senior sucht eine komfortable Eigentumswohnung und immer mehr kinderlose Paare wollen sich ebenfalls nicht mit der Eigentumswohnung zufrieden geben, sondern suchen ein auf zwei Personen zugeschnittenes Stadthaus. Die „herkömmliche“ Bauträgerimmobilie, das zweigeschossige, unterkellerte Reihen-

haus oder Doppelhaus mit ausgebautem Dachgeschoß kann nicht mehr die alleinige Antwort auf die Bedürfnisse der Einfamilienhauskäufer sein. Bauträger, die in den letzten Jahren allein auf dieses Produkt gesetzt haben, haben 2006 und 2007 mit rückläufigen Verkaufszahlen zu kämpfen gehabt.

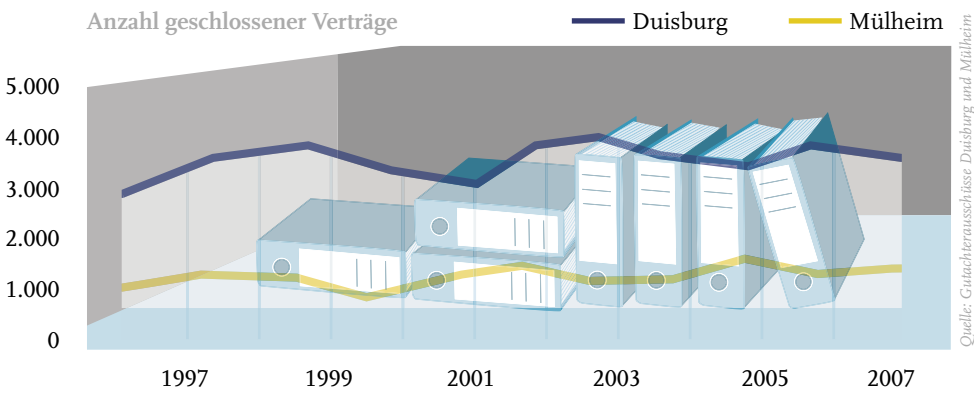
Im Bereich der Renditeimmobilien zeichnet sich weiter eine Erholung des Marktes ab. Auch private Käufer entdecken die Immobilie als Anlageform wieder. Die Preise steigen dennoch nur moderat. Steigende Instandhaltungs- und Modernisierungskosten, nur geringe Anstiege der Marktmieten und höhere Leerstands- und Mietausfallraten dämpfen Preise und Renditen.

Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte in Duisburg hat 2008 den Einfluss von Nicht-Duisburger Käufern auf den Markt untersucht. Bei rund einem Drittel der untersuchten Kauffälle kamen die Käufer nicht aus Duisburg. Ein Trugschluss wäre zu vermuten, dass viele Käufer aus dem Düssel-dorfer Raum in Duisburg Grundbesitz erwerben und das niedrige Preisniveau nutzen. Gemessen an der Größe spielt die Landeshauptstadt nicht die entscheidende Rolle und liegt im Einfluss noch hinter Moerser Käufern, dicht gefolgt von Mülheimer und Oberhausener Käufern.

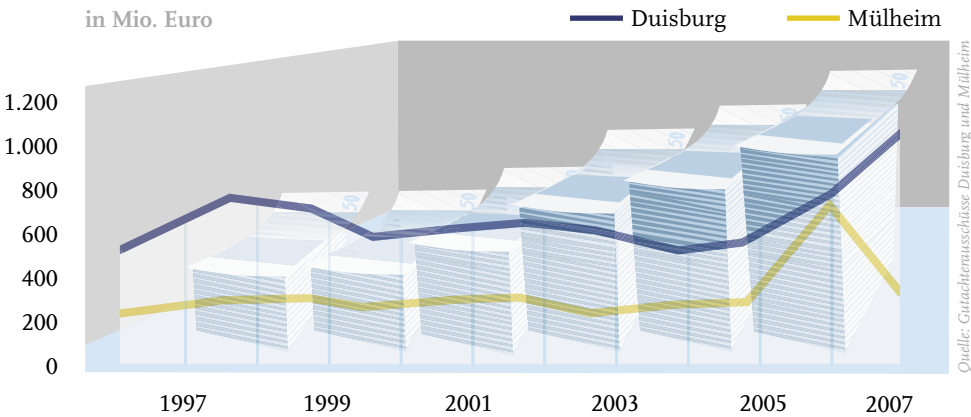
Immobilienmarkt in Zahlen

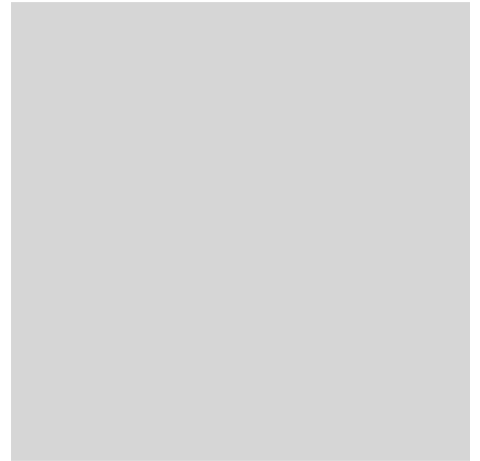
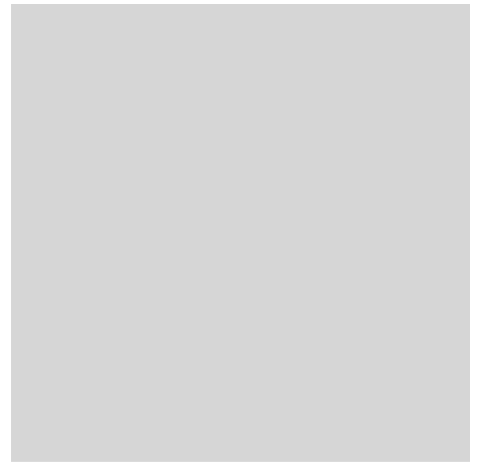
Rekordumsätze durch Großinvestoren

Zahl der Kaufverträge



Gesamtumsatz in Mio Euro





Einfamilienhäuser

Zuversicht und stabile Preise

Anhaltende Niedrigzinsen in den Vorjahren hatten kaum Auswirkungen auf den Markt. 2006 und 2007 blieb der Umsatz an gebrauchten Einfamilienhäusern in den Stadtgebieten trotz fehlender Eigenheimzulage und leicht steigendem Zinsniveau nahezu konstant. Neben harten Fakten lebt der Markt von Stimmungen, Erwartungen, Sorgen und Hoffnungen der Käufer. Bei anziehender Beschäftigung, steigenden Tantiemen im Management und insgesamt positiven Zukunftsaussichten ist auch die Lust am Hauskauf zurückgekehrt. Die Preise sind dabei stabil geblieben, beziehungsweise in einigen ausgesprochenen Hochpreissegmenten sogar leicht zurück gegangen. Der gesunden Nachfrage steht ein großes Angebot gegenüber und der Käufer ist keineswegs schnell entschlossen. Von der ersten Kontaktaufnahme bis hin zum notariellen Vertrag dauert ein durchschnittlicher Entscheidungsweg 5 Wochen.

Gefragt waren im Jahr 2007 Häuser für Individualisten, Altbauten mit großen Grundstücken und Handwerkerhäuser. Eine der Hauptidealkäufergruppen, die insbesondere das Neubaugeschäft in den Vorjahren bewegt hat, wird jedoch seltener: Die junge Familie mit Kindern. Dagegen zeigen sich neue Käufergruppen, Käufer die früher traditio-

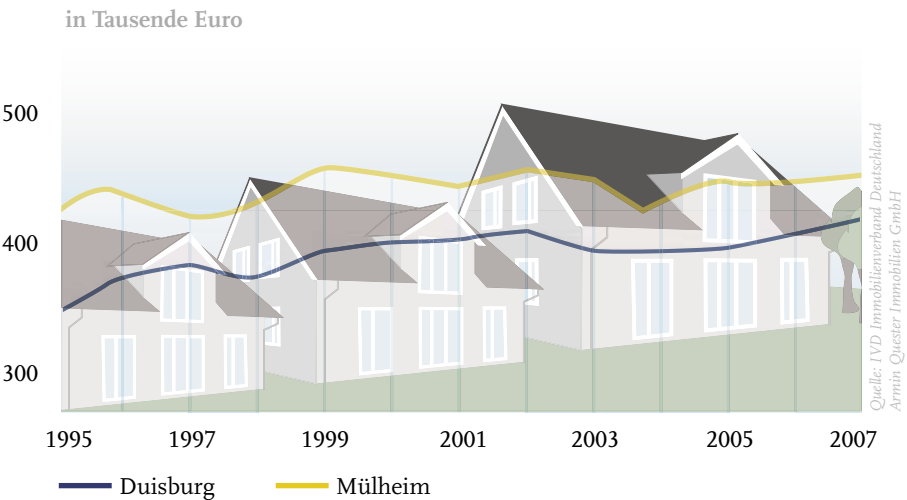
nell Richtung Eigentumswohnung orientiert waren: Paare ohne Kinder und Käufer über 50 Jahre. Neue Käufergruppen bedeuten auch eine Veränderung der Nachfrageschwerpunkte. Gesucht werden verstärkt auch kleinere Häuser für ein oder zwei Personen mit pflegeleichten Grundstücken. Ein Haustyp, der in der Vergangenheit eher als schwierig vermittelbar galt, der Flachdachbungalow, erfreut sich wieder wachsender Beliebtheit. Wohnen auf einer Ebene, statt auf drei Ebenen, ist attraktiv und gefragt.

Für Bauträger war der Absatz von Doppelhaushälften und Reihenhäusern 2006 und 2007 eher zäh. Grund ist zum einen eine Sättigung nach sehr starken Umsätzen in den Vorjahren, im Neubaugeschäft die fehlende Eigenheimzulage, aber häufig auch ein zu einseitiger Zuschnitt der Produkte auf die junge Familie. Der Markt zersplittet sich mehr und mehr in eine Vielzahl kleiner Zielgruppen. Gerade im städtischen Umfeld ist die Nachfragesituation so unterschiedlich, dass es keine „Universalimmobilie“ geben kann, die allen Ansprüchen gerecht wird.

Auch Baugrundstücke für den individuellen Hausbau waren weniger nachgefragt. In Mülheim sind seit Jahren erstmals 2007 die Preise für unbebaute Grundstücke um rund 3% zurück gegangen. Für Eigentümer unbebauter Grundstücke kein Grund zum Klagen, immer noch ist Mülheim die teuerste Stadt



Einfamilienhäuser – freistehend, gute Lage

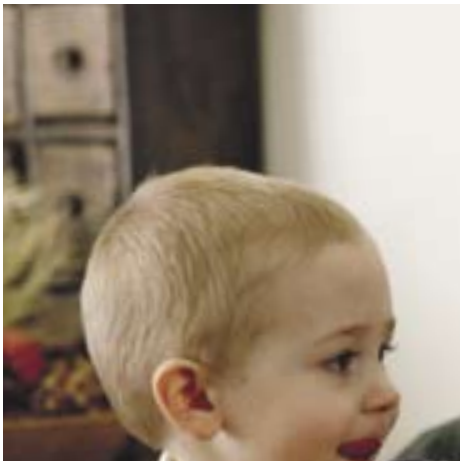


in Bezug auf Bodenpreise für Einfamilienhäuser im Ruhrgebiet.

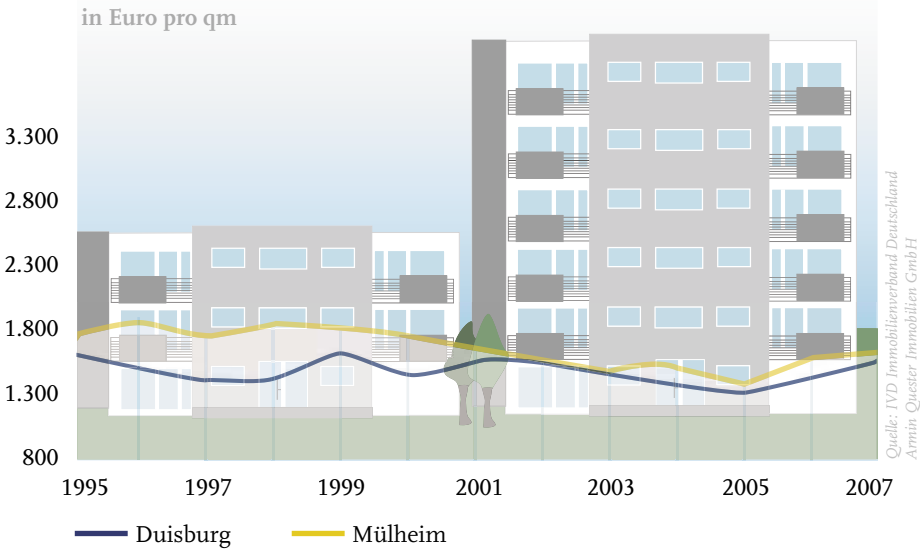
Nicht erst durch den Energiepass sind Betriebskosten von privat genutzten Wohnimmobilien in den Vordergrund gerückt. Die Frage nach den Unterhaltskosten einer Immobilie, nicht nur im energetischen Bereich, spielt eine wachsende Rolle. Der Blick auf die monatlichen Kosten spielte vor 10 Jahren beim Hauskauf kaum eine Rolle, heute beschäftigt diese Frage fast jeden Käufer. Der Energieausweis selber wird in seiner Ausführung kaum dem Anspruch gerecht, den Politiker versprechen und Verbraucher erwarten. Gerade bei älteren Gebrauchtimmobilen ist die Aussagefähigkeit von bedarfsabhängig ermittelten Energieausweisen zweifelhaft. Da Baubeschreibungen häufig nicht vorliegen, die Untersuchung des Zustandes von nicht offen liegenden Materialien (zum Beispiel Dämmung im ausgebauten Dachgeschoß) ohne zerstörerische Eingriffe nicht möglich ist, sind die Ersteller der Ausweise auf Mutmaßungen angewiesen. Häufig werden sichere Erkenntnisse über Art und Zustand von nicht sichtbaren Materialien durch Annahmen und Pauschalen ersetzt. Noch fraglicher sind verbrauchsabhängig ermittelte Energieausweise. Sie bieten zwar den Vorteil ausgesprochen preiswert zu sein, dafür liefern sie Werte, die kaum aussagefähig sind. Es ist denkbar, dass baugleiche Gebäude

allein durch unterschiedliches Verhalten der Bewohner zwischen ausgesprochen energieeffizient und wenig effizient variieren. In Frage gestellt werden muss auch das Angebot einiger Aussteller, bedarfsgerechte Energieausweise per Ferndiagnose, basierend allein auf Gebäudeunterlagen, zu erstellen. Für den Verbraucher, also zum Beispiel den Erwerber eines Einfamilienhauses, werden die verschiedenen Qualitäten der Energieausweise kaum durchschaubar sein. Kurzum, mit gutem Willen wurde ein bürokratisches Instrument mit zweifelhaftem Nutzen geschaffen.





Eigentumswohnungen
Gute Lage, Wiederverkauf





Jahrzehntlang galten Eigentumswohnungen als passende Immobilie für alle Zielgruppen, die im klassischen Einfamilienhaus nicht ihren Wohnraum umsetzen konnten. Dies waren insbesondere berufstätige Paare ohne Kinder, Interessenten mit dem Wunsch unmittelbar in der Innenstadt zu leben, ältere Käufer und auch Menschen, denen ein komplettes Haus zu groß oder zu teuer war. Hauptargumente für Eigentumswohnungen sind nach wie vor das Thema Sicherheit (es gibt Nachbarn, die sich kümmern und aufpassen), das Thema Bequemlichkeit (kein großer Garten, Gemeinschaftsflächen werden durch Fachfirmen gepflegt) und das Thema Freiheit (Eigentumswohnungen lassen sich leichter für drei oder vier Wochen bei Abwesenheit „abschließen“, als ein komplettes Haus). Als Hauptnachteil

sehen viele Interessenten jedoch die enge rechtliche und gesellschaftliche Verflechtung mit den Miteigentümern. Darüber hinaus fürchten sie die Schwierigkeit notwendige Eingriffe in das Gemeinschaftseigentum durchzusetzen. Dies trifft insbesondere auf ältere Anlagen zu, die zwar regelmäßig Instand gesetzt wurden, bei denen aber eine umfassende Modernisierung (Haustechnik, Wärmedämmung) nicht die notwendige Mehrheit der Eigentümer findet.

Und noch eines zeigt sich im Markt: Eigentumswohnungen sind typische Produkte für städtische Ballungsgebiete. An den Stadträndern und in den ländlichen Bereichen finden sie kaum Akzeptanz.

Eigentumswohnungen

Leichte Preisrückgänge
bei großem Angebot



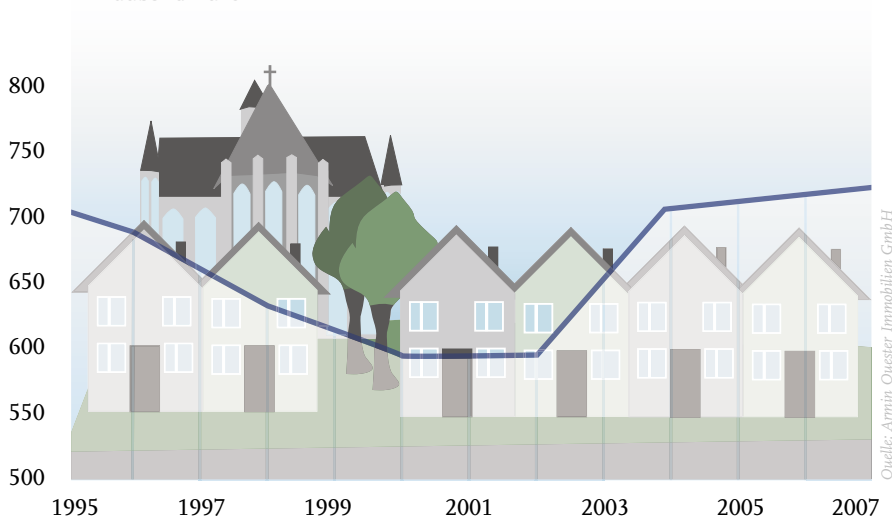


Renditeimmobilien

Vertrauen kehrt zurück

Entwicklung Marktwert Mehrfamilienhaus Duisburg-Neudorf

in Tausend Euro



Ende der 90er Jahre verloren viele private Anleger das Vertrauen in die Immobilie als Anlageform. Zum ersten Mal seit Jahrzehnten waren Preise nicht gestiegen. Die Entspannung auf dem Wohnungsmarkt brachte in einigen Lagen strukturelle Leerstände. Die

Ausdehnung der Mieterrechte durch Gesetzgeber und Rechtsprechung führte zu Frust, gerade bei kleineren Vermietern ohne Hausverwaltung oder Mitarbeitern als Puffer. Dazu kamen stagnierende Grundmieten bei ansteigenden Bewirtschaftungskosten. Nachdem über Jahrzehnte die direkte Immobilienanlage als wichtiger Grundpfeiler der Vermögensanlage galt, schwor mancher Anleger, sich niemals wieder mit dem Thema Immobilie zu beschäftigen. Ergebnis waren Verkäufe, Preisdruck und ausbleibende Investitionen. Ergebnis waren auch ausbleibende Investitionen in die Bestandspflege, insbesondere in den schwierigen Wohnlagen der Ruhrgebietsstädte.

Die Wende begann 2005 mit der Wiederentdeckung der Wohnimmobilie als Anlageobjekt durch professionelle Käufer. Gerade ausländische Investoren fanden den deutschen Markt attraktiv. Mit kurz- und mittelfristigen Haltestrategien erwarben sie große Wohnungsbestände im Paket oder fügten kleinere Einheiten zu Paketen zusammen. Private Anleger haben seit 2005 langsam den Markt neu entdeckt. Bestärkt durch das

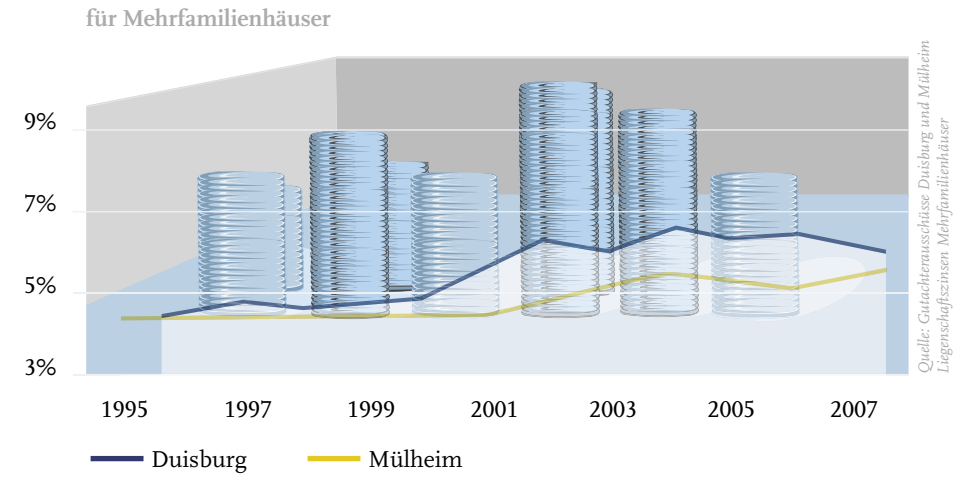


Gefühl, professionelle Anleger können nicht völlig fehl gehen, sind auch wieder private Investoren am Markt aktiv. Bei einem attraktiven Preisniveau mit Anfangsrenditen von rund 10% (ohne Berücksichtigung von Kaufnebenkosten und ohne Berücksichtigung von Bewirtschaftungskosten) kann kaum eine Anlage am Kapitalmarkt mithalten. Allerdings ist die Zahl der privaten Anleger im Verhältnis zu den professionellen Käufern eine Minderheit. Mit großen Verkäufen, wie zum Beispiel des Silber Palais in Duisburg-Neudorf (ehemalige Klöckner Hauptverwaltung), des Bürogebäudes der Deutschen Bahn an der Hansastrasse, des 1. Bürogebäudes des H2Office an der Schifferstrasse im Innenhafen oder großer Mehrfamilienhauspakete, kletterte in Duisburg der Umsatz am Immobilienmarkt auf ein Rekordhoch von über 1 Milliarde Euro.

2008 wird der Run auf Immobilien durch ausländische Investoren nachlassen. Im Zuge der Subprime Krise und der amerikanischen Immobilienkrise ist bei Neuinvestitionen bei vielen Marktteilnehmern die Entscheidungsfindung vorsichtiger und auch Finanzierer agieren zurückhaltender. Der Schwerpunkt der Nachfrage verlagert sich von Renditeoptimierung hin zu Lage- und Qualitätskriterien.

Die Wohnungsmieten sind in Mülheim und Duisburg weitgehend stabil. In der Neuvermietung reicht die Preisspanne in Duisburg weiterhin von 3,20 Euro pro Quadratmeter bis zu 8,50 Euro im Neubau in exzellenten Lagen. Ähnlich sieht es in Mülheim aus, hier sind die Einstiegsmieten etwas höher. Eine Leerstandsuntersuchung in Mülheim hat 2006 ergeben, dass 4,85% des Wohnungsbestandes leer stehen. Für das Duisburger Stadtgebiet gibt es keine vergleichbare Untersuchung, allerdings führten Stichproben in Wohnungsverwaltungen zu leicht höheren Leerständen von über 5,5% des Bestandes. Der Leerstand entspricht nicht dem Mietausfallwagnis. Dieses ist entsprechend höher, denn nicht zahlende Mieter werden beim Leerstand nicht berücksichtigt.

Entwicklung Liegenschaftszinssätze





Ausblick

Teures Landleben

Mit der Überschrift „Hauspreise im Keller“ erregte die Süddeutsche Zeitung im Januar 2008 die Gemüter der Fachwelt. Aufbauend auf einer Untersuchung des IVD war die Essenz des Artikels, dass im bundesdeutschen Schnitt in den letzten 10 Jahren die

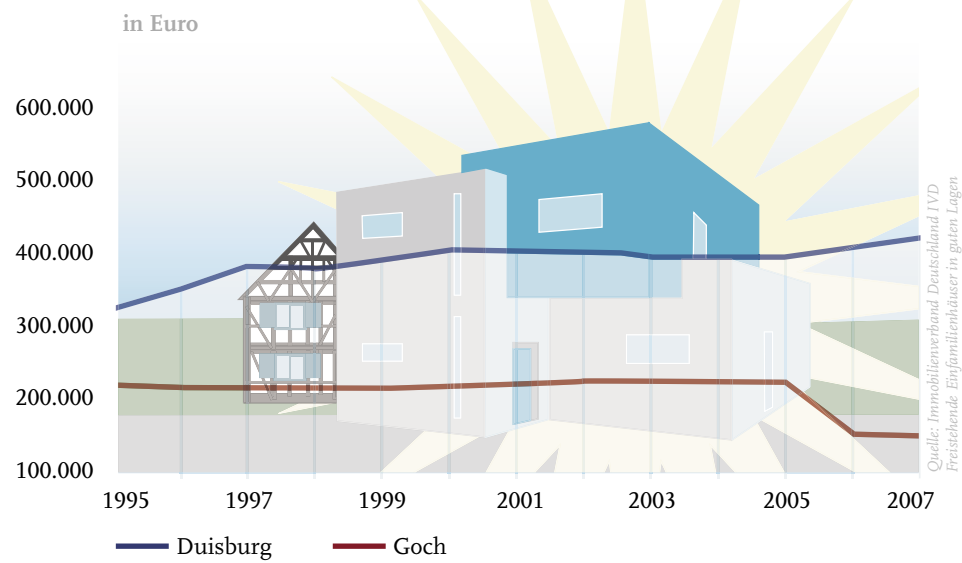
Preise von Einfamilienhäusern 1997 bis 2007 nahezu unverändert geblieben sind. Im Ruhrgebiet trifft die Untersuchung „im Schnitt“ zu. Die Bildung eines Durchschnittspreises über alle Lagen und Kaufpreisklassen hinweg, birgt natürlich die Gefahr, dass Einzelentwicklungen nicht erkannt werden. Über alles hinweg kann man die Untersuchung des IVD bestätigen: Der eigentliche Motor einer Preisentwicklung, steigende Grundstückspreise, ist in den letzten 10 Jahren nicht angesprungen, bzw. lag nicht deutlich über dem Inflationsausgleich.

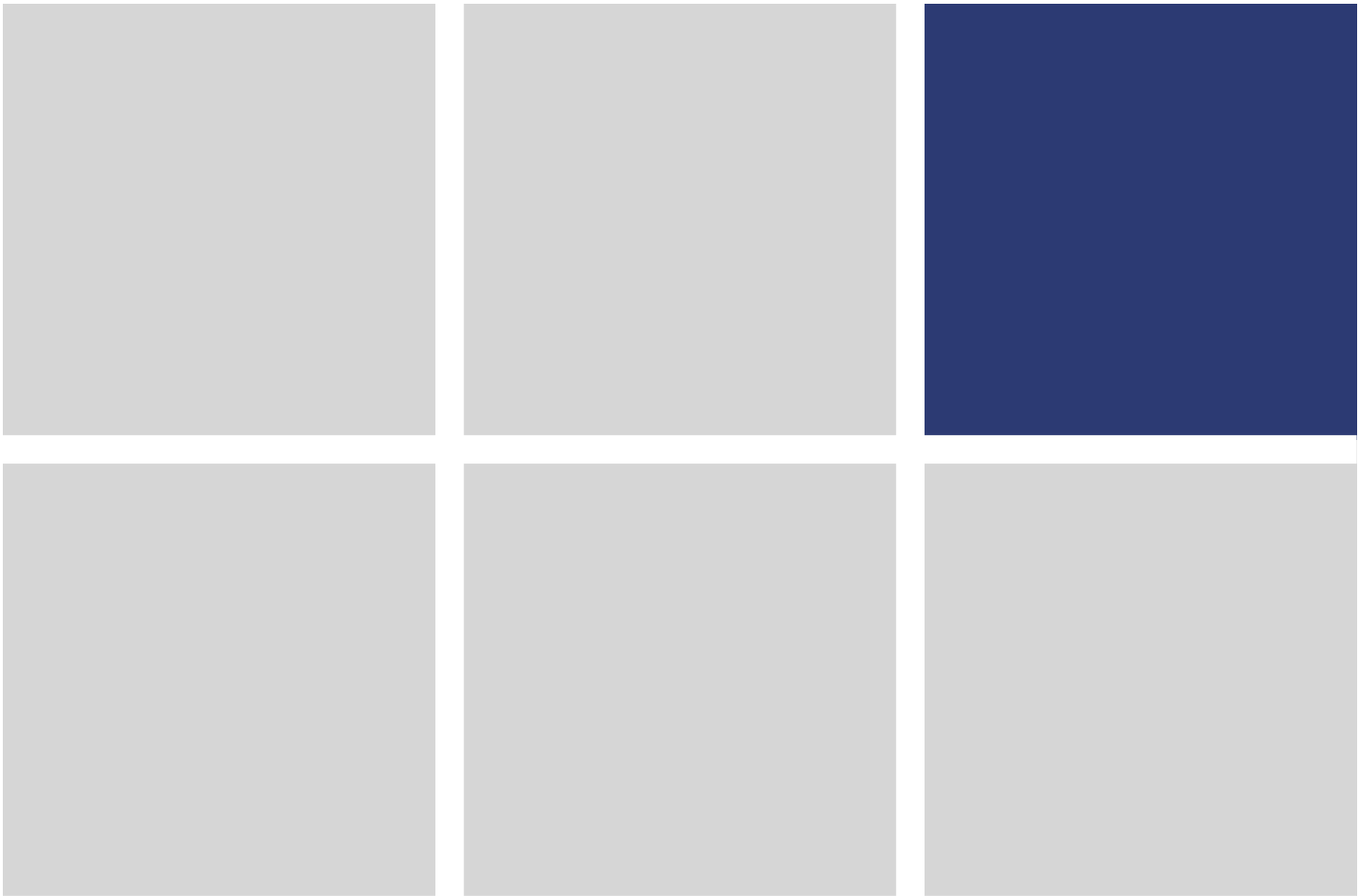
1987 wurde der Bodenrichtwert für ein unbebautes Grundstück in der Strasse Am Tannenhof in Duisburg Wedau mit umgerechnet 131 Euro/m² festgestellt. 1997 war dieser Wert nach 10 Jahren auf umgerechnet 212 Euro geklettert, ein Anstieg um 62%. 2007 betrug der Richtwert in der Strasse Am

Tannenhof 260 Euro/m², ein verlangsamer Anstieg in den folgenden 10 Jahren um nur noch 22%. Gleichzeitig hat sich die Wertminderung von aufstehenden Gebäuden infolge höherer technischer Anforderungen oder infolge erhöhter Ansprüche und kürzerer Lebenszyklen von modischen Trends verkürzt. Als Beispiel seien Badezimmer genannt. Das 30 Jahre alte Bad wurde 1980 noch als alt aber funktionsfähig im Gebäude belassen. Zwanzig Jahre später ist kaum noch ein Einfamilienhauskäufer bereit, ein Bad aus den 70er Jahren im Haus zu belassen. Aber auch die technischen Anforderungen und Erwartungen von Käufern an Heizung und Dämmung haben sich in den letzten Jahren deutlich erhöht und haben somit den Lebenszyklus von manchem Bauteil im Haus verkürzt.

Eigenheime sind keine Investitionsimmobilien mit Aussicht auf Wertzuwachs. Auch in Zukunft wird der Erwerber eines Hauses bei sorgfältiger Wahl seiner Immobilie vielleicht seine Einstandskosten bei einem Verkauf in 5 Jahren wieder realisieren, große Wertsteigerungen, wie in den Jahrzehnten des Wirtschaftsboom, sind nicht zu erwarten. Wer heute schon kauft, mit der Gewissheit auf Grund von beruflicher Veränderung oder anderen Umständen in einigen Jahren wieder verkaufen zu müssen, sollte einige Regeln beachten: Preisstabil auf lange Sicht scheinen vor allem Immobilien mit einem hohen Grundstücksanteil. Immobilien in den gewachsenen guten Lagen der Städte und Immobilien, die den schmalen Grad zwischen Individualität und vielfacher Verwendungsfähigkeit treffen, haben ihren Wert gehalten. Die beliebig reproduzierbare Immobilie, das Haus im Neubaugebiet auf dem Land, das Reihenhauses mit der Luxusausstattung im Wert von 175.000 Euro oder die Villa in der Siedlung waren Immobilien, die besonders stark an Wert verloren haben.

Preisstabil in den Städten Wertverfall auf dem Land





Armin Quester
I m m o b i l i e n G m b H

Immobilienenerfahrung seit 1953

Friedrich-Wilhelm-Straße 7
47051 Duisburg

Telefon: +49 203|282870

Telefax: +49 203|27799

info@quester.de

www.quester.de

Geschäftsführer: Axel Quester

Mitglied im Immobilienverband
Deutschland, IVD



Gesellschafter der Gesellschaft
für Wirtschaftsförderung
Duisburg mbH, GFW

GFW Duisburg
die Wirtschaftsförderung



Wir bedanken uns für
die Zusammenarbeit bei ...

Immobilienverband Deutschland,
Region West, IVD

Gutachterausschuß für Grund-
stückswerte in der Stadt Duisburg

Gutachterausschuß für Grund-
stückswerte in der Stadt Mülheim
an der Ruhr

Architekturfotos:
Friedhelm Krischer, Duisburg

Konzept/Gestaltung:
h₂m Kommunikations-Agentur