

**Gemeinschaftliche Wohnprojekte als Teil einer erfolgreichen
Unternehmensstrategie in der Immobilienwirtschaft**

Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement
herausgegeben von Bernd Nentwig

Band 41

Die vorliegende Arbeit entstand im Rahmen einer Dissertation an der
Bauhaus-Universität Weimar, Fakultät Architektur und Urbanistik.

Jens Heynisch

**Gemeinschaftliche Wohnprojekte als Teil einer
erfolgreichen Unternehmensstrategie in der
Immobilienwirtschaft**

BAUHAUS
UNIVERSITÄTSVERLAG

Band 41 der Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement,
herausgegeben von Bernd Nentwig

Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Einwilligung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme digitalisiert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Die Angaben zu Text und Abbildungen wurden mit großer Sorgfalt zusammengestellt und überprüft. Dennoch sind Fehler und Irrtümer nicht auszuschließen. Für den Fall, dass wir etwas übersehen haben, sind wir für Hinweise der Leser dankbar.

Satz und Gestaltung: Dr.-Ing. Antonia Hertel

Druck: Beltz Bad Langensalza GmbH

ISBN: 978-3-95773-296-5

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind über <http://d-nb.de> abrufbar.

© Bauhaus-Universitätsverlag als Imprint von arts + science weimar GmbH,
Weimar 2021

Vorwort des Herausgebers

Die anhaltende Niedrigzinsphase und die politischen Entscheidungen in den letzten 20 Jahren haben zu einem erheblichen Abbau von bezahlbarem Wohnraum geführt. Viele der ehemals errichteten Wohnungen mit Förderung und Sozialbindung sind aus der zeitlichen Bindung gefallen und werden frei vermietet.

Vor diesem Hintergrund behandelt die vorliegende Veröffentlichung die institutionellen und strukturellen Anforderungen gemeinschaftlicher Wohnprojekte aus strategischer Sicht der Immobilienwirtschaft. Die grundsätzliche Entkopplung des Wohnbedarfes vom Immobilienmarkt steht natürlich in einem gewissen Spannungsverhältnis zu den fixierten Strukturen und Prozessen der „normalen“ Immobilienwirtschaft.

Der Autor verwendet hier ökonometrische Verfahren der Neuen Institutionenökonomik durch die Beschreibung der Prozesse bei gemeinschaftlichen Wohnprojekten (GWP) durch die Prinzipal-Agenten-Theorie. Dieses Verfahren ermöglicht sämtliche Transaktionskosten von GWP-Projekten aufzulösen. Dazu gehören zum Beispiel Kosten des Arbeitsansatzes und der Zeit für Gemeinschaftsdienste sowie die Kosten eines Ausstieges.

Dieser Teil bietet großes Potenzial und Anschlussmöglichkeiten für weitere Forschungsprojekte und erschließt Akteuren auf der Seiten der Planung und Entwicklung neue Erkenntnisse.

Das hier behandelte hochrelevante Thema wird in eine belastbare Modellbildung überführt und leistet so einen wichtigen Beitrag zum Diskurs der Wohnraumentwicklung.

Weimar, August 2021

Prof. Dr.-Ing. Bernd Nentwig

Danksagung des Autors

An dieser Stelle möchte ich meinen besonderen Dank nachstehenden Personen entgegenbringen, ohne deren tatkräftige und geduldige Unterstützung die Anfertigung dieser Promotionschrift nicht zustande gekommen wäre:

Mein außerordentlicher Dank gebührt an erster Stelle meinem Betreuer und Doktorvater Prof. Dr.-Ing. Bernd Nentwig – für sein Vertrauen in mich und die 6-jährige freundliche Unterstützung, die es mir ermöglichte, diese Arbeit zu verwirklichen. Ich habe unsere Dialoge stets als Ermunterung und Motivation empfunden.

Ich danke Herrn Prof. Dr.-Ing. Ralph W. Hofmann für die hilfsbereite und wissenschaftliche Betreuung als Zweitgutachter.

Des Weiteren möchte ich mich bei Frau Dr.-Ing. Antonia Herten für die mehrfache Durchsicht und Korrektur dieser Arbeit und die zweckdienliche Diskussion zur visuellen Gestaltung dieser Abhandlung bedanken.

Tiefverbunden und dankbar bin ich meiner Lebensgefährtin Kathrin und meinem Sohn Christian für die hilfreiche Unterstützung und das große Verständnis während der Anfertigung dieser Arbeit. Mein ganz besonderer Dank gilt meinen Eltern Ria und Peter Heynisch, die mir über mein gesamtes Leben hinweg bei Fragen aller Art mit Rat und Tat zur Seite standen. Ihnen widme ich dieses Buch.

Rosenthal am Rennsteig, Juli 2021

Jens Heynisch

Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Herausgebers	5
Danksagung des Autors	6
1 Einleitung	17
1.1 Motivation	17
1.2 Definition und Grundidee gemeinschaftlicher Wohnprojekte	26
1.3 In der Literatur bisher diskutierte Fragestellungen zu gemeinschaftlichen Wohnprojekten und weiterer Entwicklungsbedarf	29
1.4 Zielsetzung Forschungsfragen und Methodik	31
1.5 Aufbau der Arbeit und Gang der Argumentation	36
2 Stand der Forschung zu Nutzeranforderungen und unternehmerischen Potentialen gemeinschaftlicher Wohnprojekte	39
2.1 Analysemethodik	39
2.1.1 Grundsätzliches zum Review	39
2.1.2 Methodik der Datenbankrecherche und Auswertung	41
2.2 Gestaltungswege gemeinschaftlicher Wohnkonzepte	43
2.2.1 Geschichtliche Entwicklung gemeinschaftlicher Wohnprojekte	43
2.2.2 Organisationsformen und Systematiken von GWPs heute	48
2.2.2.1 Organisationsprinzipien von GWPs	48
2.2.2.2 Systematisierung von GWPs	51
2.2.3 Rechtliche Gestaltungsformen	54
2.2.4 GWPs als architektonische Wohnformen	59
2.2.5 Projektablauf und Organisation	63
2.2.6 Zusammenfassendes Prozessmodell der Gestaltung gemeinschaftlicher Wohnprojekte (Beantwortung von Forschungsfrage 1)	68
2.3 Nutzerseitige Anforderungen an gemeinschaftliche Wohnprojekte	70
2.3.1 Altersgemischte Wohngemeinschaften	72
2.3.2 Wohngemeinschaften jüngerer Menschen	75
2.3.3 Wohngemeinschaften älterer Menschen	77
2.3.4 Wohngemeinschaften hilfsbedürftiger Menschen	80

2.3.5	Gegenüberstellung der Anforderungen verschiedener Nutzergruppen (Beantwortung von Forschungsfrage 2)	82
2.3.5.1	Übersicht über Fallstudien	82
2.3.5.2	Differenzierung der Fallstudien aufgrund ihrer Organisationsform und der Teilnehmer	86
2.3.5.3	Differenzierung der Fallstudien aufgrund ihrer Zielsetzungen	87
2.3.5.4	Differenzierung der Fallstudien aufgrund ihrer Anforderungen	88
2.4	Gemeinschaftliche Wohnprojekte aus Unternehmensperspektive	90
2.4.1	Relevanz von Träger-Unternehmen für GWPs	90
2.4.2	Grundlagen unternehmerischer und gemeinnütziger Zielplanung	93
2.4.3	Integrative Konzepte der Erfolgsevaluation	96
2.4.4	Chancen der Realisation gemeinschaftlicher Wohnprojekte	98
2.4.4.1	Soziale Nachhaltigkeit nach innen: Zusammenhalt im GWP	99
2.4.4.2	Soziale Nachhaltigkeit nach außen: Abbau sozialer Spannungen im Quartier	100
2.4.4.3	Ökologische Nachhaltigkeit	100
2.4.4.4	Wirtschaftliche Nachhaltigkeit	101
2.4.4.5	Nachhaltiges Wachstum für Trägergesellschaft und Kommune	101
2.4.5	Risiken der Realisation gemeinschaftlicher Wohnprojekte	102
2.4.5.1	Transaktionskosten in der GWP Entstehungsphase	103
2.4.5.2	Principal-Agent-Problematik des sozialen Zusammenhalts im GWP	105
2.4.5.3	Transaktionskosten beim GWP Ausstieg	107
2.4.5.4	Finanzierbarkeit von GWPs	108
2.4.6	Erfolgsvoraussetzungen der Realisation gemeinschaftlicher Wohnprojekte	109
2.4.6.1	Transaktionskostenminimierung in der Entstehungsphase	109
2.4.6.2	Verminderung der Agency-Problematik im GWP-Unterhalt	110
2.4.6.3	Verminderung der Transaktionskosten beim GWP-Ausstieg	112
2.4.6.4	Nachhaltige Kalkulation von GWP-Projekten durch Träger	112
2.4.7	Systematisierung von Chancen, Risiken und Erfolgsvoraussetzungen von GWPs (Beantwortung der Forschungsfragen 3 und 4)	113
2.5	Überblick und kritische Würdigung bisheriger Ergebnisse und Relevanz des weiteren Forschungsbedarfs	116
2.5.1	Überblick über bisherige Erkenntnisse	116
2.5.2	Kritische Würdigung und weiterer Forschungsbedarf	121

3	Empirische Methodik und Forschungsmodell	123
3.1	Zielsetzung und methodisches Vorgehen	123
3.1.1	Zielsetzung der empirischen Analyse	123
3.1.2	Methodische Herausforderungen und Ansatz	123
3.1.2.1	Systematisierung von Projekten und Anforderungen der Nutzergruppen	124
3.1.2.2	Systematisierung von Angebotseigenschaften und Inputparametern	124
3.1.3	Ablaufmodell empirischer Analyse	128
3.2	Konkretisierung der Modellbildung und der Hypothesen	130
3.2.1	Systematisierung von Projekttypen	131
3.2.1.1	Homogenität und Heterogenität der Projektgruppe	131
3.2.1.2	Verständnis der GWP-Nutzer als Eigentümer oder Mieter	132
3.2.1.3	Zusammenfassende Matrix von Projekttypen	133
3.2.2	Kategorien für Anforderungen an bzw. Qualitätsmerkmale von GWPs	134
3.2.3	Systematisierung von Zielparametern und Erfolgsmessung beim Anbieter	136
3.2.4	Detaillierte Forschungshypothesen	138
3.3	Empirische Befragung von Nutzern und Anbietern	140
3.3.1	Gewinnung und Repräsentativität der Stichprobe	140
3.3.2	Konzeption der Nutzerbefragung (Fragebogen)	142
3.3.3	Konzeption der Unternehmensbefragung (Fragebogen)	145
3.4	Methodik der Fragebogenauswertung	149
3.4.1	Univariate Analyse	149
3.4.2	Regressionsmodell und Hypothesentest	152
4	Auswertung der Umfrageergebnisse	155
4.1	Ergebnisse der Nutzerbefragung	155
4.1.1	Anforderungen an GWP-Projekte	156
4.1.1.1	Architektonische Integration	156
4.1.1.2	Barrierefreiheit	158
4.1.1.3	Kinderfreundlichkeit	159
4.1.1.4	Ökologie	161
4.1.1.5	Soziale Interaktion innerhalb des GWP	163
4.1.1.6	Initiativen und Quartierseinbindung	165
4.1.2	Zusammenfassung und Vertiefung der Ergebnisse zu Forschungsfrage 2	166

4.2	Univariate Ergebnisse der Unternehmensbefragung	168
4.2.1	Varietät von GWP-Projekten	168
4.2.2	Angebotsmerkmale und Erfolg von GWPs insgesamt aus Anbietersicht	171
4.2.3	Angebotsmerkmale und Erfolg homogener Mieter-GWPs aus Anbietersicht	172
4.2.4	Angebotsmerkmale und Erfolg heterogener Mieter-GWPs aus Anbietersicht	174
4.2.5	Angebotsmerkmale und Erfolg homogener Eigentümer-GWPs aus Anbietersicht	176
4.2.6	Angebotsmerkmale und Erfolg heterogener Eigentümer-GWPs aus Anbietersicht	178
4.2.7	Zusammenfassung und Vertiefung der Ergebnisse zu Forschungsfragen 3 und 4	179
4.3	Korrespondenz von Anforderungen und Angebot als relative Qualität von GWP-Projekten	181
4.3.1	Qualität des Angebots für homogene Mietergemeinschaften	181
4.3.2	Qualität des Angebots für heterogene Mietergemeinschaften	182
4.3.3	Qualität des Angebots für homogene Eigentümergemeinschaften	183
4.3.4	Qualität des Angebots für heterogene Eigentümergemeinschaften	184
4.4	Regressionsanalyse	185
4.4.1	Pretest möglicher Modellparameter - Korrelationsanalyse	185
4.4.2	Beziehung zwischen Angebots-Varietät und -qualität mit wahrgenommenem Unternehmenserfolg	187
4.4.3	Beziehung zwischen Angebots-Varietät und -qualität mit wahrgenommenen Chancen gemeinschaftlicher Immobilienprojekte	191
4.4.4	Beziehung zwischen Angebots-Varietät und -Qualität mit wahrgenommenen Risiken gemeinschaftlicher Immobilienprojekte	195
5	Interpretation der Ergebnisse und Schlussfolgerungen	199
5.1	Hypothesentest und Zusammenfassung der Auswertungs- ergebnisse (Beantwortung von Forschungsfrage 5)	199
5.1.1	Qualitätswirkung auf Erfolg, Chancen und Risiken (HA und HP)	199
5.1.2	Varietäts-Wirkung (Projektvielfalt) auf Erfolg, Chancen und Risiken (HVA und HVP)	204

5.2	Korrespondenzen und Diskrepanzen zwischen Nutzerbedarf und Marktangebot sowie Handlungsmöglichkeiten für Projektanbieter	207
5.2.1	Homogene Gemeinschaften mit Verständnis als Mieter	207
5.2.2	Heterogene Gemeinschaften mit Verständnis als Mieter	208
5.2.3	Homogene Gemeinschaften mit Verständnis als Eigentümer	209
5.2.4	Heterogene Gemeinschaften mit Verständnis als Eigentümer	210
5.2.5	Zusammenfassende Beantwortung von Forschungsfrage 6	210
5.3	Fazit	212
5.3.1	Einordnung und Beantwortung der Kernfrage	212
5.3.2	Ausblick und weiterer Forschungsbedarf	213
	Literaturverzeichnis	215
	Anhang	235
	Anhang 1: Gestaltung Fragebögen	235
	Anhang 2: Univariate Analyse	271
	Anhang 3: Korrelationsanalysen als Pretest	278

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1: Economist Immobilienpreisindex für Q 4 1976 bis Q 4 2016	19
Abbildung 1-2: Verhältnis Kaufpreise zu Mieten im internationalen Vergleich für Q1 1980 bis Q4 2016	22
Abbildung 1-3: Dreigliedrige Entwicklungsdynamik in der Immobilienbranche	26
Abbildung 1-4: Empirisches Forschungsmodell	34
Abbildung 2-1: Forschungsfragen und Aufbau Review	41
Abbildung 2-2: Systematiken zur Einordnung von GWP	54
Abbildung 2-3: Überblick Rechtsformen für GWP	59
Abbildung 2-4: Überblick architektonische Gestaltungsempfehlungen	63
Abbildung 2-5: Prozessuale Entwicklung gemeinschaftlichen Wohnens (Beantwortung von Forschungsfrage 1)	69
Abbildung 2-6: Identifikation von Nutzeranforderungen an GWP pro Projekttyp	72
Abbildung 2-7: Mögliche Rollen eines externen Trägers in GWP	91
Abbildung 2-8: Holistisches Modell unternehmerischer Erfolgsziele	98
Abbildung 2-9: Ergebnisse zu Forschungsfrage 3	115
Abbildung 2-10: Zielsetzung und Projekt-/Struktur- und Organisation als Generator der Anforderungen von GWP Bewohnern	120
Abbildung 3-1: Ablaufmodell der empirischen Analyse	130
Abbildung 3-2: Matrix von Projekttypen für empirische Untersuchung	134
Abbildung 4-1: Zusammensetzung der Stichprobe der GWP-Nutzer	155
Abbildung 4-2: Anforderungen der Nutzer an Architektonische Integration - Ergebnisse pro Teilfrage und Nutzertyp	156
Abbildung 4-3: Anforderungen der Nutzer an bauliche Integration - Ergebnisse pro Teilfrage über alle Nutzer	157
Abbildung 4-4: Anforderungen der Nutzer an Barrierefreiheit - Ergebnisse pro Teilfrage und Nutzertyp	158
Abbildung 4-5: Anforderungen der Nutzer an Barrierefreiheit - Ergebnisse pro Teilfrage über alle Nutzer	159
Abbildung 4-6: Anforderungen der Nutzer an Kinderfreundlichkeit - Ergebnisse pro Teilfrage und Nutzertyp	160

Abbildung 4-7: Anforderungen der Nutzer an Kinderfreundlichkeit- Ergebnisse pro Teilfrage über alle Nutzer	161
Abbildung 4-8: Anforderungen der Nutzer an ökologische Projektgestaltung - Ergebnisse pro Teilfrage und Nutzertyp	161
Abbildung 4-9: Anforderungen der Nutzer an ökologische Projektgestaltung- Ergebnisse pro Teilfrage über alle Nutzer	162
Abbildung 4-10: Anforderungen der Nutzer an soziale Organisation im Inneren - Ergebnisse pro Teilfrage und Nutzertyp	163
Abbildung 4-11: Anforderungen der Nutzer an soziale Regelung im Inneren - Ergebnisse pro Teilfrage über alle Nutzer	164
Abbildung 4-12: Anforderungen der Nutzer an Initiativen nach außen - Ergebnisse pro Teilfrage und Nutzertyp	165
Abbildung 4-13: Anforderungen der Nutzer an Initiativen nach außen - Ergebnisse pro Teilfrage über alle Nutzer	166
Abbildung 4-14: Anteil der GWP-Anbieter pro Projekttyp	168
Abbildung 4-15: Allgemeine Varietät der Anbieter (eigene Darstellung)	169
Abbildung 4-16: Verteilung der Anbieter nach der Anzahl realisierter Projekte	170
Abbildung 4-17: Projektmerkmale und Erfolg aus Anbietersicht über alle Projekte	171
Abbildung 4-18: Projektmerkmale und Erfolg aus Anbietersicht bei Projekten für homogene Mieter	172
Abbildung 4-19: Projektmerkmale und Erfolg aus Anbietersicht bei Projekten für heterogene Mieter	174
Abbildung 4-20: Projektmerkmale und Erfolg aus Anbietersicht bei Projekten für homogene Eigentümer	176
Abbildung 4-21: Projektmerkmale und Erfolg aus Anbietersicht bei Projekten für heterogene Eigentümer	178
Abbildung 4-22: Relative Qualität des Projektangebots aus Sicht der Nutzer homogener Mieter-GWPs	181
Abbildung 4-23: Relative Qualität des Projektangebots aus Sicht der Nutzer heterogener Mieter-GWPs	182
Abbildung 4-24: Relative Qualität des Projektangebots aus Sicht der Nutzer homogener Eigentümer-GWPs	183
Abbildung 4-25: Relative Qualität des Projektangebots aus Sicht der Nutzer heterogener Eigentümer-GWPs	184

Abbildungen

Abbildung 5-1: Status und Entwicklungsziel von GWP-Angeboten für
verschiedene Nutzergruppen

211

Tabellenverzeichnis

Tabelle 2-1: Übersicht Fallstudien altersgemischter GWPs	82
Tabelle 2-2: Übersicht – Fallstudien Wohngemeinschaften jüngerer Menschen	83
Tabelle 2-3: Übersicht – Fallstudien Wohngemeinschaften älterer Menschen	84
Tabelle 2-4: Übersicht – Fallstudien Wohngemeinschaften hilfsbedürftiger Menschen	85
Tabelle 4-1: Signifikante Korrelationen möglicher Inputparameter der Regressionsmodelle	186
Tabelle 4-2: Optimale Modelle zur Erklärung des wahrgenommenen Unternehmenserfolgs P pro Teilgruppe	189
Tabelle 4-3: Optimale Modelle zur Erklärung der wahrgenommenen Chancen C von GWPs pro Teilgruppe	194
Tabelle 4-4: Optimale Modelle zur Erklärung der wahrgenommenen Risiken R von GWPs pro Teilgruppe	197
Tabelle 5-1: Zusammenfassung des Hypothesentests HA und HP für Qualitätsparameter	202
Tabelle 5-2: Zusammenfassung des Hypothesentests HVA und HVP für die Varietätsparameter	205

1 Einleitung

1.1 Motivation

Der deutsche Immobilienmarkt befindet sich im Umbruch. Dies ist auf ein Zusammenwirken verschiedener Einflussfaktoren zurückzuführen. Entscheidend sind vor allem die demographische Entwicklung, gesellschaftlicher Wertewandel und resultierend zunehmende Wettbewerbsintensität im Immobilienwesen. Hierauf soll im Einzelnen eingegangen werden:

Demografische Entwicklung

Zwar wächst die Weltbevölkerung insgesamt stark: Bis 2050 wird eine Zunahme von 47 % gegenüber dem Jahr 2000 erwartet. Jedoch nimmt die einheimische Bevölkerung in den hoch industrialisierten Nationen kontinuierlich ab.¹ Dies führte in Deutschland bis zum Jahr 2010 zu einem beständigen Bevölkerungsrückgang. Die Bilanz aus inländischen Geburten und Sterbefällen ist zunehmend negativ und wies in 2012 einen Saldo von rund minus 200.000 auf.²

Dennoch hat sich in den letzten beiden Jahren der Trend aufgrund von Zuwanderung, vor allem aus dem ost- und südeuropäischen Ausland umgekehrt: Seit 2010 steigt die Einwohnerzahl Deutschlands wieder an. Heute leben hier mit rund 82 Millionen rund ebenso viele Menschen wie um die Jahrtausendwende.³ Regional allerdings differiert die Bevölkerungsentwicklung stark. Während in den neuen Bundesländern seit Jahren abwanderungs- und demografiebedingt ein starker Rückgang zu verzeichnen ist, wird für den Stadtstaat Hamburg und die wirtschaftlich starken Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg ein Zustrom registriert und weiterhin erwartet.⁴

Die Klientel der Immobiliennutzer und -käufer hat sich verändert. Dominierten bis in die 1990er Jahre hinein Familien als Immobilienkunden, die aufgrund der Kaufkraft von zwei Verdienern und kinderbedingt wachsenden Raumbedarfs, größere Wohneinheiten vor allem auch in städtischen Randgebieten nutzten, ist heute ein Trend zu kleineren, innerstädtischen

¹ Vgl. UNEP (2006).

² Vgl. Countrymeters Deutschland (2013)

³ Vgl. Focus (2013)

⁴ Vgl. Voigtländer (2010)

1 Einleitung

Wohneinheiten zu verzeichnen.⁵ Hinzu kommt eine Veränderung der Wohnkultur, die auch durch den Zuzug von ausländischen Mitbürgern aus Nicht-EU Staaten vorangetrieben wird.⁶ Aufgrund des hohen Arbeitsangebots in den Großstädten resultiert Verstädterung und eine Zunahme der Einpersonenhaushalte: Bis 2030 werden wohl 80 % der Europäer in Städten leben. In städtischen Regionen wird ein Anstieg der älteren Bevölkerungsmitglieder sowie junger Single-Haushalte erwartet, während die Zahl der kinderreichen Haushalte hier bis 2025 um bis zu 5% abnehmen wird.⁷ Immer mehr ältere Menschen und junge Singles mit Migrationshintergrund leben dabei alleine in einer Wohnung.⁸ Aufgrund dieser Veränderungen der Bevölkerungsstruktur haben sich die gesellschaftlichen Anforderungen an Wohnraum gewandelt.

Hieraus ergeben sich neue Anforderungen an die Immobilienwirtschaft: In den Städten wird beispielsweise Wohnraum für Singles benötigt, der auch die soziale Integration älterer und ärmerer Menschen ermöglicht. In ländlich peripheren Räumen gilt es, neue Strukturen zu schaffen, in denen ältere Menschen die benötigten Angebote finden. Umgekehrt sind Maßnahmen zu treffen, damit junge Familien in Städten noch erschwinglichen Wohnraum ausreichender Größe erhalten können.⁹ Nachhaltige Gebäudeentwicklung sollte Lösungen bieten, die auch kulturelle Vielfalt berücksichtigt.¹⁰

In wirtschaftlich schwächeren Regionen mit schrumpfender Nachfrage können Immobilienanbieter nur in Marktnischen nachhaltiges Wachstum generieren.¹¹ In Wachstumsregionen bieten innovative Konzepte für Randgruppen Differenzierungspotential.

Zunehmende Wettbewerbsintensität

Die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen ist insbesondere aufgrund zunehmender Wettbewerbsintensität im deutschen Immobilienwesen entscheidend. Sowohl auf der Absatzseite als auch auf der Kostenseite sehen sich Immobilienanbieter immer stärker unter Druck: Im internationalen Vergleich ist die Preisentwicklung am deutschen Immobilienmarkt immer noch enttäuschend. Dies zeigt folgende Abbildung des Economist Immobilien-Preis Index für den Zeitraum Q 4 1976 bis Q 4 2016. Spitzenwerte erzielen Großbritannien und Italien

⁵ Vgl. BBR (2008), S. 2

⁶ Countrymeters Deutschland (2013S. 12.

⁷ Vgl. BBR (2008), S. 3-4

⁸ Vgl. Bürkner et al. (2007), S. 12.

⁹ Vgl. BBR (2008), 6

¹⁰ Vgl. Schäfer, Lützkendorf, Gromer (2008), S. 44

¹¹ Vgl. BWL Institut Basel (2007), S. 32

mit Wachstumsraten von 2000 bzw. 1000 %. Die meisten europäischen Industriestaaten und die USA liegen in dieser Statistik zwischen 500 und 1000 %, während in Deutschland und der Schweiz die Verkaufspreise stagnieren.

Abbildung 1-1
Economist Immobilien-
preisindex für Q 4 1976
bis Q4 2016
(verfügbar unter
The Economist, 2017)

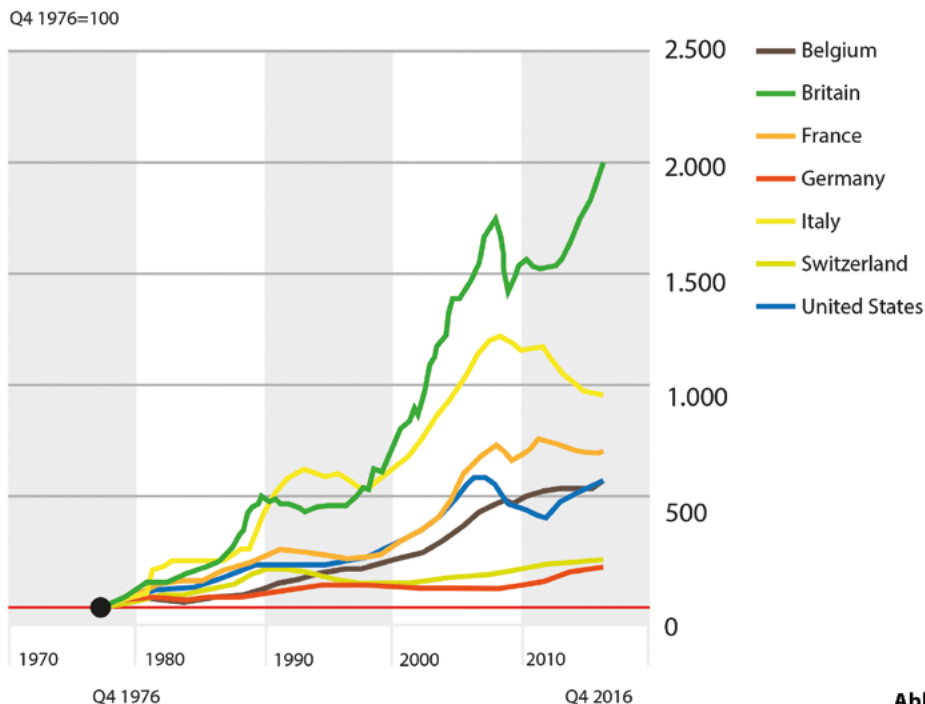


Abb.

Niedrigzinsphase, Zuwanderung, Wirtschaftswachstum und Investmentrekorde waren 2016 die Schlagworte der Berichterstattung zum deutschen Immobilienmarkt. Der Bulwiengesa-Immobilienindex 1975 – 2016 weist seit 6 Jahren Steigerungen von über 3,5 % p.a. aus, besonders bemerkenswert die Entwicklung des Teilindex Wohnen mit ca. + 5,0 % p.a. seit 2011.¹² Aus Investorensicht ist die Attraktivität von Immobilien gegenüber anderen Anlageprodukten trotzdem eingeschränkt. Gerade aufgrund ihrer erhöhten Risikoexposition gegen-

¹² Vgl. Bulwiengesa-Immobilienindex 1975 – 2016, S. 1

1 Einleitung

über Immobilien werden Aktien zumindest kurzfristig vielfach auch höhere Ertragschancen attestiert. Zudem ist bei Wertpapieren eine breitere Streuung aufgrund kleinteiliger Stückelung möglich. Damit hat sich in Deutschland die Wertpapieranlage vor allem bei kleineren Vermögen etabliert, während die Investition in Wohneigentum eher zurückhaltend betrachtet wird.¹³

Auch Großanleger distanzieren sich zwar nicht mehr von Neuinvestitionen, wie nach der Verunsicherung durch die Immobilienkrise 2008/09, aber oft fehlen Finanzierungsmittel durch die restriktivere Kreditpolitik der Banken.

Immobilienanbieter sind somit verstärkt auf private Nachfrage angewiesen. Das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung prognostiziert, dass die deutsche Wohnungsmarktentwicklung bis 2030 primär durch private Nachfrager getragen werden wird.¹⁴ Aufgrund stagnierender und in Teilregionen rückläufiger Bevölkerungsentwicklung wird langfristig ein Rückgang der Anzahl der Haushalte erwartet, der mit einer verringerten Mietwohnungsnachfrage einhergeht.¹⁵ Durch hohen Konkurrenzdruck und große Angebotsmengen sinken die Margen für Durchschnittsimmobilien.¹⁶

Auf der **Kostenseite** sehen sich Anbieter steigenden Herstellungspreisen gegenüber, welche regional nur sehr unterschiedlich an den Markt weitergegeben werden können. Der Kostenanstieg ist auf eine erhöhte Nachfrage im Baugewerbe, verschärfte gesetzliche Anforderungen und gestiegene Grundstückspreise zurückzuführen. Das Bauhauptgewerbe schließt laut Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) das Jahr 2016 mit einem Umsatzplus von 6,3 % (nominal) ab und erwartet für das Baujahr 2017 ein Plus von nominal 5,0 %, was die Angebotspreise weiter treiben wird.¹⁷ In 2012 hat die Europäische Union eine neue Energieeffizienzrichtlinie verabschiedet, welche bis 2020 eine weitere Einsparung der Treibhausgasemissionen vorsieht, was für die Bauindustrie eine weitere Verschärfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Bereich der Wärmedämmung und der Nutzung regenerativer Energien und damit zusätzliche Herstellkosten bedeutet.¹⁸ Vor allem in Ballungsräumen wie München und Stuttgart und in besseren Wohnlagen haben sich in den vergangenen Jahren

¹³ Vgl. Dommermuth & Hauer (2009), S. 94-95

¹⁴ Vgl. BBSR (2015), S. 11

¹⁵ Vgl. BBSR (2015), S. 6

¹⁶ Vgl. Kelber (2012), S. 56-57

¹⁷ Vgl. Baulinks (2017)

¹⁸ Vgl. Bmvbs (2012), S. 58-60

die Grundstückspreise um bis zu 20 % erhöht, während der Anstieg bei den Verkaufspreisen fertiger Immobilien bei nur rund 10 bis 15 % gelegen hat.¹⁹

Aufgrund der sich aus dieser Entwicklung weiter öffnenden Kosten-Preis-Schere resultieren für das Immobilienmarketing gewerblicher Anbieter neue Herausforderungen. In bevölkerungsarmen Teilregionen, die zudem durch weitere Abwanderung gekennzeichnet sind, nimmt die Marktnachfrage signifikant ab, während einzelne Metropolregionen durch starken Nachfrageüberhang gekennzeichnet sind.²⁰ Vor allem im mittleren Marktsegment resultieren erhebliche Preiseinbußen aufgrund eines Trends zum Mittelmaß und der Massenproduktion von Immobilien in Großprojekten.²¹ Entscheidend ist eine Differenzierung vom Wettbewerb und die Erschließung neuer Kundensegmente, um neue Wachstumsmärkte zu erobern.

Stagnation der Immobiliennachfrage

Auch die Nachfrage nach Immobilien befindet sich im Umbruch. So liegen in Deutschland die Mietpreise gegenüber den Verkaufspreisen auf einem anhaltend hohen Niveau. Auch dies wird aufgrund der Analyse der internationalen Immobilienpreise von The Economist (2017) deutlich:

¹⁹ Vgl. LH München (2011), S. 5; Stuttgart (2013)

²⁰ Vgl. Focus (2012)

²¹ Vgl. Gerth (2010)

1 Einleitung

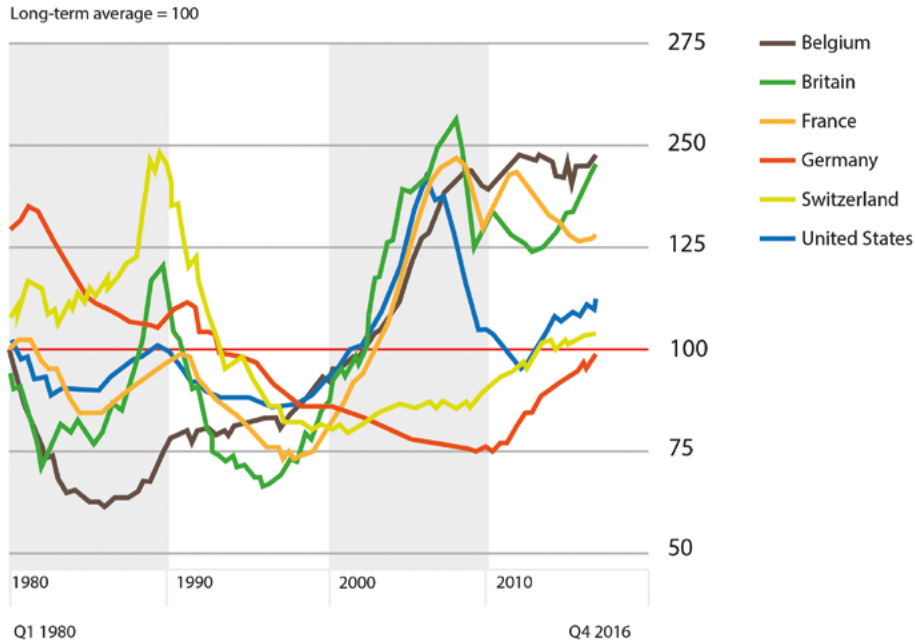


Abbildung 1-2
Verhältnis Kaufpreise zu
Mieten im internationalen
Vergleich für Q1 1980
bis Q4 2016
(verfügbar unter
The Economist, 2017)

Gegenüber europäischen Nachbarstaaten und den USA liegt in Deutschland das Kaufpreis/Mietverhältnis außergewöhnlich niedrig. Dies bedeutet jedoch, dass in Deutschland Mieten gegenüber Kaufen vergleichsweise teuer ist, also ein hohes Mietpreisniveau herrscht. Dies hat zur Folge, dass für Bürger mit geringem Einkommen Mietwohnungen vor allem in Ballungsgebieten häufig kaum erschwinglich sind und zugleich Ressourcen und Sicherheiten zum Kauf einer eigenen Immobilie fehlen.

Zudem besteht in Deutschland traditionell eine Kultur des Mietens, wohingegen in anderen europäischen Staaten das Eigenheim als beste Form der Altersvorsorge gilt. Für die Kaufzurückhaltung der deutschen Bevölkerung wurden verschiedene Gründe identifiziert: So verfügen Deutsche gegenüber anderen Europäern über ein vergleichsweise niedriges Haushaltsvermögen. Eine EZB Studie auf der Basis von Daten aus 2008 bestätigt, dass das Durchschnittsvermögen deutscher Haushalte nur rund 51.000 Euro beträgt, während Verbraucher, selbst in Krisenländern wie Griechenland und Spanien, über mehr als das Doppelte verfü-

gen.²² Die Möglichkeit zur Finanzierung eines Eigenheims aufgrund von Vermögensrücklagen ist für die meisten Deutschen gegenüber Bürgern anderer europäischer Staaten somit stark eingeschränkt.

Die 50 % der Deutschen, die der ärmeren Bevölkerungsschicht zuzuordnen sind, verfügen lediglich über einen Anteil am Haushaltseinkommen von 31,3 %. Damit ist für die Hälfte der deutschen Bevölkerung ein Immobilienkauf meist kaum finanzierbar. Das reichste Zehntel der deutschen Bevölkerung hingegen verdient 23,1 % des gesamtdeutschen Haushaltseinkommens (Daten von 2010).²³ Diese reiche Elite verfügt somit über ausreichend Kapital auch Mietobjekte zu erwerben, was wiederum zu einer Kultur des Mietens in dem großen ärmeren Bevölkerungssegment beiträgt. Auch ist das Arbeitseinkommen der Deutschen in den vergangenen Jahren aufgrund geringen Wirtschaftswachstums inflationsbereinigt nur geringfügig angestiegen²⁴ und seit 1991 hat eine Verschiebung des Anteils am deutschen Gesamteinkommen hin zur reicheren Bevölkerungsschicht stattgefunden.²⁵ Deutsche Mieter sind somit vielfach trotz niedriger Immobilienpreise nicht in der Lage, ein Eigenheim zu finanzieren und bis zum Eintritt in den Ruhestand abzubezahlen.

Hinzu kommt eine restriktive Kreditvergabepolitik deutscher Banken: Im Zuge der internationalen Wirtschafts- und Bankenkrise von 2008 sind in Europa regulatorische Änderungen (Basel II und III) im Hinblick auf die Eigenkapitalunterlegung der Banken und die Möglichkeiten der Geldschöpfung durch Darlehensvergabe in Kraft getreten, welche in Deutschland sehr konsequent umgesetzt werden, um die Gefahr der Bankeninsolvenz in Zukunft auszuschließen.²⁶ Vor allem im Bereich der Privatkredite und Baufinanzierung beobachtet die deutsche Bundesbank in 2012 zunehmende Zurückhaltung und Vorsicht der Institute bei der Darlehensvergabe.²⁷ Dies bedeutet jedoch, dass die einkommensschwächere Schicht bei der Gewährung von Immobilienkrediten kaum mehr zum Zuge kommt.

Wandel der Wohnwerte

Durch mentale und kulturelle Weiterentwicklung haben sich zudem Wertvorstellungen und damit auch „Wohn-Werte“ verändert. Die Ansprüche an Immobilien sind in vielerlei Hinsicht gewachsen und Wohnen wird vor dem Hintergrund gesellschaftlichen Wertwandels neu

²² Vgl. European Central Bank (2013)

²³ Vgl. BMAS (2013)

²⁴ Vgl. Just (2006), S. 45

²⁵ Vgl. BMAS (2013)

²⁶ Vgl. Kahler (2009)

²⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank (2012)

1 Einleitung

bewertet. Auch die Politik schenkt dem Thema Nachhaltigkeit zunehmend Aufmerksamkeit: Aufgrund der Formulierungen der Brundtland-Konferenz fand der Nachhaltigkeitsgedanke Eingang in den politischen Diskurs in zahlreichen Ländern weltweit und wurde zur Grundlage des entwicklungs- und umweltpolitischen Aktionsprogramms für das 21. Jahrhundert (Agenda 21)²⁸, welches auf der Konferenz für Umwelt und Entwicklung der Vereinten Nationen UNCED in Rio de Janeiro 1992 von 172 Staaten beschlossen wurde.²⁹ Die Maximen dieses globalen Nachhaltigkeitskonzepts wurden in vielen Ländern auf nationaler und lokaler Ebene umgesetzt. So fassten in Deutschland bislang fast 3.000 Kommunen den Beschluss zur Erarbeitung einer „lokalen Agenda 21“. Auf nationaler Ebene wurde in Deutschland ein Rat für nachhaltige Entwicklung eingesetzt, der konkrete Entwicklungsbereiche herausarbeitet und neue Projekte definiert.³⁰

Wertewandel in der Bevölkerung ist u. a. dadurch gekennzeichnet, dass die Menschen sich in zunehmendem Umfang des Zusammenhangs bewusst werden, der zwischen der Gesundheit des Öko-Systems als Ganzes und ihrem persönlichen, psychischen Wohlbefinden sowie ihrer physischen Gesundheit besteht.³¹ Der Nachhaltigkeitsgedanke des Drei-Säulen Modells – die Vereinbarung ökologischer, ökonomischer und sozialer Effizienz – wird auch von Verbrauchern für das Immobiliensegment immer stärker gefordert.³²

Aufgrund steigenden ökologischen Verantwortungsbewusstseins wird erwartet, dass auch Gebäude ökologisch optimiert gestaltet sind. Dies beinhaltet:

- die CO₂ und FCKW-Emissionen zu minimieren, um die Ozonschicht zu schützen,³³
- den Energieverbrauch eines Gebäudes über den gesamten Lebenszyklus, von der Errichtung, über die Nutzung bis zum Abriss zu minimieren.³⁴
- Aus wirtschaftlichen Gründen wird zudem ökonomische Nachhaltigkeit gefordert. Hierzu sind folgende Faktoren entscheidend:
- die Minimierung der Lebenszykluskosten von Bauwerken,³⁵

²⁸ Vgl. Agenda 21 (1992).

²⁹ Vgl. Hauf (1987).

³⁰ Vgl. Bundesregierung (2008).

³¹ RICS (2007), S. 5

³² Vgl. Ree, van Meel (2007).

³³ Vgl. Bundesregierung (2008)

³⁴ Vgl. World Business Council (2000), S. 9

³⁵ Vgl. Lützkendorf, Lorenz (2007), S. 646