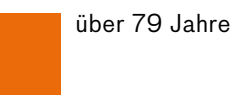
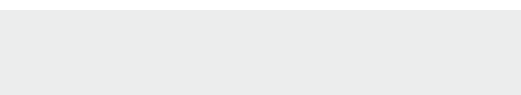
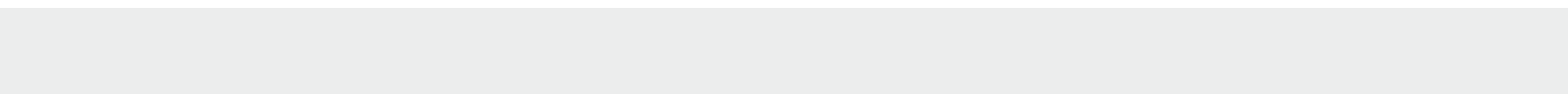
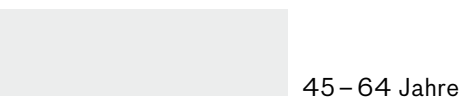

4 Problemwahrnehmung

4.1 Kommunale Perspektive

4.2 Immobilienwirtschaftliche Perspektive

4.3 Bewohnerperspektive

4.4 Gesamtperspektive



Die Entwicklung von Einfamilienhausgebieten kann aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet werden. Abgesehen von soziologischen, gesamtstaatlichen oder volkswirtschaftlichen Einzelperspektiven sind vor allem drei lokale Akteursperspektiven hervorzuheben: die der Bewohner, die der Immobilienwirtschaft und die der Kommune. Am unmittelbarsten betroffen sind Privatpersonen, die als Eigentümer, Erben, potenzielle Erwerber oder seltener auch als Mieter von Einfamilienhäusern auftreten. Von den genannten Personengruppen haben insbesondere die vor Ort lebenden Bewohner einen direkten Bezug zu den Häusern und Wohngebieten. Die Nutzerperspektive ist dabei hochkomplex, da rationale und ökonomische Bewertungen von emotionalen, sozialen und kulturellen überlagert werden. Vertreter der Immobilienwirtschaft wie Makler oder Projektentwickler betrachten die Wohnobjekte und -gebiete dagegen aus einer profitorientierten Perspektive. In Abhängigkeit von Geschäftsmodell und Marktumfeld variieren die Einschätzungen der Wohnungsmarkexperten. Die Kommunalpolitik und -verwaltung ist am Gemeinwohl und den Zielen einer nachhaltigen Stadtentwicklung orientiert. Die kommunale Ebene zeichnet sich zum einen zwar meist durch einen hohen Professionalisierungsgrad aus, zum anderen sind aber ihre unmittelbaren Eingriffsmöglichkeiten beschränkt, da die Entwicklung der Einfamilienhausgebiete primär von den Entscheidungen der Marktakteure determiniert ist. Im Folgenden werden die drei genannten Akteursperspektiven anhand der Ergebnisse der Experteninterviews und der Bewohnerbefragung vertieft. Zum Schluss werden die unterschiedlichen Blickwinkel resümierend zusammengefasst.



Erstbewohner
Zweitbewohner

4.1 Kommunale Perspektive

Die Qualifizierung und Anpassung von Einfamilienhausbeständen, deren Marktgängigkeit auf Dauer nicht sichergestellt ist, ist ein neues kommunales Betätigungsfeld, zu dem bislang noch keine Erfahrungen vorliegen. Bereits die Entscheidung, ob oder ab wann ein Eingreifen von kommunaler Seite erforderlich wird, ist für die auf dieser Ebene Handelnden keinesfalls evident; dies machen die im Folgenden vorgestellten Untersuchungsergebnisse deutlich.

Zudem wird die konkrete Umsetzung entsprechender Qualifizierungsstrategien – unabhängig von der grundsätzlichen Bereitschaft kommunaler Akteure, tätig zu werden – von einer Reihe externer Faktoren bestimmt. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass es sich bei den Beständen um überwiegend selbstgenutztes Wohneigentum handelt, stellt sich zunächst die Frage von Zuständigkeiten und Einflussmöglichkeiten. Geht es um Eingriffe in bauliche Strukturen, stellt sich die Frage, auf welchen (planungs-)rechtlichen Grundlagen diese Eingriffe stattfinden können. Zudem steht die Qualifizierung der Bestände in Konkurrenz zu weiteren städtebaulichen Kernaufgaben. Angesichts knapper öffentlicher Ressourcen ist zu diskutieren, welche Maßnahmen bei geringeren personellen und finanziellen Spielräumen umsetzbar sind.

Im Folgenden wird die Situation von Einfamilienhausbeständen sowie Handlungsnotwendigkeiten und -möglichkeiten aus Sicht der kommunalen Akteure diskutiert. Die Ausführungen dokumentieren die Auswertung der Experteninterviews mit Vertreterinnen und Vertretern der Planungsbehörden bzw. den Bürgermeisterinnen der zuvor beschriebenen Fallstudienkommunen und eines Workshops mit Vertretern dieser Fallstudienkommunen, der im Mai 2011 im Rahmen des Projekts stattfand. Dabei sollen gerade auch von den Experten in den Interviews benannte Restriktionen kommunalen Handelns erörtert werden, um herauszuarbeiten, welche Qualifizierungsinstrumente praktikierbar und auch bei beschränkten kommunalen Ressourcen umsetzbar sind. Grundsätzlich sind die Aussagen der Befragten immer vor dem Hintergrund zu betrachten, dass sich die jeweiligen Ausgangslagen vor Ort im Hinblick auf die demographischen und ökonomischen Rahmenbedingungen merklich unterscheiden, wie auch in Kapitel 3 deutlich wird. Soweit dies die Interpretation der Aussagen beeinflusst, wird an entsprechenden Stellen darauf verwiesen. Die im Folgenden dargestellten Zitate wurden im Rahmen der oben genannten Befragungen und des Workshops geäußert und werden anonymisiert mit einer aus Buchstaben und Zahlen zusammengesetzten Kennung wiedergegeben. Der Buchstabe „S“ steht dabei für städtisch-zentral, „L“ für ländlich-peripher gelegene Kommunen.

Zunächst wird der grundsätzliche Stellenwert des Themas in der Stadtentwicklung beleuchtet. Im Anschluss daran wird die Ausgangslage der Gebiete aus Sicht der Befragten dargestellt, und darauf aufbauend werden grundsätzliche Handlungsbereitschaften und spezifische Handlungsoptionen diskutiert.

Grundsätzlicher Stellenwert des Einfamilienhausbestandes in der Stadtentwicklung

Aufgrund der Bereitschaft zur Teilnahme am Forschungsprojekt kann zunächst von einem grundsätzlichen Interesse der Akteure am Thema ausgegangen werden. Bezogen auf den konkreten Stellenwert der Thematik in der Stadtentwicklung wurde im Zuge der Experteninterviews jedoch deutlich, dass die kommunalen Akteure dem Thema der Qualifizierung von Einfamilienhausbeständen recht unterschiedliche Bedeutungen beimessen. Der Grad der Auseinandersetzung mit dem Thema differiert merklich und reicht von Kommunen, die sich bisher gar nicht mit der Thematik auseinandergesetzt haben, zu Kommunen, die Umfang und Auswirkungen des Themenfelds bereits klar vor Augen haben.

„Das Thema Einfamilienhausgebiete ist für uns eigentlich gar nicht im Fokus. Das ist gar nicht das, was bei uns bisher gebrannt hat, aber wir haben schon erkannt, dass uns da ein Prozess bevorsteht.“ (S5p)

„Gerade, dass man in den Siedlungen der 1950er und 1960er Jahre wieder entsprechende Nutzungen hinbekommt, entweder durch Umbau, Modernisierung oder auch durch Neubau, ist ein ganz wichtiges Thema.“ (L9p)

In den Blickpunkt stadtplanerischen Handelns gerät das Thema dabei u. a. durch die Erarbeitung kommunaler Demographieberichte und Stadtentwicklungskonzepte. Gerade bei Letzteren bedingt die umfassende Aufarbeitung entsprechender Ausgangslagen, dass sich die kommunalen Akteure erstmals über Problemlagen bewusst werden. Auch im Zusammenhang mit Überlegungen zur Innenentwicklung rücken die betrachteten Gebiete in den Blickpunkt entsprechender Auseinandersetzungen. Unter dem Thema Baulandpolitik, welches im Verlauf des Kapitels ausführlich diskutiert wird, wurde zudem deutlich, dass gerade auch kommunalpolitische Konstellationen entsprechende Handlungsstrategien beeinflussen.

„Bauflächenentwicklung ist ein großes Thema. Die alte Mehrheit ist davon ausgegangen, dass man zumindest punktuell nachbauen muss. In diesem Zusammenhang war von einem kleinen Hochhaus die Rede. Das alles hat die neue Mehrheit gestoppt. Es gibt also eine ausgeprägte Debatte zu der Frage, welche Bauflächen wir überhaupt ausweisen sollen bzw. ob wir überhaupt Bauflächen ausweisen sollen.“ (S3p)

Insgesamt wurde deutlich, dass sich die Entwicklung von Einfamilienhausbeständen stets in Konkurrenz zu kommunalen Kernaufgaben und anderen drängenderen Handlungsfeldern bewegt.

„Ich frage mich, was die Kommune überhaupt machen kann. Die Personalbestände sind nicht mehr so, wie sie mal waren. Man muss zusehen, dass man sich auf das Kerngeschäft konzentriert; man kann nicht in allen Bereichen mitspielen.“ (S3p)

Unabhängig von entsprechenden Problematisierungen geht es den Kommunen bei der Auseinandersetzung mit dem Thema um einen wesentlichen Aspekt: Da es zum Umgang mit den Beständen keine Erfahrungen gibt, ist es sehr schwierig einzuschätzen, ob die Situation vor Ort bereits einen Handlungsbedarf erfordert. Erst in Relation zur Situation anderer Kommunen können die Akteure die spezifischen Gegebenheiten vor Ort einschätzen; d. h. es fehlen Indikatoren, die eine Art „Handlungsschwelle“ anzeigen. Empirisch drückt sich dies auch in der Frage nach der Motivation zur Teilnahme an dem Forschungsprojekt aus.

„[Wichtig ist] zu betrachten, ob wir im Vergleich zu anderen Kommunen große Probleme haben oder nicht. Möglicherweise stellen wir fest, dass es bei uns eigentlich nicht brennt. Es wäre ja auch ein gutes Ergebnis, zu wissen, dass wir jetzt nicht völlig überdrehen müssen.“ (S5p)

Auch im Rahmen des Workshops wurde von den kommunalen Akteuren hervorgehoben, dass es für sie von besonderer Relevanz ist, Anzeichen zu kennen, die ein präventives Handeln erfordern.

Einschätzungen zu Ausgangslagen und Entwicklungsoptionen der Gebiete

Die Gespräche bestätigen zunächst den Eindruck, der auch im Zuge der Begehungen gewonnen werden konnte: Der Generationenwechsel ist in den Gebieten im Gange. Teilweise ist er bereits weit fortgeschritten, teilweise beginnt er gerade erst. Ausgehend von der Annahme, dass in den nächsten Jahren eine höhere Anzahl von Gebäuden vor allem der 1960er und 1970er Jahre auf den Markt kommen wird, fällt es den Befragten nicht selten schwer, potenzielle Problemlagen und deren Ausmaß abzuschätzen und Handlungsnotwendigkeiten abzuleiten.

„Der Eindruck ist schon, dass in den nächsten Jahren deutlich mehr Bestände auf den Markt kommen werden, weil die Bewohner dort immer älter werden. Es ist aber sehr schwer einzuordnen, ob es dabei zu Problemen kommen wird oder nicht.“ (S4p)

An dieser Stelle sei darauf verwiesen, dass sich die Befragten in vielen Fällen bisher kaum dezidiert mit der Entwicklung der ausgewählten Quartiere beschäftigt haben. Meist erfolgte erst

im Vorfeld der Untersuchung eine Auseinandersetzung mit den Gegebenheiten vor Ort. Struktureller Leerstand wird von den kommunalen Akteuren bisher noch nicht beobachtet, in schwierigerem Marktumfeld sichern Preisnachlässe die Nachnutzung.

Die Interviews machen deutlich, dass die grundsätzliche Entwicklung der Gebiete von mehreren Faktoren abhängig ist. Wie auch in der immobilienwirtschaftlichen Standortbewertung (siehe Kap. 4.2) nennen Kommunalvertreter als wohl wichtigsten Faktor die Lage des Gebiets. Hier sind deutliche Unterschiede, auch innerhalb einer Kommune, zwischen den Kernstädten und den Stadtteilen zu beobachten. Gerade in Stadtteilen, die deutlich außerhalb der Kernstädte liegen, sind Vermarktungsprobleme zu befürchten.

„Das entscheidende Kriterium ist Lage, Lage, Lage. Man muss unterscheiden zwischen ländlich strukturierten Bereichen und städtischen Bereichen. Gebiet X z. B. ist in den 50er Jahren entstanden, in sehr guter Lage, das wird keine Probleme bekommen, aber in den Dörfern wird es durchgehend Probleme geben.“ (S1p)

Hinzu kommen der bauliche Zustand der Gebäude – besonders die energetische Qualität – sowie die Grundrisszuschnitte. Auf Ebene des Gebiets werden ein schlechtes Image, z. B. durch angrenzenden monotonen oder stigmatisierten Geschosswohnungsbau, eine große Entfernung zu zentralen Versorgungseinrichtungen und schwierige topographische Gegebenheiten als ungünstige Faktoren für die Entwicklung der Gebiete benannt. Dabei kann es durchaus sein, dass mehrere dieser „Negativfaktoren“ zusammentreffen:

„Die Lage der Häuser ist ungünstig für Ältere und die Größe der Häuser zu klein für Jüngere.“ (L9p) bzw., dass die Gebiete innerhalb der Kommune völlig unterschiedliche Ausgangslagen aufweisen.

„Wir haben hier die unterschiedlichsten Ausgangslagen. Bei einem Gebiet schwappt das negative Image des Geschosswohnungsbaus herüber, bei dem anderen Gebiet ist die Baustruktur schlecht.“ (S3p)

Mit Betrachtung der Gebäudeebene wurde auch die Problematik der qualitativen Diskrepanz thematisiert. Die kommunalen Akteure bemerken, dass es Wohnwünsche gibt, die sich im Bestand nicht realisieren lassen bzw. die Gegebenheiten nicht zu den Anforderungen heutiger Nachfrager passen. Wie auch die Bewohnerbefragung (siehe Kap. 4.3) zeigt, handelt es sich dabei – wenig überraschend – um Faktoren, die nicht oder nur schwer veränderbar sind, z. B. die Ausrichtung des Gebäudes, die Wohnfläche etc.

Ebenso unterschiedlich wie die kommunalen Ausgangslagen sind die Einschätzungen zukünftiger Problemlagen. Thematisiert werden z. B. Schwierigkeiten, die sich aufgrund abnehmen-

der Bevölkerungszahlen ergeben. Vermarktungsschwierigkeiten zeigen sich dann je nach Gebäude in unterschiedlichem Ausmaß, wobei der Sanierungstau gerade in energetischer Hinsicht als ein wesentliches Vermarktungshemmnis im Rahmen der Interviews benannt wurde.

Punktuelle Leerstand von ein bis zwei Jahren wird dabei nicht als Faktor gesehen, der kommunales Handeln erforderlich macht. Präventivem Handeln wird jedoch insgesamt eine wesentliche Bedeutung beigemessen. Zum einen, weil kommunale Planungs- und Entscheidungsprozesse einen langen Vorlauf brauchen, zum anderen, weil ein frühzeitiges Eingreifen meist mit geringerem Ressourcenaufwand einhergeht als Maßnahmen, die auf bereits umfangreiche Probleme reagieren müssen.

Weit weniger als erwartet wird im Rahmen der Interviews das Thema der Aufrechterhaltung stadttechnischer Infrastruktur thematisiert. Sowohl bei den Interviews als auch bei den Workshops kam dieser Aspekt kaum zur Sprache.

„Die Probleme stellen sich nicht, weil noch keine Gebäude in entsprechendem Umfang leerstehen, so dass Rückbau erforderlich wird.“ (L3p)

Lediglich in einem Interview wurden entsprechende Problematisierungen angesprochen, die sich aus einer zunehmenden Entdichtung für die kommunalen Gebührenstrukturen ergeben.

„Es fängt an, spürbar zu werden [...]. Ich habe heute die Wasserverbrauchszahlen, auf deren Grundlage wir die Kanalbenutzungsgebühren kalkulieren, auf den Tisch bekommen: Die Zahlen sind jetzt das dritte Jahr hintereinander eingebrochen, es drückt also auf die Daseinsvorsorge. Wir haben große Probleme, unsere Gebührenkonstrukte überhaupt noch aufrechtzuerhalten, weil es für den verbleibenden Bürger immer teurer wird.“ (L2p)

Bei den Fallstudien gibt es auch Kommunen, die derzeit keine Probleme sehen, im Zuge des Generationenwechsels nicht mit gravierenden Schwierigkeiten rechnen und den Handlungsbedarf folglich als weniger dringlich einschätzen. Die Motivation solcher Kommunen zur Teilnahme am Forschungsprojekt liegt primär darin begründet, mögliche negative Entwicklungen nicht zu übersehen und präventive Handlungsoptionen zu überdenken.

„Also im Moment sehe ich bei den Wohngebieten keinen besonderen Handlungsbedarf. In anderen Städten, die im Programm Soziale Stadt sind, wo also ein enormer Wohnungsleerstand ist, der sich dann auch auf bestimmte Bauformen konzentriert, da mag man das völlig anders sehen, aber hier bei uns hat man es eigentlich noch nicht.“ (L4p)

Folgen sinkender Immobilienpreise

Vor dem Hintergrund möglicher kommunaler Handlungserfordernisse ist zu diskutieren, inwieweit sinkende Preise generell als ein „Frühwarnindikator“ herangezogen werden können. Die Handlungsschwelle für kommunalpolitisches Handeln ist aus Sicht der Befragten nicht erreicht, wenn private Eigentümer anvisierte Preisvorstellungen nicht realisieren können.

„Die Einschätzungen des Immobilienwerts von Seiten der Hauseigentümer ist bei uns ein Problem. Es handelt sich z. T. um relativ große Immobilien, in die im Laufe der Jahre viel Geld investiert wurde. Die Eigentümer gehen jetzt davon aus, dass sie ein

wahnsinniges Schätzchen besitzen. Auf dem Immobilienmarkt wird dies aber ganz anders eingeschätzt. Zielsetzung kann nicht sein, dass die Kommunen versuchen, den Wert der Immobilie möglichst hoch zu halten.“ (S3p)

„Leerstand und Überalterung sind das eine, die resultierenden Probleme für die Siedlung das andere. Man muss unterscheiden zwischen persönlichen Problemen ‚Ich kann mein Haus nicht vermarkten‘ und den Problemlagen, die für das Quartier entstehen.“ (S1p)

Dabei kann festgestellt werden, dass geringe Kaufpreise zwar aus Sicht der Verkäufer nachteilig sind, jedoch die Attraktivität entsprechender Bestände für Kaufinteressenten erhöhen können. Durch eine rückläufige Kaufpreisentwicklung wird dabei auch eine neue Käuferklientel angesprochen, die bisher nur partiell bzw. fokussiert auf einzelne Gebiete als Käufer auftrat.

Lenkt man den Blick zurück auf die Verkäuferseite, lässt sich dort ein möglicherweise aufschlussreicheres Kriterium finden. Ist der Verkäufer eines Einfamilienhauses nicht in der Lage, von dem Erlös des Hausverkaufs und zum ortsüblichen Preisniveau eine adäquate (altengerechte) Eigentumswohnung zu erwerben, könnte dies ein Anzeichen für Problemstellungen sein.

Bezogen auf die Preisentwicklung der Häuser spannt sich im Rahmen der Interviews eine Spannweite auf von teils deutlichen Preisrückgängen bis zu moderaten Preisnachlässen. Dieses Ergebnis ist wenig überraschend, da die Fallstudien-Kommunen (vgl. Kapitel 3.2.) recht unterschiedliche Ausgangslagen aufweisen. Lediglich ein Gesprächspartner berichtet von langjährig konstanten Preisen in dem Segment. Moderate Preisnachlässe zeugen dabei nicht von einer Gefährdung der Gebiete. So weisen die kommunalen Akteure – wie auch die Makler – darauf hin, dass die Preisvorstellungen der Bewohner in den meisten Fällen weit höher liegen als die tatsächlichen Marktpreise vor Ort. Dies deckt sich mit entsprechenden Befunden aus der Literatur (vgl. z. B. Spiegel 2007)⁽¹⁾. Als problematisch wird in diesem Zusammenhang geschildert, dass Erben, die selbst nicht mehr vor Ort leben, Preisvorstellungen ihres neuen, **hochpreisigen** Wohnorts beim Verkauf der Elternhäuser ansetzen, mit resultierenden Schwierigkeiten beim Verkauf der Häuser. Diese Dissonanz könnte Anknüpfungspunkte für Handlungsoptionen liefern, wenn es darum geht, z. B. durch Beratung den Generationenwechsel zu unterstützen.

Handlungsmöglichkeiten

In den befragten Kommunen liegen bislang keine Erfahrungen zum Umgang mit Einfamilienhaussiedlungen vor; dezidierte Maßnahmen zur Qualifizierung wurden bisher noch nicht ergriffen. Es fällt allerdings auf, dass es in den Kommunen durchaus zur Umsetzung von Strategien kommt, die zwar nicht originär auf die Qualifizierung von Einfamilienhausgebieten abzielen, dennoch aber deren Entwicklung beeinflussen. Zu nennen sind z. B. ehrenamtliche Wohnberatungen, die von den Kommunen etabliert bzw. unterstützt werden, Projekte zum Thema **Wohnen im Alter**, wie die Abfrage von Wohnvorstellungen, Einrichtung von Seniorenbüros sowie Unterstützung von Bauprojekten für barrierefreies Wohnen. Weiterhin wurden Analysen zur Auslastung und zum Zustand von Kinderspielflächen, Analysen zu Fahrtrouten mobiler Versorgungseinrich-

tungen bzw. die Unterstützung von Dorf- und Initiativläden genannt. Die Befragungen vor Ort haben zudem gezeigt, dass auch für die Einschätzung der Situation der Bestände grundlegende Daten innerhalb der Verwaltung z.T. bereits vorliegen – diese wurden z.B. im Kontext der Erarbeitung von Stadtentwicklungskonzepten bzw. in Form von Demographieberichten erhoben, jedoch nicht miteinander verknüpft.

Im Folgenden werden die in den Interviews und im Rahmen des Workshops besonders ausführlich diskutierten Handlungsfelder erörtert. Entsprechende Ausführungen bereiten die Entwicklung der konkreten Handlungsoptionen in Kapitel 5 vor.

Strategische Stadtentwicklungsplanung und Monitoring

Im Zuge der Gespräche und des Workshops wurde darauf verwiesen, dass eine Erfassung der spezifischen Ausgangslagen eine wichtige Grundlage für den Umgang mit Einfamilienhausgebieten darstellt. Gerade für kleinere Kommunen ergibt sich aber das Problem mangelnder Datenverfügbarkeit, vor allem dann, wenn es sich um Daten unterhalb der kommunalen Ebene handelt. An dieser Stelle sei angemerkt, dass sich die Datenverfügbarkeit in den jeweiligen Bundesländern deutlich unterscheidet. So gibt es in einigen Bundesländern statistische Ämter, die als staatliche oder halbstaatliche Institutionen die Aufarbeitung entsprechender Daten der Kommunen übernehmen. Bei kommunalpolitischen Akteuren wird die Externalisierung entsprechender Aufgaben jedoch wegen eines befürchteten Kontrollverlusts auch kritisch gesehen.

Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte werden als durchaus sinnvoll angesehen. Die Kommunen erarbeiten Entwicklungskonzepte, um eine Leitlinie für das kommunale Handeln zu haben, aber auch um Fördermittel einzuwerben, deren Vergabe daran gebunden ist.⁽²⁾ Die Erfüllungen dieser Anforderungen – die über die Erstellung eines Stadtentwicklungskonzepts hinausgehen – ist dabei gerade für Kommunen mit einer prekären finanziellen Ausgangslage nur schwer umsetzbar.

„Die Förderung des Landes ist in der letzten Legislaturperiode umgestellt worden. Zur Verteilung der Fördermittel werden nicht selten Wettbewerbe ausgeschrieben. Um an einem solchen Wettbewerb teilzunehmen, muss man vorher bereits finanzielle Mittel in die Hand nehmen. Um das ganze Prozedere selber zu schultern, sind wir zu klein. Wir haben im Bauamt insgesamt etwa zehn Mitarbeiter. Und die Vorfinanzierung für Ingenieurbüros oder Planungsbüros zu machen, ist sehr schwierig. Der Hintergrund ist, dass wir Nothaushaltskommune sind.“ (L3p)

Grundsätzlich wird bei dem Thema der Einwerbung von Städtebaufördermitteln darauf verwiesen, dass entsprechende Gelder häufig für bereits bestehende und dringender anzugehende Brennpunkte benötigt werden.

„Wir sind seit 25 Jahren in der Städtebauförderung und haben in der Innenstadt fünf Sanierungsgebiete ausgewiesen. Es gibt dort so viel Handlungsbedarf, dass wir überhaupt nicht die Möglichkeit haben werden, Einfamilienhausgebiete in diese Sanierungsgebiete zu integrieren. Hinzu kommt, dass die Städtebaufördermittel um die Hälfte gekürzt wurden. [...] Wir werden damit zu tun haben, die Brennpunkte in der Innenstadt noch über Städtebaufördermittel in den Griff zu bekommen.“ (L5p)

Flächenmanagement und Innenentwicklung

Anknüpfend an strategische Überlegungen zur Stadtentwicklung geht es auch darum, die kommunale Flächennutzung zu steuern und vorhandene Potenziale im Innenbereich für eine weitere Baulandnachfrage zu nutzen. Bezogen auf die Entwicklung von Einfamilienhausbeständen verbindet sich dies mit der These, dass eine Reduzierung von Wohnbauflächen im Außenbereich die Nachfrage in den Bestand und somit auf die betrachteten Gebiete lenkt. Von kommunaler Seite wird jedoch konstatiert, dass die Entscheidung für eine Bestandsimmobilie in vielen Fällen keine logische Folge fehlender Neubaugrundstücke ist. Gewisse Wohnvorstellungen lassen sich im Bestand kaum realisieren, zudem gibt es Einfamilienhausnachfrager, die um jeden Preis neu bauen wollen. Mit dieser Erkenntnis verbinden die Kommunen die Befürchtung, dass Bauwillige bei zukünftig nicht mehr erfolgreicher Ausweisung neuer Baugebiete in Nachbarkommunen abwandern.

„Wir haben eine Nachfrage nach Bauland, zugleich haben wir aber eine sehr restriktive Baulandpolitik betrieben. Die Konsequenz war nicht, dass die bestehenden EFH-Gebiete davon profitiert haben, sondern, dass unser Markt insgesamt uninteressant wurde. Das Phänomen muss man regional sehen. Wenn Interessenten einen Neubau planen – und eine gewisse Käuferschicht tut das – dann gehen sie eben ins Umland.“ (S3p)

Das im letzten Zitat angesprochene Erfordernis einer regionalen Steuerung wird von den kommunalen Akteuren jedoch oftmals kritisch bewertet. Vorherrschend seien meist Konkurrenzsituationen, Kooperationen bei der Ausweisung von Wohngebieten seien nur schwer vorstellbar.

„Das Thema interkommunale Kooperationen beim Flächenmanagement birgt natürlich gewisse Finessen. [...] Man kann das Thema Kirchturmpolitik dabei nicht ganz ausblenden. Zu der Zeit, in der noch große Siedlungsgebiete in der Diskussion waren, haben die Nachbarbürgermeister durchaus die Finger gehoben und gesagt, ‚Ja ihr könnt ausweisen, aber nur dann, wenn wir auch dürfen‘.“ (L7p)

„Die Nachbar-Kommunen arbeiten eher gegen uns und weisen immer weiter aus. Wir betrachten dies mit Skepsis. Dort werden die Problemgebiete gebaut, über die wir jetzt reden.“ (S1p)

Vielmehr kristallisiert sich heraus, dass bereits die intrakommunale Abstimmung über eine kommunale Baulandpolitik die entsprechenden Planungsbehörden vor Herausforderungen stellen kann. So zeigt sich in den Gesprächen der Einfluss kommunalpolitischer Konstellationen vor Ort.

„Wir sind eine Stadt, in der die Stadtpolitik in hohem Maße auch von den Ortsteilen mitgestaltet wird. [...] Wir haben hier eine stabile schwarze Mehrheit, die zu großen Teilen aus den Ortsteilen kommt. In den politischen Abstimmungen wird immer reihum dafür gesorgt, dass die Ortsteile nicht zu kurz kommen.“ (L4p)

¹ Spiegel, 2007

² IFS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH, 2004

Neben einer Reduzierung der Grundstücksausweisung impliziert die Steuerung des Flächenverbrauchs auf der anderen Seite auch die Mobilisierung unbebauter Grundstücke im Sinne einer Nachverdichtung in den Gebieten. Diese wird von den kommunalen Akteuren primär im Rahmen von Einzelfallentscheidungen praktiziert, konsistente Strategien für entsprechende Maßnahmen fehlen bisher. Zwei wesentliche Problematisierungen werden in diesem Zusammenhang angeführt. Zum Ersten handelt es sich dabei um die Tatsache, dass die Akzeptanz für entsprechende Maßnahmen von Seiten der umliegenden Bewohnerschaft vielfach nicht gegeben ist. Folglich kann Nachverdichtung nur dann eine Option sein, wenn ein möglichst großes Einvernehmen in der Nachbarschaft herrscht. Zum Zweiten können die Kommunen in der Regel nicht über die Grundstücke verfügen, da diese im Privatbesitz sind. Entsprechende Bauplätze liegen vielerorts über Jahre brach, da sie für die Erben vorgehalten werden. Eine Mobilisierung dieser Flächen ist in diesen Fällen kaum möglich.

„Die Problematik ist, dass die privaten Eigentümer nicht bereit sind, ihre Grundstücke zum Verkauf anzubieten. [...] Es trifft uns jeden Tag, dass Anfragen da sind und niemand bereit ist, sein Privatgrundstück zu veräußern.“ (L8p)

Das Thema Nachverdichtung kann sich unter Umständen als schwierig umzusetzende Maßnahme herauskristalisieren und wird von den Kommunen mitunter als wenig praktikabel eingeschätzt. Es bedeutet viel Aufwand und einen recht geringen Ertrag, da meist nur wenige neue Bauplätze entstehen. Die kommunale Bauleitplanung wird aber grundsätzlich als geeignetes Instrumentarium gesehen, um die Entwicklung der Quartiere zu steuern, ohne in erheblichem Maß zusätzliche personelle und finanzielle Ressourcen einsetzen zu müssen. In der Praxis stellen mögliche Maßnahmen, z. B. das Thema B-Plan-Änderungen, die Kommunen allerdings vor neue Herausforderungen.

„Mir fällt ein Beispiel einer B-Plan-Änderung ein [...]. Es ging um eine Doppelhausbebauung und Anfragen, im rückwärtigen Grundstücksbereich Anbauten machen zu können. Es handelte sich dabei um ein extrem schwieriges Unterfangen. Gerade bei dieser Doppelhausstruktur gab es schnell Spannungen in der Nachbarschaft. Ich glaube, wir haben es dann gelassen. Das war für mich ein Lehrbeispiel, wie schwer es ist, mit dem Instrumentarium B-Plan §9 BauGB solche Dinge in Angriff zu nehmen. Man kann das eigentlich nur falsch machen, das kriegt man kaum in den Griff.“ (L7p)

Insgesamt kann festgehalten werden, dass das Erfordernis einer Steuerung der Flächenausweisung durchaus gesehen wird, behindert wird diese jedoch durch die nach wie vor vorherrschende interkommunale Konkurrenz. Im Falle von Nichtausweisung wird ein Abwandern Bauwilliger befürchtet, da der Bestand in vielen Fällen nicht als Ersatz für den Neubau gesehen wird. Ein wirksames Instrumentarium, die Neuausweisung der Flächen zu begrenzen, scheint zu fehlen. Auch Strategien zur Innenentwicklung stehen nicht widerspruchsfrei zueinander. Auf der einen Seite will man neue Wohnformen im Bestand möglich machen – auch die altengerechte Anpassung der Bestände wird in diesem Zusammenhang thematisiert, um die Nachnutzung der Gebiete zu erleichtern. Auf der anderen Seite

stehen Bemühungen, den Gebietscharakter und Gestaltungsqualität der jeweiligen Siedlungen zu erhalten.

Infrastruktur

Dem Thema Infrastruktur wird eine bedeutende Rolle zugesprochen. Bezüglich der Nahversorgung lässt sich jedoch mit Blick auf die kommunalen Einschätzungen kein einheitliches Bild erkennen. Von einem Teil der Akteure wird die Sicherstellung einer wohnortnahen Versorgung als wichtiges kommunales Handlungsfeld angesehen, z. T. wurden entsprechende Maßnahmen bereits umgesetzt.

„Wir haben versucht, mit der Diakonie ein Kleinflächenkonzept umzusetzen mit Menschen, die Probleme auf dem ersten Arbeitsmarkt haben. Dazu wurde ein Gebiet mit hohem Einfamilienhausbestand gesucht, weil unterstellt wurde, dass dort eine Sozialstruktur zu finden sei, die eine Art Schutzglocke um die leicht behinderten Menschen legt, sodass sie mit Anstand und Respekt behandelt werden.“ (S1p)

In der Praxis werden allerdings Vorhaben, die darauf abzielen, neue Läden in den Gebieten zu etablieren, als nicht einfach geschildert. Als Hinderungsgrund werden dabei durchaus auch die Bewohner der Quartiere selbst genannt. Diese wünschen auf der einen Seite entsprechende Einrichtungen in den Gebieten, auf der anderen Seite wollen sie den damit verbundenen Anlieferungsverkehr und -lärm in der Nachbarschaft nicht in Kauf nehmen.

„Ich glaube, es ist schon ein Thema, sich als Kommune um den Einzelhandel in den Gebieten zu kümmern. Aber ich plädiere dafür, den Bewohnern deutlich zu machen, dass Anspruch und Wirklichkeit bei ihnen zum Teil weit auseinander klaffen. Jeder will die Nahversorgung in seiner Nähe, die Vollversorgung zu Aldi-Preisen. Und wenn sie wirklich versuchen, einen integrierten Standort zu entwickeln, dann scheitert es auch daran, dass die Eigentümer die Flächen nicht zur Verfügung stellen wollen aus Angst vor erhöhter Verkehrsentwicklung etc.“ (S4p)

Andere kommunale Akteure dagegen sehen die Sicherstellung der Versorgung nicht als originäre kommunale Aufgabe an. Sie argumentieren, dass der Markt auf entsprechende Bedarfe von selbst reagieren würde.

Auch die Aufrechterhaltung von Kindergärten und Schulen wird als wesentlicher Faktor angesehen, der sich positiv auf die Entwicklung der Gebiete auswirken kann, da sie für neue Nachfrager attraktiv würden.

„Wir hoffen schon, dass wir mit unseren Investitionen in Schulen und Kindergärten auch neue Einwohner akquirieren können. Also junge Familien, die sagen: ‚die Lage stimmt und die Betreuungsangebote auch, hier wollen wir leben‘. Also ich sehe nicht so sehr Investitionen im baulichen Bereich, sondern, dass wir unsere soziale Infrastruktur ausweiten bzw. erhalten, obwohl die Einwohnerzahlen zurück gehen.“ (L8p)

Im letzten Zitat wird der entscheidende Aspekt angesprochen, gewisse Infrastrukturen auch über einen Zeitraum rückläufiger Nachfrage aufrechtzuerhalten.

„Man sollte Schulen und Kindergärten nicht so schnell aufgrund fehlender Auslastung schließen. Vielmehr geht es darum, langfristig zu denken. Schließlich sollen junge Familien angesprochen werden. Zu diesem Zweck sollte man die Infrastruktur über

ein paar Jahre erhalten, obwohl sie nicht die nötige Auslastung hat. Es geht darum, nicht ohne Perspektiven zu handeln, also Rahmenbedingungen zu schaffen, dass eine Wohnanlage weiterhin attraktiv bleibt.“ (S3p)

Fraglich ist indes, ob die Kommunen auch bei einer zwischenzeitlich deutlichen Unterauslastung von Schulen oder Kindertagesstätten in der Lage sind, den Betrieb solcher defizitären Einrichtungen aufrechtzuerhalten, schließlich sind entsprechende Klassenmindestgrößen gesetzlich festgelegt.

Zusammenfassung

Die Ergebnisse der Befragungen und des Workshops machen insgesamt deutlich, dass die kommunalen Akteure ein Eingreifen der öffentlichen Hand in die Entwicklung der Gebiete in bestimmten Fällen für richtig halten. Die angesprochenen Problematisierungen – knappe finanzielle Mittel und eine geringe Personaldecke – sind dabei wenig überraschend und wurden bereits mehrfach im Verlauf der Ausführungen angesprochen:

„Man kann sicherlich was mit auf die Bahn schieben, aber die finanziellen Ausstattungen der Kommunen lassen es schlicht und ergreifend nicht zu, so etwas als originäre kommunale Aufgabe zu etablieren und langfristig eine Finanzierung sicher zu stellen.“ (S4p)

In diesem Sinne stehen entsprechende Maßnahmen stets in Konkurrenz zu weiteren, von den Kommunen als dringlicher angesehenen Aufgaben und Handlungsfeldern. Zudem wird die Umsetzung konkreter Maßnahmen durch die eingeschränkten Zugriffsmöglichkeiten der Kommunen begrenzt.

Schlüssige Typisierungen der Kommunen auf Basis des Antwortverhaltens lassen sich kaum treffen. Erwartungsgemäß räumen Kommunen, die bisher kaum Probleme in den Gebieten wahrnehmen, dem Thema einen geringeren Stellenwert ein. Kommunen mit ungünstigeren Ausgangslagen sehen dagegen durchaus Handlungsnotwendigkeiten und sind eher bereit, entsprechend tätig zu werden. Im Sinne des im Forschungsprojekt verfolgten Ansatzes, rechtzeitiges, proaktives Handeln zu fördern, folgt daraus, dass Kommunen, die bisher noch keinen Handlungsbedarf sehen, zumindest über ein laufendes Gebietsmonitoring nachdenken sollten.

4.2 Immobilienwirtschaftliche Perspektive

Der demographische Wandel und die Struktur des Wohnungsbestands wirken sich stark auf den Wohnungs- und Immobilienmarkt aus. Die Wertbeständigkeit oder ein kontinuierlicher Wertzuwachs von Immobilien ist vielerorts langfristig nicht mehr gewährleistet. Eigentumserwerb findet immer öfter im Bestand statt, die Neubauzahlen sind dagegen rückläufig.

Da Eigentumsbildung bzw. mietfreies Wohnen im Alter als wichtige Säule der Altersvorsorge gilt, sind der Werterhalt oder die Wertsteigerung von Immobilien für Eigentümer von großer Bedeutung. Die langfristige Sicherung der Werthaltigkeit von Immobilien ist aber nicht nur ein Problem von Eigentümern, die in eine Immobilie investiert haben, die langfristig nicht mehr nachgefragt wird, sondern des gesamten Gemeinwesens. Denn der Verfall von Immobilienwerten ist unweigerlich auch mit einer Abwertung des Grundvermögens der Kommune, der Länder und des Bundes verbunden. Darüber hinaus steigen die Kosten für Sozialleistungen, wenn das Wohneigentum nicht mehr für die Altersvorsorge ausreicht.⁽³⁾ Preisrückgänge können aber auch die positive Wirkung haben, dass einkommensschwächeren Haushalten der Eigentumserwerb und somit ein Beitrag zur Altersvorsorge möglich werden.

Einschätzungen über die Vermarktungsfähigkeit und den Werterhalt von Einfamilienhausbeständen der Nachkriegszeit gehen weit auseinander. In einem Sondergutachten im Rahmen des ExWoSt-Forschungsvorhabens „Kostengünstige und qualitätsbewusste Entwicklung von Wohnobjekten im Bestand“ wurde eine Befragung zur Einschätzung der Marktchancen von

freistehenden Einfamilien- und Reihenhäusern der 1950er und 1960er Jahre durchgeführt. Nach Meinung der 550 befragten Experten kann mehrheitlich von guten Marktchancen ausgegangen werden, auch wenn sich die Marktlage für Einfamilienhäuser in den letzten Jahren tendenziell verschlechtert hat.⁽⁴⁾ Die Studie „Wohntrends 2020“ des Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) geht davon aus, dass es

„durch den höheren Anteil gebrauchter Wohnimmobilien [...] in entspannten Wohnungsmärkten zu einem Überangebot an Ein- und Zweifamilienhäusern kommen [wird]. Auch die Preise für Eigenheime im Umland werden weiter, in Abhängigkeit von der Entfernung zur Stadt, z. T. sehr deutlich zurückgehen.“⁽⁵⁾

In der empirica-Untersuchung „Strategien für Wohnstandorte an der Peripherie der Städte und Umlandgemeinden“ (2009) werden Einfamilienhausgebiete dagegen entweder als **zukunfts-fähige Selbstläufer** oder als **entwicklungsfähige Wohnquartiere** eingeschätzt.

„Während es zurzeit keine generellen Vermarktungsschwierigkeiten bei Ein-/Zweifamilienhäusern gibt, sieht dies beim Geschosswohnungsbau anders aus.“⁽⁶⁾

Auch wenn die kommunalen Einflussmöglichkeiten auf den Immobilienmarkt begrenzt sind, so ist der Werterhalt von Einfamilienhäusern sowohl aus volkswirtschaftlichem Interesse als auch für die Stabilisierung der städtischen Gesellschaft von großer Bedeutung und somit auch ein wichtiger Bestandteil für eine nachhaltige Stadtentwicklung.

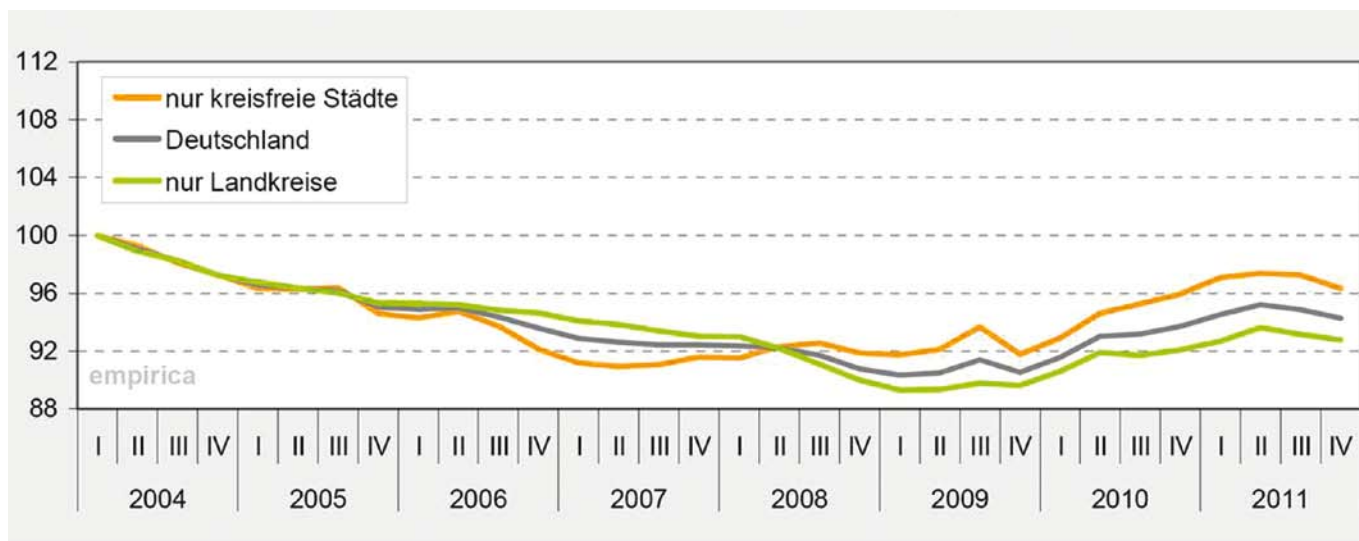


Abb. 1 Empirica Kaufpreisindex für Ein- und Zweifamilienhäuser seit 2004

Vorgehensweise

Die Grundlage für die immobilienwirtschaftliche Perspektive bilden insgesamt 21 Interviews, die mit Immobilienexperten in den 14 Fallstudien-Kommunen geführt wurden, sowie ein Expertenworkshop, bei dem mit einer interdisziplinär besetzten Teilnehmerrunde neben anderen Themen auch immobilienwirtschaftliche Fragestellungen diskutiert wurden. Bei den Interviewpartnern in den Fallstudien handelte es sich um private Makler, Mitarbeiter von Banken, Sachverständige im Immobilienbereich oder um sonstige in der lokalen Immobilienbranche tätige Fachleute. Besonders in den Fallstudien-Kommunen, in denen mehrere Interviews geführt wurden, zeigte sich deutlich, dass die Einschätzungen der Fachleute bei gewissen Themenfeldern erheblich differieren können. Da Immobilienexperten meist keine fundierten statistischen Auswertungen über entsprechende Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt vorliegen, ist zu beachten, dass es sich bei zahlreichen Themen um rein subjektive Aussagen und Wertungen handelt, die Erfahrungen aus teilweise langjähriger Tätigkeit wiedergeben. Die Interviews liefern wichtige, praxisnahe Einblicke über vergangene, aktuelle und künftige Entwicklungen auf dem Eigenheimmarkt sowie über Nachfragegruppen und deren Vorlieben bzw. Kaufverhalten. Ein besonderer Blick wird darauf geworfen, wie sich aktuell die Vermarktungssituation bei Bestandseigenheimen darstellt und welche künftigen Entwicklungen erwartet werden. Darüber hinaus werden aus Sicht der Immobilienwirtschaft die Notwendigkeit und die Möglichkeit kommunaler Maßnahmen erläutert. Es wird für eine einfachere Lesbarkeit des Textes darauf verzichtet, durchweg den Konjunktiv oder sonstige die Subjektivität der Aussagen betonende Formulierungen zu verwenden.

Generationen- bzw. Eigentümerwechsel

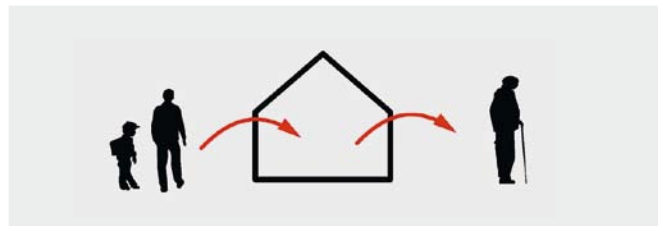


Abb. 2 Generationen- bzw. Eigentümerwechsel

Die Praxiserfahrung zeigt, dass im Zuge des Generationenwechsels die meisten Einfamilienhäuser dadurch auf den Immobilienmarkt kommen, dass die Bewohner in ein Pflegeheim umziehen müssen oder die Erben das Haus veräußern wollen. Weitere Gründe sind Scheidung oder Arbeitslosigkeit – ein freiwilliger bzw. vorzeitiger Umzug aus einem Einfamilienhaus in eine andere Immobilie ist eher die Ausnahme. Wenn ein Hausverkauf ansteht, wird oft zunächst vermieden, einen Makler einzuschalten. Im Gegensatz dazu scheint die Hemmschwelle der Erben, sich an einen Makler zu wenden, geringer zu sein.

Häufig fehlt es Immobilienexperten an genauen Kenntnissen, wie weit der Generationenwechsel in den verschiedenen Baualtersklassen und Gebieten bereits vollzogen ist, da sie nur Einblick in Teilbereiche des Marktes haben. Gebäude, die innerhalb der Familie den Eigentümer wechseln, gelangen nicht auf den Markt und sind ihnen somit nicht bekannt. Laut Einschätzung der Befragten, ist bauzeitbedingt der Generationenwechsel in den Beständen der 1950er Jahre schon in einem sehr fortgeschrittenem Stadium bzw. weitgehend abgeschlossen. Von gravierenden Vermarktungsproblemen wird kaum berichtet. Insgesamt lässt sich feststellen, dass sich der Generationenwechsel immer länger hinaus zögert, da Bewohner immer älter werden und auch trotz gesundheitlicher Probleme und Einschränkungen möglichst lange in ihren Häusern bleiben. Frühzeitige Umzüge in zentral gelegene, altengerechte Wohnungen finden eher selten statt. In einigen Kommunen, in denen viele Einfamilienhäuser in steilen Hanglagen liegen, wird jedoch von einem feststellbaren Trend älterer Bewohner berichtet, vom Berg ins Tal zu ziehen. In den Kommunen fehlen allerdings sehr oft geeignete und erschwingliche Angebote für altengerechtes Wohnen in guten Lagen. In vielen Fällen ziehen Bewohner aufgrund des schlechten Gesundheitszustands direkt in ein Altenpflegeheim um. Der Generationenwechsel findet verstärkt innerhalb der Familie statt, wenn entweder die Nachfolge-

3 Aengevelt, 2004, 13
4 BMVBS/BBR, 2008
5 GdW, 2008, 95
6 BMVBS/BBSR, 38/2009, 135

generation (meist infolge eines guten Arbeitsplatzangebots) noch am Ort wohnt oder die Erben wegen besonderer Standortqualitäten (wieder) zuziehen wollen. Auch bei großen Zweifamilienhäusern, in denen in manchen Fällen ein Erbe bereits im Haus lebt, vollzieht sich der Generationenwechsel in der Regel familienintern.

„Der Generationenwechsel findet schon statt. Die Leute sind halt in ein gewisses Alter gekommen und sind jetzt teilweise nicht mehr in der Lage ihre Häuser selbst zu pflegen und zu bewohnen.“ (L2i)

Nachgefragte Einfamilienhäuser

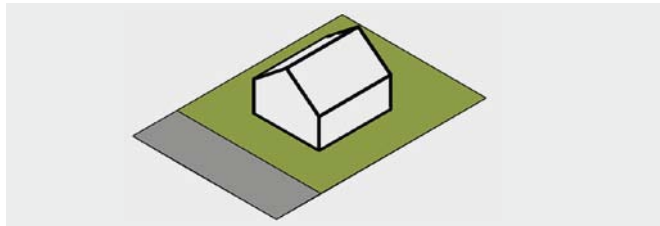


Abb. 3 Das freistehende Einfamilienhaus ist der beliebteste Haustyp

Die größte Nachfrage besteht nach freistehenden Einfamilienhäusern in guten Lagen mit 100 bis 120 m² Wohnfläche und 600 bis 800 m² Grundstücksfläche. Größere Gartenflächen können wegen des großen Pflegeaufwands und der Kosten ein Vermarktungshemmnis darstellen. Auf das freistehende Einfamilienhaus als beliebtester Haustyp folgen das Doppelhaus und das Winkelhaus, das für eine gewisse Klientel besonders interessant zu sein scheint. Am geringsten ist die Nachfrage nach Reihenhäusern, da sie über zu wenig nicht einsehbare Freibereiche verfügen und die Erweiterungs- und Umbaumöglichkeiten sehr eingeschränkt sind. Überspitzt wird das Reihnhaus vereinzelt sogar als **aussterbendes Modell** bezeichnet.⁽⁷⁾ Bei der Vermarktung von Reihenhäusern wird heute schon vielfach von Preisnachlässen berichtet, um die Gebäude verkaufen zu können. In Kommunen, die überwiegend von einer freistehenden, kleinteiligen Bebauungsstruktur geprägt sind, sind verdichtete Gebiete eher mit Vermarktungsschwierigkeiten konfrontiert, da in erster Linie freistehende Typen nachgefragt werden. Die Einschränkungen hinsichtlich Erweiterbarkeit sowie die Nähe und der Abstimmungsbedarf mit Nachbarn bei geplanten Veränderungen wirken auf Interessenten abschreckend. Schwieriger gestaltet sich auch die Vermarktung von Zweifamilienhäusern, da die Gebäude meist sehr groß sind und eine zweite Partei notwendig ist.



Abb. 4 Parkierung direkt am Haus wird bevorzugt

Die Erreichbarkeit von Gebäuden nur über Wohnwege oder Treppen kann ein zusätzliches Vermarktungshemmnis darstellen. Garagen direkt am Haus werden dezentralen Parkieranlagen eindeutig vorgezogen. Aus Sicht der Immobilienwirtschaft kann sich zudem großmaßstäblicher Geschosswohnungsbau auf unmittelbar angrenzende Einfamilienhausgebiete negativ auswirken und die Vermarktung erschweren.

Hinsichtlich der Bauzeit kann pauschal zusammengefasst werden, dass von den im Forschungsprojekt betrachteten Dekaden die jüngeren wegen der besseren Bausubstanz leichter zu vermarkten sind. So sind Gebäude aus den 1950er Jahren mit

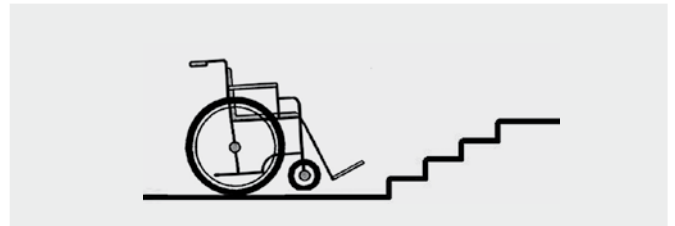


Abb. 5 Immobilien sollten möglichst wenig Barrieren aufweisen

ihren für heutige Standards besonders mangelhaften baukonstruktiven und bauphysikalischen Eigenschaften in der Regel schwieriger zu vermarkten als beispielsweise Gebäude aus den 1970er Jahre, die schon hochwertiger errichtet wurden und die auch hinsichtlich ihrer Wohnfläche und Raumaufteilung offenbar eher heutigen Wohnvorstellungen entsprechen.

Es lässt sich die Tendenz feststellen, dass Gebäude, die aufgrund ihrer Lage und Barrierearmut ein Wohnen im Alter erleichtern, auch heute schon von jüngeren Haushalten favorisiert werden. Aspekte der Eignung für das Wohnen im Alter werden viel mehr als noch vor einigen Jahren auch schon von jungen Erwerbern in die Kaufentscheidung einbezogen, da sie möglichst lange in ihren Häusern bleiben wollen. Bevorzugt werden daher vor allem ebene Lagen sowie möglichst wenig Treppen und Barrieren im Außen- und Innenbereich der Gebäude. Bungalows oder eingeschossige Winkelhäuser erfüllen diese Voraussetzungen und können daher unter dem Aspekt der Barrierearmut punkten.

„Die meisten Leute denken darüber nach, was ist, wenn sie älter werden. Wie nutze ich das Haus? Das geht los mit: Ich habe eine Familie mit zwei Kindern. Wenn die Kinder aus dem Haus sind, was mache ich dann mit dem Platz? Kann ich das umnutzen in ein Zweifamilienhaus oder eine Einliegerwohnung einbauen? Ist es barrierefrei oder kann ich es kostengünstig barrierefrei umbauen? Wie sind die Topographie und die Nahversorgung? Vermehrt beobachte ich das seit zwei Jahren. Vorher war das kaum ein Thema. Mag sein, dass es in der Presse immer wiederholt wird und man dadurch sensibilisiert wird. Früher hat der 35-Jährige gesagt: Wir bauen und kaufen jetzt. Heute sind die Leute aufgeklärter.“ (Sti)

„Also man will eigentlich bis ins hohe Alter in einem Einfamilienhaus wohnen bleiben können. Dafür ist natürlich förderlich, wenn alles zum Wohnen auf einer Etage ist.“ (L2i)

Neubau und Bestand



Abb. 6 Bestandsgebäude werden oft dem Neubau aus verschiedenen Gründen vorgezogen

In einem Teil der Fallstudien berichten Immobilienexperten von einem klaren Trend vom Neubau zu Bestandsimmobilien, obwohl Bestandsimmobilien oft nicht unbedingt den Vorstellungen und ästhetischen Ansprüchen der Interessenten entsprechen. Hauptgrund dafür sind vor allem die in den letzten Jahren fallenden Preise für Gebrauchtsimmobilien sowie die hohen Kosten und Risiken beim Neubau. Darüber hinaus werden folgende Vorteile von Gebrauchteinfamilienhäusern im Vergleich zu Neubauten genannt:

- Größere Grundstücke
- Bessere, zentralere Lage
- Geringere Verdichtung
- Gewachsene Gebiete anstatt anonymer Neubauquartiere
- Bekannte Nachbarschaft
- Geringeres finanzielles Risiko
- Keine lange Baustellenphase im Wohnumfeld.

Laut Aussage der Befragten driften der Markt bzw. die Nachfragegruppen zwischen Neubau und Bestand zunehmend auseinander. Denn in vielen Kommunen ist für mittlere Einkommensgruppen die Finanzierung einer Neubauimmobilie nicht mehr möglich, da die Kosten für das Grundstück und das Gebäude sowie das Risiko zu hoch sind. Neubau ist hier oft nur noch für sehr einkommensstarke Haushalte möglich. Da in der Regel Bestandsobjekte günstiger sind als neu errichtete Einfamilienhäuser, sind sie für breitere Bevölkerungsschichten attraktiv, zumal notwendige Modernisierungsmaßnahmen zeitlich aufgeschoben werden können. Jedoch werden oft die Kosten für die notwendigen Sanierungen beim Bestandserwerb unterschätzt, sodass unter ungünstigen Umständen modernisierte Bestandsimmobilien letztendlich auch wieder Neubaukosten erreichen können.

„Der Neubau ist relativ eingeschlafen, würde ich sagen, weil halt hier in der Region sehr wenige Leute sind, die sich das leisten können. Die Einkommen sind auch relativ niedrig.“ (L2i)

Große Unterschiede lassen sich in den Fallstudien beim gesellschaftlichen Stellenwert und der Wertschätzung von Neubau erkennen. Während in den einen Kommunen der Bestandserwerb als Normalfall angesehen wird, gilt andernorts die Errichtung eines Neubaus als Statussymbol und als Zeichen für persönlichen Erfolg. Generell wird es als sehr schwierig eingeschätzt, Nachfrager, die einen Neubau realisieren wollen, in den Bestand zu lenken.

„Aber diejenigen, die Neubauten kaufen, weichen sehr selten auf Bestandsimmobilien aus – nur dann wenn keine Grundstücke verfügbar sind.“ (S3i)

Neben den Kosten liegt ein Vermarktungsvorteil von Bestandsimmobilien in den oft größeren Grundstücken, die eine ausreichende Privatheit des Wohnens sicherstellen und häufig in guten, kernstadtnahen Lagen liegen. Im Neubau fallen je nach Bodenpreisniveau die Grundstücke meist erheblich kleiner aus. Hinsichtlich Neubau oder Bestand kann folgender Grundsatz zusammengefasst werden: Entweder klein und neu oder gebraucht und groß.

In Fallstudien, die aktuell noch größere Neubaugebiete in der Vermarktung haben, wird vielfach davon berichtet, dass sich die Gebiete nur noch langsam füllen und auch dort Vermarktungsschwierigkeiten auftreten. Die Preisspanne in den Fallstudien für erschlossenes Bauland liegt zwischen 40 und rund 200 Euro pro Quadratmeter. Um eine weitere Nutzung des Bestands zu sichern, wird seitens der Immobilienwirtschaft als wichtige Rahmenbedingung festgehalten, dass die Preise für Bestandsobjekte inklusive Sanierung günstiger bleiben müssen als der Neubau.

„Die Lage. Ohne Zweifel. Weil sie nur über Bestandsobjekte in bestehende Lagen reinkommen. Also das gibt es immer wieder, dass Leute sagen, nein, ich will nicht neu bauen, ich will nicht in ein Neubaugebiet.“ (L4i)

Immobilienpreise

Die Beurteilung der aktuellen Immobilienpreise in den Fallstudien deckt die gesamte Bandbreite von leicht steigend über stagnierend bis hin zu „der Tiefpunkt ist erreicht“⁽⁸⁾ ab. In vielen Kommunen wird langfristig von (weiter) fallenden Immobilienpreisen und nur in Ausnahmefällen von einer stabilen und steigenden Entwicklung ausgegangen. Dabei wird ein zunehmender Unterschied zwischen Häusern in guten, integrierten Lagen und Gebäuden in nicht-integrierten Lagen bzw. in Ortsteilen erwartet. In Letzteren gibt es entweder heute schon einen erheblichen Preisverfall oder dieser wird mittelfristig erwartet.

Die Schätzung der durchschnittlichen Preise für ein freistehendes Bestandseinfamilienhaus reicht in den Fallstudien von 60.000 bis 275.000 Euro. Pauschale Aussagen zu den Preisen sind allerdings sehr schwierig und vorsichtig zu bewerten, da die Lage, der Sanierungsstand und das Wohnumfeld den Preis wesentlich beeinflussen. Bei Gebieten und Gebäuden mit Mängeln und ungünstigen Eigenschaften lässt sich die Marktgängigkeit durch Preisnachlässe bis zu einem gewissen Punkt sichern. In guten, innerstädtischen Lagen wird sogar vereinzelt von einem Mangel an geeigneten Einfamilienhäusern berichtet,

⁷ Zitat aus einem Interview in einer städtisch-zentralen Fallstudien-Kommune

⁸ Aussagen eines Maklers in einer ländlich-peripheren Fallstudien-Kommune (L5i)

während sich in den nachteiligeren Lagen und in den Ortsteilen Immobilien immer schwieriger vermarkten lassen. Sinkende Immobilienpreise betreffen die aktuellen Immobilienbesitzer meist weniger als die Erbgeneration, denn sie verfügen in der Regel über überdurchschnittliche Geldvermögen und wohnen im Alter meist ohne Hypothekenbelastungen mietfrei. Allerdings können bei zunehmendem Wertverlust Einfamilienhäuser nicht mehr in gewohntem Umfang als Altersvorsorge herangezogen werden. Es wird von Fällen berichtet, bei denen aus dem Verkaufserlös schon heute keine kleine, altengerechte Wohnung in zentraler Lage mehr finanziert oder mit dem restlichen Erlös die Rente aufge bessert werden kann.

In Kommunen oder Gebieten, in denen aktuell noch eine stabile oder große Nachfrage nach Einfamilienhäusern besteht, steigen die Preise dennoch nicht zwangsläufig stärker an, da es für durchschnittliche Immobilien meist eine Obergrenze bei den Preisen gibt, über der eine Vermarktung nicht mehr möglich ist. Von den Immobilienexperten wird durchweg berichtet, dass die Eigentümer die erzielbaren Preise für ihr Einfamilienhaus erheblich überschätzen. Denn der ideelle Wert der Immobilien, die von ihren Bewohnern meist mit viel Eigenleistung errichtet und dann oft über Jahre weitergebaut und unterhalten wurden, liegt weit über den erzielbaren Marktpreisen – dies deckt sich mit den Ergebnissen der kommunalen Befragungen. Die erzielbaren Verkaufspreise werden um bis zu 50 Prozent überschätzt. Häufig dauert es lange Zeit, bis die Eigentümer zur Erkenntnis gelangen, dass ihre Häuser nicht mehr zu den gewünschten Preisen verkauft werden können und erhebliche Preisabschläge notwendig sind. Die Überschätzung des Immobilienpreises kann daher die Vermarktungsphase erheblich verlängern. Die Experten berichten, dass eine zunehmende Zahl von Besichtigungen notwendig ist, bis sich selbst für eine durchschnittliche Bestandsimmobilie ein Käufer finden lässt. Es wird darauf hingewiesen, dass trotz Abschlägen die Kaufpreise von Einfamilienhäusern häufig zu hoch angesetzt werden, da die nachträglich anfallenden Sanierungskosten nicht realistisch berücksichtigt werden. Bei vollständigem Abzug der anfallenden Sanierungskosten wird unter Berücksichtigung des Grundstückspreises oft der sachliche Immobilienwert des Gebäudes nicht mehr widerspiegelt.

Die Option, Einfamilienhäuser zu vermieten, wenn sie sich nicht mehr vermarkten lassen, stellt nach Meinung der Immobilienexperten eine absolute Ausnahme dar und kann nur eine Notlösung sein. Denn in der Regel ist der Laie mit dem Aufwand für die Vermietung überfordert, die auch mit Risiken verbunden ist (z.B. Mietnomaden). Da die Mieten sich wahrscheinlich nicht stark von den monatlichen Belastungen beim Eigentumserwerb unterscheiden, besteht auch keine große Nachfrage nach Mieteigenheimen. Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht wird überwiegend von einer Vermietung von Einfamilienhäusern abgeraten, weil sich für vermietete Objekte deutlich geringere Preise erzielen lassen als für freie Gebäude, die gleich bezogen werden können.

„Die Preise sind in den letzten Jahren extrem stark gefallen. Das sieht man zum Beispiel auch an Courtageeinnahmen. Also wir haben eine erheblich höhere Stückzahl an Besichtigungen bei gleicher Courtage. Ich würde schon sagen, dass in den letzten 20

Jahren die Preise so um 25 bis 30 Prozent nach unten gegangen sind.“ (L2i)

„Teilweise haben wir Verkaufspreise die um 40 bis 50 Prozent unter den Vorstellungen des Eigentümers liegen. Und manch ein Eigentümer benötigt dann auch eineinhalb Jahre um zum Verkauf zu kommen, weil er vorher wenig fachkundige Informationen von guten Freunden eingeholt hat, die ihm sagen, dass das Haus immer so schön war und doch 100.000 Euro mehr zu kriegen sei. Und das hat die Vermarktungszeiträume deutlich verlängert in den letzten Jahren.“ (S3i)

Nachfragegruppen

Zu den Hauptnachfragegruppen nach Einfamilienhäusern gehören nach wie vor Familien mit ein oder zwei Kindern. Es werden daher in der Regel Häuser mit zwei Kinderzimmern bevorzugt. Seit einigen Jahren erweitert sich langsam das Spektrum möglicher Nachfragegruppen im Einfamilienhaus-Segment. Beispielsweise treten kinderlose Paare, aber auch Singles als Nachfrager auf, die aber meist nicht das klassische freistehende Einfamilienhaus nachfragen, sondern entweder Doppelhaushälften oder verdichtete Haustypen bevorzugen.

„Überwiegend jüngere Familien. Ich meine, das Problem ist ja ganz klar, wenn ich ein oder zwei kleine Kinder habe, dann brauche ich zwei Kinderzimmer, einen kleinen Garten usw. Da kommt eigentlich nur eine Doppelhaushälfte als Minimum in Frage oder der Traum vom freistehenden Einfamilienhaus. Ich glaube, tendenziell ist es so, dass zunehmend Singlewohnungen kommen werden. Dann sind die halt acht, neun oder zehn Jahre zusammen und dann kommt die Scheidung und dann brauche ich was Kleineres. Langfristig ist das die Tendenz zu kleineren Immobilien, nicht mehr die großen Einfamilienhäuser mit 160 – 170 m².“ (L4i)

„Junge Familien kommen und sagen, dass sie hier ein Schnäppchen machen möchten [...] ein großer Garten, wo das Schaukelgestell für die Kinder aufgestellt werden kann.“ L3i

Bei den meisten Interessenten handelt es sich um Haushalte, die zuvor zur Miete gewohnt haben und in der Familiengründungsphase Eigentum bilden wollen. Die Hauptnachfragegruppe ist zwischen 30 und 40 Jahre alt. Seltener, aber durchaus auch vorhanden ist die Nachfrage von älteren Personen, die zum Beispiel aus ihren großen Einfamilienhäusern in abgelegenen Lagen in kleinere, zentrumsnahe und barrierefreie Häuser ziehen möchten. In Kommunen, die als Altersruhesitz beliebt sind, lässt sich zudem eine verstärkte Nachfrage von Rentnern nach Eigenheimen feststellen. Aufgrund der kürzeren Wohndauer dieser Nachfragergruppe kommen dort die Objekte schneller wieder auf den Markt.

In kleineren, ländlich geprägten Kommunen lässt sich feststellen, dass der Markt bei Eigentumswohnungen nach dem Boom in den 1980er und 1990er Jahren in den letzten Jahren weitgehend zum Erliegen gekommen ist.

Freistehende Einfamilienhäuser sind der klar bevorzugte Haustyp, wenn es um Eigentumsbildung geht. Bei der Klientel, die sich in den Bestand einkauft, handelt es sich oft um Haushalte der mittleren Einkommensschicht, die im Bestand eine günstige Möglichkeit zum Eigentumserwerb sehen. Von praktisch veranlagten Erwerbern werden häufig unsanierte

Immobilien nachgefragt, die mit viel Eigenleistung kostensparend in Stand gesetzt werden. Bei Gebäuden, die nicht mehr aktuellen Standards entsprechen und in vergleichsweise schlechtem Zustand sind, lässt sich auch immer wieder eine Nachfrage von Schwellenhaushalten erkennen, die in diesen günstigen Immobilien die Möglichkeit zu Eigentumbildung erkennen und mit viel Eigenleistung die Gebäude sanieren. Von starken Veränderungen der Bewohnerstruktur in ganzen Gebieten wurde nicht berichtet. Von manchen Experten wird geschildert, dass sich früher Interessenten spontaner für ein Haus entschieden haben – heute werden viele Aspekte ausführlicher und länger bedacht und berücksichtigt.

Trotz der oft diskutierten Renaissance der Innenstadt kann davon ausgegangen werden, dass suburbane Einfamilienhausgebiete weiterhin für Familien attraktiv bleiben werden, da diese Wohnform besonders den Anforderungen von Kindern entsprechen.

Sanierungen



Abb. 7 Gebäude sind meist in einem schlechten Zustand und erfordern Sanierungen

Gebäude in einem äußerlich guten Zustand lassen sich gewöhnlich besser verkaufen als völlig unsanierte Häuser. Viele Einfamilienhäuser aus den 1950er bis 1970er Jahren sind jedoch in einem eher schlechten Zustand und weisen einen erheblichen Instandhaltungstau auf, weil die älteren Eigentümer seit Jahren nicht mehr im Stande sind, die Häuser umfassend zu pflegen und gut zu unterhalten. Häufig sind daher Bestandseinfamilienhäuser nicht bezugsfertig, und es müssen vor Bezug Reparaturen und Sanierungen durchgeführt werden. Gerade bei Eigenheimen, die lange leerstehen und nicht mehr unterhalten werden, tritt sehr schnell Verfall ein und die Bausubstanz verschlechtert sich gravierend. In der Folge drohen noch größere Wertverluste. Einzelne Immobilien in schlechtem Zustand können rasch zu einer Abwertung ganzer Straßenzüge und Gebiete führen und einen negativen Einfluss ausüben.

„Also die Häuser sind oft in einem schlechten Zustand, weil die Bewohner halt auch gar nicht mehr in der Lage sind, das richtig zu pflegen und in Schuss zu halten. Es hat sich dann oft über Jahre Reparaturstau angesammelt. Und das ist schon ein Problem. Also wir haben selten Objekte, bei denen man sagen kann, dass man gleich einziehen kann.“ (L2i)

Die Aussagen, ob sich sanierte oder unsanierte Gebäude einfacher und hochpreisiger vermarkten lassen, gehen weit auseinander. Einerseits wird argumentiert, dass unsanierte Häuser stärker nachgefragt werden, weil Interessenten vor allem preisgünstig kaufen und anschließend in viel Eigenleistung indivi-

duell sanieren wollen. Andererseits wird berichtet, dass Dämmmaßnahmen, erneuerte Dächer und Fenster die Vermarktung durchaus begünstigen, da bereits erfolgte Sanierungen nicht vollständig auf den Preis aufgeschlagen werden können und sich daher für den Käufer lohnen. So soll sich gerade der Dämmstandard besonders stark auf den Preis auswirken. Die Anrechnung bereits erfolgter oder anstehender Sanierungsmaßnahmen stellt meist ein erhebliches Problem bei der Preisfindung dar, da weder die bereits entstandenen Kosten zur Gänze auf den Preis aufgeschlagen noch die notwendigen Sanierungen nach dem Kauf in vollem Umfang vom Preis abgezogen werden können. Nachfrager bevorzugen daher meist bereits durchgeführte Dämmmaßnahmen. Die Schwierigkeit liegt also darin, dass der Immobilienpreis nicht um den Wert der Sanierung steigt und daher Verkäufer gerne von Sanierungsmaßnahmen absehen.

Schönheitsreparaturen bzw. eine äußerliche, schnelle Verschönerung des Gebäudes vor dem Verkauf können sich durchaus positiv auf die Vermarktungsfähigkeit und den Preis des Objekts auswirken und werden teilweise auch von den Maklern empfohlen. Von größeren Sanierungsmaßnahmen vor dem Verkauf, die eher Geschmacksache sind (z. B. Badezimmer) wird abgeraten. Sie gelten als besonders schwierig und schrecken oft Käufer ab. Insgesamt wird festgestellt, dass den Interessenten vielfach die Vorstellungskraft fehlt, was mit geringen Veränderungen aus einem alten Haus gemacht werden kann.

„Also energetische Modernisierungsmaßnahmen sind natürlich in den letzten Jahren immer weiter nach oben gestellt worden in der Rangordnung. Die sind also sehr gefragt. Und naja gut, bei Badezimmern oder Ähnlichem ist es natürlich auch immer sehr stark geschmacksabhängig. Es gibt natürlich Einbauten, die sind neutraler gehalten und andere sind halt sehr speziell, die dann natürlich meistens hinderlich sind.“ (L2i)

„Ja, die Verkäufer machen in der Regel nichts, bevor der Verkauf ansteht. Diejenigen, die vor dem Verkauf noch einmal in großem Umfang investieren, Fassade, Dachdämmung vor allen Dingen, machen die unliebsame Erfahrung, dass das eben nicht zusätzlich bezahlt wird.“ (S3i)

Der Umfang an möglichen Eigenleistungen wird häufig stark überschätzt, sodass zum Teil Banken Eigenleistungen nicht mehr als Finanzierungsmodell akzeptieren und davon ausgehen, dass professionelle Hilfe mit den entsprechenden Mehrkosten in Anspruch genommen werden muss.

Vereinzelt wird von Fällen berichtet, in denen Einfamilienhäuser abgebrochen und dann durch Gebäude – meist Mehrfamilienhäuser - mit einer höheren Ausnutzung ersetzt wurden, da sich Sanierungen nicht mehr rentiert hätten. Solche Maßnahmen lassen sich zunehmend bei Beständen der 1950er Jahre feststellen, da aufgrund der baujahrsbedingten schlechten Bausubstanz eine Sanierung besonders aufwändig und teuer ist und sich häufig nicht mehr lohnt. Abbruch und Neubau sind zusätzlich interessant, da so ein Neubau in einem gewachsenen, gut gelegenen Bestandsquartier möglich wird.

Soziale Infrastruktur und Nahversorgung

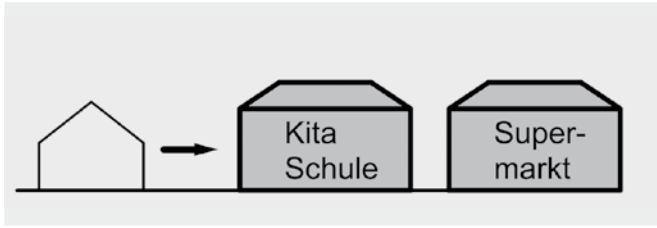


Abb. 8 Wohnortnahe Infrastruktur wird oft nachgefragt

Die Einschätzung hinsichtlich der Bedeutung von sozialer Infrastruktur und Nahversorgung in Einfamilienhausgebieten variiert sehr stark. Während einerseits berichtet wird, dass bei Verkaufsgesprächen die Nachfrage nach wohnortnahen Versorgungseinrichtungen durch alle Schichten in den letzten Jahren stark zugenommen hat und ohne entsprechendes Angebot Immobilien schwieriger zu vermarkten sind, gibt es aber auch Aussagen, dass die wohnortnahe Infrastruktur keine übergeordnete Bedeutung spielt, da ohnehin jeder in einem Einfamilienhaus wohnende Haushalt zumindest über einen PKW verfügt. Die in vielen Fällen zunehmende Bedeutung von sozialer Infrastruktur kann mit einem gesteigerten Problembewusstsein und mit der Tatsache, dass meist beide Elternteile arbeiten und daher auf eine gute Versorgung angewiesen sind, begründet werden. Auch wenn Standorte mit guter Infrastrukturausstattung meist bevorzugt werden, wird seitens der Immobilienexperten angemerkt, dass in gering verdichteten Einfamilienhausgebieten einfach nicht die gesamte Versorgungspalette vorhanden sein kann.

Es wird berichtet, wie negativ sich die in den letzten Jahren weggebrochenen Infrastruktureinrichtungen auf die Entwicklung von Gebieten ausgewirkt haben. Eine gute, wohnortnahe Infrastrukturausstattung wird von den Maklern als überzeugendes Verkaufsargument herangezogen. In diesem Zusammenhang wird kritisch angemerkt, dass Kommunen durch das Zulassen von großflächigem Einzelhandel an nicht-integrierten Standorten die Situation der kleinen Nahversorger zusätzlich verschlechtern haben und somit indirekt den Lagequalitäten von Gebieten, der Versorgungssituation der Bewohner und dem Erhalt der Immobilienwerte geschadet haben.

„Ja, die Kunden gucken schon, was an Infrastrukturangebot vor Ort ist. Der Bäcker nebenan, der fußläufig erreichbar ist, aber auch die Schule und der Kindergarten. Gerade für Familien ist das alles wichtig.“ (St1)

Perspektiven von Einfamilienhäusern der 1950er bis 1970er Jahre

Die Einschätzungen der Immobilienexperten hinsichtlich der Zukunftsaussichten von Einfamilienhäusern aus den 1950er bis 1970er Jahren gehen weit auseinander und hängen mit den spezifischen Rahmenbedingungen in den Fallstudien zusammen. Mehrheitlich wird auf lange Sicht von fallenden Preisen ausgegangen. Die Vermarktbarkeit wird sich lange bis zu einem gewissen Tiefstand über den Preis regeln. Da jedoch vielerorts die Hauptnachfragegruppe der Familien fehlt oder immer weniger wird, wird langfristig von einem Angebotsüberhang an Einfamilienhäusern ausgegangen.

Bevor sich allerdings Leerstand in Einfamilienhausgebieten ausbreiten wird, halten es viele Immobilienexperten für eine realistische Entwicklung, dass sich zuerst die Situation im Geschosswohnungsbau verschärfen und es so zu Verschiebungen kommen wird. Dies zeigt sich schon jetzt zum Teil in bestimmten Regionen durch den Rückgang beim Neubau von Mehrfamilienhäusern, durch Vermarktungsschwierigkeiten von Eigentumswohnungen sowie durch Leerstandstendenzen bei Substandardwohnungen. Bei Stagnation und Schrumpfung werden Gebiete mit Standortnachteilen sowie städtebaulichen und infrastrukturellen Defiziten zuerst von Vermarktungsschwierigkeiten, Preisrückgängen und ggf. auch von Leerständen betroffen sein. Die beständige Nachfrage und Vorliebe nach dem Wohnen im Einfamilienhaus lässt die Vermutung zu, dass flächenhafte Probleme und Leerstände nur in Ausnahmesituationen zu erwarten sind. Durch sinkende Preise kann zudem eine weitere Nachfrage generiert werden.

Seitens der Immobilienwirtschaft werden die positiven oder negativen Zukunftsaussichten von Einfamilienhausbeständen in erster Linie mit der Arbeitsplatzsituation der Kommune begründet. Wenn Arbeitsplätze stabil bleiben oder zunehmen, wird auch eine Nachfrage nach Einfamilienhäusern vorhanden sein. In Kommunen mit einem hinsichtlich Quantität und Qualität mangelhaften Arbeitsplatzangebot werden die langfristigen Chancen von Einfamilienhausbeständen problematischer eingeschätzt. Es zeigt sich deutlich, dass durch die bessere Arbeitsplatzsituation an anderen Standorten die junge Generation abwandert und auch im Erbfall nicht zurückkommen wird. In den Kernstädten und in guten Lagen werden Einfamilienhäuser weiterhin Selbstläufer bleiben, wenn der Preis stimmt. Bei Einfamilienhäusern in strukturschwachen, ländlichen und peripheren Gebieten mit mangelhafter Infrastrukturausstattung und starker Abwanderung wird jedoch von einer erheblich schlechteren Entwicklungsperspektive ausgegangen. Die Entwicklungen werden in den Kommunen und Regionen kleinräumlich sehr unterschiedlich sein.

In Regionen mit einer stabilen oder wachsenden Wohnungsnachfrage könnten Fälle zunehmen, bei denen Grundstücke mit Einfamilienhäusern aufgekauft und mit kleinen Mehrfamilienhäusern bebaut werden, wenn eine höhere Ausnutzung aufgrund des geltenden Baurechts möglich ist. Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht wird mehrheitlich damit gerechnet, dass die Frage nach Sanierung oder nach Abbruch mit Neubau in den nächsten Jahren deutlich häufiger gestellt werden wird.

„Also, dass ich jetzt sagen kann, die stehen Häuser stehen schon leer oder sind zum Verkauf, sind mir jetzt nicht so bekannt. Wird es aber geben, da bin ich mir sicher. Wo dann nur noch die Gardinen davor hängen und die versuchen auf Teufel komm raus einen guten Preis zu erzielen. Aber wenn das zwei Jahre unbeheizt da steht, dann ist das bald gar nichts mehr wert.“ (L3i)

„Das Angebot wird steigen und die Nachfrage eher sinken, auch wegen des demographischen Wandels und der Arbeitsplatzsituation.“ (S1i)

„Es entwickelt sich nicht zu Leerständen, aber es könnte sich zu kinderlosen Wohngebieten entwickeln. Damit ist die Existenz der gesamten Infrastruktur, Kindergärten, Schulen etc. gefährdet.“ (S3i)

Kommunale Maßnahmen

Die Aussagen hinsichtlich der Notwendigkeit und Möglichkeit kommunalen Handelns und Eingreifens in Einfamilienhausgebieten gehen sehr weit auseinander. Konkrete kommunale Maßnahmen in diesen Gebieten werden als schwierig eingestuft, und es wird teilweise auch nicht der Bedarf gesehen. Die Sichtweisen unterscheiden sich sehr, ob die Kommunen überhaupt in den Markt eingreifen sollen. Es überwiegt die Meinung, dass der Markt die Entwicklung schon regelt.

Es wird vereinzelt kritisiert, dass sich Stadtverwaltungen zu wenig um das Thema Wohnen in der Kommune kümmern und oft auch keinen fundierten Einblick in das Geschehen auf dem Immobilienmarkt und in den verschiedenen Wohngebieten haben. Angeregt werden beispielsweise eine bessere Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Wohnungsmarktakteuren und der Kommune sowie die Erarbeitung von übergeordneten Konzepten, die das Thema Wohnen einbeziehen (z. B. im Rahmen eines Stadtentwicklungskonzepts).

Da die Preise meist gravierend von den Eigentümern überschätzt werden und es an objektiven Daten zu Immobilienwerten fehlt, wäre es seitens der Immobilienwirtschaft vorstellbar, dass die Kommunen stärker versuchen, realistische Preise für Bestandseinfamilienhäuser zu kommunizieren. Die bestehenden Gutachterausschüsse werden als zu ungenau oder zu grob beschrieben und sind den Laien meist auch nicht bekannt. Zudem wird kritisch angemerkt, dass dort oft zu hohe Richtwerte für Bestandsimmobilien angesetzt werden. Einige Experten raten dazu, unabhängige Beratungsangebote zur realistischeren Einschätzung von Immobilienpreisen anzubieten, da die Eigentümer häufig Maklern misstrauen und sich durch falsche Preisvorstellungen die Vermarktungszeit erheblich verlängern kann.

Möglichkeiten zur Sicherung der Nachfrage nach Einfamilienhäusern werden meist bei übergeordneten Ebenen und Themen gesehen, indem Kommunen ihre Attraktivität steigern und das Arbeitsplatzangebot stabilisieren oder ausbauen. Eine wichtige kommunale Unterstützung könnte darin liegen, kein neues Wohnbauland mehr auszuweisen und somit den Druck auf den Bestandsmarkt zu konzentrieren. Eine wichtige Strategie zur Sicherung der Nachnutzung von Einfamilienhäusern könnte darin liegen, dass Kommunen ihre Familien- und Kinderfreundlichkeit erhöhen und so Nachfrager nach Einfamilienhäusern an den Ort ziehen bzw. am Ort halten.

Da meist der Gesamtüberblick über den Immobilienmarkt in einer Kommune fehlt und die verschiedenen Akteure nicht koordiniert zusammenarbeiten, könnte ein **Pool** eingerichtet werden, in dem alle Immobilien gesammelt und vermarktet werden. Insgesamt wird aber davon ausgegangen, dass Kommunen gegenwärtig und künftig nicht die finanziellen Möglichkeiten haben, aktiv größere Maßnahmen zur Sicherung von Einfamilienhausbeständen umzusetzen. Als eine der kostengünstigsten und effizientesten Aufwertungsmaßnahmen wird die Verbesserung der ÖPNV-Anbindung von Gebieten genannt. Der Ausbau von Betreuungs- und Bildungseinrichtungen könnte ebenso zur Sicherung der Nachfrage beitragen. Weitere Maßnahmen wären die finanzielle Unterstützung von Familien durch Bonus-Zahlungen oder Vergünstigungen. Die Förderung von alternativen, bezahlbaren Wohnungen für ältere Menschen könnte sich positiv auf ein frühzeitiges Freiziehen der Häuser und somit auf die Beseitigung inneren Leerstands auswirken.

„Alles, was eine Kommune tun kann, um den Standort attraktiver zu gestalten, ist wünschenswert. Der Kampf um die Einwohner ist entbrannt.“ (S1i)

Nur wenige Experten gehen soweit, dass Abrissaktionen von den Kommunen langfristig unterstützt werden sollten. Laut Aussage der Immobilienwirtschaft können am ehesten durch eine Aufwertung der Infrastruktur die Vermarktungschancen und die Wertstabilität verbessert werden. Insgesamt wird die Wichtigkeit betont, dass Kommunen für jede Siedlung eine Strategie entwickeln, die in ein übergeordnetes gesamtstädtisches Konzept eingebunden ist.

„Zukunftsaussichten würde ich sagen schwierig. Und kommunalpolitischer Handlungsbedarf zur Förderung der Entwicklung dieses Marktsegmentes, wenn ich das mit einem JA beantworte, wird mir der Stadtkämmerer entgegen, der Nothaushalt, was sollen wir tun?“ (S3i)

4.3 Bewohnerperspektive

Um die Außenwahrnehmung der immobilienwirtschaftlichen und kommunalen Experten durch eine Innensicht der untersuchten Einfamilienhausgebiete zu ergänzen, wurde im Rahmen der Fallstudienuntersuchungen eine standardisierte, schriftliche Bewohnerbefragung durchgeführt. Ziel dieser Befragung war die Gewinnung von Erkenntnissen zu Anpassungspotenzialen der Einfamilienhausbestände auf Basis der von den Bewohnern wahrgenommenen Defizite, Problemlagen, aber auch Vorteile der Gebiete, die Hinweise auf kurz- oder mittelfristige Anpassungserfordernisse der Gebiete geben können. Nicht zuletzt sollten erste Erkenntnisse zum Ablauf des Generationenwechsels gewonnen werden. Im Folgenden werden zunächst die Vorgehensweise und Methodik der Befragung erläutert, anschließend die wesentlichen Ergebnisse dargestellt.

4.3.1 Methodik der Bewohnerbefragung

Aus forschungsökonomischen Gründen wurde die Befragung nicht in allen 29 Gebieten durchgeführt, sondern auf zehn Gebiete beschränkt. Diese wurden unter der Maßgabe ausgewählt, dass sie stellvertretend für bestimmte Typen von Einfamilienhausgebieten stehen. Eine Repräsentativität der Befragung wurde dabei nicht angestrebt.⁽⁹⁾ Die Befragungsgebiete wurden nach folgenden Kriterien ausgewählt: regionale Lage der Kommune (nach BBSR-Raumtyp), Lage des Gebiets innerhalb der Kommune, Entstehungszeit, Aufsiedelungsprozess (sukzes-

sive oder zusammenhängend geplant und aufgesiedelt), Bebauungsstruktur des Gebiets (überwiegend aufgelockert oder überwiegend verdichtet) und Bauformen. Unter diesen Kriterien wurden folgende Hauptauswahlkriterien festgelegt, nach denen die zehn Siedlungen ausgewählt wurden (Tab. 1).

Der Fragebogen wurde als standardisierte Befragung konzipiert und enthielt überwiegend geschlossene Fragen zur Erhebung grundlegender Fakten. Durch einige offene Fragen sollten jedoch auch qualitative Eindrücke generiert werden.⁽¹⁰⁾ Das Spektrum reichte von Fragen zu Defiziten im Gebiet über Fragen zu Umbau- oder Modernisierungsabsichten der Eigentümer bis hin zu Fragen zur Einschätzung möglicher Qualifizierungsstrategien. Ein Block mit personen- und haushaltsbezogenen Angaben schloss die Befragung ab.

Die Befragungen, die im Zeitraum von Herbst 2010 bis Frühjahr 2011 stattfanden, wurden jeweils im Vorfeld in örtlichen Amtsblättern oder Tageszeitungen angekündigt. Die Fragebögen wurden im Zusammenhang mit der Ortsbegehung im Untersuchungsgebiet verteilt. Der Rücklauf erfolgte durch Rücksendung im beigegebenen Freiumschlag. Es wurden keine Erinnerungsschreiben versendet.

Im Folgenden werden die wichtigsten Auswertungsergebnisse dargestellt. Zunächst wurde eine Gesamtauswertung aller Fragebögen aus allen befragten Gebieten vorgenommen. Anschließend wurden die Auswertungsergebnisse unterschieden nach Erst- und Zweitbewohnern betrachtet. Eine nach Raumtypen und Bebauungsstruktur differenzierte Auswertung lieferte keine signifikanten Ergebnisse.

Tab. 1 Hauptauswahlkriterien für Befragungsgebiete

BBSR Raumtyp	Bebauungsstruktur überwiegend aufgelockert	Bebauungsstruktur überwiegend verdichtet	
Sehr zentral	Garbsen Waldstraße	Erkrath-Hochdahl Willbecker Hang	Zusammenhängend aufgesiedelt
Zentral	Mosbach Hardberg Gundelsheim Panoramastraße	Arnsberg Grüner Weg	Sukzessive aufgesiedelt
Peripher	Beverungen Poelten Beverungen Selsberg Meppen Bokeloh	Lauterbach Sudetenweg	Zusammenhängend aufgesiedelt
Sehr peripher	Pressig Anger		Zusammenhängend aufgesiedelt

4.3.2 Ergebnisse der Gesamtauswertung

Höhe des Rücklaufs

Es wurden insgesamt 2.004 Fragebögen verteilt. Der Rücklauf lag bei 586 Fragebögen und damit bei 29,2 Prozent. Dieses Ergebnis ist für eine schriftliche Befragung im Umfang von sechs Seiten als gut einzuschätzen. In der Literatur finden sich durchaus sehr unterschiedliche Durchschnittswerte zur Höhe des Rücklaufs bei schriftlichen Befragungen. So spricht Diekmann⁽¹¹⁾ von einem Rücklauf bei schriftlichen Befragungen von etwa 5 Prozent, während Reuband⁽¹²⁾ nach viermaligem Anschreiben der Zielpersonen eine Ausschöpfungsquote von 40 Prozent erreicht. Das folgende Diagramm zeigt die Zahl und den prozentualen Anteil des Rücklaufs, bezogen auf das jeweilige Befragungsgebiet (Abb. 9).

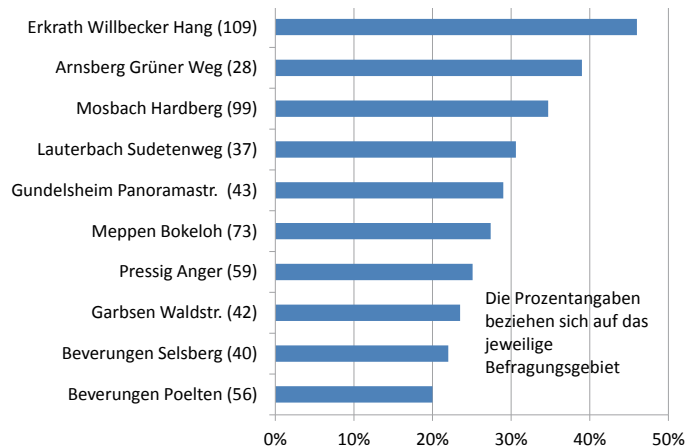


Abb. 9 Rücklauf der Bewohnerbefragung nach Gebieten; N = 586

Alter und Geschlecht der Befragten

46 Prozent der Antwortenden (Teilnehmer) sind über 65 Jahre alt. Ein Vergleich des Rücklaufs mit den Altersdaten der Melderegister ergibt, dass die tatsächliche Altersstruktur in den Gebieten durch die Antwortenden gut abgebildet wird. Insgesamt ist die Altersgruppe von 65–79 Jahren in den Rückläufen etwas überrepräsentiert (im Mittel + 33 Prozent), die Altersgruppe 45–64 Jahre entspricht fast genau derjenigen aus dem Melderegister, die Altersgruppe der 30–44-Jährigen ist leicht unterrepräsentiert (–21 Prozent).

Gebäude und Eigentumsformen

Über die Hälfte der Teilnehmer wohnen in einem freistehenden Einfamilienhaus, gefolgt vom Zweifamilienhaus und dem Reihenhaus mit jeweils 20 Prozent. Doppelhaushälften werden mit nur sieben Prozent deutlich seltener bewohnt. 88 Prozent der Antwortenden sind Eigentümer, nur zehn Prozent sind Mieter, zwei Prozent machten keine Angaben (Abb. 10).

45 Prozent der Teilnehmer gehören noch zu den Erstbewohnern, die das Haus gebaut bzw. neu gekauft haben. Die restlichen 55 Prozent der Haushalte haben die Immobilie geerbt oder gebraucht gekauft. Durch diese relativ ausgeglichene Verteilung lassen sich die Aussagen dieser beiden Bewohnergenerationen gut vergleichen (Abb. 11).

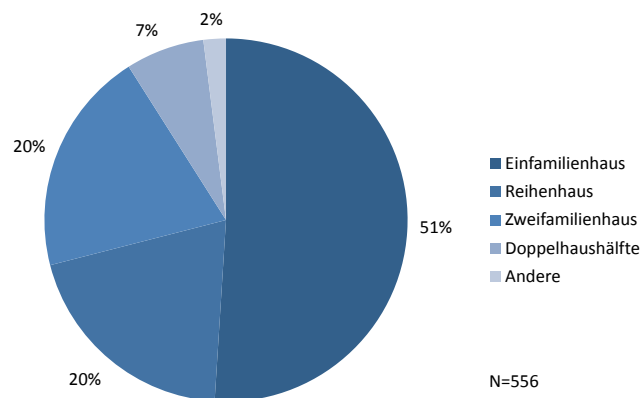


Abb. 10 Haustypen; N = 556

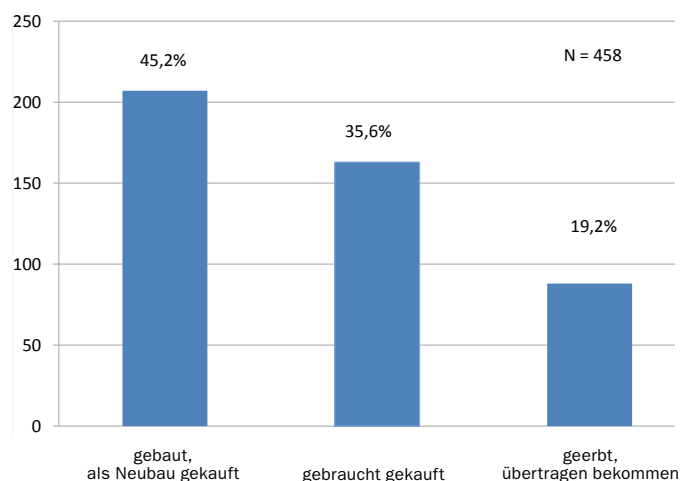


Abb. 11 Wie viele Teilnehmer haben das Haus gebaut, geerbt, gebraucht gekauft?

⁹ Aufgrund der erst nach dem allgemeinen Befragungszeitraum stattfindenden Befragung in Bad Sachsa konnten die Ergebnisse daraus nicht mehr in die allgemeine Auswertung einfließen.

¹⁰ Atteslander, 2003, 147

¹¹ Diekmann, 2003, 441

¹² Reuband, 2011, 45

Entscheidungsgründe für den Kauf einer Bestandsimmobilie

Aus welchen Gründen die Nachnutzer/Zweitbewohner ihre Häuser oder Wohnungen erworben haben, zeigt Abbildung 12. Unter Zweitbewohnern werden auch Erben subsummiert, obwohl diese möglicherweise schon zu den Erstbewohnern gehört haben, ebenso Dritt- oder Viertbewohner. Hier bestätigt sich die Aussage aus den Interviews mit Immobilienexperten (siehe Kapitel 4.2), dass Lagekriterien die höchste Priorität haben: Die Wohngegend und die Nähe zum Stadtzentrum sind der wichtigste und der dritt wichtigste Faktor. An zweiter Stelle wird die passende Größe des Hauses / der Wohnung genannt. Die Größe des Grundstücks und der Garten werden in der Wichtigkeit fast gleich bewertet. Ein günstiger Kaufpreis und ein guter Grundriss stehen als Entscheidungskriterium an letzter Stelle (Abb. 12).

Akzeptierte Nachteile bei der Entscheidung für eine Bestandsimmobilie

Auf die Frage an die Zweitbewohner: Gab es Nachteile, die Sie beim Einzug/Kauf/ Anmieten des Hauses/der Wohnung akzeptiert haben? antworteten 52 Prozent mit Ja und 38 Prozent mit Nein (10 Prozent machten keine Angaben). Am häufigsten werden schlechte Wärmedämmung, unzeitgemäße Sanitäreanlagen, veraltete Elektroinstallationen und ein veraltetes Heizsystem genannt. Daraus lässt sich schließen, dass Nachteile beim Kauf akzeptiert wurden, wenn sie nachträglich durch bauliche Maßnahmen veränderbar sind, wohingegen Nachteile wie ungünstiger Grundriss, ungünstige Hanglage und ungünstige Ausrichtung zur Sonne offenbar häufig ein Ausschlusskriterium waren (Abb. 13).

PKW-Besitz und -Nutzung

92 Prozent der teilnehmenden Haushalte haben mindestens einen PKW zur Verfügung, im Durchschnitt gibt es pro Haushalt 1,55 PKW. Knapp 80 Prozent nutzen diesen täglich, knapp 20 Prozent mindestens einmal in der Woche. Dieser überdurchschnittliche Motorisierungsgrad (in Deutschland verfügten zu Beginn des Jahres 2008 insgesamt 77 Prozent der Privathaushalte über mindestens ein Auto⁽¹³⁾) ist wenig überraschend, da die gute finanzielle Situation vieler EFH-Besitzer den PKW-Besitz erlaubt und die meisten Einfamilienhausgebiete auf eine straßenseitige Erschließung ausgerichtet sind.

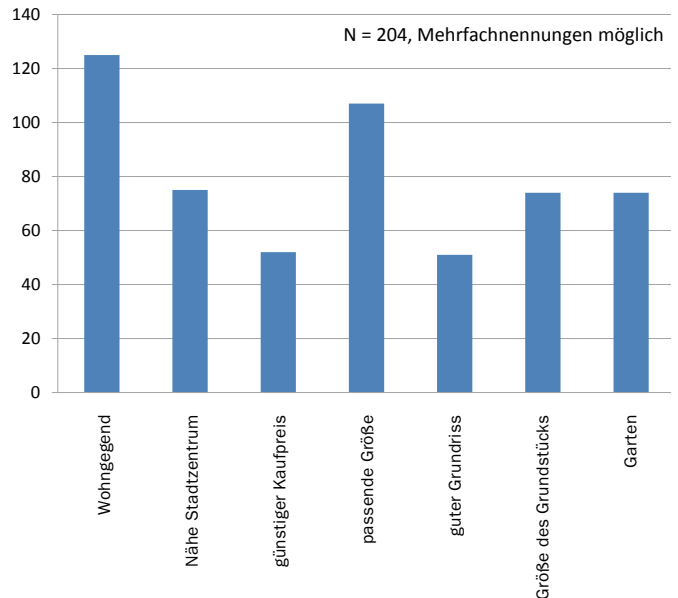


Abb. 12 Warum haben Zweitbewohner sich für ihr Haus/ihre Wohnung entschieden?

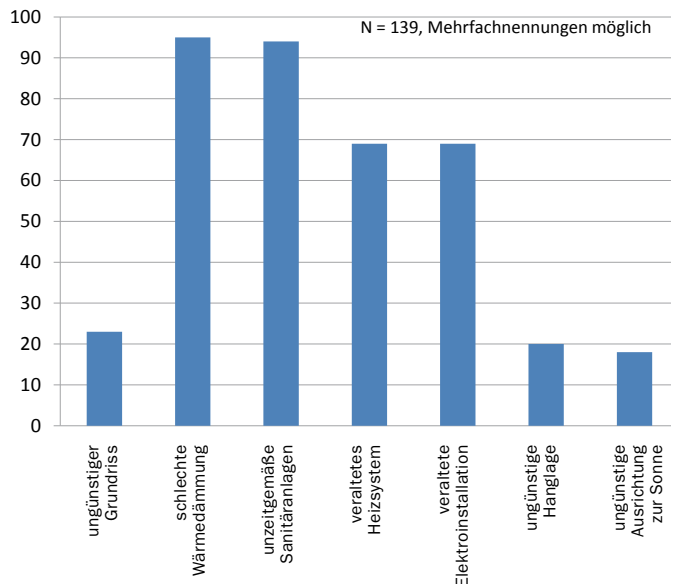


Abb. 13 Welche Nachteile haben Zweitbewohner beim Einzug/Kauf/ Anmieten akzeptiert?

Vorheriger Wohnort

Auf die Frage nach dem Wohnort vor dem Umzug in das aktuelle Haus antworteten über die Hälfte (57,4 Prozent), dass sie vorher bereits in demselben Ort gelebt hätten (davon zwei Drittel sogar in demselben Stadtteil). Dies kann als Bestätigung gewertet werden, dass Bewohner vorzugsweise in ihrer gewohnten Umgebung bleiben. 34,2 Prozent der Antwortenden kommen aus anderen Städten oder Gemeinden, nur 0,5 Prozent aus dem Ausland.

Umzugsabsichten

Von 147 Antwortenden, die einen Umzug beabsichtigten, gaben 41 Prozent als Ursache an, dass sie das Haus nicht mehr für geeignet halten. In 111 Rückantworten wurden auch Gründe angegeben: Besonders häufig genannt wurden mangelnde Barrierefreiheit (62 Prozent) und eine als zu groß empfundene Wohnfläche (48 Prozent), sodass der Schluss nahe liegt, dass überwiegend aus Altersgründen über den Wohnungswechsel nachgedacht wird. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Aussagen zur Wohnorttreue der Einfamilienhausbewohner, die in der Regel erst im fortgeschrittenen Alter, wenn der Gesundheitszustand es nicht mehr anders zulässt, einen Umzug in Erwägung ziehen (Abb. 14).

Zukunftspläne für das Haus/die Wohnung

Obwohl nur 14 Prozent der Teilnehmer (N = 76) das Haus/die Wohnung verkaufen wollen, wurde die Frage nach befürchteten Schwierigkeiten beim beabsichtigten Verkauf offenbar von allen beantwortet, die sich auch ohne konkrete Verkaufsabsichten grundsätzlich mit Zukunftsplänen für ihr Haus – Verkauf und Weitergabe an Kinder/Verwandte – befasst hatten. Von diesen (N = 232) machten 42 Prozent (97 Antwortende) Angaben zu den erwarteten Schwierigkeiten. Sie liegen vorrangig in der Realisierung der eigenen Preisvorstellungen, aber durchaus auch häufig darin, überhaupt einen Interessenten zu finden. Letzteres ist vermutlich als noch gravierender für die potenziellen Verkäufer einzuschätzen (Abb. 15).

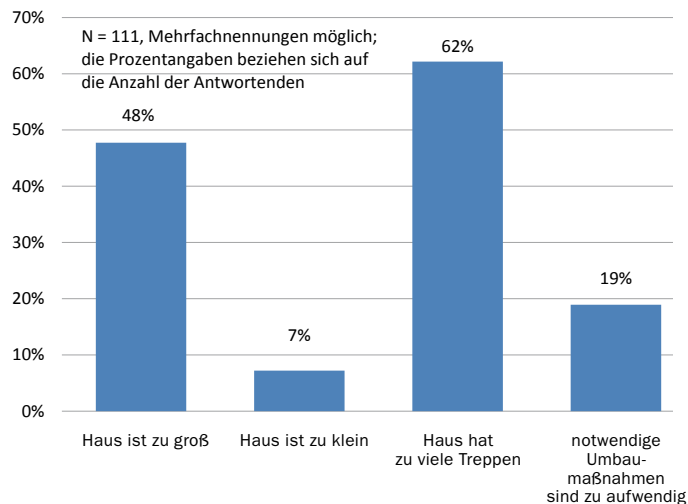


Abb. 14 Falls das Haus für die Bewohner nicht mehr geeignet ist, welche Gründe gibt es dafür?

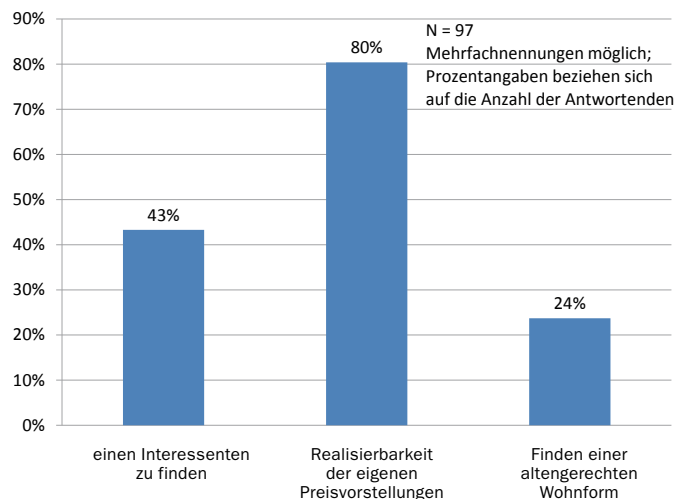


Abb. 15 Falls die Besitzer das Haus verkaufen wollen, mit welchen Schwierigkeiten rechnen sie?

13 Destatis: 40 Millionen Pkw in Privathaushalten. Pressemitteilung vom 26.03.2009. [http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2009/03/PDO9__123_632,templateld=renderPrint.psm] (letzter Zugriff 05.12.2011)

4.3.3 Ergebnisse der nach Erst- und Zweitbewohnern differenzierten Auswertung

In den folgenden Auswertungen werden einige Antworten der Erst- und Zweitbewohner gegenübergestellt, insofern sie signifikante Unterschiede aufweisen. Unter die Zweitbewohner werden auch Erben, Dritt- und Viertbewohner subsummiert.

Alter von Erst- und Zweitbewohnern

Von den antwortenden Erstbewohnern sind knapp 89 Prozent im Alter von über 65 Jahren, bei den Zweitbewohnern ist dieser Anteil mit 25,1 Prozent erwartungsgemäß sehr viel geringer (Abb. 16). Dafür sind bei den Zweitbewohnern Personen im erwerbsfähigen Alter mit knapp 75 Prozent sehr viel häufiger vertreten als bei den Erstbewohnern (nur 11,1 Prozent).

PKW-Besitz und -Nutzungshäufigkeit

147 Erstbewohner und 195 Zweitbewohner gaben an, einen PKW zu besitzen. Die Nutzungshäufigkeit der PKW ist bei den antwortenden Erstbewohnern mit knapp 67 Prozent etwas geringer als bei den Zweitbewohnern, bei denen sie bei 87,2 Prozent liegt. Dennoch ist sie angesichts der Altersgruppen der Erstbewohner erstaunlich hoch. Das mag zum einen auf einen guten Gesundheitszustand und großen Wohlstand der antwortenden Erstbewohner hinweisen, zum anderen jedoch grundsätzlich in den betrachteten Gebieten auf die Notwendigkeit der Nutzung des PKW zu nicht fußläufig erreichbaren Infrastruktureinrichtungen (Abb. 17).

Beurteilung der Eignung des Hauses für Ältere

Die Frage nach der Eignung des Hauses für Ältere und Kinder wurden von den Erst- und Zweitbewohnern unterschiedlich eingeschätzt. Die Erstbewohner haben sich offenbar mit den Gegebenheiten ihrer Häuser weitgehend arrangiert, über die Hälfte halten ihre Häuser/Wohnungen für geeignet, weitere knapp 42 Prozent für bedingt geeignet.

Bei den Zweitbewohnern haben die Antwortenden einen kritischeren Blick auf die Eignung des Hauses für Ältere. Hier schätzen nur etwas mehr als ein Drittel ihr Haus als für Ältere geeignet ein, 53 Prozent halten es lediglich für bedingt geeignet. Nur knapp 1 Prozent der Erst- und 2 Prozent der Zweitbewohner beurteilen ihre Häuser als nicht für Kinder geeignet, was angesichts der Tatsache, dass die Häuser in der Regel für Familien mit Kindern konzipiert wurden, nicht überrascht (Abb. 18).

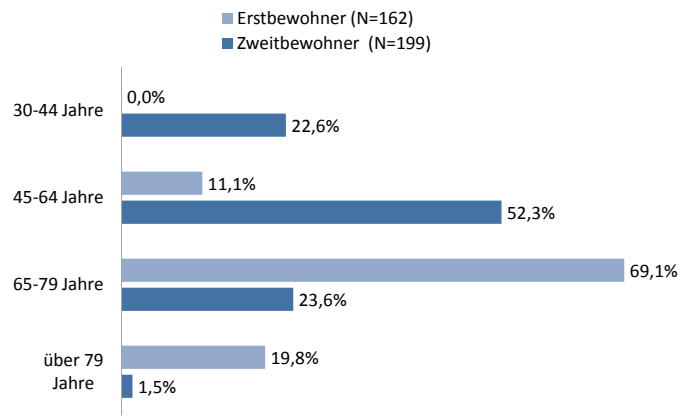


Abb. 16 Zuordnung zu Altersgruppen

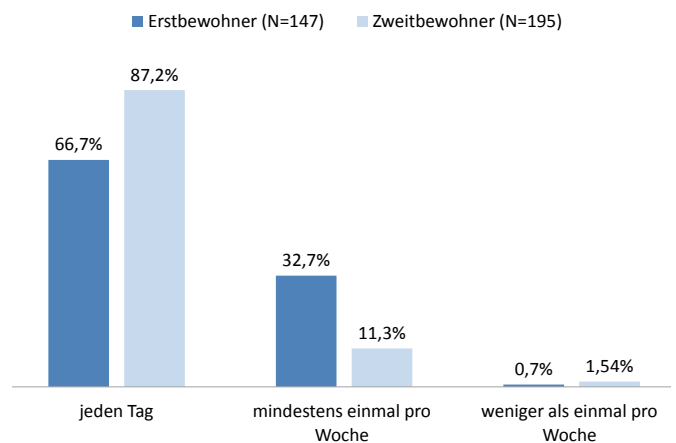


Abb. 17 Nutzung des PKWs

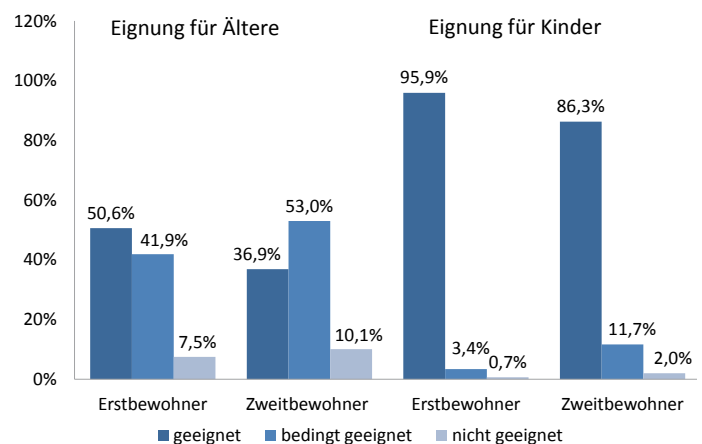


Abb. 18 Eignung des Hauses für Ältere und Kinder

Durchgeführte und geplante Umbau- und Sanierungsmaßnahmen

85 Prozent der Erstbewohner und fast alle Zweitbewohner (99 Prozent) haben bereits Umbau- und Sanierungsmaßnahmen durchgeführt. Diese Angaben decken sich mit den Eindrücken bei den Ortsbegehungen, dass es nur sehr wenige gänzlich unsanierte Gebäude gab. Von den Erstbewohnern wurden vorrangig energetische Bestandsverbesserungsmaßnahmen wie die Modernisierung der Heizanlage (68,2 Prozent) und der Einbau neuer Fenster (67 Prozent) durchgeführt. An dritter Stelle folgt die Modernisierung von Bad bzw. Küche (58,5 Prozent) als Anpassung an moderne Wohnstandards. Erst an vierter Stelle wurde die Anbringung einer Wärmedämmung (35,8 Prozent) genannt, was vermutlich auf die hohen Kosten und den großen baulichen Aufwand dieser Maßnahme zurückzuführen ist. Diese Häufigkeitsverteilung weist deutliche Parallelen zu den Ergebnissen vergleichbarer Untersuchungen in Reihenhausbetrieben der 1950er bis 1960er auf.⁽¹⁴⁾

Bei den Zweitbewohnern wurde an erster Stelle Bad bzw. Küche (81,3 Prozent) modernisiert, da der Standard dieser Räume bei der Übernahme von den Erstbewohnern sicherlich am wenigsten modernen Geschmacks- und Wohnansprüchen genügte. An zweiter und dritter Stelle folgten energetische Anpassungsmaßnahmen wie der Einbau neuer Fenster (77,1 Prozent) und die Modernisierung der Heizungsanlage (65 Prozent). Die Modernisierung der Elektroinstallationen folgte an vierter Stelle (54,7 Prozent), was angesichts der heute üblichen Vielzahl an Haushalts- und Mediengeräten wenig überrascht. Die Anbringung einer Wärmedämmung (39,7 Prozent) wurde bei den Zweitbewohnern erst an fünfter Stelle genannt (*Abb. 19*).

Zu den geplanten Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen gibt es von den Erst- und Zweitbewohnern deutlich weniger Antworten. Als geplante Maßnahmen wurden hier jedoch von beiden Gruppen an erster Stelle das Anbringen einer Wärmedämmung genannt, was darauf hinweist, dass man sich mit dem Thema beschäftigt und die Wichtigkeit dieser Maßnahme erkannt hat (*Abb. 20*).

Weitere Untersuchungen

Weitere Ergebnisse detaillierterer Auswertungen, z. B. zu einzelnen Kommunen, zu unterschiedlichen Gebäudetypen (freistehend, verdichtet), nach Baualter der Siedlungen, nach Raumtyp der Kommune (sehr zentral, sehr peripher) waren aufgrund der zu geringen Nennungen nicht aussagekräftig und werden daher hier nicht dargestellt.

¹⁴ Lorenz-Hennig, 2010, 891–898

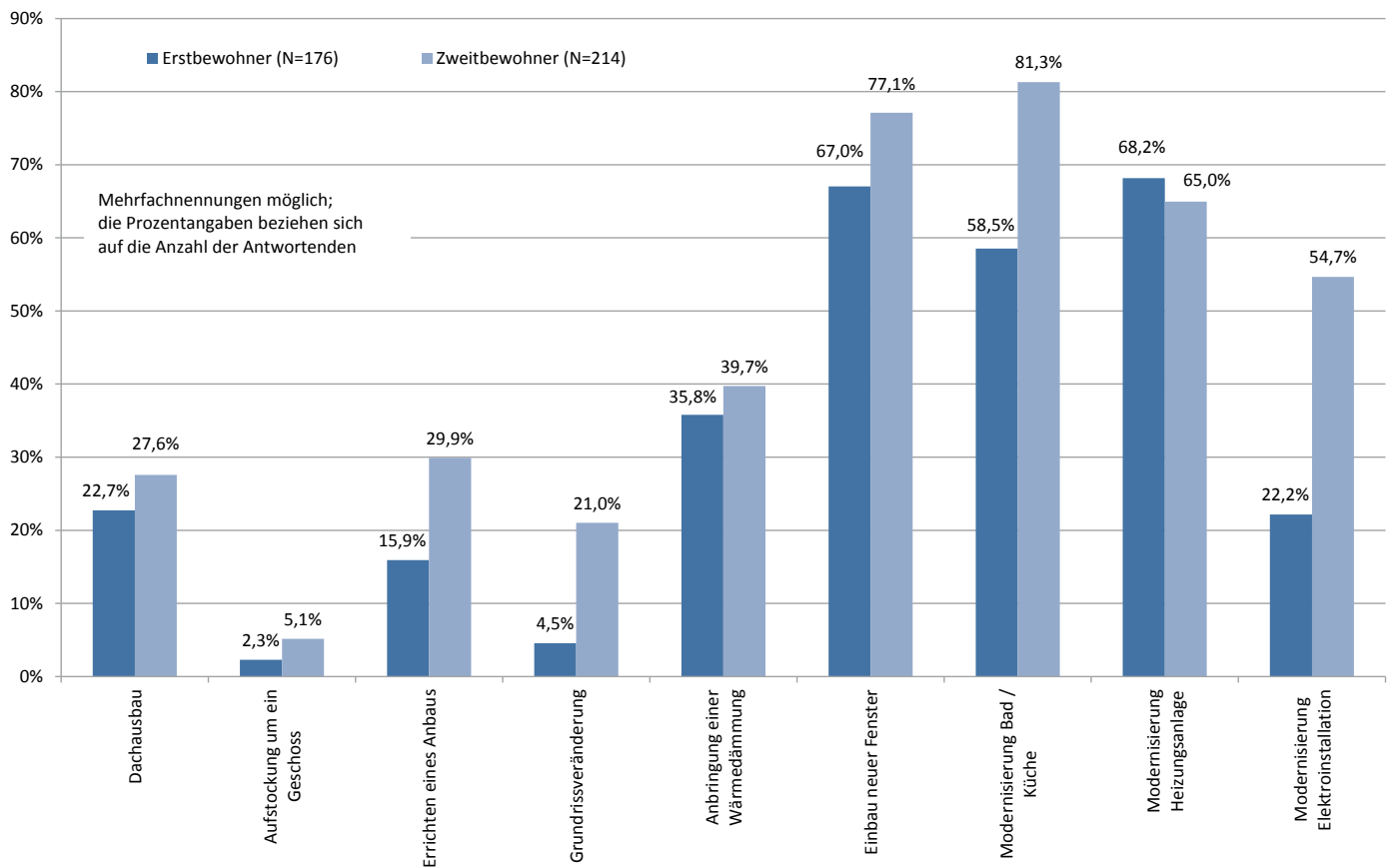


Abb. 19 Welche Umbaumaßnahmen/Sanierungsmaßnahmen wurden von Erst- und Zweitbewohnern durchgeführt?

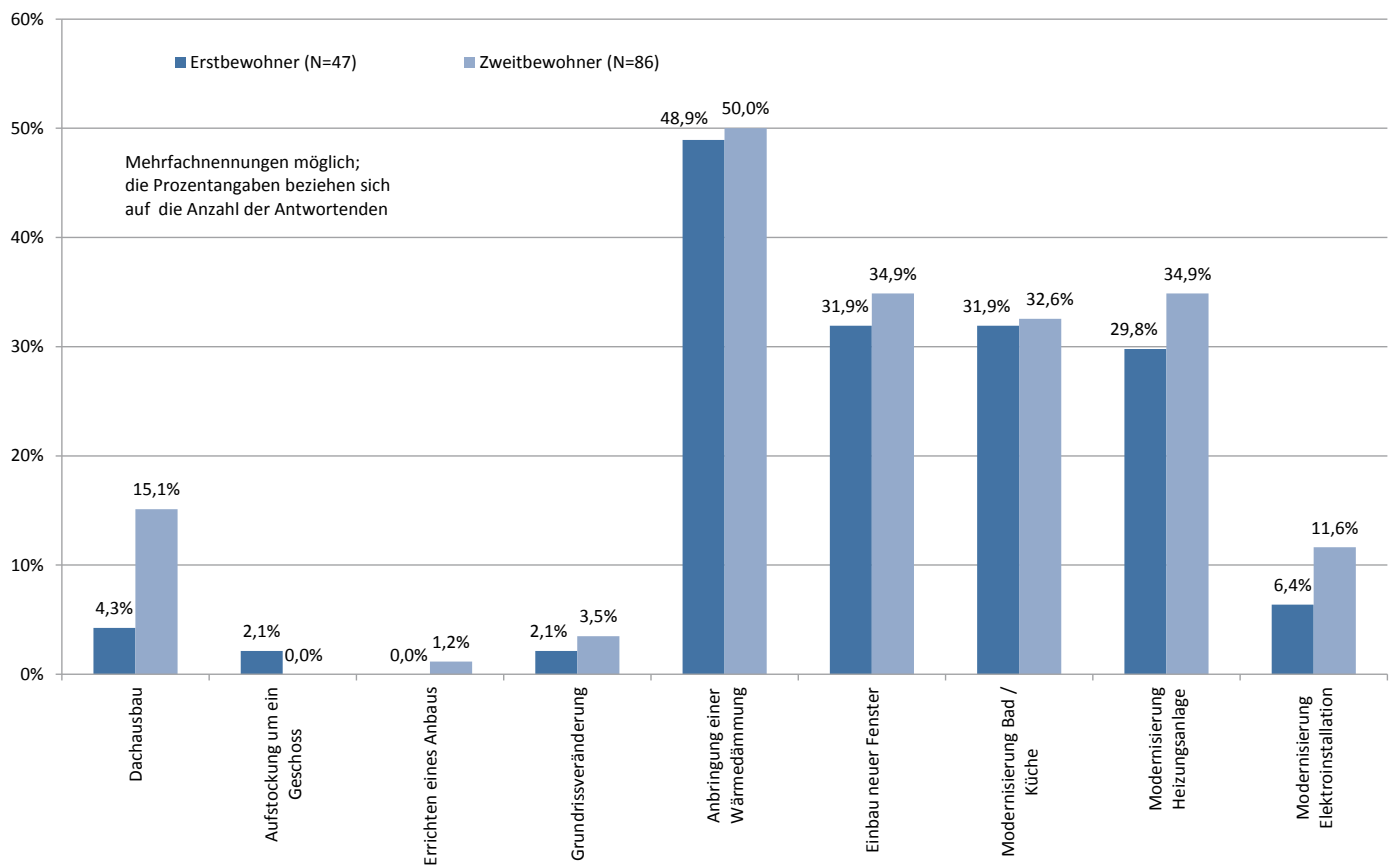


Abb. 20 Welche Modernisierungs- bzw. Sanierungsmaßnahmen werden von Erst- und Zweitbewohnern geplant?

4.4 Gesamtperspektive

Die kommunalen und immobilienwirtschaftlichen Experteninterviews zeigen insgesamt ein hohes Übereinstimmungsmaß zwischen den statistischen Erhebungen, welche im Rahmen dieser Studie für alle Fallstudiengebiete erstellt wurden (siehe hierzu Kapitel 3), und den Einschätzungen der befragten Akteure in den Fallstudiengemeinden. Danach sind eine krisenhafte Entwicklung mit relevanten Leerstandsquoten oder gar sozialen Destabilisierungsprozessen auch in den ländlichen Fallstudiengemeinden noch nicht erkennbar. Die untersuchten Gebiete befinden sich häufig bereits in einem fortgeschrittenen Generationenwechsel, was durch den im Rahmen der Bewohnerbefragung ermittelten hohen Anteil von Zweitwohnern deutlich wird. Die verbreitet feststellbaren fallenden Immobilienpreise interpretieren die meisten Gesprächspartner – dies betrifft sowohl die kommunalen Akteure wie auch die Immobilienmarktexperten – als eine Marktanpassung an sich verändernde Nachfragebedingungen, nicht aber als ein strukturelles Krisensymptom.

Ungeachtet dessen wird auf einen bereits konturierten Polarisierungstrend verwiesen, welcher durch stabile Entwicklungen in gut gelegenen Wohnquartieren und einsetzende Nachnutzungsprobleme in peripheren Ortsteillagen gekennzeichnet ist. Sowohl die kommunalen Interviewpartner als auch die Vertreter der Immobilienwirtschaft nehmen eine Art **Rand-Kern-Gefälle** beim Problemausmaß wahr und erwarten eine Verstärkung dieses Phänomens im fortschreitenden demographischen Wandel. Überformt wird dieses Muster durch räumlich indifferente Probleme spezifischer Bestandssegmente wie z. B. Reihenhäuser und Zweifamilienhäuser oder Objekte in topographisch schwierigen Lagen sowie solche mit gravierenden baukonstruktiven Mängeln.

Diese kritische Sicht auf bestimmte Angebotssegmente seitens der **professionellen Akteure** steht allerdings in gewissem Kontrast zur Bewertung der Eigentümer von Bestandseigentümern der 1950er bis 1970er Jahre. Zahlreiche Interviewpartner berichteten von drastisch überhöhten Preisvorstellungen, was zu langwierigen Verzögerungen der Veräußerung führen kann und auf diese Weise die bekannten Remanenzeffekte im Generationenwechsel der Gebiete noch verstärkt. Allerdings zeigen die Ergebnisse der Bewohnerbefragung auch, dass das Bewusstsein für realistische Veräußerungspreise offensichtlich wächst, denn eine große Zahl der befragten Bewohner erwartet Schwierigkeiten bei der Durchsetzung der eigenen Preisvorstellungen. Ein Drittel befürchtet sogar Probleme, überhaupt einen Kaufinteressenten zu finden.

Die Kommunen befinden sich derzeit in ihrer Auseinandersetzung mit der Zukunft von Einfamilienhausgebieten der

1950er bis 1970er Jahre in einer Orientierungsphase mit einem hohen Grad an planungspolitischer Verunsicherung. Eine mögliche Problemstellung oder -verschärfung wird diffus wahrgenommen, ohne aber bereits klare Vorstellungen zu haben, wie sich Probleme konkret äußern werden, welche Intensität diese annehmen könnten und welche präventiven Maßnahmen geeignet wären, krisenhafte Entwicklungen der Gebiete abzuwenden. Ähnliche disparate Wahrnehmungsmuster lassen sich auch in der Immobilienwirtschaft feststellen: deren Einschätzungen schwanken zwischen dem Vertrauen auf Marktprozesse – verwiesen wird beispielsweise auf eine Anpassung von Angebot und Nachfrage bei geringeren Preisen („der fallende Preis wird es richten“) oder auf neue Nachfragegruppen – und dem Hoffen auf unterstützende kommunale Maßnahmen im Falle sich verschärfender Angebotsüberhänge.

Unsicherheit bestehen auch im Hinblick auf die Wechselwirkungen zwischen den Bestandsprozessen in den Wohnquartieren und der kommunalen Daseinsvorsorge. So werden mögliche Rückwirkungen von gebietlichen Schrumpfs- und Entdichtungsprozessen auf das Management kommunaler Daseinsvorsorgeleistungen (insbesondere im Bereich der technischen Infrastruktur) bislang nur vereinzelt thematisiert. Überhaupt gehen die Einschätzungen auseinander, welche Bedeutung die im Quartier verfügbaren Dienstleistungen wie Einzelhandelsnutzungen, Kinderbetreuungseinrichtungen oder Einrichtungen für Ältere für die Marktgängigkeit von Bestandsimmobilien entfalten. Der proklamierten neuen Nachfrage nach solchen Angeboten im quartierlichen Kontext stehen Hinweise auf regionalisierte Lebens- und Aktionsräume gegenüber, die zu einem generellen Bedeutungsverlust nähräumlicher Versorgung geführt hätten.

Die Interviews haben insgesamt verdeutlicht, dass Einfamilienhäuser bis heute weitgehend „blinde Flecken“ der Stadt- und Ortsplanung sind. Nach der Erstplanung im Zuge ihrer Entstehung galten die Gebiete lange Zeit als „Selbstläufer“, für die keinerlei Form von intervenierender Planung erforderlich schien. Dementsprechend existieren für ein Bestandsmanagement keine kommunalen Erfahrungen. Selbst quartierscharfe Analysen der demographischen Prozesse in diesen Gebieten schienen bislang nicht erforderlich und existieren in den Gemeinden überwiegend nicht. Neben einem fehlenden Problembewusstsein erschweren auch Einschränkungen bei der Verfügbarkeit kleinräumiger Strukturdaten die Erarbeitung derartiger Grundlagen. Die Abwesenheit „harter Fakten“ wurde auch in den Interviews mit örtlichen Immobilienmarktexperten deutlich. Auch diese bewerten die Situation in den Beständen zwangsläufig subjektiv. Regionale oder kommunale Marktberichte liegen in den kleine-

ren Kommunen zumeist nicht vor und sind aufgrund der dünnen Kaufpreissammlungen auch nicht einfach zu erarbeiten.

In Bezug auf die kommunalen Handlungsmöglichkeiten ließ sich eine eher nüchterne Einschätzung feststellen – dies sowohl bei den Kommunen selbst als auch bei den Immobilienmarktakteuren. Zwar werden **Handlungserfordernisse** in Zukunft keineswegs ausgeschlossen, ja sogar für wahrscheinlich erachtet, die **Handlungsmöglichkeiten** aber werden als äußerst begrenzt bewertet. Häufig wurde auf kommunale Pflicht- und Kernaufgaben verwiesen, die bereits einen großen Teil der personellen und finanziellen Möglichkeiten absorbierten. Auch schätzten viele Interviewpartner die Konsolidierung oder Attraktivierung der Innenstadt und verdichteter Wohngebiete als drängendere Aufgabe ein. Zudem erschweren die spezifischen Eigentumsverhältnisse kommunale Interventionen jenseits örtlicher Bauleit- und Infrastrukturplanung. Einige kommunale Interviewpartner verwiesen in diesem Zusammenhang auch auf Schwierigkeiten bei der Einwerbung von staatlichen Fördermitteln im Rahmen von Wettbewerbsverfahren oder Programmen mit höheren Kofinanzierungsanteilen. Gerade kleinere Gemeinden oder Gemeinden mit Haushaltssicherung seien nicht in der Lage, Eigenmittel im erforderlichen Maße zu mobilisieren. Dies erschwere ein proaktives Handeln in den Gebieten grundsätzlich.

Ganz offensichtlich besteht ein verbreiteter Bedarf nach „low cost“ Ansätzen, die mit den begrenzten fiskalischen Handlungsmöglichkeiten korrespondieren. Zu nennen sind hier insbesondere Beratungsleistungen einer Kommune für Eigentümer oder Kaufinteressenten (siehe hierzu ausführlich Kapitel 5), die einzelne kommunale Interviewpartner als bereits geübte Praxis in ihren Gemeinden benennen. Wiederholt wurde darüber hinaus ein Beobachtungsbedarf geäußert, bevor über weitergehende Maßnahmen befunden werden könne.

Anpassungen der Baulandpolitik werden von den meisten kommunalen Gesprächspartnern kontrovers bewertet. Ein vollständiger und einseitiger Verzicht einer Kommune auf Neubaugebiete kommt für viele Entscheidungsträger kaum in Betracht, da interkommunale Konkurrenz dies kaum zulasse. Das Fehlen von Neubaugrundstücken im kommunalen Immobilienportfolio werte – so die Wahrnehmung – die Attraktivität der Gemeinde als Wohnstandort insgesamt ab. Auch bezüglich der Mobilisierung von Baulücken in den Beständen und der Nachverdichtung überwog bei den interviewten kommunalen Experten Skepsis. Die negativen Rückwirkungen einer Überangebotsituation auf dem Immobilienmarkt – auch als Folge weiterer Baulandausweisung – auf die Marktgängigkeit älterer Eigenheimbestände sind offensichtlich erst in Ansätzen Gegenstand

bewusster baulandstrategischer Entscheidungen. Auch sei hier darauf verwiesen, dass einige örtliche Immobilienmarktexperten von einem Trend zur Gebrauchtimmoblie berichten, in dem auf deren Vorteile wie größere Grundstücke, eine zentralere Lage oder gewachsene Nachbarschaftsnetzwerke verwiesen wird. Vor diesem Hintergrund erscheinen kommunale Befürchtungen, ohne Baulandausweisung Abwanderungsprozesse zu verstärken, nur bedingt nachvollziehbar.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass auf allen drei Ebenen – der Kommunalpolitik und -planung, der Immobilienwirtschaft und eingeschränkt auch der Eigentümerschaft – die Wahrnehmung wächst, dass ältere Bestandseigenheime in Zukunft verstärkt unter Druck geraten werden. Vereinzelt Leerstände und Vermarktungsprobleme sowie sinkende Veräußerungspreise werden zwar nicht als Beginn einer **strukturellen Krise** aufgefasst, aber kaum ein Gesprächspartner stellte vollständig in Abrede, dass ältere Eigenheimgebiete in Zukunft Gegenstand verstärkter Beobachtung und ggfs. auch intervenierender Maßnahmen sein sollten. Zugleich besteht aber erhebliche Unsicherheit über die realistischen Möglichkeiten gegensteuernder Strategien und Maßnahmen. Eine systematische Schwerpunktsetzung, die über die Erstellung von Informationsgrundlagen und eine öffentlichkeitswirksame Kommunikation des Themas den Boden für weitergehende politische Maßnahmen bestellt, konnte in keiner Kommune angetroffen werden. Auch mangelt es an der erforderlichen horizontalen und vertikalen Integration anpassender Planungen. Dies bezieht sich zum einen auf die nach wie vor unterentwickelte interkommunale Kooperation bei bauland- und wohnungspolitischen Aufgaben, zum anderen auf die noch ausstehende Einbindung quartiersqualifizierender kommunaler Maßnahmen in die staatliche Förderprogrammlandschaft.