

# Markmonitor Immobilien 2018 Abschlussbericht

Eine Studie von



in Zusammenarbeit mit

Dr. Bertram Steininger

Associate Professor am KTH Royal Institute of Technology,  
Stockholm

---

Eine empirische Mehrthemen-Studie zu aktuellen Themen im Immobilienmarkt

**Abschlussbericht**

---

## Vorwort

Das Jahr 2018 brachte für die Immobilienbranche neben alten auch mehrere neue Themen mit sich. Die Mieten und Preise stiegen weiterhin, und die Verfügbarkeit von Wohnraum blieb vor allem in den Städten knapp. Diese Problematik veranlasste die Akteure von Politik und Wirtschaft im September zum Einberufen eines „Wohngipfels“ auf Bundesebene und war Thema in den beiden Landtagswahlkämpfen im Herbst. Im Ergebnis will die Politik Familien durch Baukindergeld fördern, Steuerabschreibungen für den Bau von Mietwohnungen gewähren, vermehrt bundeseigene Grundstücke bereitstellen, mit Milliarden den sozialen Wohnungsbau fördern und mit einer Musterbauverordnung den Genehmigungsaufwand verringern. In der Summe versprechen sich die Beteiligten davon bis zu 1,5 Millionen neue Wohnungen.

Auf der Finanzierungsseite ergaben sich insbesondere folgende Änderungen: Auf Initiative der Bundesländer Baden-Württemberg und Hessen traten Mitte des Jahres Änderungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft. Dadurch erhielt der Immobilienwert im Verhältnis zur finanziellen Leistungsfähigkeit Bauwilliger wieder mehr Gewicht, um die kritisierte eingeschränkte Kreditvergabe an junge Familien einerseits und Senioren andererseits zu verhindern. Auf makroprudenzieller Ebene verabschiedeten der Rat der Europäischen Union und das EU-Parlament ihre Überarbeitung der CRR und CRD (Basel III). Auf dieser Grundlage sollen die Kreditinstitute künftig die ungewichteten Eigenmittelquoten (Leverage Ratio) veröffentlichen. Die Immobilienbanken haben lange auf Nachbesserungen und Ausnahmen bei dieser ungewichteten Größe gedrungen, da sie durch ihre großen Kreditvergebavolumen im Vergleich zu anderen Banken in dieser Größe nachteiliger abschnitten.

Der üblichen Notenbank-Tradition folgend, Überraschungen zu vermeiden, kündigte EZB-Präsident Mario Draghi bereits im Juni an, das Anleihekaufprogramm Ende 2018 auslaufen zu lassen. Gleichzeitig will die EZB die Leitzinsen mindestens über den Sommer 2019 hinweg auf dem aktuell niedrigen Niveau belassen. Dennoch wurde über das Jahr 2018 eine mögliche Zins-Erhöhung und deren Auswirkung auf die Immobilienpreise und -nachfrage in der Branche intensiv diskutiert.

Mehrere Extrem-Wetterereignisse haben Naturgefahren für Immobilieneigentümer wieder ins Gedächtnis gerufen. Auch fernab von Flussläufen und vom Meer liefen im Spätfrühling in einigen Städten die unteren Geschosse nach Starkregenereignissen voll. Im Spätsommer folgten große Waldbrände in Brandenburg, durch die mehrere Dörfer evakuiert werden mussten. Im Vergleich zu den Bränden in Kalifornien im Sommer und Herbst mit ca. 100 Todesfällen, über 10.000 zerstörten Wohnhäusern und 24 Milliarden US-Dollar Gesamtschaden ist diese Gefahr in Deutschland bisher gering. Wasser – sei es durch (Fluss-)Hochwasser oder Starkregen – bleibt das höchste Naturgefahrenrisiko für Immobilieneigentümer. Diese Risiken werden in den nächsten Jahren sowohl durch die bisher starke Bebauung an den vulnerablen Stellen als auch durch die erhöhten Temperaturen, die wiederum zu extremen Wetterereignissen führen, zunehmen.

Der Marktmonitor Immobilien 2018 greift daher in diesem Jahr die Themen Zinsentwicklung, Baukindergeld, Mietpreisbremse und Naturrisiken auf.

**Dr. Bertram Steininger**

Associate Professor am KTH Royal Institute of Technology, Stockholm

## 1. Methodische Vorbemerkungen

Der MARKTMONITOR IMMOBILIEN (MMI) 2018 behandelt die Themen Zinsentwicklung, Immobilienförderung in Gestalt von Baukindergeld, Mietpreisbremse sowie Naturgefahren. Außerdem wurden im Zuge der Befragung zum MMI 2018 die Fragen aus dem Immowelt Immobilien-Konjunktur-Index integriert, die nicht Bestandteil dieses Berichts sind.

Die Methodik des MMI, die Grundgesamtheit und die Nachbearbeitung wurden auch in diesem Jahr beibehalten. Als Neuerung wurde in diesem Jahr das Sample nach Nielsen-Gebieten statt nach Bundesländern gewichtet.

Für die Befragung der Unternehmen wurde, wie in den vergangenen Jahren auch, das Immobilien-Professional-Panel (IPP) verwendet. Dabei handelt es sich um ein geschlossenes Panel, dem ausschließlich Fachleute von Unternehmen aus der Immobilienbranche angehören. Dies ermöglicht eine zielgerichtete Abfrage und belastbare Ergebnisse. Das Panel wird fortlaufend gepflegt. Neue Mitglieder werden mittels eines speziell entwickelten Screening-Bogens überprüft und eingeordnet. Eine reine Selbstrekrutierung für das IPP ist nicht möglich.

Die Erhebung der Daten für den MMI 2018 wurde vom 28. September bis zum 10. Oktober 2018 durchgeführt. Nach Bereinigung der Rohdaten (Abbrecher und Plausibilitätskontrolle) flossen die Antworten von 315 Personen in die Analyse ein.

### 1.1 Definition der Grundgesamtheit

Dank der seit 2010 geleisteten Arbeit hinsichtlich Stichprobenplanung und -umsetzung konnte die methodische Nachbereitung der diesjährigen Studie auf die Überprüfung der vorliegenden Definitionen beschränkt werden. Nach der Neugliederung der Dienstleistungsbereiche durch das Statistische Bundesamt gelten für den MMI 2018 wie im Vorjahr folgende Eckdaten: Maßgeblich ist die Strukturhebung im Dienstleistungsbereich des Statistischen Bundesamtes<sup>1</sup> dargestellt durch die Wirtschaftszweige (WZ) „Vermittlung von Immobilien für Dritte“ (68.31) und „Verwaltung von Immobilien für Dritte“ (68.32).

Anzahl Unternehmen gesamt	50.512
davon:	
... Vermittlung von Immobilien für Dritte	28.400
... Verwaltung von Immobilien für Dritte	22.112

Tab. 1: Struktur der WZ 68.31 (Vermittlung von Immobilien für Dritte) und 68.32 (Verwaltung von Immobilien für Dritte) lt. Statistischem Bundesamt, Destatis

Anzahl und Struktur der beiden dargestellten WZ gelten damit als angenommene Grundgesamtheit für die Gruppe „professionelle Immobilienvermittler“.

Nicht nur die reine Anzahl der in Deutschland ansässigen und tätigen Immobilienmakler muss beachtet werden, sondern auch deren regionale Verteilung. Diese ist für eine empirische Marktbetrachtung von äußerster Wichtigkeit, da die Immobilienmärkte in Deutschland höchst heterogen sind. So würde eine Übergewichtung von Maklern aus dem wirtschaftlich starken Süden gegenüber einer Untergewichtung

<sup>1</sup> Statistisches Bundesamt: Dienstleistungen. Strukturhebung im Dienstleistungsbereich – Grundstücks- und Wohnungswesen, 2016.

von Maklern aus dem Osten Deutschlands die Daten systematisch verfälschen. Um dies zu vermeiden, wurde in diesem Jahr eine Schichtung nach Nielsen-Gebiete vorgenommen. Im Einzelnen wurden folgende Gewichtungsfaktoren für die Rohergebnisse vorgenommen:

Nielsen-Gebiet	IST	SOLL	Gewichtungsfaktor
I (HB, HH, NI, SH)	13,3%	16,1%	1,21
II (NRW)	20,6%	21,7%	1,05
IIIa (HE, RP, SL)	12,7%	13,7%	1,08
IIIb (BW)	13,0%	13,3%	1,02
IV (BY)	17,5%	15,7%	0,90
V+VI (BB, BE, MV, ST)	13,7%	12,0%	0,88
VII (SN, TH)	9,2%	7,6%	0,82

Tab. 2: Regionale Verteilung der Makler nach Bundesländern gemäß der Verteilung der Wohnbevölkerung

### 1.2 Stichprobenziehung und Erhebung

Auf Grundlage der definierten Grundgesamtheit (WZ 68.31 und 68.32) und der festgesetzten regionalen Verteilung wurde eine Stichprobe (quotiert nach Nielsen-Region) aus dem IPP der Immowelt AG gezogen. Jede angeschriebene Person erhielt per E-Mail einen sogenannten Unique-Link zum Fragebogen, mit dem die Teilnahme an der Befragung nur einmal möglich war. Die Umfrage wurde im Zeitraum vom 28. September bis zum 10. Oktober 2018 durchgeführt.

Eingeladen wurden 3.891 zufällig aus dem IPP ausgewählte gewerbliche Immobilienanbieter, deren Adressen und Tätigkeitsbereiche validiert wurden. Der Rücklauf nach Bereinigung betrug insgesamt 315 Fragebögen (Rücklaufquote 8,1%).

### 1.3 Nachbearbeitung der Daten zur Analyse

Im Anschluss an die Erhebung wurden die Rohdaten im ersten Schritt bereinigt. Dabei wurden nur vollständig ausgefüllte Fragebögen in die Analyse aufgenommen

Die regionale Differenzierung erfolgt, wie vom Sampling vorgegeben, nach Nielsen-Gebieten.

Nach aller methodischen Sorgfalt und unter Berücksichtigung der Quellenlage bezüglich der Grundgesamtheit kann der MARKTMONITOR IMMOBILIEN daher auch im Jahr 2018 wieder als repräsentativ für gewerbliche Immobilienvermittler und -anbieter in Deutschland mit Zugang zum Internet gelten.

## 2. Zinserhöhung

Die seit Jahren vorherrschenden Niedrigzinsen für Hypothekarkredite sind Folge der EZB-Zinspolitik. Ursprünglich als Reaktion auf die Euro-Krise Anfang der 2010er-Jahre eingeführt, ist aus dem Rettungsinstrument längst ein eigenes, nur schwer zu lösendes Problem geworden: Wie soll in Zeiten guter Konjunktur für den überwiegenden Teil der Euro-Länder wieder ein normales Zinsniveau gefunden werden, wenn damit instabile Länder im Euro-Raum erneut in Bedrängnis geraten könnten? Dass die EZB bereit ist, dieses Risiko in Kauf zu nehmen, zeigen die Ankündigungen der letzten Monate. Die Anleihekäufe werden zu Ende des Jahres eingestellt und viele Marktbeobachter rechnen damit, dass dies der Vorbote einer Leitzinserhöhung in der zweiten Jahreshälfte 2019 ist.

Im Rahmen des MARKTMONITOR IMMOBILIEN 2018 wurden Immobilienexperten deshalb gefragt, ob und wenn ja, in welchem Maße sie eine Leitzinserhöhung erwarten. Die Antwort auf die grundsätzliche Frage ist dabei eindeutig: Insgesamt 80 Prozent der befragten Immobilienprofis erwarten für 2019 eine Leitzinserhöhung. 50 Prozent gehen von einer leichten Erhöhung bis 0,25 Prozent aus, 26 Prozent erwarten eine Erhöhung auf einen Wert zwischen 0,25 und 0,5 Prozentpunkte. Mit einer starken bis sehr starken Erhöhung über 0,5 Prozentpunkte rechnen nur 4 Prozent der Befragten. Trotz des eindeutigen Votums ist es erstaunlich, dass immerhin ein Fünftel der Immobilienprofis davon ausgeht, ein weiteres Jahr ohne Steigerung der Leitzinssätze im Euro-Raum zu erleben.

Mit einer Erhöhung der Leitzinssätze durch die EZB wäre der Immobilienboom nicht von heute auf morgen vorbei – doch Auswirkungen würde es unbestritten geben, besonders auf die Höhe der Darlehenszinsen bei Immobilienkrediten. Daher sollten die Befragten im MMI 2018 auch einschätzen, wie stark diese Auswirkungen ausfallen würden, und zwar unterschieden nach den Dimensionen Preis, Nachfrage, Angebot, Anzahl der Abschlüsse und Vermarktungsdauer für Wohnimmobilien. Generell erwarten die Immobilienprofis nur geringe Auswirkungen. Bei allen Dimensionen gehen die Befragten von einer zunächst unveränderten Lage aus. Die größten Auswirkungen werden bei der Vermarktungsdauer erwartet. Hier gehen 31 Prozent von einer längeren Zeit aus, die ein angebotenes Objekt am Markt sein wird. 20 Prozent erwarten sinkende Abschlusszahlen gegenüber der aktuellen Phase. Bemerkenswert ist die Verteilung bei den Dimensionen Preis, Nachfrage und Angebot. Hier halten sich jeweils sinkende und steigende Erwartungen fast die Waage. Die Immobilienprofis haben eine abweichende Meinung, wie die kurzfristigen Auswirkungen einer Leitzinserhöhung auf den Wohnimmobilienmarkt aussehen würden.

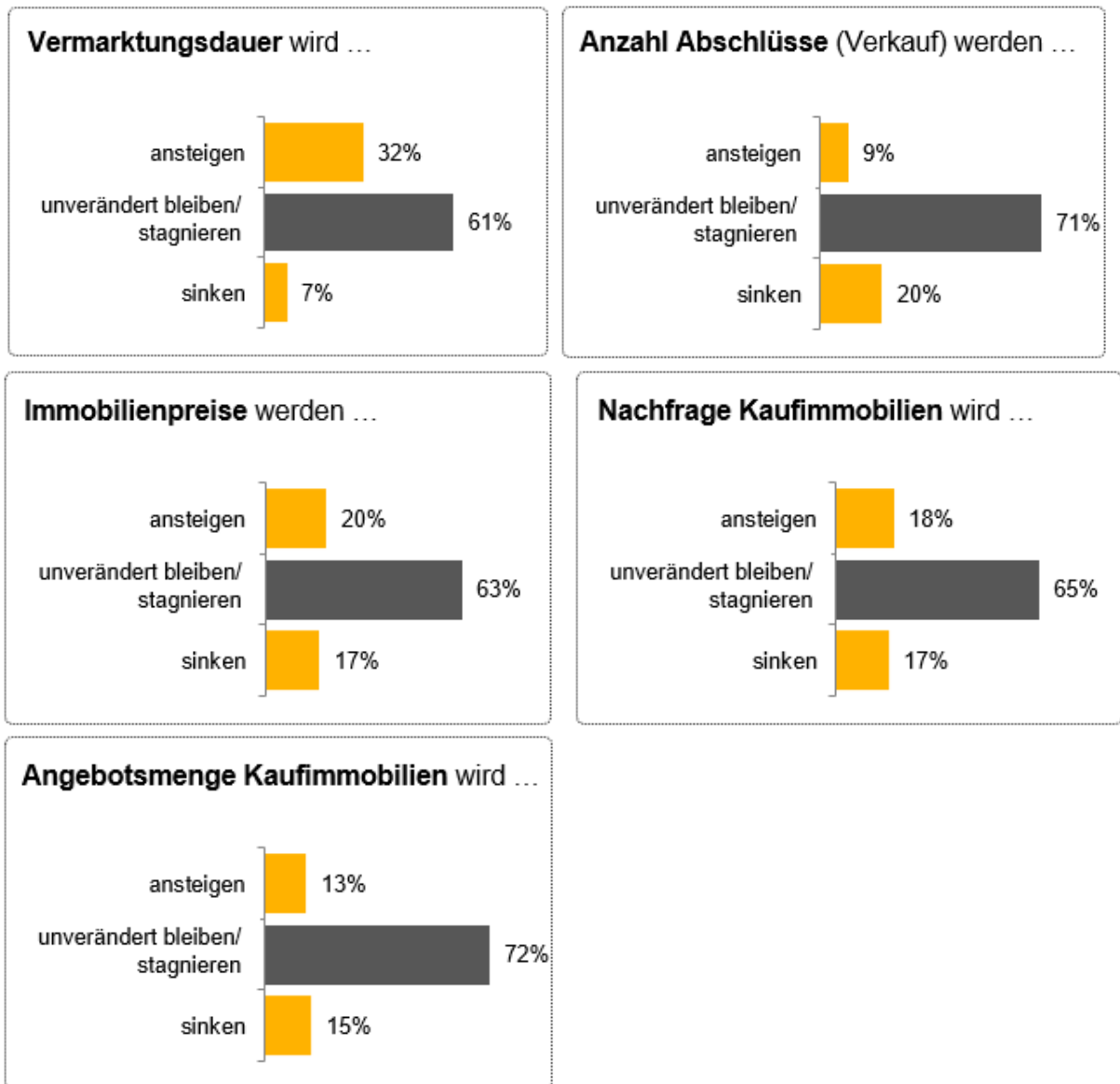


Abb.1: Wie würde/wird sich Ihrer Meinung nach eine Darlehens-Zinserhöhung auf den Immobilienmarkt in Ihrer Region auswirken? (Einfachnennung)

Die Befragten sollten nachfolgend bewerten, welche Marktteilnehmer am stärksten auf einen der Leitzinserhöhung anschließenden Anstieg der Darlehenszinsen reagieren würden. Hier gab mit 53 Prozent eine klare Mehrheit die privaten Immobilienkäufer für selbstgenutzte Immobilien an. Mit 24 Prozent der Nennungen folgen die privaten Kapitalanleger. Nur 16 Prozent vermuten hingegen, dass gewerbliche bzw. institutionelle Kapitalanleger am stärksten auf eine Zinserhöhung reagieren werden. Mit 7 Prozent klar in der Minderheit sind die Befragten, die bei Immobilienverkäufern die stärkste Reaktion vermuten.

Wer bei privaten Immobilienkäufern (selbstgenutzte Immobilien) die stärkste Reaktion vermutete, wurde gebeten, die wahrscheinlichste Reaktion dieser Gruppe zu nennen. Zu 68 Prozent erwartet diese Teilgruppe, dass private Käufer bei spürbar steigenden Darlehenszinsen versuchen werden, noch schnell zu kaufen, bevor der Zins weiter steigt. 26 Prozent rechnen mit einer abwartenden Reaktion und 6 Prozent mit einem schnell spürbaren Rückgang der Nachfrage.

Zusammenfassend ergibt sich, dass die Immobilienprofis einem Szenario steigender Zinsen eher gelassen entgegensehen. In der Breite wird wenig bis keine kurzfristige Reaktion am Markt erwartet, wenn auch in teilweise von steigender Vermarktungsdauer ausgegangen wird. Die uneindeutige Bewertungslage bei der Auswirkung auf den Preisverlauf könnte auch ein Indiz für eine gewisse Unsicherheit in der Branche sein, ob die Preise bereits die kritische Grenze erreicht haben, ab der eine Vermarktung auch bei gleichbleibenden Zinsen immer schwieriger wird.

### 3. Baukindergeld

Mit dem in diesem Sommer beschlossenen Baukindergeld will die Bundesregierung den Immobilienerwerb für Familien und Alleinerziehende erleichtern. Hierfür wurde ein Modell verabschiedet, das die Idee der Ende 2005 ausgelaufenen Eigenheimzulage aufgreift. Familien und Alleinerziehende mit Kindern erhalten pro Kind bei Bau oder Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie 100 Euro pro Monat und Kind als Zulage – und das über 10 Jahre. Die Immobilienbranche hat dieses Modell mit einiger Skepsis begleitet: Zu hoch seien in vielen Regionen Deutschlands mittlerweile die Preise; die Förderung würde nur Mittelschichtfamilien bezuschussen, die ohnehin gebaut hätten; statt dringend benötigtem Wohnraum in urbanen Regionen würden Einfamilienhäuser auf dem Land subventioniert.

Auch die Immobilienprofis sind in der Bewertung der neuen Förderung gespalten: Als „sehr sinnvoll“, „sinnvoll“ oder „eher sinnvoll“ bezeichnen 61 Prozent der Befragten das Baukindergeld. Negativ („überhaupt nicht sinnvoll“, „nicht sinnvoll“ oder „eher nicht sinnvoll“) äußerten sich 39 Prozent. Bei den negativen Bewertungen überwiegt dabei die schlechteste Kategorie: 20 der 39 Prozent bezeichnen das Baukindergeld als „überhaupt nicht sinnvoll“. Auf der positiven Seite verteilen sich die Nennungen breiter, die größte Gruppe sind die nur tendenziell positiven Nennungen („eher sinnvoll“) mit 26 Prozent. Uneingeschränkt positiv beurteilen nur 17 Prozent der Befragten die neue Förderung.

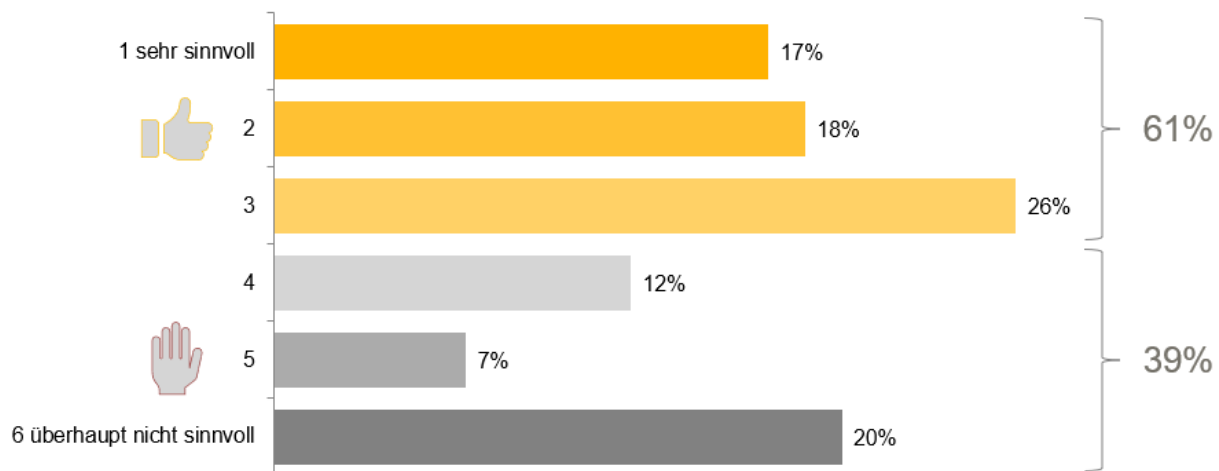


Abb. 2: Was halten Sie persönlich vom Baukindergeld? (Einfachnennung)

Wer sich (tendenziell) negativ zum Baukindergeld geäußert hat, wurde um eine kurze Begründung der Einschätzung gebeten. Hier überwiegen (bei möglicher Mehrfachnennung) mit 54 Prozent diejenigen, die andere Maßnahmen bevorzugt hätten. Die in der allgemeinen Diskussion befürchteten Mitnahmeeffekte, also die Einpreisung des Baukindergeldes in die Immobilienpreise, sehen 49 Prozent dieser Teilgruppe als Grund für ihre Ablehnung. 41 Prozent bemängeln, dass eine Gießkannen-Förderung wie das Baukindergeld den regionalen Besonderheiten des Immobilienmarktes nicht gerecht wird. Für 39 Prozent ist die Förderung angesichts der hohen Preise zu niedrig angesetzt. Allgemein ist die Stimmung aber positiv bezüglich einer Förderung im Allgemeinen: Nur 4 Prozent der Teilgruppe lehnen eine staatliche Unterstützung des privaten Immobilienerwerbs grundsätzlich ab.



Alle Befragten sollten in der Folge angeben, welche Alternativen bzw. Ergänzungen zum Baukindergeld aus ihrer Sicht sinnvoll wären (Mehrfachnennungen möglich). 77 Prozent gaben dabei die Senkung von Transaktionskosten bzw. Kaufnebenkosten an, bei denen die Grunderwerbsteuer mit je nach Bundesland 3,5 bis 6,5 Prozent den höchsten Anteil ausmacht. Auch der Abbau von Bürokratie, wie zum Beispiel durch ein vereinfachtes Baugenehmigungsverfahren, ist für 69 Prozent der Befragten ebenfalls ein geeignetes Mittel, um den Immobilienkauf zu erleichtern. Weitere zusätzliche bzw. besser geeignete Maßnahmen als das Baukindergeld ist die Ausweisung bzw. Bereitstellung von neuem Bauland (64 Prozent), die Lockerung von Bauvorschriften (55 Prozent) und die Einführung der steuerlichen Absetzbarkeit von Kreditzinsen (48 Prozent). Nur ein Drittel der Immobilienprofis sehen in der Aufstockung vorhandener Förderungen eine sinnvolle Alternative. 27 Prozent würden die derzeitigen Finanzierungsbedingungen in Form einer geringeren Eigenkapital- und Tilgungsquote als geeignete Maßnahme betrachten. Das Bestellerprinzip auch beim Immobilienkauf anzuwenden, ist für die wenigsten Makler eine Option (6 Prozent).

Abschließend konnten die Immobilienprofis noch die Auswirkungen und die Akteure mit dem höchsten Nutzen des Baukindergeldes in ihrer Region einschätzen. Demnach sagen 43 Prozent der Befragten, dass das Baukindergeld die Nachfrage von Immobilien weiter ansteigen lässt. Die erwartete steigende Nachfrage trifft dabei auf eine weiterhin unveränderte Bautätigkeit (82%) und ein gleichbleibendes Angebot (90%). Dadurch muss sich eine Verteuerung ergeben: 39% gehen davon aus, dass die Kaufpreise steigen werden. Mitunter ist auch von Mitnahmeeffekten und der Einpreisung des Baukindergeldes auszugehen. Dennoch gehen 32 Prozent davon aus, dass die Eigentumsquote steigen wird. Vor allem Familien mit mittleren Einkommen auf dem Land (58 Prozent) und in der Stadt (47 Prozent) sehen die Immobilienprofis als Profiteure des Baukindergeldes. Geringverdiener werden es auch mit dem Baukindergeld vor allem in der Stadt sehr schwierig haben, sich den Traum vom Eigenheim zu verwirklichen: Nur 23 Prozent der Befragten sagen, dass diese Gruppe vom Baukindergeld profitieren wird.

## 4. Mietpreisbremse

Mehr als die Hälfte der Deutschen wohnen zur Miete. Hoher Zuzug in die Ballungszentren und Großstädte und die damit einhergehende gestiegene Nachfrage machten bezahlbaren Wohnraum in den letzten Jahrzehnten knapp. Hier waren Mietpreissteigerungen jenseits der 30 Prozent innerhalb weniger Jahre keine Seltenheit. Aus diesem Grund hat die Bundesregierung im Juni 2015 die Mietpreisbremse eingeführt. Demnach dürfen in mittlerweile mehr als 300 Städten und Gemeinden Bestandswohnungen bei Wiedervermietungen maximal 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen.

Allerdings hatte dieses Gesetz nicht die gewünschte Wirkung – die Mieten steigen in vielen Ballungszentren nach wie vor stark an. Auch der Großteil der Immobilienprofis ist skeptisch – drei Jahre nach der Einführung sehen 63 Prozent von ihnen die Mietpreisbremse als gescheitert an und befürworten eine Abschaffung. 22 Prozent der Befragten halten Nachbesserungen durch einfachere und eindeutiger Regeln, zum Beispiel die klare und verbindliche Definition der ortsüblichen Vergleichsmiete auf einer einheitlichen Grundlage, für Erfolg versprechender. 8 Prozent der Immobilienprofis sind der Meinung, dass die Mietpreisbremse gelockert und Vermieterinteressen stärker berücksichtigt werden sollten. Dies würde auch dem Ideal eines funktionierenden Marktes entgegenkommen, in dem durch höhere Nachfrage das Angebot bis zu dem Punkt steigt, an dem die Preise stagnieren oder sogar sinken. Lediglich 5 Prozent denken, dass eine Verschärfung der Mietpreisbremse, beispielsweise durch strengere Vorschriften für die Vermieter, zielführend sein kann. Lediglich 2 Prozent würden den derzeitigen Status beibehalten.

Profitiert von der Mietpreisbremse haben nach Ansicht der Immobilienexperten vor allem Mieter mit hohem Einkommen (42 Prozent), da diese eher bereit und fähig sind, den geforderten Mietpreis zu zahlen, und so schneller zu einer neuen Mietwohnung kommen als Mieter mit niedrigem Einkommen. Nach Meinung der Befragten sind sie die Verlierer der Mietpreisbremse (36 Prozent). Denn Vermieter tendieren grundsätzlich eher zu dem Besserverdiener als Mieter. Diese profitieren jedoch nun von der gedeckelten Miete, obwohl sie sich höhere Preise leisten könnten und auch bereit wären, diese zu zahlen. Zudem sind Neubauten und umfassend modernisierte Wohnungen von der Mietpreisbremse ausgenommen. Diese Wohnungen waren aber schon immer für einkommensschwache Haushalte schwer zu bezahlen und nehmen daher kaum Druck von den angespannten Wohnungsmärkten.

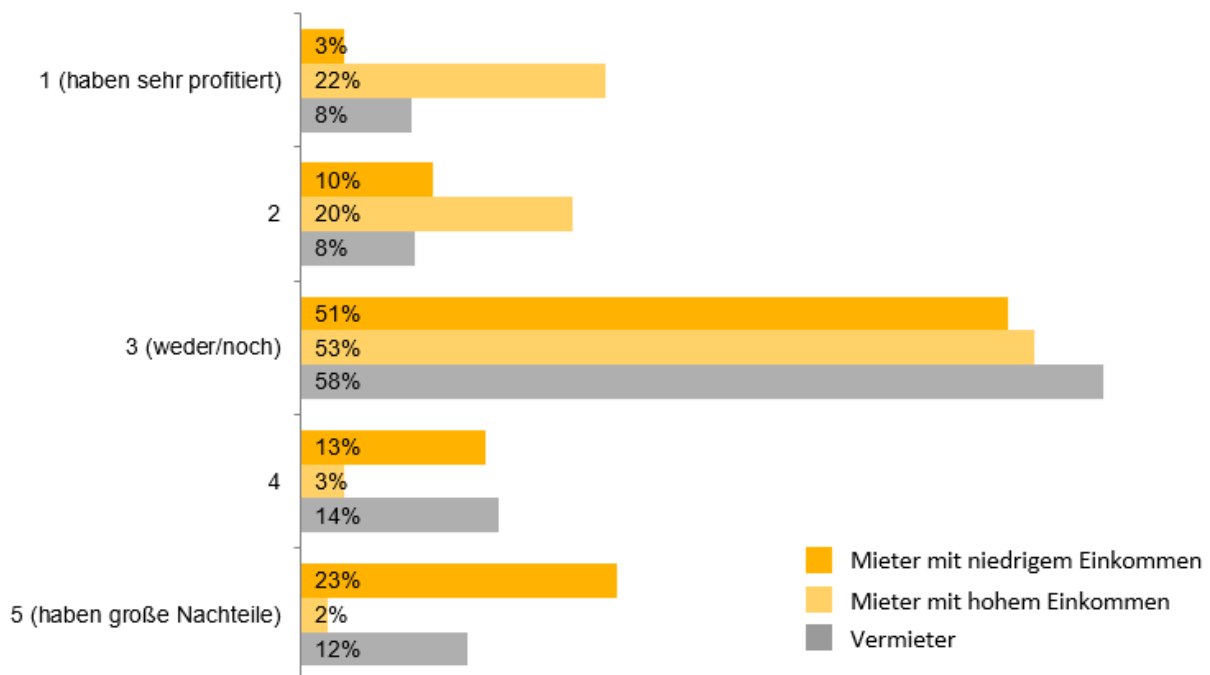


Abb. 3: Wer hat Ihrer Meinung nach in den letzten 3 Jahren von der Mietpreisbremse profitiert? (Einfachnennung)

Auch die von der Bundesregierung beschlossene Novellierung der Mietpreisbremse wird eher kritisch von den Immobilienprofis gesehen. Zum Beispiel müssen Vermieter eigenständig offenlegen, wie viel Miete vom Vormieter verlangt wurde, wenn sie eine Miete verlangen, die mehr als zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegt. Nur 24 Prozent der Befragten denken, dass sich dadurch tatsächlich mehr Transparenz für den Mieter ergibt. Sie befürchten vielmehr, dass Vermieter dadurch zu stark reglementiert werden (83 Prozent). Mit der Neuregelung soll zudem das „Herausmodernisieren“ durch ein hohes Bußgeld verhindert werden. Außerdem dürfen nur noch 8 statt 11 Prozent der Modernisierungskosten auf den Mieter umgelegt werden. 77 Prozent der Immobilienprofis befürchten, dass dadurch die durchschnittliche Qualität der Mietwohnungen sinken wird, da sich für Eigentümer Investitionen in Renovierungsarbeiten weniger rentieren – auch weil die Rendite durch die gestiegenen Kaufpreise ohnehin schon geschmälert wird. Generell zweifeln sie stark daran, dass sich die Wirksamkeit der Mietpreisbremse erhöht. Nur 16 Prozent glauben, dass der Mietanstieg durch die Verschärfung merklich gebremst wird.

Inwiefern die Anpassungen der Mietpreisbremse dazu beitragen, den Preissteigerungen in den Großstädten künftig entgegenzuwirken, bleibt abzuwarten. Sicher ist, dass allein mehr Markttransparenz und die Reduzierung der Umlage von Modernisierungskosten nicht ausreichen werden, um die Wohnungssuchenden vor allem in Ballungszentren besser zu unterstützen. Hierfür braucht es eine deutliche Erhöhung des Angebotes. Der Staat kann hierbei sowohl durch die verstärkte Ausweisung von Bauland (wo noch möglich) als auch durch Vereinfachung von rechtlichen Bauverfahren oder direkte Subventionen beim Bau unterstützen – und nicht zuletzt auch als Bauherr im sozialen Wohnungsbau.

## 5. Naturgefahren

Auch im Jahr 2018 wurden der Klimawandel und die sowohl davon abhängigen als auch unabhängigen Extrem-Wetterereignisse vielfach diskutiert. Auf globaler Ebene veröffentlichte das Intergovernmental Panel on Climate Change im Oktober einen Sonderbericht über die Auswirkungen einer globalen Erwärmung in Höhe von 1,5 Grad Celsius und verdeutlichte auch, wie viel Landmasse Deutschland durch einen Meeresspiegelanstieg verlieren würde. Auf der UN-Klimakonferenz in Katowice im Dezember 2008 haben die Nationen der Welt das Ziel erneuert, den Anstieg der Erderwärmung, gemessen am vorindustriellen Niveau, auf zwei Grad Celsius zu begrenzen. Eines der weiteren Ziele ist es, die zukünftigen Schäden und Verluste durch den Klimawandel in regelmäßigen Bestandsaufnahmen zu erfassen.

In Deutschland haben mehrere Extrem-Wetterereignisse das Risiko von Naturgefahren für Immobilien-eigentümer auf lokaler Ebene wieder ins Gedächtnis gerufen. Auch fernab von Flussläufen und vom Meer liefen im Spätfrühling des letzten Jahres in einigen Städten die unteren Geschosse nach Starkregenereignissen voll. Im Spätsommer folgten große Waldbrände in Brandenburg, durch die mehrere Dörfer evakuiert werden mussten. Hydrologische Ereignisse – sei es durch Hochwasser oder Starkregen – bleiben aber das höchste Naturgefahrenrisiko für Immobilieneigentümer in Deutschland. Diese Risiken werden in den nächsten Jahren zunehmen, sowohl durch die intensive Bebauung an den vulnerablen Stellen und der damit verbundenen Erhöhung des potentiellen Schadenspotenzials als auch durch die erhöhten Temperaturen, die wiederum zu extremeren Wetterereignissen führen.

Diese Ereignisse vorwegnehmend, sollten die Teilnehmer des MMI Fragen zu den Auswirkungen des Klimawandels für den deutschen Immobilienmarkt beantworten. Auf die allgemeine Frage, ob ein globaler Klimawandel, wie er in der Wissenschaft, Politik und den Medien diskutiert wird, stattfindet, antworteten 75 Prozent der Teilnehmer, dass dies so sei; weitere 10 Prozent denken, dass er später stattfinden wird. Die restlichen 15 Prozent verteilen sich entweder auf eine Ablehnung des Klimawandels (6 Prozent) oder darauf, dass sie es nicht einschätzen können bzw. dazu keine Aussage treffen wollen (9 Prozent).

Im Anschluss sollten die Teilnehmer die am häufigsten auftretenden Naturgefahren in Deutschland in einer fünf-stufigen Skala von „sehr irrelevant“ bis „sehr relevant“ für den Immobilienmarkt einordnen. Manche Gefahren (z. B. Erdbeben) können dabei nur regional von Bedeutung sein, andere wie Starkregen können in ganz Deutschland auftreten. Durch die Antworten ergibt sich eine Rangfolge der Naturgefahren unter Betrachtung der Prozentsumme der beiden „relevant“-Stufen: Hochwasser (24 Prozent), Starkregen (17 Prozent), Stürme (9 Prozent), Hagel (7 Prozent), Hitzewellen (7 Prozent), Erdbeben (3 Prozent), Waldbrände (3 Prozent), Lawinen (1 Prozent).

Auffällig sind die regionalen Unterschiede, die somit auch die jeweilig real existierenden und regional dominanten Bedrohungen widerspiegeln. Bei dieser regionalen Betrachtung basiert die Berechnung der Prozentsätze jedoch auch auf einer geringeren Beobachtungsanzahl im teilweise einstelligen Bereich, sodass diese nicht auf signifikante Unterschiede getestet wurden. Erdbeben weist beispielsweise ein stark regionales Auftreten entlang der Kölner Bucht, des südlichen Rheingrabens, in der Schwäbischen Alb und in der Umgebung von Gera auf. Dementsprechend gaben die Teilnehmer die Gefahr von Erdbeben in Baden-Württemberg, mit der relativ größten betroffenen Fläche, mit ca. 12 Prozent deutlich über dem gesamten Bundesdurchschnitt an. Die Gefahr von Hochwasser wird in Sachsen und Thüringen erwartungsgemäß aufgrund der Erfahrungen der vergangenen Jahre 1,7 Mal so hoch (41 Prozent) wie im Durchschnitt eingeschätzt. Beim Starkregen liegt die antizipierte Gefahr in Bayern und in Teilen Ostdeutschlands mit ca. 8 Prozent deutlich unter dem Durchschnitt; insbesondere die Einschätzung für

Bayern deckt sich jedoch nicht mit den Wetter- und Versicherungsdaten, da das Auftreten und die Schäden durch Starkregen an stark versiegelten Stellen in Kombination mit hoher Abflussgeschwindigkeit auftreten. Dies trifft für Bayern im Besonderen zu: So weist der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, basierend auf den Wetterradaraufzeichnungen von 2001-2017 unter den zehn starkregenreichsten Orten Deutschlands, ausschließlich Kommunen am Alpenrand auf.

Bei der Frage, ob die Häufigkeit und Intensität der Naturgefahren in den letzten 10 Jahren (nur für Deutschland) im Vergleich zu davor zugenommen hat, zeigt sich für Hochwasser, dass 48 Prozent der Teilnehmer von häufigeren Ereignissen ausgehen; 40 Prozent meinen, es sei unverändert. Somit ist die Einschätzung „häufiger“ auf dem 2,5-Prozent-Niveau signifikant größer. Dahingegen gehen 52 Prozent von einer unveränderten Intensität aus („verändert“ meinen 41 Prozent; signifikant größer auf dem 2,5-Prozent-Niveau). In Bezug auf Starkregen gehen die Teilnehmer sowohl von häufigeren (75 Prozent) und intensiveren (68 Prozent) Ereignissen aus („unverändert“ meinen 21 Prozent bzw. 30 Prozent; signifikant größer auf allen gängigen Niveaus).

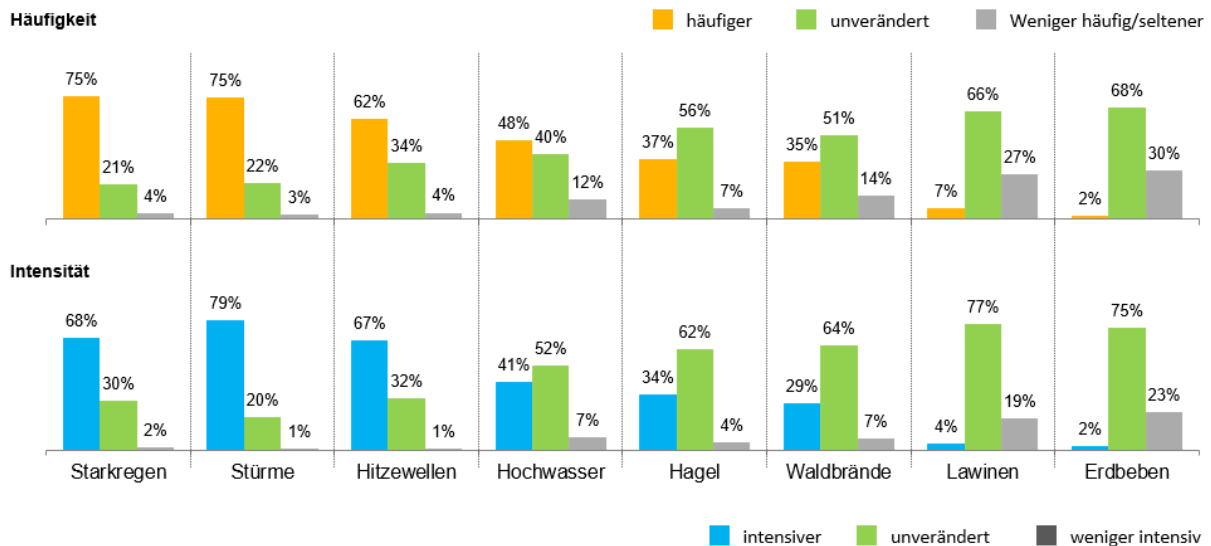


Abb. 4: Bitte schätzen Sie die Häufigkeit und Intensität folgender Naturereignisse der letzten 10 Jahre (nur für Deutschland) im Vergleich zu vorher ein. (Einfachnennung)

Neben der Relevanz wurde nach den monetären Folgen gefragt, also inwiefern ein Kaufpreisabschlag für Immobilien aufgrund der Naturgefahren zu erwarten ist. Mit dem Fokus auf die beiden wichtigsten Gefahren (Hochwasser und Starkregen) ergibt sich dabei folgendes Bild: Für Hochwasser gehen 43 Prozent von einem Preisabschlag (gering, normal oder hoch) und 41 Prozent von keinem Preisabschlag aus, für Starkregen sehen 22 Prozent einen Preisabschlag und 61 Prozent keinen Preisabschlag. Die Differenz zu 100 Prozent ist stets die Antwort „weiß ich nicht“. Dies deckt sich einerseits mit den Ergebnissen empirischer Studien, die davon ausgehen, dass sowohl die mediale Berichterstattung von Hochwasserereignissen, die direkte Sichtbarkeit (Fluss oder Meer) und die höhere Schadenssumme bei Hochwasser zu einem höheren Preisabschlag im Vergleich zu Starkregen führen. Auch um die Starkregengefahr zu erkennen, fehlen in den meisten Städten und Kommunen zumeist noch Starkregengefahrenkarten. Andererseits sehen die meisten empirischen Studien eindeutig einen Preisabschlag für Immobilien in Hochwassergebieten, nachdem man diese um die wichtigsten anderen Preisfaktoren bereinigt hat.

Preisabschläge stehen theoretisch in einem logischen Bezug zu den Versicherungsprämien, die Schutz gegen die finanziellen Schäden bieten. Die Befragten gehen bei allen Naturgefahren davon aus, dass die Versicherungsprämien ungefähr identisch oder höher als die möglichen Abschläge sind. Die Einschätzung, dass ein niedrigerer Wert vorliegt, ist für Hochwasser mit 15 Prozent am höchsten. Dies ist nicht das Ergebnis der meisten empirischen Studien, die i.d.R. einen höheren Preisabschlag vermuten, zumal in bestimmten (Hochwasser-)Risikozonen kein Versicherungsschutz möglich ist.

Auf die Frage, wieso Immobilieneigentümer die Naturgefahren unterschätzen, sagten 13 Prozent, dass dies nicht der Fall ist, und sind damit in der Minderheit. Alle weiteren Antwortmöglichkeiten, auf die sich mehr als 20 Prozent Zustimmung vereinigen, wobei Mehrfachnennungen möglich waren, sind: weil Schadensfälle nur selten eintreten (52 Prozent), sich die Eigentümer selbst zu wenig informieren (39 Prozent), die letzten Schadensfälle schon lange zurückliegen (30 Prozent), kein Abschlusszwang für Versicherungen gegen Naturrisiken existiert (30 Prozent), die finanzielle Höhe des Schadens (in der Region) gering ist (29 Prozent) und darüber zu wenig (z. B. Medien/Stadt/Kommune) informiert wird (23 Prozent).

In der folgenden genaueren Betrachtung, wer bzw. wie Immobilieneigentümer besser über Naturrisiken informiert werden könnten, meinen 33 Prozent der Befragten, dass dies nicht nötig sei, da ausreichend über Naturgefahren informiert wird. Hingegen sind 35 Prozent der Befragten der Meinung, die (lokalen) öffentlichen Stellen sollten mehr Informationen zur Verfügung stellen (z. B. Risikokarten im Internet). 22 Prozent sagen, dass Versicherungsvertreter stärker darauf hinweisen sollten, und 20 Prozent, dass finanzierende Banken den Versicherungsschutz stärker einfordern sollten. Die restlichen Antworten hatten Nennungen unter 20 Prozent. In der Praxis dürfte für viele potenzielle Käufer das Bewusstsein, dass ihre Immobilie einer nicht direkt sichtbaren Naturgefahr (z. B. Starkregen oder Überflutungsgebiet fern von einem Fluss) ausgesetzt ist, erst durch Gespräche mit dem Finanzierer oder Versicherungsmakler bewusst werden. Zu diesem Zeitpunkt dürfte in den meisten Fällen aber die Entscheidung, das Objekt zu kaufen, ohne dabei die monetären Risiken zu beachten, bereits gefallen sein. Wünschenswert wäre daher, wenn sich potenzielle Käufer am Anfang des Entscheidungsprozesses mit den Risiken vertraut machen und dazu öffentlich zugängliche Informationen nutzen – eine Möglichkeit wäre der „Kompass Naturgefahren“ des GDV. Dies ist jedoch noch nicht für alle Gefahrenarten und Gebiete ausreichend verfügbar und sollte ausgebaut werden.

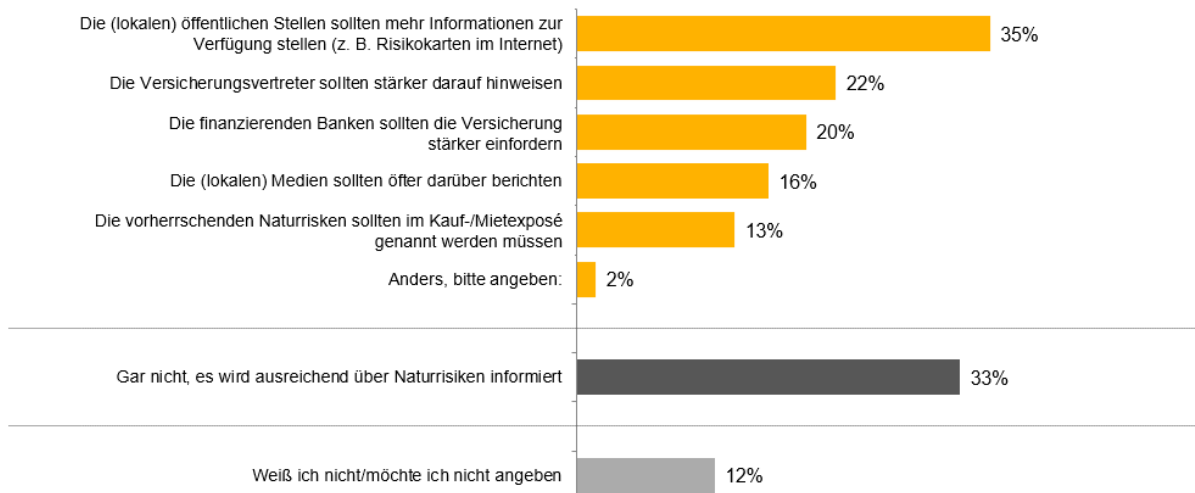


Abb. 5: Wer könnte bzw. wie könnte man Immobilieneigentümer Ihrer Meinung nach besser über Naturrisiken informieren?