

Weblink: <https://www.wiwo.de/my/finanzen/immobilien/immobilienmarkt-ausnahmslos-jeder-investor-ist-nervoes/28373328.html>

Immobilienmarkt

„Ausnahmslos jeder Investor ist nervös“

Steigende Zinsen belasten den Immobilienmarkt. In einigen Großstädten lassen sich teure Projekte schon deutlich schwerer vermarkten. Nach über zehn Jahren Preisrally steuert der Markt auf eine Wende zu.

Erstveröffentlichung: 2022-05-26 12:30:00
letzte Aktualisierung: 2022-05-26 14:04:04

In Frankfurts Europaviertel sollte mit dem Porsche Design Tower ein weiterer prestigeträchtiger Wohnturm entstehen. Und was für einer! Die Besonderheit wäre ein Aufzug gewesen, in dem die Bewohner im Auto sitzend bis in ihr Luxusrefugium befördert worden wären. In Miami gibt es das schon.

In Frankfurt aber machte der Projektentwickler Groß & Partner einen Rückzieher, die Nachfrage war wohl zu gering. Wahrscheinlich soll auf dem Areal nun ein 80 Meter hohes Bürogebäude gebaut werden. Abgeschlossen seien die Pläne noch nicht, teilt der Projektentwickler mit. In Stuttgart wird bereits ein Porsche Design Tower mit Büro- und Hotelflächen gebaut.

Büros statt Wohnungen? Der Schwenk in Frankfurt ist womöglich Ausdruck einer größeren Wende am Wohnimmobilienmarkt. Jahrelang stiegen die Preise und Mieten. Doch nun belasten vor allem höhere Kreditzinsen den Markt. Zuerst ist das im Top-Segment zu spüren, das als Seismograf für den Gesamtmarkt gilt. Doch es herrscht Angst im Markt, dass die Probleme dann nach unten durchsickern – etwa weil Käufer, die sich verbilligte Luxusobjekte leisten können, weiter unten als Nachfrager ausfallen.

„Die Vermittlung von Luxuswohnungen ist zäher geworden“, sagt Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation, die Nachfrage nach solchen Immobilien habe ein „Plateau erreicht“. Der Berliner Immobilienunternehmer Jakob Mähren zeigt sich beunruhigt: „Ausnahmslos jeder Investor ist nervös. Es wird jetzt wirklich

spannend.“

Preissenkungen nehmen zu

In vielen Großstädten scheinen Preisobergrenzen erreicht zu sein. Die Mieten für Neubauwohnungen sind im vergangenen Jahr in sechs von sieben deutschen Top-Metropolen weniger stark angestiegen als im Bundesdurchschnitt. Nur Berlin liegt darüber, zeigen Daten des Immobilienunternehmens ImmoScout24. Eine Auswertung des Immobilienportals für die WirtschaftsWoche deutet auch auf eine deutlich gesunkene Nachfrage bei hochpreisigen Eigentumswohnungen mit Quadratmeterpreisen ab 10.000 Euro hin.

So müssen Verkäufer in einigen Metropolen viel länger warten, bis sie einen Käufer finden. In Köln bleiben Annoncen nun im Schnitt 115 Tage online – 59 Tage länger als vor einem Jahr. In Frankfurt hat sich die Vermarktungszeit im Top-Segment mit 121 Tagen fast verdoppelt. Im Vorjahr lag sie noch bei 63 Tagen (siehe Grafik oben).

Längere Vermarktungszeiten bedeuten noch keine sinkenden Preise. Die vermeiden Projektentwickler normalerweise, damit der Nachfragerückgang nicht in harte Zahlen gegossen wird. Lieber nehmen sie Verzögerungen beim Verkauf hin oder offerieren Interessenten Extras, vom kostenlosen Tiefgaragestellplatz bis zur Einbauküche

Doch selbst bei den Preisen gibt es Anzeichen einer Trendwende. Das Immobilienportal Immowelt prognostiziert in zehn von 14 Großstädten mit über 500.000 Einwohnern bis Jahresende stagnierende oder sinkende Kaufpreise im Wohnungsbestand, am stärksten in Frankfurt (minus fünf Prozent). Unsicherheit infolge des Ukrainekriegs, hohe Inflation und steigende Kreditzin-

sen führten dazu, „dass der Immobilienboom voraussichtlich noch in diesem Jahr endet“, sagt Felix Kusch, Vorsitzender der Geschäftsführung bei ImmoWelt.

Schon jetzt beobachtet man „in einigen deutschen Städten eine auffällige Zunahme von Preissenkungen bei Immobilienverkäufen“, sagt Ulrich Hirtreiter, Geschäftsführer bei Lot Internet, einem Anbieter von Datenanalysen für den Immobilien- und Automobilmarkt. So mussten Verkäufer ausgerechnet in München – dem teuersten Pflaster am deutschen Markt – seit Jahresanfang immer häufiger ihre Preisforderungen reduzieren, während Preisanhebungen seltener möglich waren (siehe Grafik). Dies galt sowohl für den Gesamtmarkt als auch für das Münchner Luxussegment. Eine vergleichbare Tendenz gab es in Hamburg, wie die exklusive Datenanalyse für die WirtschaftsWoche zeigt. Noch allerdings ist das Bild nicht einheitlich: In Stuttgart und Berlin beispielsweise kam es zuletzt noch nicht häufiger zu Preisnachlässen als im Vorjahr.

Und Frankfurt? Nirgendwo in Deutschland wird der jahrelange Boom am Immobilienmarkt so greifbar wie im Grand Tower, dem mit rund 180 Metern höchsten Wohnturm des Landes. Im Europaviertel ragt der Bau in die Höhe, er hat der Frankfurter Skyline ein Wahrzeichen hinzugefügt. Doch auch zwei Jahre nach Fertigstellung gibt es noch Kaufangebote: eine Penthouse-Wohnung mit zwei Zimmern für 1,8 Millionen Euro und zwei Penthouse-Wohnungen mit vier Zimmern (8,4 und 9,1 Millionen Euro).

Lesen Sie auch: „Der Traum der eigenen vier Wände ist geplatzt“

Immerhin: Dieser Wohnturm wurde gebaut, der Großteil der hochpreisigen Wohnungen ist weg. Das Projekt sei „schnell und erfolgreich verkauft“ worden, sagt der für die Vermarktung zuständige Immobiliendienstleister JLL. Es sei normal, dass der Verkauf der teuren Penthouse-Wohnungen länger dauere. Die übrigen Wohnungen seien vor Fertigstellung vermarktet gewesen. Einige Eigentümer haben diese mittlerweile schon wieder weiterverkauft – und stießen dabei auf Zurückhaltung: So wurde im vergangenen Jahr beispielsweise eine knapp 90 Quadratmeter große Drei-Zimmer-Wohnung in der 30. Etage erst für rund 1,3 Millionen Euro angeboten. Ein paar Monate später dann stand sie für gut 1,1 Millionen Euro zum Verkauf. Ähnliche Preissenkungen gab es auch bei anderen Wohnungen aus dem Grand Tower.

Auf die Preise bei solchen Weiterverkäufen habe man keinen Einfluss, teilt Vermarkter JLL mit: „Die Preisgestaltung obliegt dem jeweiligen Verkäufer.“ Beim eigenen Vertrieb des Grand Towers habe es keine derartigen Preisreduktionen gegeben.

Potenziell unrentabel

In Stuttgart erscheint die Umsetzung eines aufsehenerregenden Wohnprojekts derzeit ungewiss. Hier war mit dem Schwabenlandtower in Fellbach, 20 Minuten von Stuttgart entfernt, das höchste Wohngebäude Baden-Württembergs geplant, 107 Meter, mit 200 Luxusapartments. Passiert war lange nichts. Nach mehreren Eigentümerwechseln sollte dann ein Immobilienunternehmen das Projekt retten: ausgerechnet die Adler Group. Das Unternehmen steckt mitten in einem Finanzskandal. Bei vielen seiner Bauprojekte stockt es.

Auch bei anderen größeren Immobilienentwicklern zeichnen sich Probleme ab. Jüngst haben Corestate Capital und die Instone Real Estate Group ihre Prognosen fürs laufende Geschäftsjahr kassiert. Steigende Baukosten und die Gefahr einer sinkenden Nachfrage belasten die Geschäfte, hieß es.

Aktionäre sind schon alarmiert: Binnen eines Monats brach der Instone-Aktienkurs um etwa ein Viertel ein, der von Corestate gar um 80 Prozent. Projektentwickler, die Immobilien finanzieren, bauen und vermarkten, stünden „vor großen Herausforderungen“, sagt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden bei der Hamburg Commercial Bank: „Preissteigerungen, Lieferengpässe, Bauverzögerungen und höhere Finanzierungsko-

sten sind hier deutlich spürbar.“ Projekte seien so schwerer zu kalkulieren – oder potenziell unrentabel.

Allein die Preise für Rohstoffe sind 2021 durch die Decke geschossen. Zuletzt stiegen die Baukosten von Massivhäusern um 14,3 Prozent. Diesen Kostenanstieg an Käufer weiterzugeben, wird immer schwieriger.

Einzigartigkeit hat ihren Preis

Einer, der es dennoch versucht, ist Sebastian Fischer. Der Mittdreißiger schaukelt das Tablet hin und her, dreht und wendet es. Darauf zu sehen: eine animierte Abbildung des Wohnkomplexes Monos nahe des Kurfürstendamms in Berlin-Wilmersdorf. „Dem etwas gesetzteren Teil Westberlins“, scherzt Fischer. Er ist Vorstandsvorsitzender bei Primus Immobilien, einem Berliner Projektentwickler.

Hier sollen 40 Eigentumswohnungen entstehen, zentral gelegen in einem Viertel, das von Boutiquen und Ateliers geprägt ist. Der Anspruch ist im Namen verankert: Monos ist griechisch und heißt einzig. „Wir verkaufen nicht nur ein Dach überm Kopf“, sagt Fischer. Einzigartigkeit hat ihren Preis: Für die 162 Quadratmeter große Maisonette-Wohnung mit vier Zimmern und Dachterrasse müssen Käufer fast 4,5 Millionen Euro einplanen. Ein Fünftel davon kostet ein Ein-Zimmer-Apartment mit 46 Quadratmetern: 815.000 Euro.

Fischer bemüht sich, die hohen Preise zu rechtfertigen, stapft quer durch den Showroom des Neubauprojekts, präsentiert eine Auswahl edler Marmorfliesen für das Badezimmer: „Unsere Käufer wollen keine goldenen Wasserhähne. Sie legen Wert auf Nachhaltigkeit, Qualität, Langlebigkeit und auf Handarbeit.“ Auch die kostet. Der Waschtisch ist vom Designunternehmen Dornbracht. Schon eine Armatur der Nobelmarke kostet schnell einige Hundert Euro.

Im kommenden Jahr soll das Gebäude fertiggestellt sein. Etwa die Hälfte der Wohnungen sei verkauft – ein „sehr gutes Ergebnis“, sagt Fischer. Nicht wenige Käufer hätten Karriere bei Digitalunternehmen oder Venture-Capital-Firmen gemacht. Die gegenwärtige Situation möge manch anderen Bauherren in die Bredouille bringen, Projekte würden wegen Kostenunsicherheiten verschoben. Von einer Wende am Immobilienmarkt will Fischer aber nicht sprechen, insbesondere Privatanleger seien weiter an hochpreisigen Immobilien interessiert. Und, natürlich, bei Primus laufe es gut.

Einen Kredit bräuchten viele der Käufer nicht, sagt der Primus-Chef. Einige könnten ihre Immobilie auf einen Schlag bezahlen, wenn sie wollten: „Trotzdem finanzieren die meisten den Wohnungskauf über einen Kredit, im Regelfall mit moderater Beleihung.“ Lesen Sie auch: Wie viel Haus können Sie sich noch leisten?

Geschrumpfte Budgets

Lange stützten die niedrigen Zinsen den Markt. Doch seit Januar sind die Hypothekenzinsen massiv gestiegen. Ein durchschnittlicher Kredit mit zehnjähriger Zinsbindung verteuerte sich um 180 Prozent, auf fast 2,8 Prozent. Wer heute einen Kredit abschließt, muss mehrere Hundert Euro mehr pro Monat zahlen. Je höher die Kreditsumme, umso heftiger die Mehrbelastung.

Gestiegene Energiekosten kommen hinzu. Sie belasten den Immobilienmarkt gleich doppelt: Haushalte müssen laufend mehr zahlen, etwa fürs Heizen, und haben daher weniger Budget für die Tilgung des Kredits.

Gleichzeitig ist bei älteren Immobilien nun dringender eine Sanierung fällig: Heizung austauschen, Fenster erneuern, Wände dämmen. Langfristig zahlt sich das aus. Kurzfristig ist der finanzielle Aufwand beim Kauf von Bestandsimmobilien dadurch aber noch größer. Bei älteren, unsanierten Immobilien dürfte die Nachfrage deutlich sinken, erwarten die Experten von Immowelt.

Ist das Luxussegment mit kaufkräftiger Kundschaft vor diesen Problemen gefeit? Das Hamburger Maklerunternehmen Engel & Völkers sollte es wissen. Es ist die erste Adresse für Immobiliensuchende, die sich nicht mit dem Standard-Reihenmittelhaus zufriedengeben. Im vergangenen Jahr verbuchte es Rekordzahlen, wieder einmal. Wie viele Luxusimmobilien Engel & Völkers im vergangenen Jahr zu welchen Preisen verkauft hat, will das Unternehmen nicht sagen. Gerade im oberen Preissegment gibt man sich diskret.

Nur so viel: 2021 vermarktete der Makler im Segment zwischen fünf und zehn Millionen Euro beinahe doppelt so viele Objekte wie im Vorjahr. Um 90 Prozent steigerte er die Zahl der Verkäufe von Immobilien für über zehn Millionen Euro.

Doch selbst Engel & Völkers wird vorsichtig. Jüngst vermeldete das Maklerhaus, dass es eine „Veränderung der Marktdynamik“ erwarte. Die Preise für Mehrfamilienhäuser drifteten auf eine Seitwärtsbewegung zu. Ungewohnte

Töne in einer für notorischen Optimismus bekannten Branche.

Dramatischer Einbruch beim Wohnungsbau?

Dabei scheint die Trendwende nicht nur die hochpreisigen Märkte – neben München sind das auch Hamburg und Frankfurt – zu erfassen. Selbst in der Hauptstadt und bei Bestandsimmobilien üben Investoren offenbar Zurückhaltung. Ein Investor berichtet von zwei Altbauhäusern, die ihm jüngst für rund zehn Millionen Euro angeboten wurden. Im Paket, noch nicht in Eigentumswohnungen aufgeteilt. Die Mietrendite läge bestenfalls bei drei Prozent, der Kaufpreis weit über dem 30-Fachen der jährlichen Mieteinnahmen. „Übertreibepreise“, nennt er das. „Abseits der Top-Lagen funktioniert das nicht mehr.“ 20 bis 30 Prozent Preisrückgang hält er für realistisch.

Die österreichische S Immo Gruppe will derzeit Wohnimmobilien in Deutschland verkaufen, vor allem in Berlin. Marktkenner schildern, dass ein Berliner Portfolio anfangs für 200 Millionen Euro angeboten worden sei. Nun aber sei S Immo auch für Gebote ab 150 Millionen Euro offen. S Immo will „Marktgerüchte nicht kommentieren“. Teilverkäufe würden derzeit geprüft.

Ein stützender Faktor bleibt aber: Mit viel Neubau, der für ein Überangebot an Wohnraum sorgen könnte, ist nicht zu

rechnen. Im vergangenen Jahr wurden nur knapp 294.000 Wohnungen fertiggestellt, vier Prozent weniger als 2020. Der Rückgang sei „Vorbote eines dramatischen Einbruchs beim Wohnungsbau“, sagt Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbands der Wohnungswirtschaft (GdW).

Das Neubauziel der Bundesregierung von 400.000 Wohnungen pro Jahr rückt in weite Ferne. In den Boomjahren seit 2010 waren Jahr für Jahr mehr Wohnungen gebaut worden. Auch dieser Trend ist nun gebrochen. Im Norden von Leipzig, im Stadtteil Gohlis, wird aber noch gebaut. Hier ist das Blumenpalais geplant. Zehn Wohneinheiten, mit bis zu 179 Quadratmetern, sollen bis Juni 2023 entstehen. „Der Vertrieb beginnt. Schnell sein lohnt sich“, wirbt das Vertriebsunternehmen seit einigen Wochen. Offenbar mit überschaubarem Erfolg: Noch werden alle zehn Einheiten als „verfügbar“ angezeigt.

Eine Penthouse-Wohnung mit fünf Zimmern wurde anfangs für über 1,2 Millionen Euro inseriert. Nun ist sie für knapp 1,1 Millionen Euro erhältlich. Fehlen die Interessenten? Unklar, auf Anfragen reagierte das Vertriebsunternehmen nicht.

Zurückhaltung bei Investoren

Wer im Luxussegment heute noch Erfolg haben will, der muss sich etwas einfallen lassen – so wie beim Wohn-

komplex Charlie Living in Berlin Mitte: Schnellen Schrittes eilt Matthias Schäfer dem Postboten entgegen, nimmt ihm lächelnd zwei Pakete ab und verabschiedet sich – bis zum nächsten Mal. Das dürfte schon bald sein.

„Es kommt nicht selten vor, dass ich 70 bis 80 Pakete pro Tag annehme“, sagt der junge Mann im schicken Anzug. Er ist kein Shoppingsüchtiger, sondern Concierge. Mit förmlich gefalteten Händen steht Schäfer kerzengerade hinter der Empfangstheke des modernen Neubaus. Im Hintergrund leuchtet ein Schriftzug auf einem grellen Schild: „Hi Charlie“. Das Charlie Living ist nur wenige Gehminuten vom Touristenhotspot Checkpoint Charlie entfernt, dem ehemaligen Grenzübergang zwischen Ost- und Westberlin. Zentraler geht es kaum. 243 Wohneinheiten zählt das 2020 erbaute Quartier.

Und dafür, dass die Bewohner rundum zufrieden sind, ist Concierge Schäfer verantwortlich. Er steht für Wünsche parat, bringt Hemden zur Reinigung, besorgt Theatertickets oder auch mal den Supermarkteinkauf. Luxuswohnen muss mittlerweile wohl deutlich mehr als nur Wohnen sein.

Lesen Sie auch: Wohnimmobilien – „Da ist etwas im Busch. Ich will lieber schnell verkaufen“ /

¹ von PMG gewichtet 03-2022

² gerundet agof ddf Ø-Tag 2021-11 vom 26.01.2022, Gesamtbevölkerung 16+