

---

# IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

---

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 34/11 vom 25.8.2011

[www.immobilien-zeitung.de](http://www.immobilien-zeitung.de)

LUXUSWOHNUNGEN

## Weil wir es uns wert sind!

**Klotzen Bauträger, kleckern auch Käufer nicht: Das in Großstädten hierzulande mit Luxusimmobilien erzielte Umsatzvolumen steigt, und als ob teuer noch nicht teuer genug ist, ziehen die Preise für Nobelneubauten stärker nach oben als die Durchschnittspreise.**

„In Berlin lassen sich hochwertige Wohnimmobilien seit Jahren gut verkaufen. Ein weiterer Nachfrageboom hat mit Beginn der Griechenland-Krise eingesetzt“, sagt Thomas Zabel, Geschäftsführer des auf Luxusbleiben spezialisierten Maklerbüros Berlin Capital Investments. Sein Eindruck: „Mit jedem weiteren Land, das mit seinem Schuldenberg Schlagzeilen macht, steigt die Nachfrage nach Immobilienwerten etwas mehr.“ Den Käufern gehe es dabei weniger um Rendite denn um Sicherheit, sagt Zabel, der in Berlin das Etikett Luxus an Immobilien für 5.000 Euro/m<sup>2</sup> aufwärts hängt, den Quadratmeter aber auch durchaus für 12.500 Euro und mehr verkauft.

Dass weiter Schwung in den Handel gekommen ist, bestätigt eine Auswertung des Maklerhauses Dahler & Company: Demnach ist der Umsatz, der in Berlin im vergangenen Jahr erzielt wurde, gegenüber 2010 um 36% auf 253,4 Mio. Euro gestiegen. Mit einem Plus von jeweils etwas über 30% ging der Umsatz auch in München und Hamburg deutlich nach oben, und zwar auf 536,3 Mio. Euro und 486,4 Mio. Euro. Einzig für Düsseldorf wurde ein Abrutschen um 20% auf 102,7 Mio. Euro verzeichnet. Dies sieht Dahler & Company jedoch weniger in einer mangelnden Nachfrage als vielmehr in einem begrenzten Angebot begründet.

### Für Nachschub wird gesorgt

Die Untersuchung basiert unter anderem auf Daten von Gutachterausschüssen. Erfasst sind Eigentumswohnungen und Eigenheime in Berlin, Hamburg, München, Frankfurt am Main, Stuttgart, Köln und Düsseldorf, für die Käufer mehr als 750.000 Euro hingeblickt haben. Insgesamt wechselten 2010 in den sieben Großstädten 1.283 Einheiten und damit etwa 200 mehr als im Jahr zuvor den Eigentümer. Der Verkaufsumsatz stieg um ein Viertel auf 1,69 Mrd. Euro. Auch Björn Dahler, geschäftsführender Gesellschafter des Maklerhauses, ist davon überzeugt, dass viele Käufer ihr Heil in Betongold suchen: „Wir führen die große Nachfrage vor allem auf die Unsicherheit an den internationalen Kapitalmärkten, die Angst vor einer Eurokrise und vor steigenden Inflationsraten zurück.“ Ein Blick auf die Vermarktungszahlen in diesem Jahr zeigt Dahler: Das Geschäft zieht weiter an.

Für Nachschub sorgen Bauträger, und die haben gemäß einer Marktstudie von BulwienGesa in Hamburg, Berlin, Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart derzeit mehr Wohnungsneubau-Projekte in Planung und Bau als noch vor einem Jahr. Nur die Projekte der zehn rührigsten Unternehmen gezählt, kommen die Marktforscher mit 905 Einheiten auf etwa 20% mehr als Mitte 2010. Teuerste erfasste Bleibe ist das The Seven in München, in dem bis zu 20.000 Euro/m<sup>2</sup> und, wie zu hören ist, noch mehr gezahlt werden.

Für die Marktauswertung im Auftrag der Ralf Schmitz Wohnungsbaugesellschaft erfasste BulwienGesa Luxuswohnbauten, die zwischen Anfang 2011 und Anfang 2013 fertiggestellt worden sind bzw. noch zu Ende gebracht werden. Dem Luxussegment rechneten die Marktforscher in Berlin und Düsseldorf Wohnungsprojekte zu, die ab 4.700 Euro/m<sup>2</sup> angeboten werden. Für Frankfurt ist die Untergrenze bei 5.100 Euro/m<sup>2</sup> festgelegt, für Hamburg bei 6.700 Euro/m<sup>2</sup>, und in München wird berücksichtigt, was 6.800 Euro/m<sup>2</sup> und mehr kostet. Ermittelt hat BulwienGesa zudem einen Spitzenpreis, der aus dem Mittelwert der obersten 3% bis 5% des Marktes – also nicht aus den absoluten Top-Preisen – gebildet wird.

### Hamburg zieht Luxus-Entwickler

Hamburg ist der Tummelplatz von Luxus-immobilien-Entwicklern: Dort entstehen – neben Berlin – am meisten Einheiten, das Marktvolumen ist mit rund 500 Mio. Euro am größten, der Preisanstieg am stärksten. Registriert wurden neun Projekte mit insgesamt 319 Einheiten. Die Wohnungen werden zwischen 5.000 Euro/m<sup>2</sup> und 16.000 Euro/m<sup>2</sup> angeboten, der Spitzenpreis beträgt nach oben genannter Definition 6.700 Euro/m<sup>2</sup> – damit ist er nach 11,1% im vergangenen Jahr nochmals um 11,7% gestiegen. Zum Vergleich: Die Preise aller erfassten Neubauwohnungen gingen im Durchschnitt um 8,3% nach oben.

In den anderen vier Großstädten zogen die Preise für Nobelneubauten weniger stark an, das Plus lag jeweils bei 3% oder geringfügig darüber. Jedoch sind in Frankfurt, Düsseldorf und München die Preise in der Spitze deutlicher als die im Schnitt für Neubau-Eigentumswohnungen angesetzten nach oben gezogen, was BulwienGesa als höhere Nachfragedynamik im hochwertigen Segment wertet. Beispiel Düsseldorf: Hier betrug das Plus bei den Durchschnittspreisen 1,8%, im Top-Segment waren es 3,3%. Nach 69 hochwertigen Wohnungen im vergangenen Jahr zählte BulwienGesa nun 199 Einheiten (Preisspanne: 4.440 Euro/m<sup>2</sup> bis 13.500 Euro/m<sup>2</sup>), ihr Anteil an den 1.740 insgesamt ermittelten Einheiten in der Realisierung liegt bei 11,4%. Wird's nicht zu

viel? „Nein“, sagt Studienleiterin Stefanie Eck, „die Gefahr sehe ich derzeit nicht.“

Aus dem Rahmen fällt Berlin, wo die Preise in den vergangenen zwei Jahren über alle Neubau-Eigentumswohnungen gerechnet stärker gestiegen sind als für Hochwertiges. Zuletzt ging es im Mittel um 7,4% nach oben, die Spitzenpreise stiegen um 3,3% – nach einer Nullrunde im Vorjahr. Eck spricht von einer „leichten Konsolidierung“ im oberen Segment, Nachfrage und Preise sieht sie bereits wieder anziehen. BulwienGesa zählt 320 Einheiten bei Preisen bis zu 15.000 Euro/m<sup>2</sup> und im Gesamtvolumen von etwa 300 Mio. Euro im Entstehen.

Hie und da ist dennoch mehr drin als 3% plus: „Wir vermarkten im Grunewald Wohnungen für im Schnitt 6.400 Euro/m<sup>2</sup>. Damit bekommen wir 10% mehr als für ein absolut vergleichbares Objekt in nahezu gleicher Lage, das wir vor einhalb Jahren verkauft haben“, sagt Daniel Ralf Schmitz. In Düsseldorf-Oberkassel beobachtet der Geschäftsführer der Ralf Schmitz Wohnungsbaugesellschaft eine ähnliche Entwicklung. Sind die Margen gestiegen? Da hält er sich wie andere Bauträger zurück, die auf höhere Grundstückskosten verweisen.

### 3% bis 4,5% Mietrendite

Ist auch in kleineren Städten mit betuchter Schicht eine höhere Nachfrage nach Luxus festzustellen, sind auch dort mehr Neubauprojekte zu verzeichnen? Die Nachfrage zieht an, beobachtet Norbert Beran, der unter dem Dach von Engel & Völkers Wohnimmobilien in Heidelberg vermarktet. Allerdings: „Weil es in Spitzenlagen keine Freiflächen gibt, entstehen nur noch Wohnungen, wenn Bestehendes abgerissen oder, wie das Merian-Hotel, umgebaut wird.“ Stefanie Eck bestätigt: Je kleiner die Städte, desto begrenzter das Potenzial für Luxusprojekte. Entsprechend legen auch die Preise zu, sagt Beran. „Im letzten Jahr sind sie in Top-Lagen um durchschnittlich etwa 10% gestiegen.“ Was im Top-Segment entsteht, sei auch zu Preisen von 4.000 bis 6.000 Euro/m<sup>2</sup> innerhalb kürzester Zeit verkauft.

## Kapitalanleger sind im Kommen

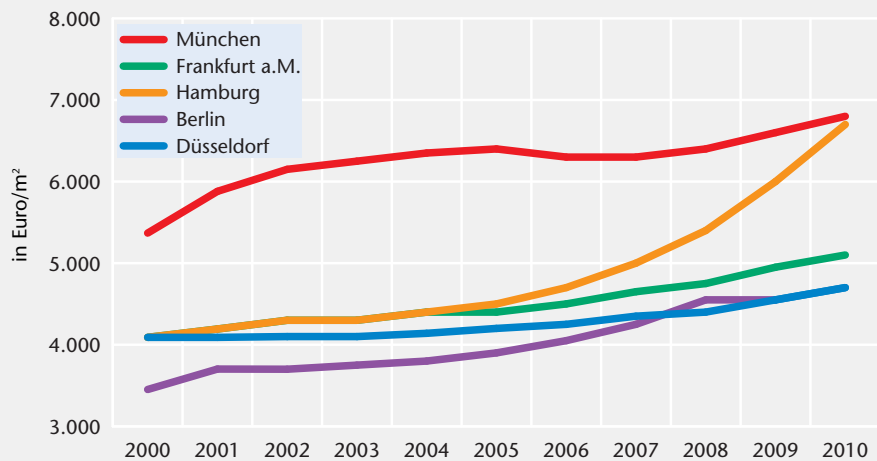
Und wer kauft Luxus? Makler und Bauträger beobachten, dass immer mehr Kapitalanleger auf den Plan treten, die ihr Geld in Betongold anlegen wollen. „Ihr Anteil unter den Käufern unserer Wohnungen ist auf 35%, 40% gestiegen“, überschlägt Ralf Schmitz. „Das ist ungewöhnlich hoch.“ Aufgrund der hohen Preise liegen auch die Mieten über Marktniveau: In Düsseldorfs Zoovierteil, wo er für etwa 8.000 Euro/m<sup>2</sup> verkauft hat, wird der Quadratmeter für 30 Euro im Monat vermietet. „Mit unseren Wohnungen ist eine Mietrendite von 3% bis 4,5% zu erzielen“, sagt Schmitz.

Er hat auch eine Erklärung dafür, warum Wohlhabende gerade Teures als Kapitalanlage wählen: „Sie suchen etwas, womit sie sich identifizieren können. Zudem haben sie lieber zwei, drei hochwertige Wohnungen mit den entsprechenden Mietern im Blick als ein großes Mehrfamilienhaus.“

Auch Thomas Zabel beobachtet gerade für Berlin eine steigende Nachfrage von in- und ausländischen Investoren: „Wer derzeit im hohen Preissegment kauft, geht in die A-Städte mit Wertsteigerungspotenzial. Und da liegt Berlin als Hauptstadt mit seinen noch günstigen Einstiegspreisen und seinem Image als Boomtown weit vorne.“ Mehr als jede andere Stadt hierzulande scheint Berlin Reiche aus dem Ausland anzuziehen. Zabel, der diese Klientel gezielt anspricht, schätzt den Anteil in seiner Kundenkartei auf etwa 50%; unter den Käufern seien es sogar mehr, um die 70%. „Sie kommen unter anderem aus Hongkong, Italien und Australien, suchen Immobilien in den Bestlagen des Zentrums und sind erstaunt, dass es in unmittelbarer Nähe des Brandenburger Tors Luxuswohnungen auch für 5.000 Euro pro Quadratmeter gibt.“ Berlin sei gegenüber London und Paris auch bei Preisen von 12.000 Euro/m<sup>2</sup> und mehr ein Schnäppchen. Genutzt werde das neue Refugium dann meist als Zweitwohnsitz.

Andreas Steinbauer, Vertriebschef der in Zürich ansässigen Peach Property Group, bestätigt: „In Berlin ist die Nachfrage ausländischer Kunden in den vergangenen Jahren stark gestiegen.“ Er schätzt, dass mittlerweile 30% bis 40% der Peach-Wohnungen in Berlin von jenseits der Grenzen kommen gekauft werden, während sich für die Wohnungen am Harvestehuder Weg in Hamburg vor allem wohlhabende Bewohner der Hansestadt interessieren.

## Entwicklung der Spitzenpreise im Erstbezug: Preise in Hamburg steigen am stärksten



© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwis, BulwienGesa

Dass es angesichts steigender Neubauzahlen nach einem Abebben der Angst vor Euro-Krise und Inflation ein Überangebot geben könnte, befürchtet Tom Kirst, der bei Dahler & Company Immobilien in Top-Lagen wie Hamburg-Winterhude vermittelt, nicht. „Die Top-Städte profitieren vom Zuzug, die Einkommen steigen und es wird in den nächsten Jahren viel vererbt. Viele dieser Erben wollen sich in puncto Wohnen verbessern.“ Stefanie Eck sieht es ähnlich: „Das Luxussegment spricht vor allem Eigennutzer an, und die kaufen unabhängig von Ängsten wie der vor einer Inflation.“

### **Gerne vier Tiefgaragenplätze**

Nicht jede unter dem Luxuslabel geplante Immobilie flutscht jedoch im Verkauf. So hat die Frankonia Eurobau ihre Klostergärten in Münster im Herbst 2010 fertiggestellt, jedoch

erst zu einem Viertel vermarktet. Mittlerweile wurden die Mieten Frankonia-Vorstand Georg Reul zufolge von 14 Euro/m<sup>2</sup> auf 12,80 Euro/m<sup>2</sup> gesenkt. Auch die IVG Real Estate erlitt Schiffbruch: Ein in Leonberg nahe Stuttgart geplantes Projekt mit 42 Wohnungen im gehobenen Segment ließ sich nicht an den Mann bringen. Im vergangenen Jahr wurde das 1,5 ha große Grundstück an den Bauträger Wilma verkauft, der nichts mit Luxus im Sinn hat.

Reiche sind ein scheues Reh. Tom Kirst weiß, dass die Klientel gern in bestgelegenen Häusern mit einer Handvoll Wohnungen kauft, große Projekte dagegen manchen abschrecken. „Da ist man einer unter vielen. Es fehlt die Exklusivität.“ Die Wünsche Wohlhabender sollten Bauträger kennen. „Zwei Tiefgaragenstellplätze sind in Hamburg Standard, wer punkten will, bietet besser vier – zwei weitere für den Besuch.“ (cr)