

Genau hinschauen

Wohnungsbau | Zurzeit legt der Neubau gegenüber den Sanierungen und Aufstockungen wieder zu. Die Gründe sind aber andere als beim letzten Neubauboom Ende der 1990er Jahre. Es lohnt sich, genau auf die Städte und Regionen Deutschlands zu schauen, um seine Marktchancen zu nutzen. **Martin Langen**



Bild: Zimmermeisterhaus

Mehrfamilienhaus in Ehingen: So kann's aussehen, das lukrative Betätigungsfeld von Holzbauern.

Der Wohnungsbau in Deutschland hat sich gegenüber 2009 um mehr als sechzig Prozent erhöht. Demgegenüber stagniert der öffentliche Bau und auch der Nichtwohnbau ist nur in geringem Umfang gewachsen. Anders als in der letzten starken Wohnbauphase Mitte bis Ende der 1990er Jahre überwiegt heute der mehrgeschossige Wohnbau. Die Gründe dafür liegen im Wesentlichen im viel diskutierten starken Bevölkerungszuwachs in den Städten. Von 2013 auf 2014 stiegen die Baugenehmigungen um 11.000 Wohneinheiten. Allein in den Großstädten Berlin, Hamburg und München legten die Bau-

genehmigungen um rund 9.000 Wohneinheiten zu. Addiert man zu Berlin noch Potsdam mit über 1.900 zusätzlichen Wohneinheiten, kommt man in den größten Städten auf fast 12.000 zusätzliche Wohneinheiten (in vielen Landkreisen gab es Rückgänge). Daran ist die starke Konzentration auf die Städte im Neubau zu erkennen. Neben der hohen Nachfrage ist für diesen Umstand aber auch ein Phänomen auf der Angebotsseite verantwortlich: Jeder Investor hat heutzutage die gleiche Information, wo er kaufen „muss“. Zeitschriften wie etwa die *Wirtschaftswoche*, *Kapital* oder das *Handelsblatt* präsentieren ihren Lesern

in regelmäßigen Abständen einen Immobilienkompass. In diesen werden den Anlegern und Eigennutzern als potenziellen Käufer immer die gleichen Trendstadtteile, bis auf den Straßenzug herunter gebrochen, geliefert. Im Zuge der aktuellen Welle der Euphorie auf dem Wohnimmobilienmarkt entsteht so ein Herdeninstinkt, der die Preise in den begehrten Städten und Stadtteilen immer weiter steigen lässt.

Der Boom frisst seine Kinder

Die jetzt vorliegenden regionalen Baugenehmigungszahlen aus 2015 zeigen jedoch, dass insbesondere junge Fami-

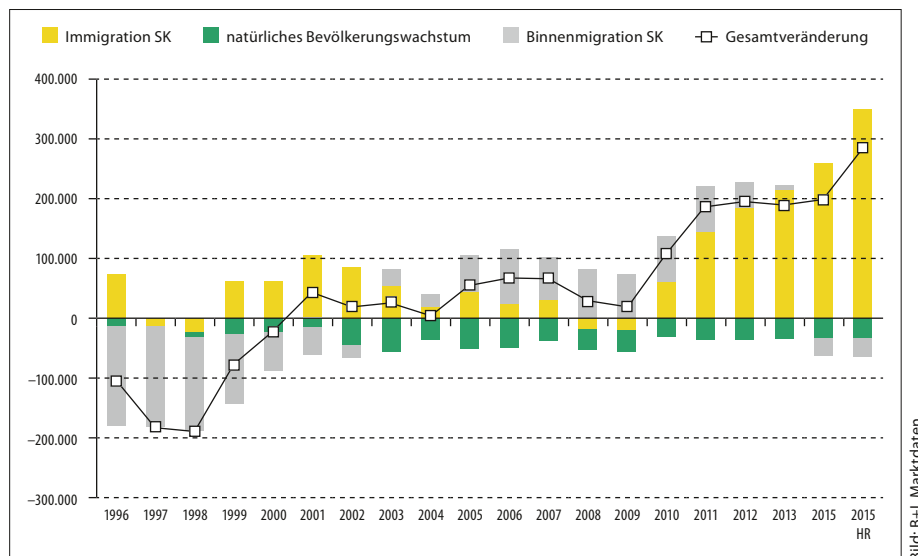
lien nicht mehr in der Lage oder nicht mehr bereit sind, 400.000 Euro für eine 100-m²-Wohnung in Köln oder Hamburg zu bezahlen. Im direkten Umland dieser Großstädte steigen ganz aktuell die Baugenehmigungszahlen wieder. Dabei ist auffällig, dass dort zunehmend auch mehrgeschossiger Wohnbau entsteht. Hier sehen wir eine große Chance für den Holzbau.

Kleine MFHs in stadtnaher Lage sind ideale Investitionen für Holzbauer

Zwei- bis dreigeschossige Mehrfamilienhäuser (MFH) mit sechs bis acht Wohnungen sind für jeden regionalen Holzbaubetrieb realisierbar und bieten damit ein viel realistischeres Potenzial als die in der Presse immer wieder diskutierten Siebengeschosser in einer großstädtischen Baulücke. Bei Mehrfamilienhäusern mit sechs bis acht Wohnungen, die als Eigentumswohnungen verkauft werden, haben einige Holzbauunternehmen auch als Bauträger im Umfeld der Ballungszentren schon gute Erfahrungen gesammelt.

Aufstockungen in Ballungsräumen bilden das zweite Standbein

In Bezug auf das Aufstockungspotenzial in den deutschen Großstädten hat B+L Marktdaten 2016 in verschiedenen Großstädten sehr detailliert Daten ermittelt. Dabei wurden in jeder Stadt 120 Straßen komplett erhoben und Haus für Haus auf ihr Aufstockungspotenzial hin bewertet. Das überraschende Ergebnis dieser Erhebung war, dass zum Beispiel in Bonn 27 Prozent der



Die aktuelle Zuwanderung in die Städte kommt nicht vom Land, sondern aus dem Ausland.

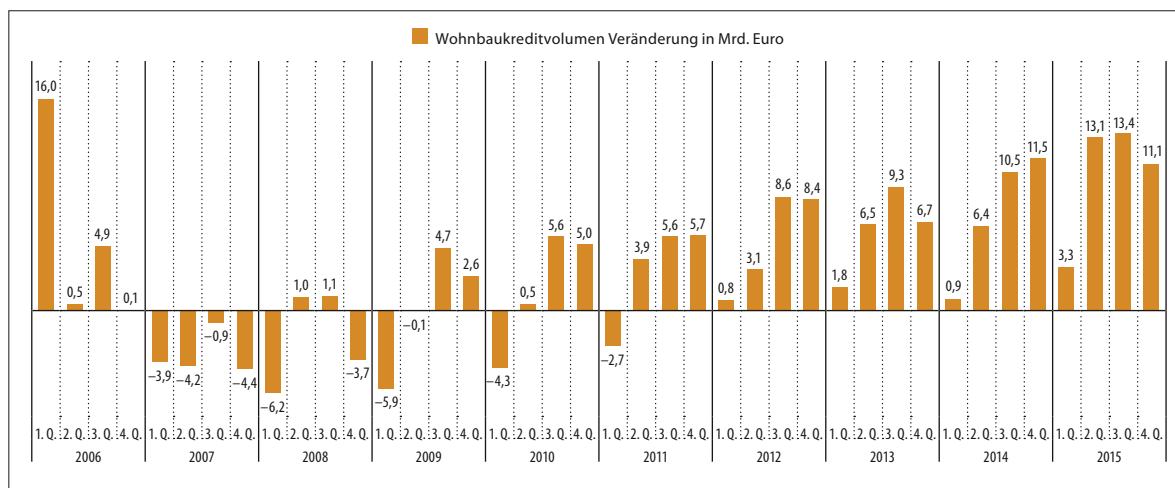
bestehenden Wohngebäudegrundfläche theoretisch aufstockbar sind. Das entspricht einer zusätzlichen Wohnfläche von rund 1,8 Millionen m² oder 20.000–25.000 Wohnungen. Wenn man diese Ergebnisse auf die deutschen Großstädte hochrechnet, kommt eine Größenordnung von deutlich über einer Million aufstockbare Wohnungen auf deutschen Dächern heraus. Auf diese Größenordnung kommt auch eine andere Studie, die in diesen Tagen veröffentlicht wurde.

Somit ergeben sich sowohl im direkten Umland der Großstädte als auch in den Großstädten selbst direkt für jeden regionalen Holzbaubetrieb Marktchancen aus dem Wachstum dieser Ballungsgebiete. Beide

Chancen erfordern allerdings mehr Kreativität in der Vermarktung. Da es sich in beiden Bereichen jedoch um mittel- bis langfristige Marktchancen handelt, lohnt es sich, an dieser Stelle neue Wege zu gehen.

Autor

Dipl.-Betriebswirt Martin Langen ist geschäftsführender Gesellschafter des Marktforschungsinstituts B+L Marktdaten GmbH in Bonn. Infos im Netz unter www.marktdaten.de.



Immer mehr Bau-Geld im Markt: 12 Milliarden Euro 2011, plus knapp 29 Milliarden Euro 2014, im letzten Jahr kamen weitere 41 Milliarden Euro hinzu.