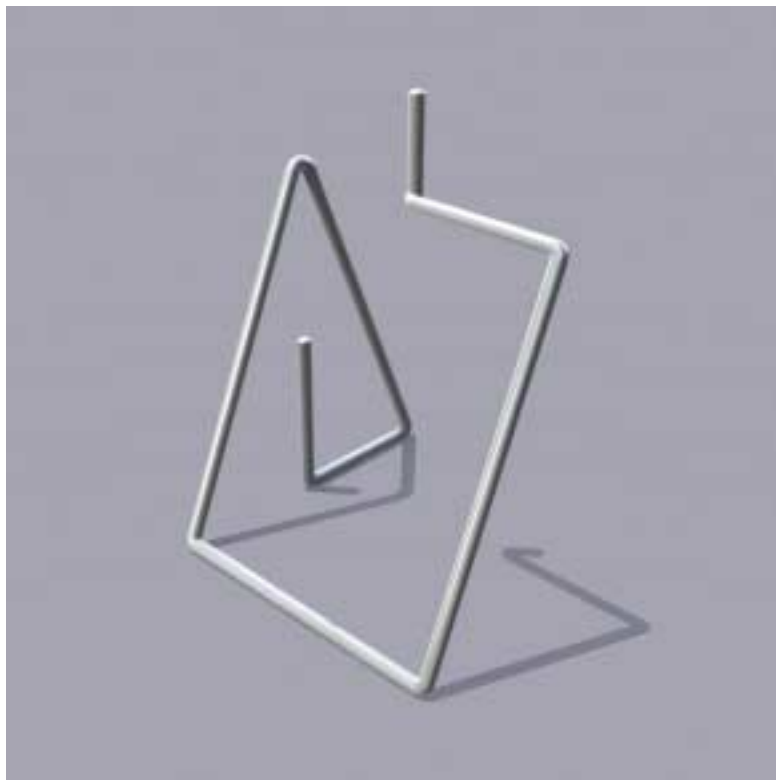


# Wohnungsmarkt Berlin



Bauformen und Standorte  
für neue Erwerbertypen

Titelmotiv:  
Atelier für angewandte Kunst  
Peter-T. Schulz



# **Wohnungsmarkt Berlin**

**Bauformen und Standorte für neue Erwerbertypen**

im Auftrag der:

LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin - Hannover

Bearbeiter:

empirica ag

Dr. Marie-Therese Krings-Heckemeier, Dr. Reiner Braun, Julia Kemper,

Markus Schmidt, Katrin Kleinhans

Projektnummer:

24080

Berlin, Januar 2005

© by LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin - Hannover  
Postfach 2 63, 30002 Hannover, Telefon 05 11/926-0  
Postfach 11 08 60, 10838 Berlin, Telefon 0 30/860 91-0  
Internet: [www.lbs-nord.de](http://www.lbs-nord.de)

empirica ag  
Wirtschaftsforschung und Beratung  
Kurfürstendamm 234, D-10719 Berlin, Tel. 0 30/884795-0, Fax 0 30/884795-17  
[www.empirica-institut.de](http://www.empirica-institut.de), E-Mail: [berlin@empirica-institut.de](mailto:berlin@empirica-institut.de)

Herstellung: Druckerei Gebrüder Höltje GmbH · Hannover

Printed in Germany 2005

ISSN Nr. 0944/8225

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere die des öffentlichen Vortrags, der Rundfunksendung und der Fernsehausstrahlung,  
der fotomechanischen Wiedergabe, auch einzelner Teile.

<b>INHALT</b>	<b>3</b>
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	6
TABELLENVERZEICHNIS	6
<b>I. EINLEITUNG</b>	<b>9</b>
1. HINTERGRUND	9
2. FRAGESTELLUNG DER UNTERSUCHUNG	11
3. UNTERSUCHUNGSDESIGN	12
<b>II. ENTWICKLUNG IN DER WOHNUNGSMARKTREGION BERLIN</b>	<b>15</b>
1. STARKE ABNAHME DER BAUTÄTIGKEIT IN DER WOHNUNGSMARKTREGION BERLIN	15
1.1 Extrem geringe Bautätigkeit in Berlin	15
1.2 Im engeren Umland starke Bautätigkeit im Marktsegment Ein-/Zweifamilienhäuser	16
1.3 Sehr geringe Bautätigkeit in Berlin im Vergleich zu anderen Städten	17
2. STAGNATION DER BERLINER BEVÖLKERUNG BEI GLEICHZEITIGEM BEVÖLKERUNGSWACHSTUM IM ENGEREN UMLAND	19
3. UNGEBREMSTE ABWANDERUNG INS ENGERE UMLAND	21
4. ZUNAHME DER ZAHL DER HAUSHALTE IN BERLIN	22
5. WOHNANGEBOTSBEDINGTE BEVÖLKERUNGSGEWINNE BZW. -VERLUSTE IN DEN BERLINER BEZIRKEN	23
6. LEERSTANDSENTWICKLUNG IN BERLIN: STARKE LOKALE DIFFERENZIERUNG	25
7. ÜBERBLICK: PROTOTYPISCHE NEUBAUPROJEKTE IN BERLIN	26
7.1 Typische Geschosswohnungsneubauprojekte in Berlin	26
7.1.1 Zielgruppenspezifischer Geschosswohnungsneubau im Berliner Südwesten	26
7.1.2 Nischenneubauprojekte statt standardisierter Vorhaben	27
7.2 Typische Ein- und Zweifamilienhausneubauprojekte in Berlin	28

<b>III. NACHFRAGEENTWICKLUNG UND NEUBAUBEDARF IN DER WOHNUNGSMARKTREGION BERLIN</b>	<b>31</b>
1. STARKE ZUNAHME DER HAUSHALTSZAHLEN BIS 2015	31
2. HOHE WOHNUNGSNACHFRAGE BIS 2015	34
3. BEACHTLICHER NEUBAUBEDARF BIS 2015	35
<b>IV. WOHNEIGENTUMSERWERB IN BERLIN</b>	<b>37</b>
1. ERWERBERTYPEN UND ZENTRALE AKZEPTANZKRITERIEN	37
1.1 Überblick über Berliner Erwerber- und Mietertypen	37
1.2 Motive der Mietertypen	38
1.3 Klassische Erwerbertypen: Motivation, Standort- und Objektpräferenzen	38
1.4 Neue Erwerbertypen: Motivation, Standort- und Objektpräferenzen	40
2. GRÖßENORDNUNG DER ERWERBERTYPEN IN BERLIN	42
3. EIGENTUMSERWERB IM BERLINER BESTAND UND NEUBAU – PROTOTYPISCHE BEISPIELE	44
3.1 Eigentumserwerb im Geschosswohnungsbaubestand	44
3.1.1 Prenzlauer Berg: Kollwitzplatz	44
3.1.2 Kreuzberg: Sanierter Altbau „Chamissokiez“	48
3.2 Eigentumserwerb im Geschosswohnungsneubau	50
3.2.1 Mitte: „Wohnetagen Steinstraße“	50
3.2.2 Zehlendorf: Schlachtensee „Schlickweg“	53
3.2.3 Zehlendorf: Schlachtensee „Wohnen in Schlachtensee“	55
3.3 Eigentumserwerb im Ein-/Zweifamilienhausneubau	57
3.3.1 Zehlendorf: Wannsee „Q 26 Wohnen am Wannsee“	57
3.3.2 Berlin-Reinickendorf: Frohnau „Waldhäuser Frohnau“	60
3.3.3 Marzahn: Biesdorf-Süd „Brodersen Garten“	63
3.3.4 Lichtenberg: Rummelsburg „New Rummelsburg“	65
3.3.5 Lichtenberg: Rummelsburg „Citywohnen am Wasser“	68
3.3.6 Hellersdorf: Kaulsdorf „Am alten Dorfanger“	70

<b>V. FAZIT UND EMPFEHLUNGEN</b>	<b>73</b>
1. ZENTRALE ERGEBNISSE	73
1.1 Bevölkerungsverlust in Berlin durch starke Abnahme der Bautätigkeit	73
1.2 Ungebremste Abwanderung sozial stabiler Haushalte ins engere Umland	73
1.3 Standardangebote in der zweiten Hälfte der 90er Jahre in Berlin	74
1.4 Berliner Wohnungsneubau im Wandel	74
1.5 Quantitativ hoher Neubaubedarf	74
1.6 Erwerbertypen in der Wohnungsmarktregion Berlin	75
2. EMPFEHLUNGEN	77
2.1 Mehr Neubautätigkeit in Berlin	77
2.2 Orientierung der Angebote an den Erwerbertypen	78

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1:	Wohnungsmarktregion Berlin	12
Abbildung 2:	Anzahl der fertig gestellten Wohnungen absolut und je 1.000 Einwohner - Wohnungsmarktregion Berlin	15
Abbildung 3:	Anzahl der fertig gestellten Wohnungen im Ein- und Zweifamilienhausbau sowie anteilig an den gesamten Fertigstellungen im Wohnungsneubau – Wohnungsmarktregion Berlin	16
Abbildung 4:	Anzahl der fertig gestellten Wohnungen in deutschen Städten	17
Abbildung 5:	Anzahl der genehmigten Wohnungen im Ein- und Zweifamilienhausbau bzw. im Geschosswohnungsneubau – Wohnungsmarktregion Berlin	18
Abbildung 6:	Bevölkerungsentwicklung – Wohnungsmarktregion Berlin	19
Abbildung 7:	Geburten, Sterbefälle, Wanderungssaldo und Gesamtbevölkerung – Berlin	20
Abbildung 8:	Fortzüge nach Wanderungsrichtung 1994 bis 2003 – Berlin	21
Abbildung 9:	Haushalte in Berlin nach Haushaltsgröße und Alter des Haushaltsvorstands	22
Abbildung 10:	Bevölkerungsentwicklung – Berliner Bezirke	23
Abbildung 11:	Anteil des Wohnungsleerstands am Wohnungsbestand – (alte) Berliner Bezirke	25
Abbildung 12:	Bevölkerung und Haushalte in der Wohnungsmarktregion Berlin 1992-2003 sowie Prognose bis 2015	32
Abbildung 13:	Relative Häufigkeit der verschiedenen Erwerbertypen in Berlin	42
Abbildung 14:	Zusammensetzung der unter 60-jährigen Haushalte in Berlin	43

## TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1:	Entwicklung der Bevölkerungs- und Haushaltszahlen in Berlin	33
Tabelle 2:	Entwicklung der Wohnungsnachfrage in Berlin	34
Tabelle 3:	Jährlicher Neubaubedarf in Berlin 2002 bis 2015	36
Tabelle 4:	Erwerber- und Mietertypen im Überblick	37
Tabelle 5:	Erwerber- und Mietertypen im Überblick	76



# VORWORT

Bis Mitte der neunziger Jahre war die Wohnungsmarktentwicklung Berlins durch eine übermäßige Neubautätigkeit geprägt, die weit über den quantitativen Bedarf hinaus ging. Es kam zu Überkapazitäten und Wohnungsleerständen, in deren Folge weniger gebaut wurde. Trotz Leerständen besteht jedoch ein Neubaubedarf, da Angebot und Nachfrage nicht immer übereinstimmen. In Zukunft bestimmt vor allem eine bedarfsorientierte Nachfrage die Wohnungsmarktentwicklung. Dabei wird die Eigentumsbildung in der Region Berlin eine zentrale Rolle einnehmen.

Bei den Eigentumserwerbern findet aktuell ein Wandel statt. Es gibt eine Vielfalt von Erwerbertypen, bei denen nicht mehr in erster Linie emotionale Momente eine Rolle spielen, sondern zunehmend ein rationales Verhalten dominiert. Die Philosophie ‚nur einmal im Leben ein Haus zu kaufen‘ trifft heute häufig nicht mehr zu. Änderungen und Anpassungen sind möglich und werden beim ersten Eigentumserwerb bereits mit eingeplant. Man sucht entsprechend der jeweiligen Lebensphase ein Objekt und einen Standort passend

zur Art des Zusammenlebens und eingebunden in die jeweils notwendige Infrastruktur.

Nicht mehr die Quantität, sondern in erster Linie die Qualität von Angeboten entscheidet, inwiefern Nachfrager in Berlin Eigentum erwerben. Finden sie keine entsprechenden Angebote, bleiben sie Mieter oder weichen auf Standorte außerhalb der Stadtgrenze aus. Die Wohnungsmärkte müssen sich daher differenzieren. In Berlin ist auf der Angebotsseite bereits einiges in Bewegung, will man aber die zunehmende Sensibilisierung für den Wohneigentumserwerb auch als „freiwilliges“ Alterssicherungspotenzial mobilisieren, so ist die Bereitstellung einer größeren Bandbreite an Angeboten für die verschiedenen Erwerbertypen notwendig.

Die Wohnungspolitik kann sich diesen neuen Herausforderungen stellen und damit bedeutende Potenziale erschließen. Dies gilt im Hinblick auf den Umbau vorhandener Bestände, aber auch für die Schaffung möglichst günstiger Voraussetzungen zur Eigentumsbildung im Neubau innerhalb der Stadtgrenzen Berlins.

Ihr LBS-Vorstand



Manfred Breuer



Eberhard Fähnrich



Klaus Rymarczyk

Der Lebensabschnittserwerber



siedelt, wo er Platz hat

Der Selbstverwirklicher



geht dahin, wo er es kann

Der Nestbauer



nistet auch in alten Bauten

Der Altersvorsorger



denkt in kurzen Wegen

Der Weichensteller



braucht Günstiges im Zentrum

Der Rationale Erwerber



bleibt nicht lange

Der pragmatische Erwerber



sucht bezahlbare Attraktivität

# I. EINLEITUNG

## 1. Fragestellung

### 1. Hintergrund

#### **Berliner Wohnungsmarkt im Umbruch**

Der Berliner Wohnungsmarkt hat in den letzten Jahren mehrere Extreme erlebt. Auf eine Phase mit einem sprunghaften Anstieg der Bautätigkeit Mitte der 90er Jahre folgte eine kontinuierliche und extrem starke Abnahme. Die Fertigstellungen innerhalb der Stadtgrenze von Berlin sind aktuell sehr gering.

Parallel zu diesem quantitativen Auf und Ab haben sich starke strukturelle Verschiebungen ergeben. Mitte der 90er Jahre stand die Versorgung mit ausreichend Wohnraum im Vordergrund und es wurde eine sehr dichte Bauweise gewählt. In der Bauboomphase wurde ein Großteil der Wohnungsbauvorhaben mit Förderprogrammen und steuerlichen Subventionen errichtet (z.B. Entwicklungsgebiet Wasserstadt Spandauer See). Die städtebauliche und architektonische Qualität orientierte sich an städtebaulichen Prinzipien und an den Vorgaben für den geförderten Wohnungsbau und nicht an empirisch ermittelten Erfahrungswerten hinsichtlich der Nachfrage.

#### **Standardangebote im Geschosswohnungsbau**

In der zweiten Hälfte der 90er Jahre beherrschten (gemessen am Anteil der fertig gestellten Wohnungen) zwei Typen von Geschosswohnungsbauten das Angebot

in Berlin. Auf der einen Seite entstanden Geschosswohnungsbauten im Zuge größerer Flächenentwicklungen. Dazu gehörten sowohl die im Rahmen von städtebaulichen Entwicklungsgebieten in Angriff genommenen Projekte wie Wasserstadt Rummelsburger Bucht oder das Entwicklungsgebiet Eldenaer Straße als auch größere Stadtteil- oder Quartiersentwicklungen auf privaten Flächen – häufig begleitet durch den Abschluss städtebaulicher Verträge. Diese Flächenentwicklungen waren eine, wenn auch durch lange Planungszeiten verzögerte, Reaktion auf die Anfang der 90er Jahre befürchteten Versorgungsengpässe auf dem Wohnungsmarkt.

Die zweite quantitativ bedeutsame Säule im Geschosswohnungsbau waren Projekte, die als Eigentumswohnungen an Kapitalanleger vermarktet werden sollten. Dies waren häufig Baulückenschließungen oder kleinere Grundstücksentwicklungen im gesamten Stadtgebiet (z.B. Köpenick Wendenschlossstraße). Hintergrund waren hier die besonders attraktiven Abschreibungsregelungen durch die bis 1997 gültige Sonder-AfA-Ost, die den Erwerb einer Eigentumswohnung zur Vermietung für einkommensstarke Haushalte als Steuersparmodell begünstigten. Entsprechend wurde bei der Konzeption dieser Projekte vor allem auf ein auf Anleger ausgerichtetes Gesamtpreis-

niveau, auf effiziente Vertriebswege sowie auf imageträchtiges Marketing gesetzt. Investoren agierten oft ohne detaillierte Marktkenntnisse bzw. überschätzten (wie auch die öffentliche Bauplanung) die Nachfragequantitäten und die Qualitätstoleranzen der Nachfrager. Im Ergebnis entstanden durch die so geschaffenen Rahmenbedingungen zahlreiche Bauten, die bei Nachfragern kaum Akzeptanz fanden.

#### **Hochwertiger Geschosswohnungsbau an innerstädtischen Standorten**

Neben den Standardwohnungen wurden hochwertige Neubauwohnungen an den neuen Innenstadtstandorten, z.T. aufgrund von planerischen Vorgaben zur Nutzungsmischung, gebaut und angeboten: am Potsdamer Platz, am Klingelhöfer Dreieck in Tiergarten, Unter den Linden, am Gendarmenmarkt oder rund um den Hackeschen Markt. Während diese Angebote zunächst eine Angebotslücke im Wohnungsmarktsegment des hochwertigen Wohnens in Berlin geschlossen haben, kam es schnell zu Überkapazitäten.

In dieser Preisklasse werden keine Qualitätseinbußen in Kauf genommen. Bei kleinen Beeinträchtigungen im unmittelbaren Umfeld der Wohnung (Lage der Wohnung im Haus, Einsichtigkeit, Lärmbelastung) verlängert sich die Vermarktungszeit enorm. Leerstände über mehrere

Jahre sind dann keine Seltenheit (z.B. einzelne Objekte am Potsdamer Platz oder am Monbijou Park in Mitte). Durch städtebauliche Auflagen zur Nutzungsmischung werden vermutlich auch in Zukunft weitere Projekte dieser Art realisiert werden (jüngstes Beispiel in Mitte das DomAquaree).

## 2. Fragestellung der Untersuchung

Nach der oben skizzierten stark quantitativ ausgerichteten Wohnungsmarktentwicklung der letzten Jahre wird künftig der strukturelle Bedarf Motor und Ursache für eine Neubautwicklung sein. Haushalte, die im Bestand nicht die Wohnform finden, die sie sich wünschen und finanzieren können, werden auch dann Neubauten beziehen, wenn Leerstände weiter bestehen oder sogar weiter wachsen. Vor diesem Hintergrund ist es zentrale Aufgabe der Studie, die Wohnungsmarktentwicklung in Berlin dahingehend zu überprüfen, inwieweit eine Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage besteht. Im Ergebnis sollen Kenntnisse über die künftige Struktur der Nachfrage entwickelt werden, damit die Angebote entsprechend angepasst werden können.

Die Wohnungspolitik wird sich neuen Herausforderungen stellen müssen. Dies gilt zum einen im Hinblick auf den Umbau vorhandener Bestände (Vermeidung von Leerständen). Zum anderen wird es darauf ankommen, möglichst günstige Voraussetzungen für die Eigentumsbildung innerhalb der Stadtgrenzen Berlins zu schaffen. Nur wenn es gelingt, in Berlin nachfragegerechte Projekte für den Eigentumserwerb zu entwickeln, kann die immer noch sehr hohe Abwanderung der Eigentumserwerber an das Umland gebremst werden.

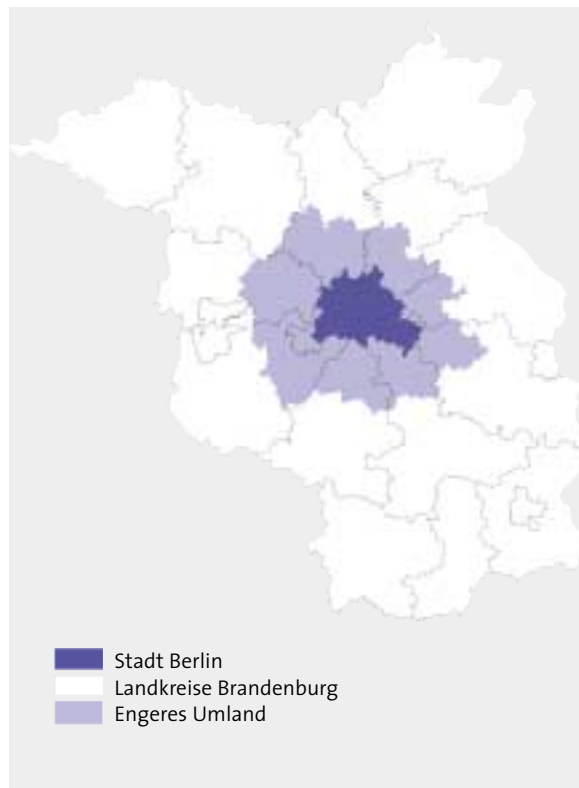
Dabei ergeben sich folgende Fragestellungen:

- Wie haben sich Wohnungsangebot und Nachfrage in der Wohnungsmarktregion Berlin in den letzten Jahren entwickelt?
- Welche Umzugs- und Wanderungsbewegungen wurden insbesondere durch den Wohnungsneubau ausgelöst?
- Gibt es in den nächsten Jahren (bis 2015) in der Wohnungsmarktregion noch eine relevant steigende Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung?
- Gibt es in Zukunft (bis 2015) noch einen relevanten zusätzlichen Neubaubedarf?
- Welche Entwicklungstendenzen (bis 2015) gibt es für den Markt für neue Einfamilienhaus- und Geschosswohnungsbauten?
- Entspricht das Wohnungsangebot (Neubau und Bestand) in seiner Struktur der Nachfrage, oder gibt es strukturelle Defizite?
- Welche Nachfragetypen, insbesondere welche Erwerbertypen, treten auf dem Wohnungsmarkt auf? Welche quantitative Relevanz haben sie und welche Angebotsformen werden von ihnen gewünscht?
- Welche urbanen Bauformen werden von den potenziellen Abwanderern als Alternative zum Angebot im Umland akzeptiert?

### 3. Untersuchungsdesign

Alle folgenden Ausführungen beziehen sich, wenn nicht anders angegeben, auf die Wohnungsmarktregion Berlin (vgl. Abbildung 1). Die Wohnungsmarktregion Berlin umfasst die Stadt Berlin sowie das engere Umland von Berlin (das engere Umland von Berlin ist definiert als der Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums).

**Abbildung 1: Wohnungsmarktregion Berlin**



#### **Baustein 1: Angebotsentwicklung in der Wohnungsmarktregion Berlin**

- **Entwicklung der Bautätigkeit in der Wohnungsmarktregion:** Baufertigstellungen und Baugenehmigungen in den letzten zehn Jahren, differenziert nach Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Geschosswohnungsbau.
- **Preisentwicklung in Berlin:** Prototypische Neubauprojekte in Berlin, differenziert nach Geschosswohnungsbau sowie Ein-/Zweifamilienhausprojekten. Überblick über Kaufpreise und Nettokaltmieten.
- **Entwicklung der quantitativen Diskrepanz zwischen Wohnungsangebot und Nachfrage:** Leerstandsquoten, differenziert nach Bezirken.

**Datenbasis:** Baustatistik, Mikrozensus<sup>1</sup>, Experteninterviews und -einschätzungen, Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, empirica Immobiliendatenbank, eigene Erhebungen.

<sup>1</sup> Auf der Grundlage des Mikrozensusgesetzes aus dem Jahre 1996 wird in Deutschland alle vier Jahre eine Stichprobenerhebung zur Wohnsituation durchgeführt. Die letzte fand im Jahre 2002 statt, die nächste wird im Jahr 2006 durchgeführt. Diese Mikrozensus-Zusatzerhebungen liefern Informationen über die Struktur der Wohneinheiten sowie über die Wohnsituation der Haushalte und Familien.

### **Baustein 2: Wohnungsnachfrage in der Wohnungsmarktregion Berlin**

- **Bevölkerungsentwicklung in der Wohnungsmarktregion:** Entwicklung der Zahl der Einwohner in den letzten zehn Jahren.
- **Haushaltsentwicklung in der Wohnungsmarktregion:** Entwicklung der Zahl der Haushalte in den letzten zehn Jahren, differenziert nach Alter des Haushaltsvorstands und Haushaltsgröße.

**Datenbasis:** Statistisches Landesamt Berlin, Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Land Brandenburg.

### **Baustein 3: Wohnungsnachfrageprognose für Berlin**

- **PROFAMY<sup>2</sup>-Haushaltsprognose:** Entwicklung der Zahl der Haushalte bis 2015.
- **Wohnungsbedarfsprognose, differenziert nach Bauform und Nutzungsart:** Wohnungsbedarf im Geschosswohnungsbau vs. in Ein-/Zweifamilienhäusern sowie Bedarf von Miet- vs. selbst genutzten Wohnungen.

**Datenbasis:** Statistisches Landesamt Berlin, Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Land Brandenburg, Mikrozensus<sup>3</sup>, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe, eigene Berechnungen.

### **Baustein 4: Erwerbertypen und ihre quantitative Relevanz in Berlin**

- **Kernaussagen aus der bundesweiten Studie zum Thema „Altersvorsorge und Immobilienerwerb“:** Aufbereitung der Ergebnisse der Studie in Bezug auf Rückschlüsse für den Wohnungsmarkt Berlin.
- **Quantitative Relevanz der Erwerbertypen für Berlin:** Abschätzung der quantitativen Relevanz der verschiedenen Erwerbertypen.

**Datenbasis:** Aktuelle empirica-Studie „Altersvorsorge und Immobilienerwerb“ im Auftrag der LBS, Einkommens- und Verbrauchsstichprobe, eigene Berechnungen.

<sup>2</sup> vgl. Teil III.

<sup>3</sup> Der Mikrozensus ist die amtliche Repräsentativstatistik über die Bevölkerung und den Arbeitsmarkt, an der jährlich 1% aller Haushalte in Deutschland beteiligt sind (laufende Haushaltsstichprobe).

### **Baustein 5: Präferenzen der verschiedenen Erwerbertypen in Berlin**

- Standortpräferenzen der verschiedenen Erwerbertypen: Zentrale Akzeptanzkriterien zu Standorttypen.
- Präferierte Objekte der verschiedenen Erwerbertypen: Zentrale Akzeptanzkriterien zu Objekttypen.
- Beispiele für präferierte Objekte: Prototypische Beispiele in Berlin, differenziert nach Erwerbertypen, inkl. Preisangaben.

#### **Datenbasis:**

**Bereits vorliegende Studien:** Nachfrageanalysen (Repräsentativerhebungen sowie umfangreiche qualitative Erhebungen) im Rahmen bisheriger empirica-Studien (Erfahrungen über 15 Jahre) zur Wohnungsmarktregion Berlin.

**Aktuelle Untersuchungen im Rahmen der vorliegenden Studie:** 25 Experteninterviews mit Vertretern der Immobilienwirtschaft in Berlin (Investoren, Bauträger, Vertriebseinrichtungen, Vertreter der zuständigen Behörden), Erhebung von 30 prototypischen Projekten/Objekten (Neubau und Bestand), Bewohnerbefragung (rd. 100 Leitfadengespräche) in 15 Projekten/Objekten.



## II. ENTWICKLUNG IN DER WOHNUNGSMARKTREGION BERLIN

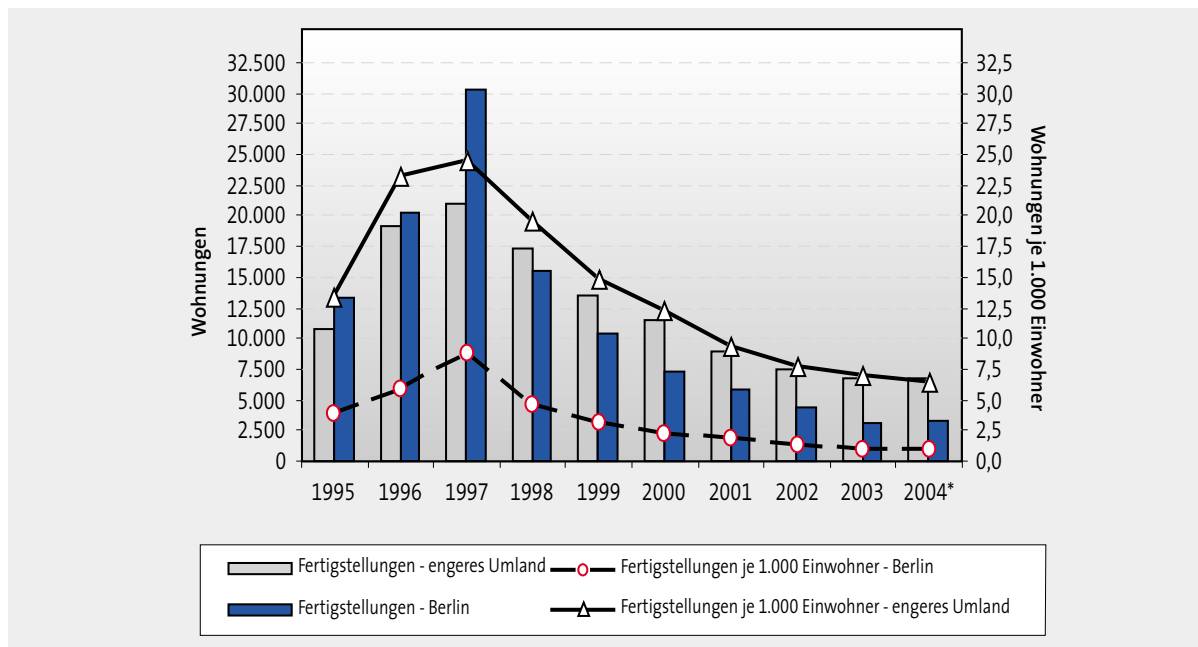
### 1. Starke Abnahme der Bautätigkeit in der Wohnungsmarktregion Berlin

#### 1.1 Extrem geringe Bautätigkeit in Berlin

Nach einer Steigerung der Bautätigkeit Mitte der 90er Jahre (Höhepunkt 1997) sinkt seit 1998 die Zahl der neu gebauten Wohnungen in der Wohnungsmarktregion Berlin kontinuierlich. Während bis 1997 mehr Wohnungen in Berlin als im Umland errichtet wurden, ist

seit 1998 die umgekehrte Situation eingetreten (vgl. Abbildung 2). Die Wohnungsbautätigkeit hat sich in Berlin auf ein Zehntel reduziert und liegt jetzt unter einer Wohnung je 1.000 Einwohner. Im Umland ist die relative Neubautätigkeit in 2004 (Anzahl je 1.000 Einwohner) etwa 7,5-mal so stark wie in Berlin.

Abbildung 2: Anzahl der fertig gestellten Wohnungen absolut und je 1.000 Einwohner – Wohnungsmarktregion Berlin



Anmerkung: Fertigstellungen von Wohnungen in neuen Wohngebäuden,  
\* = Bevölkerungsstand 1.10.2004, sonst jeweils 31.12.

Quelle: Statistische Landesämter Berlin und Brandenburg

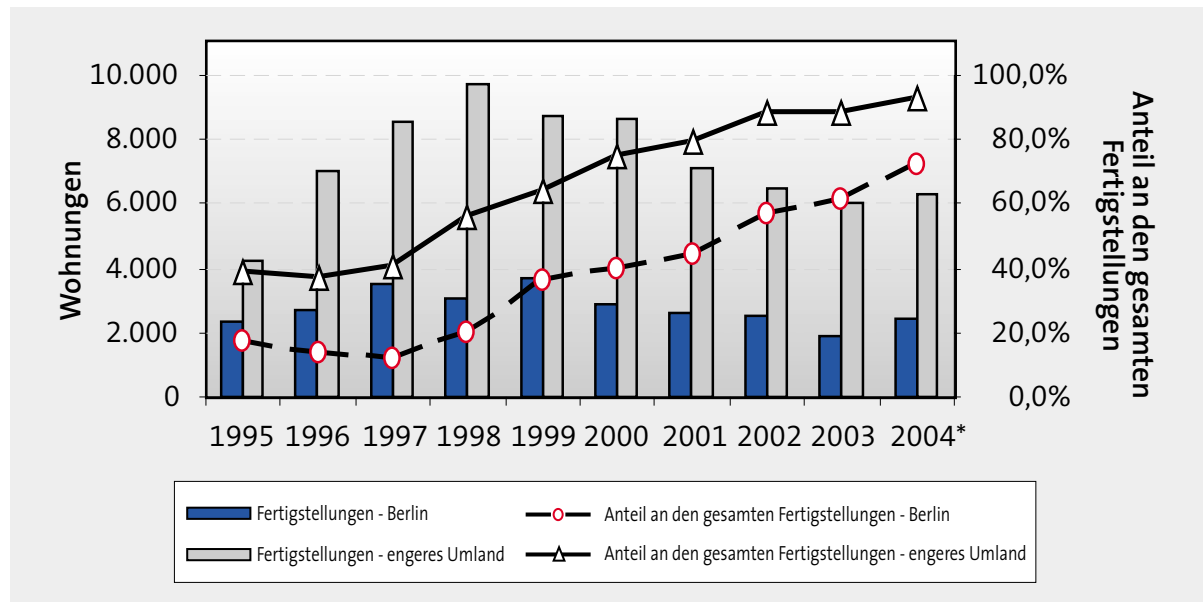
empirica

### 1.2 Im engeren Umland starke Bautätigkeit im Marktsegment Ein-/Zweifamilienhäuser

Parallel mit dem Rückgang der Bautätigkeit hat sich im engeren Umland von Berlin der Ein-/Zweifamilienhausbau mit rasanter Geschwindigkeit entwickelt (vgl. Abbildung 3). So wurden hier im Spitzenjahr 1998 knapp 10.000 neue Ein-/Zweifamilienhäuser realisiert (rd. 12 Wohneinheiten/1.000 Einwohner). Danach ist zwar die Bautätigkeit in diesem Marktsegment zurückgegangen (rd. 6.300 Wohnungen in 2004), jedoch deutlich höher

als vor zehn Jahren. Der Ein- und Zweifamilienhausbau hat im engeren Umland relativ gesehen eine sehr große Bedeutung (Anstieg auf 92 %). Auch in Berlin hat der Ein- und Zweifamilienhausbau bis 1999 zugenommen. Seit dem Spitzenjahr 1999 (knapp 4.000 Wohneinheiten) ist die Bautätigkeit in diesem Marktsegment kontinuierlich zurückgegangen (gut 2.000 Wohneinheiten) und ist damit jetzt auf einem Niveau wie vor etwa zehn Jahren (vgl. Abbildung 3).

**Abbildung 3: Anzahl der fertig gestellten Wohnungen im Ein-/Zweifamilienhausbau sowie anteilig an den gesamten Fertigstellungen im Wohnungsneubau – Wohnungsmarktregion Berlin**



Anmerkung: Fertigstellungen von Wohnungen in neuen Wohngebäuden, \* = Bevölkerungsstand 1.10.2004, sonst jeweils 31.12.

Quelle: Statistische Landesämter Berlin und Brandenburg

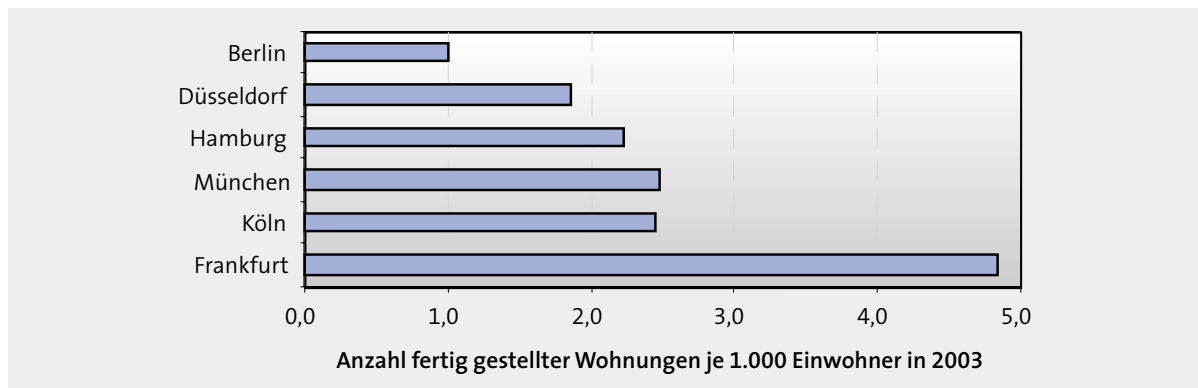
empirica

### 1.3 Sehr geringe Bautätigkeit in Berlin im Vergleich zu anderen Städten

Insgesamt ist die Bautätigkeit in Berlin im Vergleich zu anderen Städten extrem niedrig (vgl. Abbildung 4). Wurde in Berlin in 2003 lediglich eine Wohnung pro 1.000 Einwohner gebaut, sind in Hamburg 2,2 und in Frankfurt sogar 4,8 neue Wohnungen pro 1.000 Einwohner fertig gestellt worden. Auch die Wohn-

eigentumsquote liegt in Berlin mit lediglich 13 % deutlich unter der Quote anderer deutscher Großstädte. In Hamburg leben z.B. knapp 22 % der Einwohner im Wohneigentum, in München 23,5 % und in Stuttgart 28,5 %.

**Abbildung 4: Anzahl der fertig gestellten Wohnungen in deutschen Städten**

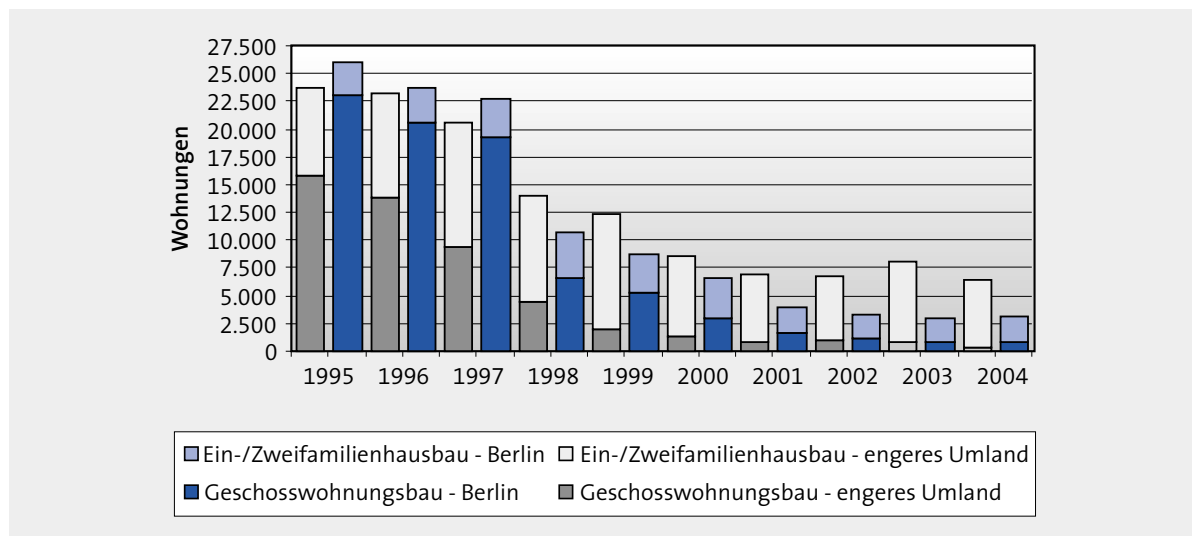


Quelle: Statistische Landesämter und Statistische Ämter

empirica

Eine umfassende Trendwende ist in den nächsten zwei bis drei Jahren nicht zu erwarten. Die Baugenehmigungen in Berlin und im engeren Umland (vgl. Abbildung 5) – und somit die kurzfristig zu erwartenden Fertigstellungen – sind auf einem ähnlich niedrigem Niveau wie die aktuellen Fertigstellungsraten.

**Abbildung 5: Anzahl der genehmigten Wohnungen im Ein- und Zweifamilienhausbau bzw. im Geschosswohnungsneubau – Wohnungsmarktregion Berlin**



Quelle: Statistische Landesämter Berlin und Brandenburg

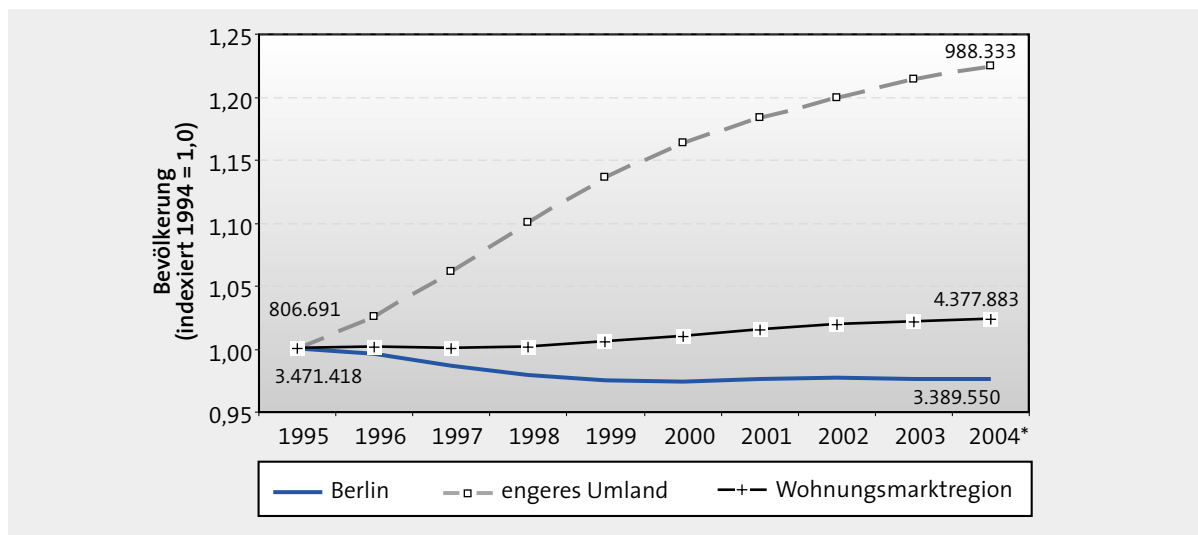
empirica

## 2. Stagnation der Berliner Bevölkerung bei gleichzeitigem Bevölkerungswachstum im engeren Umland

In der Wohnungsmarktregion Berlin lebten 2004 rd. 4,378 Mio. Einwohner, davon rd. 3,390 Mio. (77 %) in der Kernstadt und rd. 988.000 im engeren Umland. Insgesamt ist die Zahl der Einwohner in den letzten zehn Jahren in der Wohnungsmarktregion Berlin um rd. 99.774 (+2,3 %) gestiegen. Allerdings hat sich das

Bevölkerungswachstum nur im engeren Umland abge- spielt (vgl. Abbildung 6). Hier wuchs die Bevölkerung um knapp 22,5 %. In der Stadt Berlin schrumpfte sie bis 2000 um rd. 2,6 %. Seitdem stagniert die Einwohnerzahl in Berlin bei knapp 3,4 Mio. .

Abbildung 6: Bevölkerungsentwicklung – Wohnungsmarktregion Berlin



\* = Bevölkerungsstand 1.10. 2004, in den Jahren 1994 bis 2003 jeweils 31.12.

Quelle: Statistische Landesämter Berlin und Brandenburg

empirica

Während in Berlin Anfang der 90er Jahre der natürliche Bevölkerungsrückgang (Differenz aus Geburten- und Sterbefällen) durch einen Wanderungsüberschuss ausgeglichen bzw. überkompensiert werden konnte, ist dies in den letzten zehn Jahren nicht mehr der Fall (vgl. Abbildung 7):

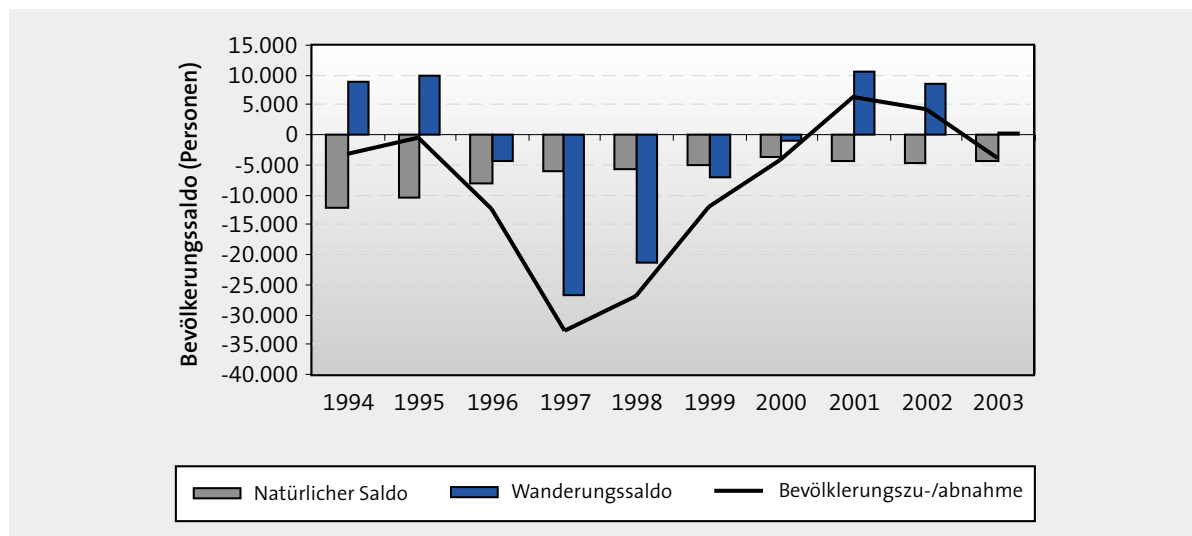
- 1994 und 1995 gab es noch Wanderungsgewinne (aus dem übrigen Bundesgebiet sowie dem Ausland), allerdings fielen diese geringer aus als der natürliche Bevölkerungsverlust.

- Die Wanderungsverluste zwischen 1996 und 2000 haben in Kombination mit dem natürlichen Bevölkerungsrückgang zu entsprechend hohen Bevölkerungsverlusten in Berlin geführt.

- Die Wanderungsgewinne in 2001 und 2002 konnten die natürlichen Bevölkerungsverluste kompensieren.

- Entsprechend dem sehr geringen Wanderungsgewinn in 2003 ist die Bevölkerung wieder leicht geschrumpft.

**Abbildung 7: Geburten, Sterbefälle, Wanderungssaldo und Gesamtbevölkerung – Berlin**



Anmerkung: jeweils Bevölkerungsstand am Jahresende  
 Natürlicher Saldo = Differenz aus Geburten- und Sterbefällen,  
 Wanderungssaldo = Differenz aus Zu- und Fortzügen

Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

empirica

### 3. Ungebremste Abwanderung ins engere Umland

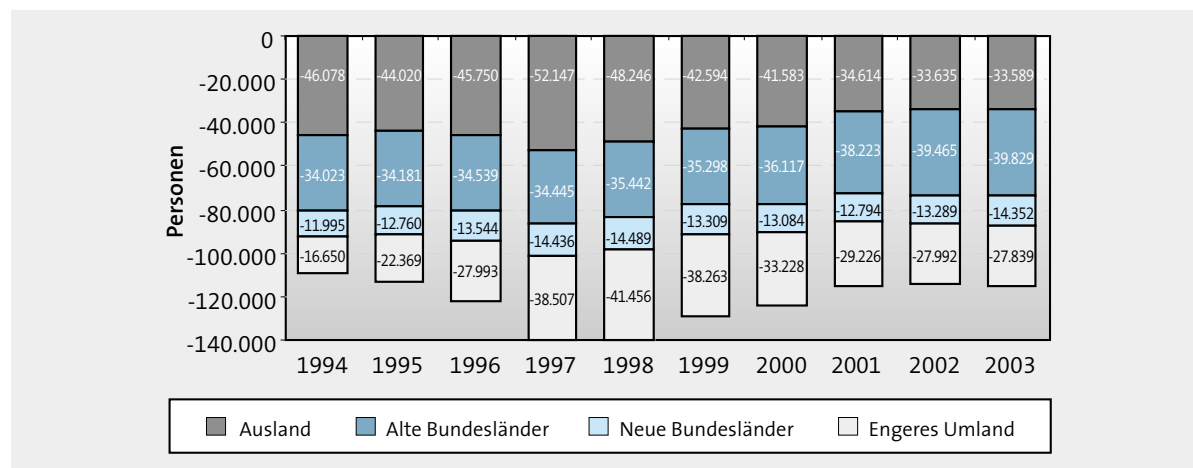
Das sich auch Mitte der 90er Jahre weiter fortsetzende Bevölkerungswachstum im engeren Umland ist überwiegend auf Zuwanderung aus Berlin zurückzuführen. Insgesamt sind in den letzten zehn Jahren rd. 300.000 Personen von Berlin in das engere Umland fortgezogen.<sup>4</sup> Zwar sind die Fortzüge nach den Spitzenjahren 1997 bis 1999 mit rd. 40.000 Fortzügen p.a. zurückgegangen, stagnieren jedoch seit 2000 auf einem hohen Niveau von knapp 30.000 Personen (vgl. Abbildung 8).

Die Abwanderung ist u.a. auf ein fehlendes nachfragegerechtes Wohnungsangebot in Berlin zurückzuführen. An diversen Standorten im Umland wird von

einem beachtlichen Teil der Bewohner geäußert, dass sie kein adäquates Ein-/Zweifamilienhausangebot im Berliner Stadtgebiet gefunden haben und daher „notgedrungen“ auf einen Standort im Berliner Umland ausgewichen sind. Dabei handelt es sich überwiegend um mittelständische Familien, die mit ihren Kindern aus Berlin wegziehen, obwohl sie gerne in der Großstadt bleiben würden. Die hohen Fertigstellungsraten in diesem Wohnungsmarktsegment im Umland, niedrige Bautätigkeit im Ein-/Zweifamilienhausbau in Berlin (vgl. Teil II. 1.) und die ungebrochen hohe Abwanderung verdeutlichen diesen anhaltenden Trend.

<sup>4</sup> Der Wanderungssaldo Berlins mit dem engeren Umland betrug zwischen 1994 und 2003 insgesamt -185.000 Personen.

**Abbildung 8: Fortzüge nach Wanderungsrichtung 1994 bis 2003 – Berlin**



Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

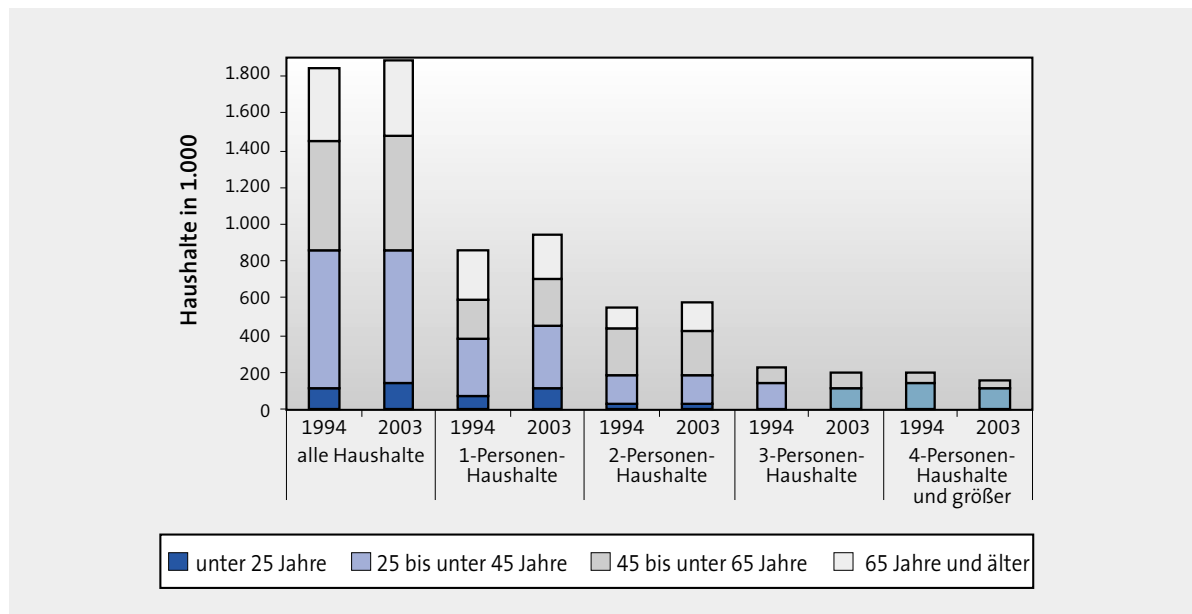
empirica

## 4. Zunahme der Zahl der Haushalte in Berlin

Seit Mitte der 90er Jahre ist in Berlin die Zahl der Haushalte um 42.800 (+2,3 %) gestiegen (vgl. Abbildung 9). Die Zunahme spielt sich allerdings nur bei den kleinen Haushalten (+9,6 % 1-Personen- bzw. +4,6 % 2-Personen-Haushalte) ab, die in der Zwischenzeit 81 % ausmachen. Der 1-Personen-Haushalt ist der dominante

Haushalt (rd. 50 %). Besonders häufig vertreten sind die 1-Personen-Haushalte bei den jüngeren (Bezugspersonen unter 25) mit 77 % und mit knapp 60 % bei den älteren Haushalten (Bezugsperson über 65).

**Abbildung 9: Haushalte in Berlin nach Haushaltsgröße und Alter des Haushaltsvorstands**



Quelle: Statistische Ämter

empirica

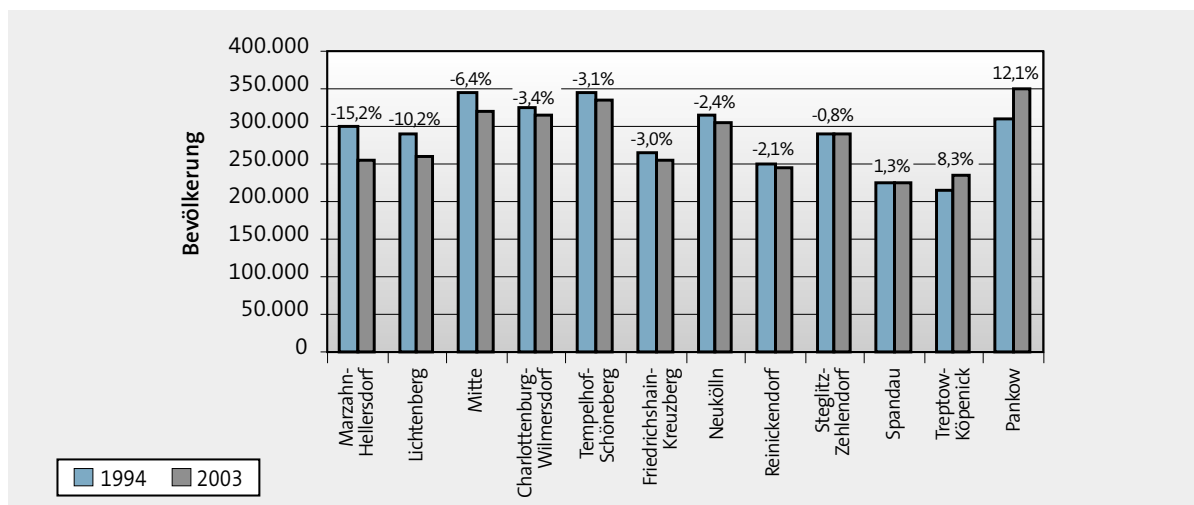


## 5. Wohnangebotsbedingte Bevölkerungsgewinne bzw. -verluste in den Berliner Bezirken

Die Bezirke sind entsprechend der jeweiligen Wohnangebote in unterschiedlicher Weise von der Bevölkerungsentwicklung betroffen: Während der Bezirk Pankow aufgrund seiner guten Lage im gesamtstädtischen Gefüge und wegen der hohen Bautätigkeit in 2003 im Vergleich zu 1994 gut 12 % an Einwohnern hinzugewonnen hat, hat die Bevölkerung in Marzahn-Hellersdorf in diesem Zeitraum um über 15 % abgenommen.

■ Pankow konnte durch nachfragegerechte Wohnangebote Bewohner anziehen bzw. halten. Dieser Bezirk mit den Alt-Bezirken Prenzlauer Berg, Weißensee und Pankow profitiert von zwei Entwicklungstrends: Prenzlauer Berg ist mit seinen gründerzeitlichen Altbaubeständen bei Zuzüglern aus den alten Bundesländern sehr beliebt. Waren es vor einigen Jahren noch überwiegend Studenten, die hier eine preiswerte Wohnung (z.T. Substandard) nachgefragt haben, sind es heute auch kaufkräftige junge Paare und Familien, die die mittlerweile sanierten

Abbildung 10: Bevölkerungsentwicklung – Berliner Bezirke



Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

empirica

Wohnungen mieten oder kaufen. In den Alt-Bezirken Pankow und Weißensee dagegen sind mehrere Neubauvorhaben im Ein- und Zweifamilienhausbau realisiert worden (u.a. größere Projekte z.B. in Heinersdorf und Baulückenschließungen).

- Dass die Bevölkerungsentwicklung in den einzelnen Bezirken vom Wohnungsangebot abhängt, zeigt sich insbesondere bei dem starken Bevölkerungsverlust in Marzahn<sup>5</sup> (-20 %). Während das Marzahner Siedlungsgebiet<sup>6</sup> aufgrund seiner baulichen Struktur mit Ein-/Zweifamilienhäusern in den letzten zehn Jahren Einwohner gewinnen konnte (+36 %), hat die Großsiedlung (überwiegend Plattenbauweise) knapp 30 % ihrer Einwohner verloren. Die Bewohner zogen überwiegend in das nähere Umfeld (in Ein-/Zweifamilienhäuser im Siedlungsgebiet Marzahn) und an die Peripherie (überwiegend außerhalb der Berliner Stadtgrenze). Die Bevölkerungsschrumpfung in der Großsiedlung hat sich in der Zwischenzeit aufgrund eines differenzierteren Wohnungsangebots (sanierte Wohnungen mit verbesserter Ausstattung und bedarfsgerechten Grundrissen) und abnehmender Konkurrenz verlangsamt (nur noch -1,3 % in 2002).<sup>7</sup>

---

5 Wenn hier von Marzahn die Rede ist, handelt es sich um den Bezirk Marzahn vor der Bezirksreform 2001.

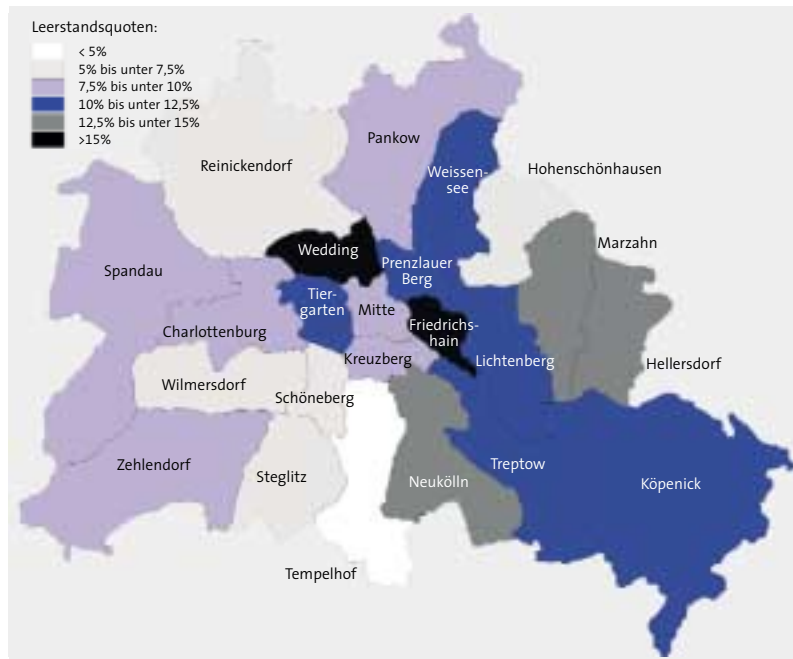
6 Das Siedlungsgebiet umfasst überwiegend Ein- und Zweifamilienhäuser (überwiegend ältere Bestände, einige neu gebaute).

7 Vgl. „Strategien für Marzahn“, empirica-Studie im Auftrag der WBG/DEGEWO.

## 6. Leerstandsentwicklung in Berlin: Starke lokale Differenzierung

Von den 1,89 Mio. Wohnungen in Berlin stehen zurzeit etwa 185.000 Wohnungen bzw. 10 % leer, davon sind laut empirica-Techem-Leerstandsindex allerdings nur rd. die Hälfte markttaktiv.<sup>8</sup> Die Leerstände konzentrieren sich in den innerstädtischen Wohngebieten Wedding und Friedrichshain sowie in den Außenbezirken Marzahn, Hellersdorf und Neukölln (vgl. Abbildung 11). Der Leerstand in den innerstädtischen Quartieren ist zumeist auf Ausstattungsdefizite bzw. auf einen unzu-

reichenden baulichen Zustand zurückzuführen. In den Außenbezirken hingegen sind zumeist bei normalem Ausstattungsstandard nicht nachfragegerechte Qualitäten der Wohnung (z.B. „gefangene“ Zimmer, innen liegende Bäder und Küchen ohne Fenster) und Verschlechterung des sozialen Wohnumfeldes (Wegzug von wirtschaftlich stabilen Haushalten und Zuzug problematischer „Störmieter“) für den Leerstand verantwortlich.



**Abbildung 11: Anteil des Wohnungsleerstands am Wohnungsbestand – (alte) Berliner Bezirke**

<sup>8</sup> Die Informationen zu Wohnungsleerständen, die im Rahmen des Mikrozensus erhoben werden, unterliegen erheblichen Restriktionen. Die Erhebung erfolgt nur alle vier bis fünf Jahre (zuletzt im April 2002). Im Mikrozensus wird eine Wohnung für „leer stehend“ erklärt, wenn nach mehrmaligem Aufsuchen der Wohnungen nicht geöffnet wird. Damit wird der tatsächliche Leerstand erheblich überschätzt. So werden z.B. selten genutzte Zweitwohnungen sowie Wohnungen von längerfristig Verreisten oder Erkrankten fälschlicherweise als „leer“ gezählt. Außerdem wird nicht unterschieden, ob eine Wohnung nur leer steht oder ob dafür auch keine Miete entrichtet wird. Insbesondere wird nicht geprüft, ob die betreffende Wohnung überhaupt noch aktiv am Markt angeboten wird oder ob der Eigentümer sie bereits vom Markt zurückgezogen hat. Von daher sind die oben genannten Angaben relativ (Vergleich der Bezirke) zu interpretieren.

Anmerkung: ab 2001 wurden die Werte für die 23 Bezirke über die Anteile der 12 Bezirke nach den Verhältnissen von 2000 hochgerechnet.

Quelle: April 2004, Mikrozensus Zusatzerhebung

empirica

## 7. Überblick: Prototypische Neubauprojekte in Berlin

### 7.1 Typische Geschosswohnungsneubauprojekte in Berlin

#### 7.1.1 Zielgruppenspezifischer Geschosswohnungsneubau im Berliner Südwesten

Die Neubautätigkeit im Berliner Geschosswohnungsbau ist fast völlig zum Erliegen gekommen. Nur noch etwa rd. 1.000 Wohnungen wurden im Jahr 2003 als Neubau fertig gestellt. Der Eigentumswohnungsmarkt hat sich fast vollständig auf den Bestand verlagert. Neue Projekte entstehen nur noch dort, wo im Bestand das Angebot an geeigneten Wohnungen für Selbstnutzer begrenzt ist bzw. die Nachfrage so stark, dass auch Neubauten eine Vermarktungsperspektive haben. Dies gilt für die im Südwesten gelegenen nachfragestarken Wohngebiete in Steglitz und Zehlendorf. Geschosswohnungsbau in den attraktiven Wohnlagen in Zehlendorf und Steglitz stellen auch heute noch einen beträchtlichen Teil des Neubauangebotes im Geschosswohnungsbau dar. Erwerber sind hier vor allem ältere und kleinere Haushalte, die aus einem selbst genutzten Haus bzw. einer Villa ausziehen und eine kleinere Wohnung mit modernem Grundriss und hohem Ausstattungsstandard suchen.

Bei diesen Projekten sind im Wesentlichen zwei Typen zu unterscheiden. Die erste Gruppe umfasst kleinere Vorhaben, vielfach so genannte „Architektenprojekte“.

Investoren sind in der Regel kleine Gesellschaften mit sehr engagierten und selbst mit der Projektentwicklung befassten Eigentümern. Die Projekte haben einen hohen gestalterischen Anspruch und richten sich an zahlungskräftige Haushalte, die eine städtische Eigentumsform suchen. Meist handelt es sich um gut verdienende Paare ohne Kinder, bei denen der Wunsch nach einem Garten einen geringeren Stellenwert hat, oder um Menschen ab ca. 50 Jahren (vgl. Beispielprojekte in Teil IV. 3.2.2 und 3.2.3). In die zweite Gruppe fallen die (meist größeren) Anlagen von größeren Immobilienunternehmen. Sie zielen zwar auf teilweise ähnliche Zielgruppen (zusätzlich mehr Familien), bieten aber einen etwas niedrigeren Standard und werden nur zu etwas günstigeren Preisen akzeptiert.

Die Preise bewegen sich in einer sehr breiten Spanne, vor allem in Abhängigkeit von der Lage, der Ausstattung der Objekte und der Lage der Wohnungen im Gebäude. Sie variieren zwischen rund 2.000 und 5.000 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche. Die meisten Angebote liegen zwischen ca. 3.000 und 3.500 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche. In Anbetracht dessen, dass es sich vielfach um sehr große Wohnungen handelt, erreichen die Gesamtpreise aber nicht selten Werte von 500.000 € und mehr.

Die Vertriebsmitarbeiter berichten, dass in diesem Preissegment Wunschausstattungen die Regel sind. Das bedeutet, dass die Anbieter üblicherweise Kundenwünsche berücksichtigen und flexibel darauf eingehen. Die Kundenwünsche betreffen vor allem die Ausstattung und Gestaltung von Bädern, die Materialwahl (z.B. Wand- und Bodenbeläge), Verkabelungen etc., häufig auch Grundrissvarianten. Unverzichtbare Ausstattungsmerkmale sind geräumige Keller und Garagen. In der derzeitigen Marktsituation sind letztere häufig „Verhandlungsmasse“ bei den Kaufpreisverhandlungen.

### **7.1.2 Nischenneubauprojekte statt standardisierter Vorhaben**

Vereinzelte Nischenprodukte wurden auch im Bereich des Luxus-Wohnens realisiert. Im Beisheim-Center am Potsdamer Platz werden über dem Ritz-Carlton-Hotel die Tower Apartments mit 220 bis 280 m<sup>2</sup> angeboten. Der Service des Hotels kann mitbenutzt werden. Über die Kaufpreise gibt es nur Spekulationen. In einem Zeitungsartikel wurde die Maklerin zitiert: „Ein solches Angebot gibt es in Deutschland kein zweites Mal, erst wieder in New York.“

In anderen Stadtbereichen ist die Akzeptanz von standardisierten Neubauvorhaben eher gering. Die typischen Baulückenschließungen in den gründerzeitlichen

Quartieren von Mitte, Prenzlauer Berg und Friedrichshain haben immer wieder Vermarktungsschwierigkeiten trotz oftmals preisgekrönter und in der Architekturdiskussion hoch gelobter Entwürfe. Potenzielle Käufer bevorzugen in diesen Lagen eher eine sanierte Altbauwohnung. Neubauvorhaben von Bauträgern stoßen dort nur dann auf Akzeptanz, wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt bzw. wenn die Neubauwohnung eine preiswerte Alternative zum Altbau ist. Eine Ausnahme bilden Neubauprojekte, bei denen die zukünftigen Bewohner ein hohes Maß an Mitgestaltungsmöglichkeiten haben. Im Gegensatz zu den klassischen Bauträgerprojekten können Baugruppenprojekte mit individueller Planung durchaus erfolgreich in Baulücken realisiert werden (vgl. Beispielprojekt in Teil IV. 3.2.1). Aktuell befinden sich mehrere Baugruppenprojekte, bei denen die Mitbestimmung und die Hausgemeinschaft im Mittelpunkt stehen, in Gründung bzw. kurz vor Baubeginn (z.B. Hufelandstraße, Marienburger Straße).

Den an sehr spezifischen Teilmärkten orientierten und unter starker Berücksichtigung der lokalen Nachfrage ausgerichteten Projekten stehen auch heute noch Wohnungsplanungen in Großvorhaben gegenüber, die jedoch kaum noch in der ursprünglichen Form realisiert werden dürften. So wurden noch vor gut zwei Jahren im Entwicklungsgebiet Eldenaer Straße (Bezirk Prenzlauer

Berg) fast 200 geförderte Wohnungen in großen, sieben-geschossigen Zeilenbauten fertig gestellt, weitere Projekte für den Wohnungsbau (Loftwohnen/Autofreies Wohnen) sind im Entwicklungsgebiet zwar vorgesehen, ihre Umsetzung erfolgte jedoch bislang nicht.

Auch in den neueren, größeren, citynahen Mischprojekten (Köbis-Dreieck, Spreestadt Charlottenburg) sind jeweils Wohnungsbauanteile vorgesehen. Im Falle der Spreestadt erfolgt die Realisierung aufgrund der Marktlage mit erheblicher zeitlicher Verzögerung gegenüber den Bürobauten, im Falle des Köbis-Dreiecks befindet sich das Wohnungsangebot (Luxuswohnungen in zentraler Lage am Tiergarten) derzeit in der Vermarktung.

## 7.2 Typische Ein- und Zweifamilienhausneubau- projekte in Berlin

Auch der Ein- und Zweifamilienhausneubau ist in den letzten Jahren zurückgegangen. 2003 wurden nur noch rd. 1.800 Wohnungen in diesem Marktsegment in Berlin errichtet im Vergleich zu knapp 4.000 in 1999 (vgl. Teil II. 1.). Den quantitativ größten Anteil hat mittlerweile der individuell ausgerichtete Einfamilienhausbau. Die Bauträgerprojekte haben sich – ähnlich der Entwicklung im Geschosswohnungsbau – zugunsten der kleineren und integrierten Projekte verändert. Weitere Erfolgs-

kriterien sind das Preis-Leistungs-Verhältnis sowie innenstadtnahe Lagen.

■ Erfolgreich vermarktet werden kleine Projekte (weniger als 20 Wohneinheiten/Standort) **mit einem gewissen Maß an Individualität**, das durch einfache Stilelemente (Farbgebung, Fensterläden, Mauervorsprünge etc.) erreicht werden kann (vgl. Teil IV. 3.3.6). Wichtig für den Erfolg sind hierbei neben der Standortwahl in einem gewachsenen Umfeld ein gutes Image und städtebauliche Qualität. Der französische Projektentwickler und Bauträger Premier bietet beispielsweise seit 2000 – einem Zeitpunkt, zu dem sich andere große Bauträger aus Berlin zurückgezogen haben – mehrere derartige Projekte erfolgreich in Berlin an.

■ Entscheidend ist das **Preis-Leistungs-Verhältnis**. Es muss dem Haustyp, der Lage des Grundstücks und der Sozialstruktur des Umfeldes gerecht werden. Besonders preiswerte Projekte wie „Brodersen Garten“ in Marzahn-Biesdorf können beispielsweise trotz einiger Defizite (gleichförmige Gestaltung, vergleichsweise großes Projekt u.Ä.) erfolgreich über den insgesamt niedrigen Preis vermarktet werden (vgl. Teil IV. 3.3.3). Im Berliner Südwesten sind Anlagen z.T. nur unter Schwierigkeiten abzusetzen, weil ihr Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zu Anlagen im nahen Berliner

Umland (z.B. Kleinmachnow) schlecht ist. Weiter sinkende Grundstückspreise lassen jedoch hier eine Annäherung erwarten. Hinsichtlich der Typologie geht der Trend in diesen Projekten stark in Richtung einer immer geringeren Verdichtung; der Doppelhausanteil erhöht sich zu Lasten des Reihenhausanteils.

- Relativ neu auf dem Markt sind Einfamilienhausprojekte, die an **innenstadtnahen Standorten** realisiert wurden. Solche Projekte wurden beispielsweise im Lichtenberger Teil des Entwicklungsgebietes Rummelsburger Bucht errichtet. Die dreigeschossigen Reihenhäuser bieten einen nachgefragten Kompromiss zwischen dem Wunsch nach individuell gestalt- und nutzbarem Wohnen und einem stadtnahen Standort (vgl. Beispielprojekte im Teil IV. 3.3.4 und 3.3.5). Meist werden Reihenhauszeilen realisiert, die sich hinsichtlich Typologie und Städtebau an den verdichteten innerstädtischen Townhouse-Bebauungen orientieren, wie sie in einigen europäischen Städten zu finden sind (Amsterdam, Bremen, London).

Auch an sehr innerstädtischen Standorten wie Friedrichswerder oder am Volkspark Friedrichshain sind Projekte dieser Art in Planung bzw. in der Vermarktung. Problematisch sind hier die oft hohen Grundstückspreise und die daraus resultierenden hohen Objektpreise, so dass mit derartigen Angeboten nur eine (quantitativ kleine) eher gehobene Klientel angesprochen werden kann.





### III. NACHFRAGEENTWICKLUNG UND NEUBAUBEDARF IN BERLIN

#### 1. Starke Zunahme der Haushaltszahlen bis 2015

Die hier vorgelegte Prognose für die Haushaltsentwicklung in Berlin basiert auf der PROFAMY-Modellrechnung, bei der, ausgehend von der aktuellen Bevölkerungsprognose, die zukünftigen Alters- und Größenstrukturen der Haushalte simuliert werden. Im Unterschied zu üblichen Haushaltsprognosen, die lediglich ex post Entwicklungen in die Zukunft prognostizieren, werden hier explizit Wahrscheinlichkeiten für Scheidung, Wiederheirat oder Auszug aus dem Elternhaus berücksichtigt.

Mittelfristig wird sich das Wachstum der deutschen Bevölkerung bundesweit immer weiter verlangsamen und langfristig auch schrumpfen. Dies trifft auch für Berlin zu. Zunächst wird allerdings die Zahl der Einwohner in Berlin von 2003 bis zum Jahr 2015 noch um ca. 34.000 anwachsen. Parallel wächst auch die Zahl der Haushalte, wobei der Anstieg bei den Haushalten deutlich höher ausfällt als bei der Bevölkerung (vgl. Abbildung 12). Grund dafür ist die Haushaltsverkleinerung. Zum einen wohnen junge Haushalte immer häufiger alleine und seltener als Familie mit Kind(ern). Zum anderen führt die Alterung der Gesellschaft zu überdurchschnittlich vielen Seniorenhaushalten. Wenn Kinder aus dem Elternhaus ausziehen, werden aus einem (großen) Haushalt mehrere kleine Haushalte, die zusätzliche

Wohnungen nachfragen. Wegen der steigenden Lebenserwartung wird der Trend zur Verkleinerung der Haushalte weiter anhalten und die durchschnittliche Haushaltsgröße in 2015 1,6 im Vergleich zu 1,8 in 2003 betragen. In der Folge steigt die Zahl der potenziellen Wohnungsnachfrager trotz nachlassendem Bevölkerungswachstum.

Insgesamt steigt die Zahl der Haushalte in Berlin von rd. 1,86 Mio. im Jahr 2003 um knapp 248.000 Haushalte bis zum Jahr 2015 (vgl. Tabelle 1).<sup>9</sup> Das entspricht einem Zuwachs von 13 %. Die Zahl der Haushalte steigt ab 2005 um etwa 19.000 pro Jahr.

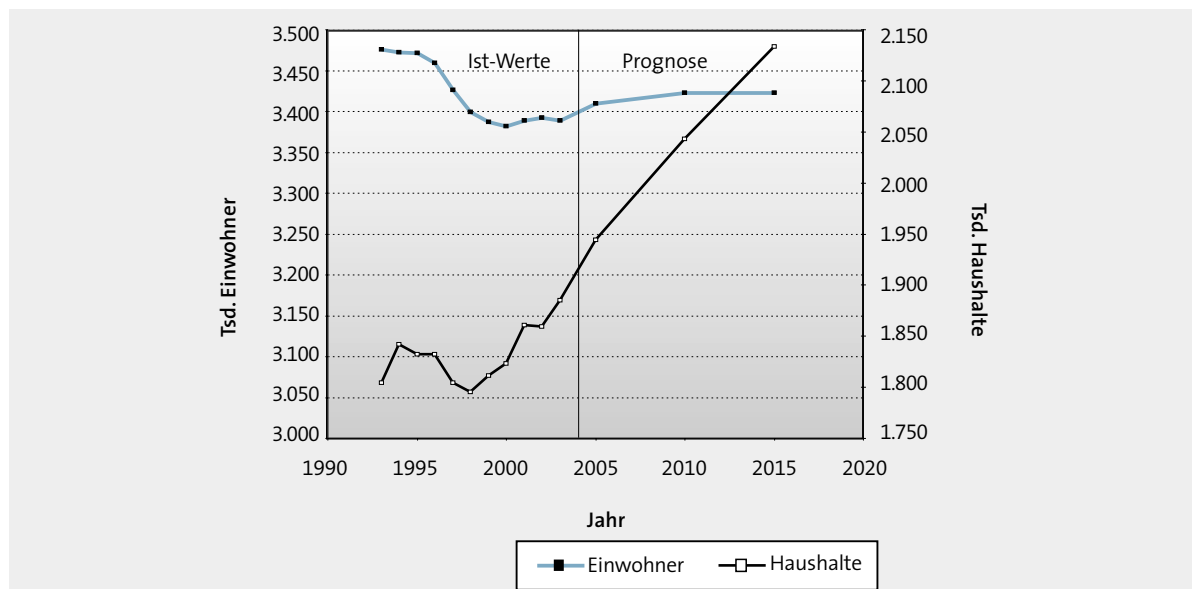
<sup>9</sup> Mittelfristig ist für die Gesamtregion eine konstante Einwohnerzahl zu erwarten. Deshalb erfolgen die Prognoserechnungen hier auf Basis der Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Landesamtes für die Variante „Basisszenario“.

#### Anmerkungen zur PROFAMY-Modellrechnung

Das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung hat im Auftrag von empirica eine Haushaltsprognose mit dem Makrosimulationsmodell PROFAMY erstellt. In diesem Makrosimulationsmodell PROFAMY werden diverse Wahrscheinlichkeiten für eine Simulation der Zahl der Haushalte verwendet, z.B. die Scheidungswahrscheinlichkeit 40-jähriger Frauen, die Wiederverheiratungswahrscheinlichkeit verschiedener Männer mit x Kindern, die Gebärwahrscheinlichkeit 30-jähriger Frauen, die Sterbewahrscheinlichkeit etc. Das in

Deutschland bislang übliche so genannte Quotenverfahren führt in der Tendenz zu einer Verlängerung der Erfahrungen aus der Vergangenheit. Beispiel: Nach einer Haushaltsprognose des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung mit Basisjahr 1996 sollte in Ostdeutschland die Zahl der Haushalte nach 1996 nicht weiter steigen. Stattdessen ist allein zwischen 1996 und 1999 die Zahl der Haushalte in Ostdeutschland um 2,5 % gewachsen. PROFAMY hat diesen Anstieg exakt prognostiziert.

Abbildung 12: Bevölkerung und Haushalte in Berlin 1992 bis 2003 sowie Prognose bis 2005



Prognosebasis: 2003

Quelle: Statistische Ämter und eigene Berechnungen

empirica

**Tabelle 1: Entwicklung der Bevölkerungs- und Haushaltszahlen in Berlin**

Demographie	2003	2005	2010	2015
Bevölkerung	3.388.000	3.410.000	3.423.000	3.423.000
Haushalte	1.885.000	1.944.000	2.043.000	2.133.000
Durchschnittliche Haushaltsgröße	1,80	1,75	1,68	1,60

Prognosebasis: 2003

Quelle: Statistische Ämter und eigene Berechnungen

empirica

## 2. Hohe Wohnungsnachfrage bis 2015

Entscheidend für die Wohnungsnachfrage sind die Haushaltszahlen, nicht die Zahl der Einwohner. Allerdings kann die Zahl der Haushalte nicht mit den Wohnungsnachfragern gleichgesetzt werden; die Zahl der Haushalte muss um die Untermieter und Zweitwohnungen sowie um statistische Sondereffekte korrigiert werden. Unter Berücksichtigung dieses Tatbestands ergibt sich in Berlin ein Steigen der Zahl der Nachfrager von rd. 1,68 Mio. Haushalten im Jahr 2003 um 222.000 bis zum Jahr 2015.<sup>10</sup>

Weil die Präferenzen jeweils sehr unterschiedlich sind, ist zwischen der Nachfrage nach (Wohnungen in) Ein-/Zweifamilienhäusern und der Nachfrage nach (Wohnungen in) Mehrfamilienhäusern zu unterscheiden. Die Nachfrage nach Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern steigt von 2003 bis 2015 um gut 86.000 Wohneinheiten. Das entspricht rd. 7.000 Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern jährlich. Die Ein- und Zweifamilienhausquote in Berlin steigt damit von 10 auf 13 % an. Die Nachfrage nach Geschosswohnungen verändert sich dagegen stärker, der gesamte Anstieg von 2003 bis 2015 beträgt lediglich rd. 136.000 Wohneinheiten.

**Tabelle 2: Entwicklung der Wohnungsnachfrage in Berlin**

	2003	2015
<b>Wohnungsnachfrager</b>	<b>1.696.600</b>	<b>1.919.000</b>
Ein-/Zweifamilienhäuser	169.200	255.000
Mehrfamilienhäuser	1.527.400	1.664.000
<b>Wohnungszusatzbedarf p.a. (gerundet)</b>	<b>18.000</b>	
Ein-/Zweifamilienhäuser	7.000	
Mehrfamilienhäuser	11.000	

Prognosebasis: 2003

Quelle: Statistische Ämter und eigene Berechnungen

empirica

<sup>10</sup> So weicht infolge unterschiedlicher Hochrechnungsfaktoren insbesondere die Zahl der bewohnten Wohnungen um die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte voneinander ab.

### 3. Beachtlicher Neubaubedarf bis 2015

Der bis zum Jahr 2015 prognostizierte Zuwachs um rund 222.000 Wohnungsnachfrager müsste, rein rechnerisch gesehen, zu viel weniger Neubau führen, weil Berlin ein Überschussmarkt mit erheblichen Leerständen ist. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich der vorhandene Leerstand, auch ohne zusätzliche Nachfrage, von Jahr zu Jahr verringert, weil ständig ein gewisser, nicht marktfähiger Anteil des bisher bewohnten Wohnungsbestandes vom Markt genommen wird. Gründe dafür sind Umwidmungen, Zusammenlegungen oder auch Abriss wegen physischen Verschleißes oder konkurrierenden Nutzungsansprüchen. Neben der Reduzierung des Leerstands durch diesen konventionellen Ersatzbedarf können die Wohnungsüberschüsse z.T. durch die zusätzliche Wohnungsnachfrage abgebaut werden. Da allerdings nicht alle leer stehenden Wohnungen der Nachfrage genügen (Standort, Wohnungsgrundriss, Ausstattung u.Ä.), gibt es eine strukturelle Zusatznachfrage, die zu Neubau an Standorten und in Formen führt, die es im Bestand nicht genügend gibt.

Der quantitative Neubaubedarf ergibt sich somit als Differenz zwischen der zusätzlichen Nachfrage und den verschiedenen Veränderungen im Bestand (konventioneller Ersatzbedarf sowie Vermietung leer stehender Wohnungen). Wenn Wohnungen zusammengelegt oder zweckentfremdet werden, dann steigt der Neubau-

bedarf. Dagegen sinkt der Neubaubedarf, wenn bestehende Leerstände abgebaut werden. Die Vermietbarkeit der leer stehenden Wohnungen wiederum hängt vom Neubauvolumen ab: je mehr neu gebaut wird, desto weniger Leerstand kann abgebaut werden. Umgekehrt hängt der Neubau wiederum von den Vermietungserwartungen der Investoren ab.

Unterstellt man, dass in Berlin 0,25% der bewohnten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern durch Zusammenlegung und Zweckentfremdung vom Markt verschwinden und dass darüber hinaus 20.000 bis 40.000 von derzeit rund 200.000 leer stehenden<sup>11</sup> Geschosswohnungen in Berlin wieder vermietet werden, dann ergibt sich folgender Neubaubedarf:

- Bis zum Jahr 2015 ein jährlicher Neubaubedarf von 8.000 bis 11.000 Geschosswohnungen.

<sup>11</sup> Laut Mikrozensus beläuft sich die Leerstandsrate in Berlin derzeit auf knapp 10%. Allerdings sind diese Wohnungen nicht alle nachfragegerecht. Entsprechend weist der empirica-techem-Leerstandsindex, der den Anteil marktaktiver Leerstände misst, nur eine Leerstandsrate von knapp 5% auf.

- Bis zum Jahr 2015 ein jährlicher Neubaubedarf von 7.000 Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern.<sup>12</sup>

Die tatsächliche Größenordnung des Neubaubedarfs wird sehr stark von der künftigen Steigerung der Ansprüche abhängig sein. Wenn die Anspruchssteigerungen hoch sind, so wird der Abbau der Leerstände geringer sein, als hier unterstellt wird, und es wird noch mehr Neubau ausgelöst.<sup>13</sup>

**Tabelle 3: Jährlicher Neubaubedarf in Berlin 2003 bis 2015**

	EZFH	MFH	Insgesamt
<b>Nachfrageseite</b>			
Wohnungsnachfrager	86.000	136.000	222.000
<b>Angebotsseite<sup>1</sup></b>			
Schwund belegter Wohnungen <sup>2</sup>	–	– 50.000	– 50.000
Rückgang Leerstand <sup>3</sup>	–	+ 20.000 bis + 40.000	+ 30.000
Angebotsseite insgesamt	–	– 30.000 bis – 10.000	– 20.000
<b>Neubaubedarf</b>	86.000	106.000 bis 126.000	202.000
Neubauprognose pro Jahr <sup>4</sup>	7.000	8.800 bis 10.500	16.800
<small>1 Autonom, d.h. ohne neuen Wohnraum.                  2 Annahme: 0,25% p.a. vom MFH-Bestand (Zusammenlegung und Zweckentfremdung).                  3 Plausible Setzung.                  4 Neubau im Jahr 2003: Wohnungen im EZFH 8.000, MFH 2.000 (nachrichtlich).</small>			

Quelle: Statistische Ämter und eigene Berechnungen

empirica

<sup>12</sup> Für Ein-/Zweifamilienhäuser wird eine konstante Leerstandsquote und kein Schwund unterstellt.

<sup>13</sup> Inwieweit die Ansprüche der Nachfrager zukünftig im Bestand erfüllt werden können, kann quantitativ nicht genau prognostiziert werden.

## IV. WOHN-EIGENTUMSERWERB IN BERLIN

### 1. Erwerb- und Mietertypen und zentrale Akzeptanzkriterien

#### 1.1 Überblick über Berliner Erwerb- und Mietertypen

Da es in der Wohnungsmarktregion Berlin in den nächsten Jahren (bis 2015) insbesondere einen relevanten Zuwachs an Haushalten mit selbst genutztem Wohneigentum gibt und v.a. die Eigentümererwerber mit großer Vorliebe für Ein-/Zweifamilienhäuser aufgrund des fehlenden Angebots ins Umland ziehen, gilt es auszuloten, inwieweit es gelingen kann, durch nachfragegerechte Angebote diese Umlandabwanderer in Berlin zu halten. Basierend auf den Ergebnissen einer Bundesstudie<sup>14</sup> gibt es elf unterschiedliche Erwerb- bzw. Mietertypen (vgl. Tabelle 4). Nur zwei Haushalts-

typen, die Luxusmieter und die urbanen Verweigerer, haben kein Interesse am Wohneigentum. Im Unterschied zu ihnen möchten die Schwellenhaushalte gerne Eigentum erwerben, sie scheitern jedoch (noch) an den hohen Eigenkapitalanforderungen.

Unter den jüngeren Haushalten sind zwei **neue Erwerb- und Mietertypen**: Lebensabschnittserwerber und Weichensteller. Sie sind sehr rational bei dem Eigentumserwerb, sie entscheiden passend zur jeweiligen Lebensphase und gehen nicht davon aus, dass das einmal erworbene Eigenheim Eigentum fürs Leben ist. Der Erwerb der ersten Immobilie erfolgt in relativ jungem Alter.

**Tabelle 4: Erwerb- und Mietertypen im Überblick**

Miete		Eigentum	
<i>Mietertypen</i>	<i>Klassische Erwerb- und Mietertypen</i>	<i>Neue Erwerb- und Mietertypen</i>	<i>„Auslaufmodell“</i>
Schwellenhaushalt	Nestbauer	Lebensabschnittserwerber	Familienversorger
Luxusmieter	Rationaler Erwerber	Weichensteller	
Urbaner Verweigerer	Pragmatischer Erwerber		
	Selbstverwirklicher		
	Altersvorsorger		

<sup>14</sup> LBS-Studie „Neue Erwerb- und Mietertypen am Wohnungsmarkt“, Veröffentlichung Frühjahr 2005. Im Rahmen dieser Studie wurde geprüft, inwieweit der bekannte und erprobte Weg, den Immobilienerwerb als erfolgreichen Weg der Altersvorsorge einzusetzen, auch von heute jüngeren Haushalten gewählt wird. Diese Studie belegt, dass es eine zunehmende Sensibilisierung für den Wohneigentumserwerb als „freiwilliges“ Alterssicherungspotenzial gibt. Bei der hier vorliegenden Untersuchung wird Bezug auf die Ergebnisse der bundesweiten Studie genommen. Das betrifft die verschiedenen Erwerb- und Mietertypen, wobei speziell für die Berliner Wohnungsmarktregion eine quantitative Abschätzung sowie eine konkrete empirische Untersuchung der Nachfragetypen und ihrer Standort- und Objektpräferenzen durchgeführt wurde.

Von den **klassischen Erwerbertypen** sehen der Nestbauer und der Selbstverwirklicher, die erworbene Immobilie als Eigentum fürs Leben, wobei der Selbstverwirklicher häufig schon in einer vorherigen Lebensphase einmal Wohneigentum erworben hat. Im Unterschied dazu haben die drei übrigen Typen (rationaler Erwerber, pragmatischer Erwerber, Altersvorsorger) eine eher funktionale Einstellung zum Eigentum (vgl. Teil IV., 1.3).

Der flexible Umgang mit wechselnden Wohnbedürfnissen ist untypisch für die jetzige Generation der Ruheständler. Hier findet man oft den Familienversorger, ein „Auslaufmodell“. Der Familienversorger ist ein typischer Erwerber der deutschen Nachkriegszeit, der sich für die Wohnraumversorgung seiner bis zu drei Generationen umfassenden Familie verantwortlich fühlt.

## 1.2 Motive der Mietertypen

Die Berliner **Luxusmieter** bevorzugen zentrale innerstädtische Standorte mit Flair, wie z.B. die Bereiche um den Gendarmenmarkt, den Hackeschen Markt und den Potsdamer Platz. Eine weitere typische Gruppe der (älteren) Luxusmieter sucht attraktive Wohnlagen in Steglitz und Zehlendorf. Es handelt sich um relativ gut verdienende Haushalte mit hohen Ansprüchen an die Wohnqualität. Sie suchen große Wohnungen mit vier und mehr Zimmern, gewünscht werden individuelle

Ausstattung und ein Umfeld ohne Qualitätseinbußen (Lage der Wohnung im Haus, Einsichtigkeit u.Ä.). Wenn sie an dem jeweils gewünschten Standort kein entsprechendes Eigentumsobjekt finden, dann mieten sie, selbst wenn die Miete sehr hoch ist.

Die **urbanen Verweigerer** sind jung bis mittelalt, beruflich sehr stark engagiert, auch eher wohlhabend und extrem mobil orientiert. Sie suchen einen Standort mit Urbanität und empfinden Wohneigentum eher als unnötige Belastung. Bevorzugte Standorte in Berlin sind z.B. Friedrichstraße, Leipziger Platz, Kollwitzplatz.

Der **Schwellenhaushalt** wohnt „notgedrungen“ zur Miete. Diese Gruppe kann durch preiswerte Kaufangebote als zusätzliches Nachfragepotenzial rekrutiert werden (vgl. Referenzprojekt unter 3.3.3).

## 1.3 Klassische Erwerbertypen: Motivation, Standort- und Objektpräferenzen

Der **Nestbauer**, ein klassischer Eigentümererwerber, hat in erster Linie eine sehr emotionale Einstellung zum Wohneigentum. Für ihn ist das Eigenheim unvermeidlich mit dem Familienglück verbunden. Der Nestbauer plant schon sehr früh den Eigentümererwerb und setzt sich rechtzeitig mit einer optimalen Finanzgestaltung auseinander. Der Erwerb erfolgt in der



Lebensphase der Familienerweiterung (erstes/zweites Kind unterwegs bzw. gerade geboren).

Der Nestbauer ist zu keinen Kompromissen bei der Wahl der Immobilie bereit, weil das Objekt auf Lebenszeit seinen hohen individuellen Ansprüchen an das Wohnen genügen soll. Für ihn kommt nur das Einfamilienhaus in Betracht (Bestand und Neubau), weil er einen sicheren hausnahen Aufenthaltsbereich für die Kinder wünscht. Aufgrund der Präferenzen für ein familienfreundliches Wohnen suchen Nestbauer gewachsene Wohngebiete in attraktiven Lagen. Bevorzugte Standorte sind z.B. Steglitz und Zehlendorf, aber auch andere innerstädtische Lagen, wenn es dort entsprechende (bezahlbare) Angebote gibt (z.B. Rummelsburg in Berlin-Lichtenberg). Präferiert werden insbesondere Randlagen, weil dort aufgrund des Preis-Leistungs-Verhältnisses größere Grundstücke gewählt werden können (z.B. Kaulsdorf in Berlin-Hellersdorf). Oft wählen Nestbauer, weil sie in Berlin nicht das gewünschte Objekt in passendem Umfeld finden, als Alternative ländliche Gemeinden im Umland mit viel Grün im näheren Umfeld.

Auch der **Selbstverwirklicher** hat eine emotionale Einstellung zur Wohnimmobilie. Oft erwirbt er die Traumimmobilie erst später (z.B. nach der Familienphase). Das

Objekt muss ihm den entsprechenden Rahmen bieten, um die eigenen Vorstellungen vom Wohnen verwirklichen zu können.

Für den Selbstverwirklicher kommen in Berlin nur Standorte in Frage, die Spielraum für eine individuelle Bauweise zulassen. Entweder wählen sie einen Neubau oder ein Bestandsobjekt, das sie mit viel Liebe umbauen können. Da dies an urbanen Standorten in Berlin kaum möglich ist, kehren viele von ihnen (u.a. sehr einkommensstarke Haushalte) der Stadt den Rücken.

Der **rationale Erwerber** entscheidet sich aus funktionalen Gründen für den Kauf einer Immobilie. Er erwirbt die Immobilie sehr früh und es ist für ihn von vornherein klar, dass er sie später gegen eine größere eintauscht (sowohl Verkauf als auch Vermietung möglich). Die Planung, eine Immobilie zu erwerben, fällt i.d.R. mit dem Beginn der Berufstätigkeit zusammen. Ziel ist es, ein Objekt zu finden, das ihn finanziell nicht wesentlich mehr belastet als eine Mietwohnung.

Dieser Erwerbertyp sucht an verschiedenen Standorten in Berlin, wobei er überwiegend eine Eigentumswohnung im Bestand bevorzugt. In Berlin findet man unter den rationalen Erwerbern v.a. urban orientierte Typen, die zentrale Standorte mit guter Erreichbarkeit

des Arbeitsplatzes sowie Freizeitinfrastruktur in fußläufiger Entfernung suchen. Im Prinzip eignen sich alle Bezirke in Berlin, mit Ausnahme von Marzahn, Hellersdorf und Hohenschönhausen (zu wenig Urbanität und Wertbeständigkeit der Objekte).

Der **pragmatische Erwerber** sieht zwar das Wohneigentum als Gebrauchsgegenstand, hat aber trotzdem einen sehr hohen Anspruch an die Immobilie. Er sucht in der Lebensphase, in der er beruflich etabliert ist, nach einer attraktiven Immobilie. Der pragmatische Erwerber ist beim Kauf vergleichsweise alt (Haushaltsvorstand zwischen 40 und 50 Jahren). Ihm ist bewusst, dass eine eventuell später auftretende Pflegebedürftigkeit mit hohen Kosten verbunden ist und dementsprechend die Immobilie verkauft werden muss.

In der Regel wählt er in Berlin ein attraktives Bestandsobjekt. Wichtiges Auswahlkriterium ist die Möglichkeit, das Objekt später ohne großen Wertverlust verkaufen zu können. In Berlin kommen für diesen Erwerbertypen z.B. Standorte in Zehlendorf, Steglitz, aber auch Teilbereiche in Reinickendorf in Betracht.

Der **Altersvorsorger** (i.d.R. Ein- bzw. Zweipersonenhaushalt) sucht eine Immobilie, die aus baulicher Sicht und auch im Hinblick auf das Wohnumfeld (Infra-

struktur) bis ins hohe Alter, möglichst auch bei Pflegebedürftigkeit, genutzt werden kann.

Als Standort kommen nur zentrale Lagen mit einer vielseitigen Infrastruktur in fußläufiger Entfernung in Frage. Bei der Auswahl des Objektes selbst spielen altersgerechte Aspekte eine zentrale Rolle: Haus/Wohnung (zum großen Teil) schwellenfrei, Arrangement der Räume so, dass man auch bei eingeschränkter Mobilität (z.B. mit Gehhilfe) weit gehend selbständig wohnen bleiben kann. In allen Bezirken Berlins gibt es Altersvorsorger, die in einem gewohnten Umfeld ein altersgerechtes Objekt suchen.

#### **1.4 Neue Erwerbertypen: Motivation, Standort- und Objektpräferenzen**

Der **Lebensabschnittserwerber** entscheidet sich im Zuge der Familienerweiterung für den Eigentumserwerb. Zunächst sucht dieser Erwerbertyp unabhängig von der Frage, ob Eigentum oder Miete, ein Objekt, das familienfreundlich ist (Größe der Wohnung, Wohnumfeld mit „Gleichgesinnten“, sichere hausnahe Aufenthaltsmöglichkeiten für Kinder).

Oft weicht in Berlin der Lebensabschnittserwerber aufs Umland aus, weil er zu vertretbaren Kosten in seinem Suchradius kein Objekt gefunden hat. Die meisten würden jeden anderen Standort in Berlin vorziehen,

wenn dieser eine kinderfreundliche Umgebung mit guter Infrastruktur, möglichst mit anderen jungen Familien im Umkreis, bietet. Aktuell ist der Berliner Wohnungsneubau im Wandel. Er bietet nicht nur an der Peripherie (z.B. in Kaulsdorf und Biesdorf-Süd, vgl. Referenzprojekte 3.3.6, 3.3.3), sondern auch in zentralen Lagen (z.B. in Rummelsburg sowie im Scheunenviertel, vgl. Referenzprojekte 3.3.4, 3.3.5, 3.2.1) attraktive Angebote für die Lebensabschnittserwerber.

Der **Weichensteller** ist ein urbaner Haushalt, der zwar irgendwann eine Familie gründen will, jedoch schon vorher Eigentum erwirbt. Dabei spielen bei ihm rationale Gründe, insbesondere der finanzielle Aspekt (selbst auferlegter Sparanreiz), eine zentrale Rolle.

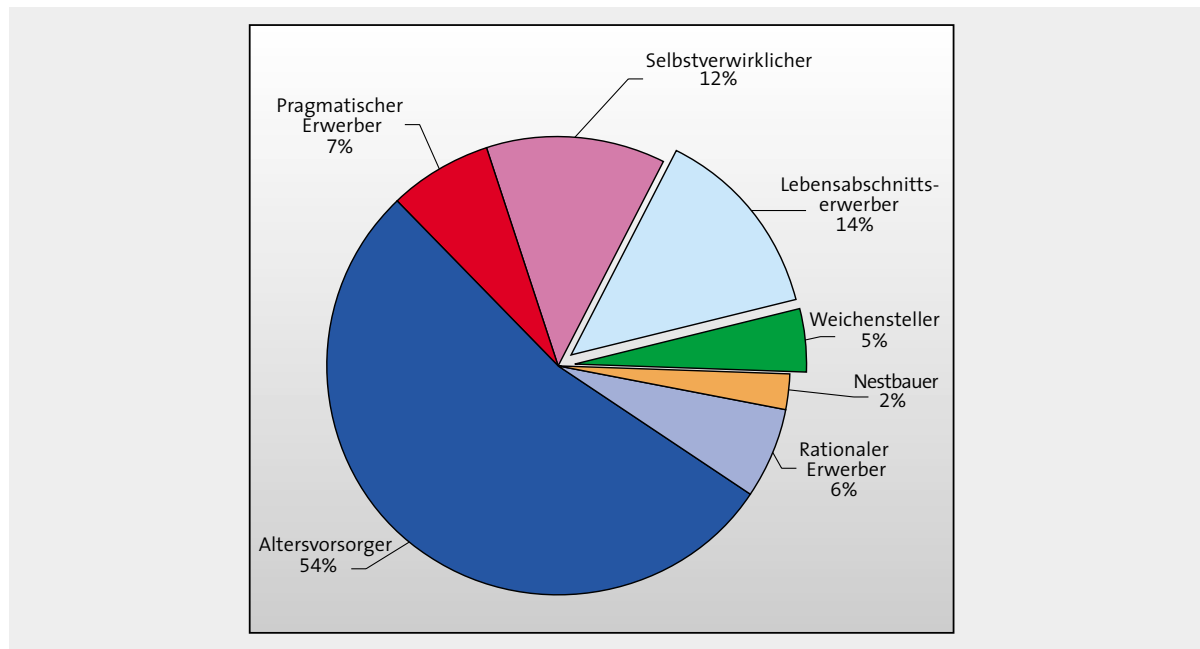
Da er die Wohnimmobilie als eine Geldanlage sieht, die ihn zum Sparen zwingt, wählt er gute Lagen und Objekte, die eine hohe realisierbare Wertsteigerung erwarten lassen. Typische Standorte, die der Weichensteller in Berlin wählt, sind z.B. Zehlendorf, Prenzlauer Berg, Pankow, Friedrichshain und Teilbereiche von Kreuzberg.

## 2. Größenordnung der Erwerbertypen in Berlin

Entsprechend der Indikatoren Eigenkapitalausstattung, Alter und Familienstand kann eine Abschätzung der quantitativen Bedeutung einzelner Erwerbertypen in Berlin vorgenommen werden. Dabei werden die potenziellen Erwerber, also die Mieterhaushalte, betrachtet. Haushalte mit Vorständen, die 60 Jahre oder älter sind, werden diesem Potenzial nicht mehr zugerechnet. Im Ergebnis ist die überwiegende Mehrheit dem Typ Altersvorsorger zuzurechnen. Die zweitgrößte Gruppe

stellen die neuen Erwerbertypen (Lebensabschnittserwerber und Weichensteller), die zusammen etwa ein Fünftel ausmachen, dar. 12 % sind Selbstverwirklicher. Die pragmatischen und rationalen Erwerber spielen mit 7 bzw. 6 % noch eine quantitativ relevante Rolle, wobei die Nestbauer in der Wohnungsmarktregion Berlin relativ unterrepräsentiert sind (2 % im Vergleich zu 11 % im Bundesdurchschnitt).

**Abbildung 13: Relative Häufigkeit der verschiedenen Erwerbertypen in Berlin**



Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der EVS 1998<sup>15</sup>

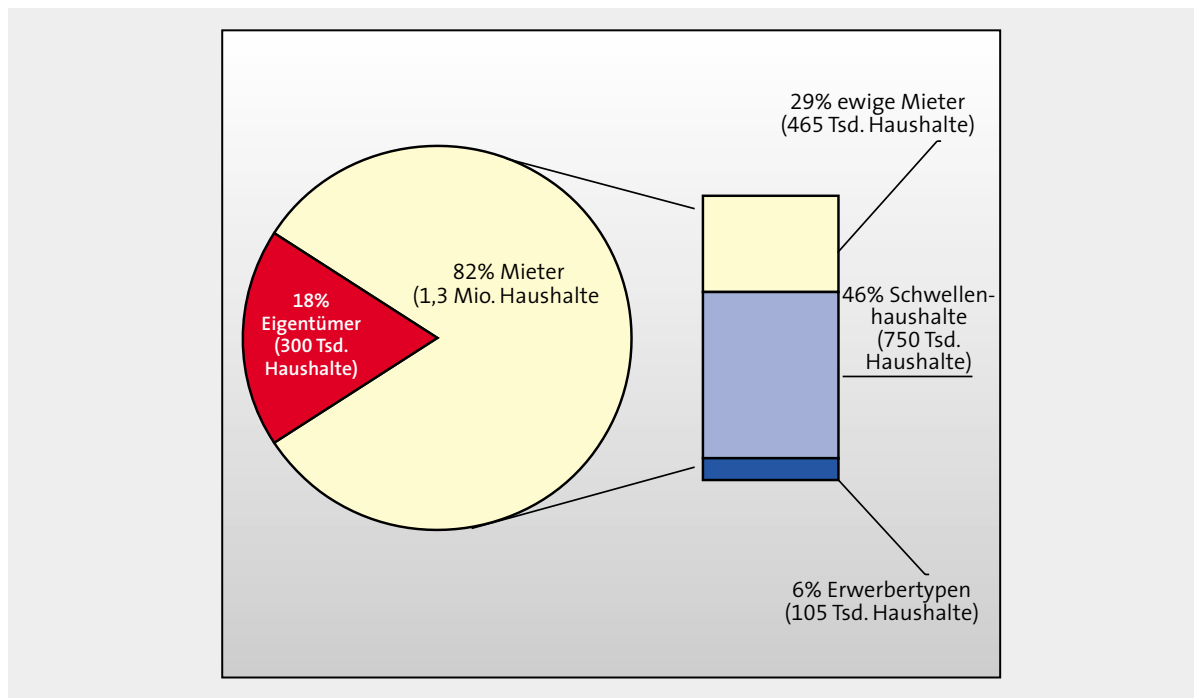
empirica

<sup>15</sup> Entsprechende Informationen aus der EVS 2003 liegen noch nicht vor.

Nach einer emnid-Befragung im Auftrag der LBS im April 2004 würde rund ein Drittel aller unter 60-jährigen Mieter unter Abwägung aller Vor- und Nachteile lieber weiterhin zur Miete wohnen und kein Wohneigentum erwerben. Hochgerechnet mit den Haushaltszahlen der EVS 2003 summieren sich diese „ewigen Mieter“ auf eine Anzahl von 465.000 Haushalten in der Wohnungs-

marktregion Berlin (vgl. Abbildung 14). Zieht man von den 1,3 Mio. unter 60-jährigen Mieterhaushalten diese „ewigen Mieter“ und die Schwellenhaushalte ab (Haushalte mit zu geringem Eigenkapital), dann verbleiben rd. 105.000 unter 60-jährige Mieterhaushalte, die potenziell Wohneigentum erwerben wollen und zudem schon jetzt in der Lage wären, eine Finanzierung dar-

**Abbildung 14: Zusammensetzung der unter 60-jährigen Haushalte in der Wohnungsmarktregion Berlin**



Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der EVS 2003

empirica

## 3. Eigentumserwerb im Berliner Bestand und Neubau – Prototypische Beispiele

### 3.1 Eigentumserwerb im Geschosswohnungsbaubestand

#### 3.1.1. Prenzlauer Berg: Kollwitzplatz



### ■ Standort

Berlin-Prenzlauer Berg, Knaackstraße 54 am Kollwitzplatz

### ■ Projektgröße und -typ

Dieses Projekt ist eines von mehreren Projekten, die der Initiator im Prenzlauer Berg realisiert hat. Es handelt sich um eine Sanierung und Modernisierung eines Mehrfamilienhauses von 1879. Der Altbau umfasste vor der Sanierung elf Wohneinheiten und eine Gewerbeeinheit. Heute sind sieben individuell gestaltete Wohneinheiten mit Wohnungsgrößen zwischen 140 und 200 m<sup>2</sup> sowie zwei Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss vorhanden. Die Gesamtfläche beträgt 1.350 m<sup>2</sup>.

### ■ Erstbezug

2003

### ■ Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Der Architekt und Bauträger ist im Rahmen seiner Berufstätigkeit immer wieder auf urban orientierte Interessenten gestoßen, die hohe Qualitätsansprüche haben und großen Wert auf die individuelle Gestaltung ihrer Wohnung legen. Für diese Nachfrager ist eine zentrale Lage so ausschlaggebend, dass sie, falls sie kein entsprechendes Objekt zum Eigentumserwerb finden, Mieter bleiben („Luxusmieter“). Ein typischer Standort in Berlin für diese Klientel sind der Prenzlauer Berg sowie die Bereiche um den Hackeschen Markt.



Berlin-Prenzlauer Berg: Kollwitzplatz „Memoria“  
Fotos: Martin May und empirica

Um diesen Personenkreis zu gewinnen, erwirbt der Bauträger kleinere zu sanierende Objekte mit bis zu 1.500 m<sup>2</sup>. Die Gestaltungen der Wohnungen (Grundriss, Größe etc.) wird gemeinsam mit den Erwerbern gemäß den individuellen Präferenzen konzipiert. Die Erwerber sind grundsätzlich Eigennutzer. Durch die enge Einbindung der Erwerber in den Planungsprozess, ähnliche Einstellungen und Wohnansprüche entsteht eine enge Eigentümergemeinschaft mit einem großen Interesse am gemeinsamen Leben im Haus.

Der Initiator verfolgt zwei Prinzipien:

Die Sanierung erfolgt nicht nach DIN-Standard, sondern es werden die ursprünglichen Bautechniken und Baumaterialien angewandt (z.B. mineralische Putze innen und außen, Deckenaufbau nach historischem Vorbild, massive Wände statt Gipskarton (außer Installationswände), Dielenböden, Holzfenster bzw. typischer Berliner Doppelkastenfensterbau). Der historische Bestand wird behutsam instand gesetzt und mit neuen Stilelementen verbunden. Der Eingriff in die Historie wird zur neuen architektonischen Komponente in und am Gebäude.

Die Bedürfnisse der Erwerber werden in den Wohnungen realisiert: ein 2-Personen-Haushalt hat andere Präferenzen als eine Familie mit drei Kindern. Entsprechend unterschiedliche und individuelle Wohnungstypen entstehen. Während beispielsweise im

1. OG auf 140 m<sup>2</sup> eine 3-Zimmer-Wohnung entsteht, wird im 3. OG, ebenfalls auf 140 m<sup>2</sup>, eine familien-gerechte Wohnung mit sechs Zimmern gebaut. Ähnliches gilt für die Ausgestaltung der Bäder und Küchen, die im täglichen Leben in der Wohnung eine immer zentralere Bedeutung bekommen. Hier wird dem Erwerber ein hohes Maß an Mitgestaltung und auch Auseinandersetzung mit der Gestaltung „abgerungen“, denn schließlich soll das neue Zuhause auf Dauer zu den Lebensumständen passen. Der Architekt ist hier Hilfsorgan und für die bauliche Umsetzung der Bedürfnisse zuständig.

### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Im unmittelbaren Umfeld des Standortes gibt es eine Vielzahl an kleinen Läden und Gastronomiebetrieben. Es werden Waren des täglichen Bedarfs und in den Spezialgeschäften auch Waren des höher- und hochwertigen Bedarfs angeboten (u.a. Weinhandlung, Holzspielzeugladen, hochwertiges Küchenzubehör, Designerschmuck, Antiquitäten). Schulen und Kindertagesstätten befinden sich im unmittelbaren Wohnumfeld. Der Standort hat als Wohngegend ein positives Image.

Die verkehrliche Anbindung ist sehr gut. Der nächstgelegene U-Bahnhof befindet sich in ca. 400 Metern Entfernung. Von dort erreicht man im 10-Minuten-Takt in wenigen Minuten Fahrtzeit den Alexanderplatz und hat Anschluss an die Stadtbahn und den Regionalver-



kehr. Ebenfalls in wenigen Minuten gelangt man an den S-Bahnhof Schönhauser Allee mit Anschluss an die Berliner Ringbahn.

### ■ Preisbeispiel

Die Wohnungen in den Normalgeschossen kosten von 2.100 bis 2.400 €/m<sup>2</sup>, während die Dachgeschosswohnungen eher im Bereich von bis zu 2.700 €/m<sup>2</sup> liegen. Bei einer Wohnfläche von z.B. 150 m<sup>2</sup> ergibt sich eine Gesamtsumme zwischen 330.000 und 400.000 €. Zitat Architekt: „Die haben hier schon tief in die Tasche gegriffen. Es gibt aber diese Leute, die sagen 'Okay es ist teuer, aber das ist es mir wert'. Das sind zwar bestimmt nicht viele, aber die gibt es und gerade hier.“

### ■ Akzeptanz

Die Projekte sind sehr beliebt, da der Erwerber seine individuell gestaltete Wohnung passend zu seinen persönlichen Bedürfnissen erhält.

Für dieses Projekt haben überwiegend junge Familie mit zwei und mehr Kindern oder Familien in der Gründungsphase Interesse bekundet. Beide Partner sind in der Regel Akademiker, zwischen 30 und 45 Jahre alt, zumeist beruflich stark eingebunden und eher im „kreativen Milieu“ tätig. Das Interesse an Design und Architektur ist in dieser Gruppe relativ groß.

Das Kapital zum Erwerb der Wohnung haben die Nachfrager zumeist von ihren Eltern als vorgezogenes Erbe erhalten. Ohne diese zumeist umfangreiche Finanzspritze (die bis hin zur vollständigen Finanzierung der Wohnung reicht) wären die meisten Bewohner zum aktuellen Zeitpunkt (noch) nicht aus eigener Kraft in der Lage gewesen, die Wohnungen zu finanzieren.

Entsprechend der Nachfragerpräferenzen sind es überwiegend „Selbstverwirklicher“ (Ansprüche an das Design) und „Nestbauer“ (Familiengründung mit dem Erwerb von Eigentum verbunden), die eine solche Wohnung kaufen.

### ■ Kontakt

Architektur und Design, Achim Spindler, Rykestraße 48, 10405 Berlin, Mail: [as@a-d-spindler.de](mailto:as@a-d-spindler.de)

### 3.1.2 Kreuzberg: Sanierter Altbau „Chamissokiez“



Berlin-Kreuzberg: Chamissokiez

#### ■ Standort

Berlin-Kreuzberg: Chamissokiez

#### ■ Projektgröße und -typ

Im Zuge von Altbau-sanierungen und Dachgeschoss-ausbauten werden Eigentumswohnungen zum Verkauf angeboten.

#### ■ Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Bei Angeboten in Kreuzberg werden zumeist wenige Wohnungen pro Haus veräußert. Anders als im Prenzlauer Berg ist in Kreuzberg die vollständige Sanierung eines Hauses und der anschließende Verkauf aller Wohnungen selten.

Bei diesen kleinen Bauträgerprojekten werden die Wohnungen in unsaniertem Zustand gekauft – die

letzten Modernisierungsmaßnahmen wurden Anfang der 80er durchgeführt – und nach der Sanierung verkauft.

In einem gründerzeitlichen Stuckaltbau werden beispielsweise zwei kleinere Wohnungen zu einer größeren Wohnung zusammengelegt. Die Wohnung hat nach der Sanierung vier bis fünf Zimmer (je nach Kundenwunsch). Die dritte, kleinere, 70 m<sup>2</sup> Wohnung auf der Etage bleibt ohne Grundrissänderung erhalten. Die Stuckdecken und Dielenböden der Wohnungen werden saniert, so dass der typische Gründerzeit-Charme erhalten bleibt. Die Ausstattungsstandards entsprechen der gehobenen Mittelklasse.

Auch der nachträgliche Dachgeschossausbau auf einem gründerzeitlichen Haus ist typisch. Je nach Größe und

Ausstattungsstandard richten sich die Dachgeschossausbauten auch in Kreuzberg an eine Klientel mit gehobenen Wohnansprüchen. Entsprechend groß sind bei den Dachgeschossausbauten die Preisspannen.

#### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Das Gebiet rund um den Chamissoplatz ist geprägt durch seine gut erhaltene gründerzeitliche Bebauungsstruktur und ist einer der beliebtesten „Kieze“ in Kreuzberg. Auf der „Flaniermeile“ Bergmannstraße gibt es neben zahlreichen Cafés und Restaurants ein variationsreiches Nahversorgungsangebot (z.B. Markthalle, Einrichtungsgeschäfte, Buchläden). Die U-Bahnlinien U6 und U7 sind über die Bahnhöfe Gneisenaustraße und Mehringdamm fußläufig erreichbar. Die Innenstadtbereiche sind daher gut mit dem ÖPNV zu erreichen.

#### ■ **Preisbeispiel**

Sanierter Altbau: 1.650 €/m<sup>2</sup> (z.B. 198.000 €, 120 m<sup>2</sup>, 4 Zimmer 1.OG, Balkon); Ausgebautes Dachgeschoss: 2.200 €/m<sup>2</sup> (z.B. 297.000 €, 135 m<sup>2</sup>, 4 Zimmer, Dachterrasse 10 m<sup>2</sup>)

#### ■ **Akzeptanz**

Die Wohnungen werden nach Möglichkeit bereits vor Abschluss der Sanierung verkauft, um die Gestaltungswünsche der Erwerber bei der Ausstattung der Wohnungen (Bad, Küche) berücksichtigen zu können. Vereinzelt werden in Kreuzberg auch unsanierte Wohnungen angeboten, die im Preis je nach Sanierungsaufwand ca. 200 bis 500 €/m<sup>2</sup> unter dem angegebenen Niveau liegen.

Solche Objekte eignen sich sowohl für urban orientierte „rationale Erwerber“, die eher kleinere Wohnungen und auch weniger aufwendig sanierte Wohnungen nachfragen, wie auch für den „Altersvorsorger“. Beide legen Wert auf einen zentralen Standort mit einer vielseitigen Infrastruktur in fußläufiger Entfernung.

### 3.2 Eigentumserwerb im Geschosswohnungsneubau

#### 3.2.1 Mitte: „Wohntagen Steinstraße“



Berlin-Mitte: Scheunenviertel „Wohntagen Steinstraße“

#### ■ Standort

Berlin-Mitte, Scheunenviertel

#### ■ Projektgröße und -typ

Auf einem innerstädtischen Grundstück in Berlin-Mitte sind in einer Kombination aus Altbausanierung und

Neubau 22 Wohneinheiten zwischen 60 und 250 m<sup>2</sup> Wohnfläche sowie mehrere Ladeneinheiten im Erdgeschoss entstanden.

#### ■ Erstbezug

Frühjahr 2004

### ■ **Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept**

Der Bauträger und die Architekten wollten ein alternatives Wohnangebot in innerstädtischer Lage schaffen. Es sollten familiengerechte, preiswerte und individuell mitgestaltete Wohnungen entstehen. Vor Baubeginn haben die Projektentwickler potenzielle Kaufinteressenten angesprochen und eine Baugruppe mit zunächst acht Parteien in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG gegründet. Wichtig war, dass alle Beteiligten sich frühzeitig im Planungsprozess kennenlernen und dass die Hausgemeinschaft mit dem Hausbau „mitwächst“.

Die Baugruppe hat im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung die beiden Baugrundstücke erworben und den Bau realisiert. Im Verlauf der Projektentwicklung ist die Baugruppe bzw. die GmbH & Co. KG auf insgesamt 31 Gesellschafter angewachsen. Die Mindesteinlage jedes Gesellschafters orientierte sich an Größe und Preisklasse der gewünschten Wohnung. Grundstückskauf und Hausbau wurden durch das Eigenkapital der Gesellschaft und durch Bankkredite der Gesellschafter finanziert. Die Bewohner konnten nach Fertigstellung zwischen der Eigentumsform „Wohneigentum“ oder „Gesellschaftsbeteiligung“ frei wählen. Alle Bewohner haben sich schließlich für die klassische Form „Wohneigentum“ entschieden, um u.a. die Eigenheimzulage nutzen zu können.

Die Grundrisse sind flexibel und konnten während der Bauphase den Bedürfnissen der Bewohner angepasst

werden. Zitat Projektentwickler: „Das sind nur Betonplatten auf Stützen.“ Die Wohnungen wurden komplett ausgebaut jedoch ohne Einbauküche und Ähnlichem verkauft, da der Projektinitiator die Erfahrung gemacht hat, dass die individuellen Präferenzen der Käufer sehr weit auseinander gehen: Zitat Projektentwickler: „Da will doch jeder was Eigenes. Der eine ist mit einer IKEA-Küche zufrieden und andere wollen halt was Besonderes...“

Durch die vergleichsweise große Preisdifferenzierung innerhalb des Hauses wurden unterschiedliche Personengruppen angesprochen: Diejenigen, die sich frühzeitig zum Kauf entschlossen haben und somit ein relativ hohes Risiko eingegangen sind, sowie diejenigen, die eine Wohnung in den unteren Etagen erworben haben, wurden mit geringeren Quadratmeterpreisen „belohnt“.

### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Das Objekt liegt im Bezirk Mitte in einer ruhigen Seitenstraße im Scheunenviertel unweit des Hackeschen Marktes. Dieser Stadtbereich hat sich in den letzten Jahren zu einem beliebten und hochwertigen Wohnstandort etabliert. Im Wohnumfeld gibt es eine Vielzahl von kleineren Geschäften und gastronomischen Angeboten. Ein Supermarkt ist ebenfalls im Umfeld vorhanden. Schulen und Kindertagesstätten befinden sich im unmittelbaren Wohnumfeld.

Die Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr ist sehr gut. Die nächstgelegenen U-Bahn- und Straßenbahnhaltestellen sind in wenigen Minuten fußläufig zu erreichen. Mit der U-Bahnlinie U 8 erreicht man beispielsweise in einer Station den S- und Regionalbahnhof Alexanderplatz. Der S-Bahnhof Hackescher Markt ist fußläufig in wenigen Minuten zu erreichen.

### ■ Preisbeispiel

Die Preisspreizung innerhalb des Gebäudes ist relativ groß und reicht von 1.800 €/m<sup>2</sup> in den unteren Etagen bis hin zu 2.400 €/m<sup>2</sup> in den oberen Etagen. Diese innere Differenzierung ist nach Ansicht des Projektentwicklers notwendig, um den unterschiedlichen Qualitäten (u.a. Besonnung) gerecht zu werden.

### ■ Akzeptanz

Hauptnachfragergruppe für dieses Projekt sind beruflich relativ stark eingebundene Paare mit und ohne Kinder. Einer oder beide Partner sind beruflich jedoch noch nicht so gefestigt bzw. arbeiten in Bereichen, in denen berufsbedingte Umzüge nicht ausgeschlossen werden können.

Es sind fast ausschließlich Akademiker zwischen 35 und 65 Jahren, die in der Steinstraße Eigentum erworben haben. Lediglich vier Wohnungen sind an Kapitalanleger verkauft worden und aktuell vermietet. Zitat Projektentwickler: „Die (Kapitalanleger) haben

schnell gemerkt, dass das nichts für sie ist. So eine starke Hausgemeinschaft schreckt ab – was gut ist.“

Von diesem Projekt werden u.a. „Selbstverwirklicher“ angesprochen, die das hohe Maß an individuellen Mitgestaltungsmöglichkeiten schätzen. Beispielsweise sind mehrere Maisonettewohnungen mit offenen Galerien entstanden und die Architekten haben selbst eine Wohnung im Haus bezogen.

Auch für den „Lebensabschnittserwerber“ kommt dieses Projekt in Frage. Durch unterschiedliche Wohnungsgrößen und die hohe Preisdifferenzierung innerhalb des Hauses konnte auch mit vergleichsweise geringem finanziellen Aufwand Wohneigentum in derart zentraler und beliebter Wohnlage erworben werden. Ein Ausweichen auf alternative, preiswertere Standorte am Stadtrand oder weniger urbane Standorte war nicht notwendig. Es ist zudem aufgrund der Lage mit einer Wertsteigerung zu rechnen.

Die potenzielle Wertsteigerung und die Möglichkeit auch relativ kleine Wohnungen zu erwerben, spricht auch den „rationalen Erwerber“ an, da die monatliche finanzielle Belastung kaum höher als die Miete einer vergleichbaren Wohnung ist.

### ■ Kontakt

basc.et immobilienentwicklung GmbH, Bernfried Adam, Gormannstrasse 24, 10119 Berlin



### 3.2.2 Zehlendorf: Schlachtensee „Schlickweg“



Berlin-Zehlendorf: Schlachtensee, Schlickweg

#### ■ Standort

Berlin-Zehlendorf, Schlachtensee, Schlickweg

#### ■ Projektgröße und -typ

Es sind sechs Eigentumswohnungen in einer neu gebauten Stadtvilla errichtet worden mit Wohnflächen zwischen 143 und 238 m<sup>2</sup>

#### ■ Erstbezug

Herbst 2003

#### ■ Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Die Stadtvilla wurde im gründerzeitlichen Stil errichtet und ist in die städtebauliche Umgebung, geprägt durch Villen des späten 19. Jahrhunderts, gut integriert. Elemente wie ein erhöhter Hauseingangsbereich mit Treppen und Säulen sowie große Fensterläden aus Holz vermitteln einen repräsentativen Eindruck und greifen die Stilelemente der Gründerzeitbauten im Umfeld auf.

Das Gebäude ist mit einem Aufzug, großen Balkonen und Terrassen ausgestattet. Im Souterrain befinden sich Trocken- und Kellerräume. Die hochwertige Ausstattung der Wohnungen und Maisonette-Wohnungen umfasst u.a. Fußbodenheizung, Einbauküchen, Stabparkett im Wohn- und Essbereich sowie im Flur, Granitbelag in der Küche, hochwertige Badeinrichtung, erhöhten Schallschutz, Videogegensprechanlage und Alarmanlage.

Die Außenanlage besteht aus großzügigen, begrünten Freiflächen inkl. Spielbereich für Kinder. Das Grundstück ist seitlich und rückseitig eingezäunt bzw. durch Heckenbepflanzung eingefriedet. Zur Straße begrenzt das Grundstück ein Gitterzaun. Für sechs PKW stehen Doppelparkergaragen zur Verfügung (Hebebühne); Fahrräder können in einem Holzhaus abgestellt werden.

#### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Die Stadtvilla liegt in unmittelbarer Nähe zum Schlachtensee am Rande des Grunewalds. Das umgebende Wohngebiet ist gewachsen, sehr durchgrünt und als hochwertiger Wohnstandort bekannt und beliebt.

Der S-Bahnhof Schlachtensee ist ca. 400 m entfernt. Versorgungsangebote bietet u.a. der nahe gelegene Mexikoplatz. Schulen und Kindertagesstätten sind im weiteren Wohnumfeld vorhanden. Für den Individualverkehr ist die Westberliner Innenstadt über Autobahn A 115 oder über die Ausfallstraßen „Unter den Eichen“ und „Clayallee“ gut erreichbar.

#### ■ **Preisbeispiel**

Die Preise pro m<sup>2</sup> liegen im Erdgeschoss bei 2.900 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche, die der Obergeschosse bei etwa 3.550 €/m<sup>2</sup> und im Dachgeschoss bei knapp 3.700 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche.

#### ■ **Akzeptanz**

Die Vermarktung dieses Objektes verlief sehr gut. Zwei Monate nach Baubeginn waren alle Wohneinheiten verkauft. Unter den Käufern sind sowohl Selbstnutzer wie auch Kapitalanleger.

Dieses Projekt eignet sich u.a. für den „**pragmatischen Eigentümer**“, da für ihn das Objekt für eine bestimmte Lebensphase als (Übergangs)-Lösung geeignet und gleichzeitig eine gute Geldanlage ist. Mit einem Absinken des Preisniveaus ist in dieser Lage und bei den Objektqualitäten nicht zu rechnen.

Auch der „**Weichensteller**“ ist ein Interessent für dieses Objekt. Noch stärker als beim pragmatischen Erwerber stehen bei ihm die finanziellen Überlegungen im Mittelpunkt (gute Geldanlage).

#### ■ **Kontakt**

Haese Wohnbauten GmbH, Habelschwerdter Allee 14, 14195 Berlin



### 3.2.3 Zehlendorf: Schlachtensee „Wohnen in Schlachtensee“



Berlin-Zehlendorf: Schlachtensee, Glockenstraße

■ **Standort**

Berlin-Zehlendorf, Glockenstraße

■ **Projektgröße und -typ**

Insgesamt sind 40 Eigentumswohnungen in fünf Stadtvillen mit jeweils acht Wohneinheiten errichtet worden.

■ **Erstbezug**

2001/2002

■ **Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept**

Die fünf Stadtvillen bilden ein von außen nur bedingt zugängliches Ensemble. Im Innenbereich der Anlage befindet sich ein großzügig angelegter und geschützter Grünbereich inklusive Spielplatz. Die Gebäude sind unterschiedlich gestaltet (u.a. Farbgebung, z.T. verlinkerte Elemente, heterogene Dachformen, Fassaden-

elemente). Die Balkone sind groß und alle Häuser sind mit Aufzug und Tiefgaragen ausgestattet. Die jeweils im Dachgeschoss befindlichen 4-Zimmer-Wohnungen sind Maisonette-Wohnungen. Die Wohnungsgröße variiert zwischen knapp 80 m<sup>2</sup> und gut 230 m<sup>2</sup>.

Die hochwertige Ausstattung der Wohnungen umfasst u.a. Buchenfertigparkett in allen Wohn- und Schlafräumen, Natursteinbelag in Dielen/Fluren, Küchen, Bädern und Abstellräumen, Fußbodenheizung, umfangreiche Bäderausstattung, Einbauküche, Videogegensprechanlage.

■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Das Projekt liegt in einer ruhigen und stark durchgrüneten Seitenstraße in einem gewachsenen Wohngebiet mit altem Baumbestand unweit des Mexiko-

platzes. Der nahe gelegene Mexikoplatz als historisch gewachsenes Zentrum bietet Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf, Gastronomie u.Ä. Die ÖPNV-Anbindung ist über den S-Bahnhof Mexikoplatz gegeben. Mit dem Auto erreicht man die Westberliner Innenstadt über die Straßen „Unter den Eichen“, „Clayallee“ oder die AVUS-Autobahn in 15 bis 20 Minuten.

### ■ Preisbeispiele

Die Preise liegen je nach Lage der Wohnung im Haus zwischen rund 2.000 € und 4.000 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche in Abhängigkeit von der Qualität der Mikrolage der Wohnung im Haus (Geschoss, Sichtbeziehung, private Freiflächen).

### ■ Akzeptanz

Es dominieren als Nachfrager mittelalte Paare ohne Kinder zwischen 40 und 50 Jahren. Die Nachfrager stammen mehrheitlich aus Berlin. Zum Teil handelt es sich um Paare nach der Familienphase, die ihr Eigenheim verkauft haben. Vielen ist ihr Eigenheim nach dem Auszug der Kinder zu groß und mit einem zu hohen Arbeitsaufwand verbunden (z.B. Gartenarbeit).

Als Nachfrager für Projekte dieser Art kommt u.a. der „Altersvorsorger“ in Betracht. Die Abgeschlossenheit des Ensembles (Sicherheit), die hochwertige Ausstattung, die gute Erreichbarkeit der Wohnungen (Fahrstuhl, Tiefgarage) und die Nahversorgungsmöglichkeiten im Wohnumfeld spricht insbesondere ältere Paare an.

### ■ Anbieter

RI Wohnungsbau Schröder GmbH, Am Markt 4, 58239 Schwerte

### 3.3 Eigentumserwerb im Ein-/Zweifamilienhausneubau

#### 3.3.1 Zehlendorf: Wannsee „Q 26 Wohnen am Wannsee“



Berlin-Zehlendorf: Wannsee „Q 26 Wohnen am Wannsee“

■ **Standort**

Berlin-Zehlendorf, Wannsee

■ **Projektgröße und -typ**

Insgesamt sind 26 Einzel- und Doppelhäuser auf einem 25 ha großen Hanggrundstück mit Blick auf den großen Wannsee entstanden. Die Wohnflächen betragen 200

bis 250 m<sup>2</sup>, die Grundstücksgrößen ca. 330 bis 700 m<sup>2</sup>. Zusätzlich werden aktuell 14 Eigentumswohnungen mit Wohnungsgrößen zwischen 130 und 140 m<sup>2</sup> errichtet.

■ **Erstbezug**

2003/2004 (die Eigentumswohnungen sind ab Ende 2005 bezugsfertig)

### ■ **Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept**

Das Grundstück war ursprünglich Sitz zweier herrschaftlicher Villen und später Standort der Wannseeklinik, die 1997 abgerissen wurde. Die Hälfte des Grundstücks blieb unbebaut und dient heute den Bewohnern als privater, denkmalgeschützter Park mit altem Baumbestand.

Die Architektur ist streng geometrisch und verfolgt ein klares Design. Es wurde überdurchschnittlich viel Glas verwendet, um die natürlichen Standortqualitäten – Wasserblick und alter Baumbestand – optimal auszunutzen. Jedes der 26 Häuser hat eine große Terrasse mit Blick auf den Großen Wannsee.

### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Nahversorgungseinrichtungen und gastronomische Angebote sind im weiteren Wohnumfeld vorhanden. Das Einkaufszentrum „Sterncenter“ liegt ca. 10 bis 15 Minuten Fahrtzeit mit dem PKW entfernt. Schulen und Kindertagesstätten sind in einer Entfernung von ca. einem Kilometer vorhanden. Die Naherholungsmöglichkeiten sind entsprechend der direkten Lage am Wannsee sehr gut.

Das Image des Standortes ist ausgezeichnet. Im direkten Wohnumfeld befinden sich exklusive Segelvereine sowie mehrere Villenanwesen. In der West-Berliner Tradition gilt der Stadtteil Wannsee als sehr gute Wohnadresse.

Die Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr ist relativ gut. Den S-Bahnhof Wannsee erreicht man in 5 Minuten mit dem Bus, von dort beträgt die Fahrtzeit in die West-Berliner City 10 Minuten mit der Bahn (dreimal pro Stunde) und knapp 20 Minuten mit der S-Bahn (dreimal pro Stunde). Die Autobahnauffahrt Wannsee zu A 115 ist in ca. 5 Minuten Fahrtzeit zu erreichen.

### ■ **Preisbeispiel**

655.000 €: 200 m<sup>2</sup> Wohnfläche, 350 m<sup>2</sup> Grundstück

### ■ **Akzeptanz**

Nachfrager sind überwiegend gut verdienende Paare mit zwei Einkommen ohne Kinder. In der Regel sind beide Partner beruflich stark engagiert. Darunter sind viele Selbständige, die ihr Büro (ohne umfangreichen Publikumsverkehr) in das Wohnhaus integriert haben. Die Bewohner kommen im Wesentlichen aus West-Berlin bzw. Westdeutschland.

Der repräsentative Charakter der Gebäude und die sehr gute Lage bzw. die Kombination aus guter Erreichbarkeit, ruhiger Lage, hohem Freizeitwert und positivem Image des Standortes spricht eine Klientel an, die besonderen Wert auf Gestaltung und edles bzw. exklusives Design legt. Lediglich vier der 26 Einheiten werden von Familien mit Kindern bewohnt.

Dementsprechend werden als Erwerbertypen der „pragmatische Erwerber“ und der „Selbstverwirklicher“

angesprochen. Der pragmatische Erwerber sieht in dem Projekt eine gute Kapitalanlage (sehr gute und einzigartige Wohnlage durch die Nähe zum Wannsee, hochwertige Ausstattung). Ein Wertverlust ist aufgrund der Lage- und Objekteigenschaften nicht zu erwarten.

Für den „Selbstverwirklicher“ ist neben den finanziellen Aspekten stärker die repräsentative Architektur und der einmalige Standort verantwortlich für die Kaufentscheidung. Er sieht im Objekt die für ihn optimale Kombination aus Lage, Architektur und Image („das Besondere“).

Auch der finanzkräftige „Nestbauer“ kommt als Interessent in Betracht. Die Familiengründung und das Leben als Familie sind eindeutig mit dem Erwerb einer Immobilie verbunden. Es werden keine Kompromisse eingegangen, da das Haus langfristig den hohen Wohnansprüchen genügen soll.

#### ■ **Kontakt**

Petruswerk, Kleinaustraße 10, 14169 Berlin

### 3.3.2 Berlin-Reinickendorf: Frohnau „Waldhäuser Frohnau“



Berlin-Reinickendorf: Frohnau „Waldhäuser Frohnau“  
Fotos: © Johannes Marburg, Berlin

#### ■ Standort

Berlin-Reinickendorf, Frohnau

#### Projektgröße und -typ

Auf einem Hanggrundstück entstanden fünf innovative Architektenhäuser.

#### ■ Erstbezug

Sommer 2003

#### Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Das bewaldete Hanggrundstück gehörte vor der Bebauung zur offenen Parkanlage des buddhistischen Klosters in Frohnau. Vor der Realisierung der Waldhäuser von Nägeliarchitekten gab es für das nach Norden ausgerichtete Hanggrundstück bereits mehrere Planungen und Baugenehmigungen. Diese Projekte scheiterten

jedoch, da „die Bauträger versucht haben, ihre Standardprodukte auf das Grundstück zu setzen.“ Dies ist missglückt, da das Relief und die Nordausrichtung besondere Anforderungen an die Architektur stellen (Besonnung, Belichtung der Wohnräume). Zitat Architekt: „Standardhäuser sind da einfach unverkäuflich. Man muss mit der Architektur auf den Ort reagieren.“

Nägeliarchitekten haben 2002 ein Gesamtkonzept entwickelt und eine Gemeinschaft mit fünf Bauherren gebildet. Jedes Mitglied der Baugruppe hat einen Teil des Grundstücks erworben.

Das Grundstück wurde mit fünf markanten Holzhäusern bebaut. Der Bezug zum Wald und die natürliche Umgebung spielten bei der Gestaltung eine wichtige Rolle. Das Erscheinungsbild ist sehr einheitlich. Um

diesen Charakter des Waldgrundstücks zu verstärken und zu erhalten wurden die Grundstücke nicht eindeutig den einzelnen Wohngebäuden zugeordnet.

Das Innere der Gebäude wurde den individuellen Bedürfnissen der Bewohner angepasst, so dass im Inneren kein Haus dem anderen gleicht. Auch das Bodenrelief erforderte unterschiedliche Variationen des Grundtypus. Das einheitliche Erscheinungsbild des Ensembles bleibt davon unberührt.

#### ■ Wohnlage/Infrastruktur

Die Waldhäuser liegen im äußersten Norden von Berlin, unmittelbar an der Landesgrenze zu Brandenburg am Rand eines gewachsenen Wohngebietes. Frohnau hat seit jeher ein relativ gutes Image als bürgerlicher Wohnstandort. Wenn auch zwischenzeitlich die Bewohnerschaft als etwas überaltert galt, ist Frohnau nach wie vor sehr beliebt.

Die Nahversorgungssituation ist sehr gut. In fußläufiger Entfernung befindet sich am Zeltinger Platz das Ortszentrum von Frohnau. Von dort erreicht man über den S-Bahnhof Frohnau z.B. in knapp 30 Minuten (10-Minuten-Takt) den S-Bahnhof Friedrichstraße.

#### ■ Preisbeispiel

Die Baukosten lagen bei rund 1.000 €/m<sup>2</sup>. Aufgrund der relativ hohen Grundstückspreise von gut 200 €/m<sup>2</sup> ergibt sich ein durchschnittlicher Preis von 380.000 €

(125 bis 180 m<sup>2</sup> Wohnfläche, zzgl. 50 m<sup>2</sup> Terrassenfläche).

#### ■ Akzeptanz

Die Vermarktung bzw. die Bildung der Bauherrengemeinschaft erfolgte relativ zügig und weitestgehend über das Bauschild auf dem Grundstück. In der näheren Nachbarschaft des Grundstücks wurde zeitgleich ein Projekt eines großen Bauträgers beworben. Viele potenzielle Interessenten sind daher im Vorbeifahren auf das Projekt aufmerksam geworden.

Durch den vergleichsweise geringen Endverkaufspreis – durch Organisation des Vorhabens als Baugruppe sind etwaige Zwischengewinne entfallen – waren die Waldhäuser gut 40.000 € günstiger, als das Objekt in der Nachbarschaft. Außerdem ist der Stadtteil Frohnau als Wohnstandort sehr beliebt. Wichtig war jedoch, dass sich das Grundstück noch auf dem Berliner Stadtgebiet befindet. Ein anderes Baugruppenprojekt in ca. 500 Metern Entfernung im Land Brandenburg war aufgrund der dort niedrigeren Grundstückspreise deutlich günstiger, aber wesentlich schwieriger zu vermarkten.

Käufer und Interessenten sind überwiegend mittelalte Paarhaushalte. Zitat Architekt: „...eher wenig Kinder. Für Kinder ist das wegen des Hanggrundstücks nicht so geeignet. Für Kinder will man ja eher was anderes, mit richtigem Garten und so.“

Die extravagante Architektur spricht nur eine relativ kleine Gruppe an: „Es gibt sicherlich nicht so viele (die diese Art von Häusern nachfragen), aber Frohnau ist sehr beliebt... und in Frohnau gibt es wenig moderne Architektur und wir haben eben die 20 bis 30 % der Leute bedient, die lieber etwas Modernes möchten.“

Als Erwerbertyp kommt durch das hohe Maß an Individualität der „Selbstverwirklicher“ in Betracht. Zwar beschränkten sich die Mitgestaltungsmöglichkeiten auf den Innenbereich, jedoch ist die Architektur sehr ausgefallen und einzigartig.

### ■ **Kontakt**

Nägeliarchitekten, Prof. Walter Nägeli und Gudrun Sack,  
Lychener Straße 43, 10437 Berlin



### 3.3.3 Marzahn: Biesdorf-Süd „Brodersen Garten“



Berlin-Marzahn: Biesdorf-Süd, „Brodersen Garten“

#### ■ Standort

Berlin-Marzahn, Biesdorf-Süd

#### ■ Projektgröße und -typ

Insgesamt sind im Rahmen dieses Bauträgerprojektes 133 Wohneinheiten in Reihenhausbauweise entstanden.

#### ■ Erstbezug

Baubeginn Sommer 2001, Baufertigstellung Frühjahr 2004

#### ■ Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Es wurden klassische Häuser in konventioneller Bauweise errichtet (helle Fassaden, Spitzdach). Das Baufeld wurde in drei Teilbereiche gegliedert. Die Reihenhauszeilen umfassen jeweils zwischen drei und sieben Wohneinheiten, wobei die längeren Reihen etwas versetzt angeordnet sind.

Das Gebiet gehört zum städtebaulichen Entwicklungsgebiet Biesdorf-Süd, ist jedoch anders als die übrigen

Baufelder vergleichsweise gut in die bestehende Bebauung integriert.

#### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Das Gebiet grenzt im Osten an das Entwicklungsgebiet Biesdorf-Süd an und liegt zwischen den Straßen Wuhletal und Grüne Aue. Um das Gelände befindet sich ein kleineres, gewachsenes und durchgrüntes Einfamilienhausgebiet.

Das Gelände liegt an der B 1/5. Der U-Bahnhof Elsterwerdaer Platz ist fußläufig in ca. 10 Minuten zu erreichen. Kitas, Schulen und Einkaufsmöglichkeiten befinden sich in unmittelbarer Umgebung (v.a. großflächiger Einzelhandel).

#### ■ **Preisbeispiele**

Preise zwischen 158.000 € und 176.000 € im zweiten Bauabschnitt, z.B.: Reihemittelhaus: 158.000 €, ohne Keller, 92 m<sup>2</sup> Wohnfläche, 148 m<sup>2</sup> Grundstück. Reihendhaus: 176.000 €, ohne Keller, 127 m<sup>2</sup> Wohnfläche, 239 m<sup>2</sup> Grundstück

#### ■ **Akzeptanz**

Kurz vor der kompletten Baufertigstellung im Frühjahr 2004 waren mit Ausnahme des Musterhauses alle Häuser verkauft. Die Vermarktung erfolgte bereits vor Baubeginn und verlief insgesamt recht zügig. Zentrales Akzeptanzkriterium der relativ einfachen Häuser war

das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis und der insgesamt niedrige Endverkaufspreis. Im Wohngebiet leben fast ausschließlich Familien mit Kindern.

Dieses Projekt ist ein typisches Angebot für den „**Lebensabschnittserwerber**“. Er hat sich aufgrund des günstigen Preis-Leistungs-Verhältnisses und der vergleichsweise innenstadtnahen Lage für den Kauf dieses Hauses entschieden. Das Haus ist nicht das „Traumhaus“, aber angesichts der familiären Situation momentan gut geeignet. Der spätere Wiederverkauf des Hauses wird nicht ausgeschlossen.

Eine weitere Nachfragergruppe sind die „**Nestbauer**“. Für sie gehört das Eigenheim zum Familienglück einfach dazu. Zumeist sind es in diesem Wohngebiet aber eher finanzschwache Haushalte, so genannte „Schwellenhaushalte“, die zwar gerne im Sinne des Nestbauers ein Eigenheim für ihre Familie erwerben möchten, aber nur über begrenzte finanzielle Mittel verfügen. Erst durch das preiswerte Angebot im Brodersen Garten war es einigen Haushalten möglich, ihren „Traum“ vom Eigenheim zu realisieren. Durch diese Preispolitik ist es NCC gelungen, eine neue Nachfragergruppe zu rekrutieren.

#### ■ **Kontakt**

NCC Immobilien GmbH, Am Bahnhof 1, 15517 Fürstenwalde

### 3.3.4 Lichtenberg: Rummelsburg „New Rummelsburg“



Berlin-Lichtenberg: Rummelsburg „New Rummelsburg“

■ **Standort**

Berlin-Lichtenberg, Rummelsburg

■ **Projektgröße und -typ**

Geplant sind 53 Wohneinheiten als Reihenhäuser mit jeweils 5 bis 6 Häusern pro Zeile.

■ **Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept**

Das Projekt liegt im städtebaulichen Entwicklungsgebiet Wasserstadt Rummelsburger Bucht an den Ufern der Rummelsburger Bucht. Die Entwicklung für diesen Teilbereich erfolgt durch Architekten Beyer + Schubert. Interessierte wenden sich an die Architekten und bilden gemeinsam mit anderen Interessenten eine Baugruppe.

Jeder einzelne Bauherr erwirbt von der Wasserstadt GmbH, dem Entwicklungsträger des Berliner Senats, das Grundstück. Die Gebäude werden im Auftrag der Baugruppe durch die Architekten Beyer + Schubert realisiert.

Die ersten drei Bauabschnitte mit insgesamt 32 Reihenhäusern sind bereits bewohnt bzw. werden aktuell fertig gestellt (Stand November 2004). Die weiteren 21 Reihenhäuser des vierten Bauabschnitts sind in der Bauvorbereitung. Entsprechende Baugruppen sind in Gründung.

Die Häuser haben drei Geschosse, durchgehend 2,70 m hohe Wohnräume und ein Dachgeschoss mit geschützter, nicht einsehbarer Dachterrasse. Das Dachgeschoss kann variabel als Ausbaureserve auch erst zu einem späteren Zeitpunkt ausgebaut werden. Die Grundrisse sind flexibel und können den individuellen Bedürfnissen angepasst werden (z.B. Drive-In-Haus mit Garage im Erdgeschoss, Raumaufteilung von „Loft-wohnen“ bis hin zu acht abgeschlossenen Zimmern möglich). Mit maximal 185 m<sup>2</sup> Wohn- und Nutzfläche je nach Ausbauplan bietet das Reihenhäuser viel Platz für unterschiedliche Nutzungsansprüche.

### ■ **Wohnlage/Infrastruktur**

Eine Kindertagesstätte und Schulen sind im unmittelbaren Wohnumfeld vorhanden. Die Nahversorgung ist durch mehrere Supermärkte im weiteren Wohnumfeld

gesichert. Die Verkehrsanbindung an den öffentlichen Personennahverkehr ist gut: eine Tramhaltestelle sowie der S-Bahnhof Rummelsburg sind fußläufig zu erreichen.

### ■ **Preisbeispiele**

Reihenendhaus: 285.000 € (185 m<sup>2</sup> Wohnfläche, 300 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche, Garage, ohne Keller). Reihemittelhaus: 265.000 € (185 m<sup>2</sup> Wohnfläche, 200 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche, Garage, ohne Keller)

### ■ **Akzeptanz**

Die Akzeptanz der Häuser ist relativ gut. Für alle Teilabschnitte haben sich recht zügig Baugruppen zusammengefunden. Durch die Bildung von Baugruppen können die Häuser zu einem insgesamt sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis erworben werden. Es kann durch die Baugruppe qualitativ hochwertig bei gleichzeitig attraktivem Preisniveau gebaut werden. Die noch vorhandenen Standortdefizite, wie eine relativ isolierte Lage und ein fehlendes gewachsenes Wohnumfeld, werden durch das Preis-Leistungs-Verhältnis, die gesamtstädtisch betrachtet zentrale Lage und den Bezug zum Wasser ausgeglichen.

Dieses Objekt an diesem Standort eignet sich u.a. für den „Lebensabschnittserwerber“. Im Zuge der Familiengründung wird der Kauf einer Immobilie in Erwägung gezogen. Am liebsten würde diese Gruppe in der Innenstadt wohnen bleiben, findet dort jedoch kein

passendes Angebot. Die Objekte in Rummelsburg bilden für diese Gruppe den idealen Kompromiss zwischen zentraler Lage und familienfreundlichem Wohnen (eigenes Haus, Garten, Schule und Kindergarten in der Nähe, Natur- und Wassernähe).

Auch die „**Nestbauer**“ (Familie und Wohneigentum sind untrennbar miteinander verbunden) und die „**Selbstwirklicher**“ (hier durch die besondere Wasserlage) können von einem derartigen Projekt angesprochen werden.

#### ■ **Kontakt**

Architekten Beyer + Schubert, An den Knabenhäusern  
16, 10317 Berlin

### 3.3.5 Lichtenberg: Rummelsburg „Citywohnen am Wasser“



Berlin-Lichtenberg: Rummelsburg „Citywohnen am Wasser“

#### ■ Standort

Berlin-Lichtenberg, Rummelsburg

#### ■ Projektgröße und -typ

Insgesamt sollen 54 Wohneinheiten errichtet werden. Bislang sind 12 Reihenhäuser in zwei Zeilen mit je 6 Einheiten als so genannte Berlin Terraces fertig gestellt worden. Weitere 42 Einheiten sollen ab Frühjahr 2005 gebaut werden. Zusätzlich sind 16 Eigentumswohnungen in zwei Punkthäusern á 8 Wohneinheiten am Rummelsburger Ufer errichtet worden.

#### ■ Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Das Projekt „Citywohnen am Wasser“ gehört zum städtebaulichen Entwicklungsgebiet Rummelsburger Bucht und befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft

zum Projekt „New Rummelsburg“. Die ‚Ziel‘ Unternehmensgruppe hat als klassischer Bauträger die ersten 12 Reihenhäuser des ersten Bauabschnitts errichtet.

Es sind viergeschossige Reihenhäuser mit Dachterrasse und integrierter Garage im Erdgeschoss entstanden. Die Käufer hatten die Wahl zwischen drei Haustypen, die sich äußerlich kaum unterscheiden, jedoch innen unterschiedliche Ausbauvarianten aufweisen. Die Wohn- und Nutzflächen liegen je nach Haustyp zwischen ca. 170 und 200 m<sup>2</sup>.

#### ■ Wohnlage/Infrastruktur

Eine Kindertagesstätte und Schulen sind im unmittelbaren Wohnumfeld vorhanden. Die Nahversorgung ist durch mehrere Supermärkte im weiteren Wohnumfeld

gesichert. Die Verkehrsanbindung an den öffentlichen Personennahverkehr ist gut: eine Tramhaltestelle sowie die S-Bahn-Haltestelle Rummelsburg sind fußläufig zu erreichen.

#### ■ Preisbeispiele

295.000 bis 349.000 €

#### ■ Akzeptanz

Bislang sind die 12 Wohneinheiten des ersten Bauabschnitts fertig gestellt und vollständig bezogen. Der Baubeginn für den zweiten Bauabschnitt ist im Frühjahr 2005.

Ähnlich wie bei den benachbarten Häusern „New Rummelsburg“ spricht dieses Angebot **„Lebensabschnittserwerber“** an. Ein Reihenhaus mit vergleichsweise zentraler Lage wird für diesen Erwerbertyp als Alternative zum Wohnen in der Stadt in Betracht gezogen.

Vereinzelte können auch **„Selbstverwirklicher“** für dieses Objekt gewonnen werden, die sich von den Objektqualitäten und der Lage am Wasser besonders angezogen fühlen.



### 3.3.6 Hellersdorf: Kaulsdorf „Am alten Dorfanger“



Berlin-Hellersdorf: Kaulsdorf „Am alten Dorfanger“

#### ■ Standort

Berlin-Hellersdorf, Kaulsdorf

#### ■ Projektgröße und -typ

Es werden 25 Wohneinheiten in zwei Bauabschnitten erbaut (2 Doppelhaushälften und 23 Reihenhäuser).

#### ■ Projekthintergrund & Städtebauliches Konzept

Baubeginn war September 2003. Das Projekt bildet ein Ensemble mit Reihenhausezeilen zwischen jeweils drei und sechs Wohneinheiten (überwiegend drei und vier Wohneinheiten pro Reihe) sowie einem Doppelhaus. Die Grundstücke sind real geteilt zzgl. 1/25 Mit-eigentumsanteil von ca. 1.585 m<sup>2</sup>.

Ähnlich wie die anderen Neubauvorhaben des französischen Bauträgers Premier in Berlin liegt diese kleine und überschaubare Anlage integriert in die umgebende Nachbarschaft. Der dörfliche Charakter der Umgebung wird auch im Projekt selbst mit einfachen Stilelementen wie Farbgebung und Mauervorsprüngen unterstrichen.

#### ■ Wohnlage/Infrastruktur

Das Grundstück liegt unmittelbar benachbart zum Landschaftspark Wuhletal, an dessen nordöstlichem Ausläufer. Die Verkehrsanbindung über die B 1/5 und den nahe gelegenen S-Bahnhof Kaulsdorf ist sehr gut. Einkaufsmöglichkeiten (auch großflächiger Einzel-



handel) befinden sich ca. 1,5 km entfernt an der B 1/5. Eine Kita und eine Grundschule befinden sich in unmittelbarer Nähe, weiterführende Schulen sind im Umkreis von 1,5 km vorhanden.

Das Image Kaulsdorfs als Wohnstandort ist gut. In den letzten Jahren sind viele Einfamilienhausprojekte und einzelne Baulückenschließungen realisiert worden.

#### ■ Preisbeispiele

Die Kaufpreise für die angebotenen Reihenhäuser liegen zwischen 198.000 € bis 265.000 €. Die Wohn- und Nutzflächen variieren zwischen ca. 125 bis 170 m<sup>2</sup>, die Grundstücke sind 124 bis 443 m<sup>2</sup> groß.

#### ■ Akzeptanz

Die Akzeptanz der Häuser ist sehr gut. Typische Käufer sind Paare mittleren und höheren Alters mit und ohne Kinder.

Das Angebot spricht sowohl den klassischen „Nestbauer“, der ein „Heim“ für seine Familie sucht, wie auch den „Lebensabschnittserwerber“ an, für den die Reihenhäuser eine Alternative zur innerstädtischen Eigentumswohnung darstellen.

Vereinzelt kommt dieses Angebot auch für „Altersvorsorger“ in Betracht. Die ruhige Lage in unmittelbarer Nachbarschaft zum Wuhletal bei gleichzeitig guten Versorgungsmöglichkeiten und sehr gutem Anschluss an die S-Bahn bietet für diese Gruppe viele Vorteile.

#### ■ Kontakt

Premier Deutschland GmbH, Engeldamm 64b, 10179 Berlin



## V. FAZIT UND EMPFEHLUNGEN

### 1. Zentrale Ergebnisse

#### 1.1 Bevölkerungsverlust in Berlin durch starke Abnahme der Bautätigkeit

Die Wohnungsbautätigkeit ist in Berlin extrem stark zurückgegangen. Im Vergleich zu 1997 (Spitzenjahr der Bautätigkeit) sind die Baufertigstellungen auf ein Zehntel geschrumpft. Diese Entwicklung ist eine übersichtige Reaktion auf die seit Mitte der 90er Jahre einsetzenden Vermarktungsschwierigkeiten. Nach der Wiedervereinigung waren die Erwartungen über die wirtschaftliche und demografische Zukunft Berlins deutlich zu hoch und damit verbunden setzte ein enormer Bauboom ein, der sich an städtebaulichen Prinzipien und an den Vorgaben für den geförderten Wohnungsbau orientierte. Die Folge waren dann seit Mitte der 90er Jahre Vermarktungsprobleme bei Projekten/Objekten, die sich nicht nach den Anforderungen der Nachfrager richteten.

Im Unterschied zu der vergangenen Bauboomphase ist jetzt eine extreme Zurückhaltung bei den Investoren spürbar. Es hat sich die Stimmung verbreitet, dass in Berlin kaum noch ein zusätzlicher Neubaubedarf besteht. Allerdings vernachlässigt der aktuelle Attentismus der Investoren den Tatbestand, dass es neben der noch wachsenden Zahl der Haushalte (vgl. Teil V. 1.5) einen zusätzlichen strukturell bedingten Bedarf gibt (Angebot entspricht nicht der Nachfrage). Somit ziehen

Haushalte, die im Bestand nicht die Wohnform finden, die sie sich wünschen und finanzieren können, in Neubauten. Wenn, wie es in Berlin der Fall ist, sich die Bautätigkeit auf einem extrem niedrigen Niveau einpendelt (knapp eine Wohnung pro 1.000 Einwohner), gleichzeitig die relative Neubautätigkeit im Umland sehr viel höher ist (7,5-mal so stark wie in Berlin), verlassen viele Haushalte die Stadt. Dementsprechend ist die Berliner Bevölkerung geschrumpft, während sie im engeren Umland in den letzten zehn Jahren um knapp 22 % wuchs.

#### 1.2 Ungebremste Abwanderung sozial stabiler Haushalte ins engere Umland

Das sich weiter fortsetzende Bevölkerungswachstum im engeren Umland ist auf die Zuwanderung aus der Kernstadt zurückzuführen. Insgesamt sind in den letzten zehn Jahren rd. 300.000 Personen von Berlin in das engere Umland fortgezogen, zurzeit stagniert das Fortzugspotenzial auf einem hohen Niveau von knapp 30.000 Personen p.a. Es sind v.a. mittelständische Familien, die mit ihren Kindern Berlin verlassen und zum großen Teil Eigentum außerhalb der Stadtgrenze von Berlin, wo die entsprechende Bautätigkeit hoch ist (Ein-/Zweifamilienhausbau über 90 % der gesamten Fertigstellungen), erwerben. Unter ihnen ist der Anteil der Bewohner, die gerne in der Großstadt bleiben würden

und nur aufgrund des Mangels an entsprechenden Angeboten zu einem Wegzug veranlasst werden, hoch.

### **1.3 Standardangebote in der zweiten Hälfte der 90er Jahre in Berlin**

Bei den Geschosswohnungsbauten, die im Zuge größerer Flächenentwicklungen in Berlin realisiert wurden, wurde überwiegend eine sehr dichte Bauweise gewählt. Diese Entwicklung war eine durch lange Planungszeiten verzögerte Reaktion auf die Anfang der 90er Jahre befürchteten Versorgungsengpässe. Durch die besonders attraktiven Abschreibungsregelungen der bis 1997 gültigen Sonder-Afa-Ost entstanden zusätzlich Geschosswohnungen (Baulückenschließungen oder kleinere Grundstücksentwicklungen), ohne dass sich diese Angebote in der Qualität an der Nachfrage orientierten.

Hochwertiger Geschosswohnungsbau an neuen Innenstadtstandorten, wie z.B. Potsdamer Platz, Klingelhöfer Dreieck in Tiergarten, Unter den Linden und Gendarmenmarkt, wurde überwiegend durch städtebauliche Auflagen zur Nutzungsmischung gebaut. Nur die Angebote, die auch im Mikrobereich über hohe Qualität verfügen, lassen sich vermarkten, so dass bei Projekten mit Beeinträchtigung im unmittelbaren Umfeld Vermarktungsschwierigkeiten entstehen.

### **1.4 Berliner Wohnungsneubau im Wandel**

Der Geschosswohnungsneubau spielt zurzeit in Berlin nur eine sehr untergeordnete Rolle. Die weiterhin stabile Eigentumsnachfrage hat sich fast vollständig auf den Bestand verlagert. Das trifft insbesondere für beliebte Standorte in Prenzlauer Berg, Mitte und Friedrichshain zu. Hier stehen Neubauvorhaben als typische Baulückenschließungen in Konkurrenz zu sanierten Altbauwohnungen. Neue Projekte haben nur dann Erfolg, wenn in attraktiven Wohnlagen das Bestandsangebot an geeigneten Wohnungen für Selbstnutzer begrenzt ist. Das trifft im Wesentlichen für die im Südwesten gelegenen, nachfragestarken Wohngebiete in Steglitz und Zehlendorf zu.

Auch der Ein-/Zweifamilienhausneubau ist in den letzten Jahren zurückgegangen, er hat sich allerdings auf deutlich höherem Niveau als der Geschosswohnungsneubau (fast doppelt so viel) eingependelt. Es kommen in diesem Marktsegment zunehmend erfolgreiche Projekte auf den Markt, weil stärker auf Individualität geachtet wird und auch an innenstadtnahen Standorten Ein-/Zweifamilienhäuser realisiert werden.

### **1.5 Quantitativ hoher Neubaubedarf**

Die Bevölkerungszahl, wie auch die Zahl der Haushalte, werden in den nächsten Jahren in Berlin zunehmen,

wobei der Anstieg der Haushalte (aufgrund der Haushaltsverkleinerung) deutlich höher ausfällt als der der Bevölkerung. Dabei überlagern sich verschiedene Effekte: höherer Anteil kleinerer Seniorenhaushalte, geringere Neigung zur Familiengründung und Haushaltsgründung bei jungen Erwachsenen.

Zurzeit gibt es in Berlin Wohnungsüberschüsse, die, rein rechnerisch gesehen, einen Großteil des Bedarfs der zusätzlichen Wohnungsnachfrager (rd. 222.000 zusätzliche Nachfrager im Zeitraum von 2003 bis 2015) decken könnten. Da allerdings viele der leer stehenden Wohnungen weder vom Standort noch vom Wohnungsgrundriss und der Ausstattung der Nachfrage genügen, gibt es bis 2015 folgenden zusätzlichen Neubaubedarf:

- Bis 2015 ein jährlicher Neubaubedarf von 8.000 bis 11.000 Geschosswohnungen (Differenz stark abhängig von der Qualität der leer stehenden Wohnungen und eventuellen Anspruchssteigerungen)
- Bis 2015 ein jährlicher Neubaubedarf von 7.000 Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern

## 1.6 Erwerbertypen in der Wohnungsmarktregion Berlin

Die Nachfrageentwicklung ist in Berlin sehr hoch. Eine wichtige Voraussetzung für den gewünschten Eigentumserwerb ist die Bereitstellung einer Bandbreite an Angeboten, die für die verschiedenen Erwerbertypen entsprechend ihrer Lebensphase und Einstellung zum Eigentumserwerb attraktiv sind. Darüber hinaus sollten Angebote geschaffen werden, so dass auch Mietertypen wie z.B. Schwellenhaushalte, die gerne Eigentum erwerben würden, jedoch an der Finanzierung scheitern, für den Eigentumserwerb mobilisiert werden können.

In der Wohnungsmarktregion Berlin gibt es elf unterschiedliche Mieter- bzw. Erwerbertypen (vgl. Tabelle 5).

**Tabelle 5: Erwerber- und Mietertypen im Überblick**

Miete		Eigentum	
<i>Mietertypen</i>	<i>Klassische Erwerbertypen</i>	<i>Neue Erwerbertypen</i>	<i>„Auslaufmodell“</i>
Schwellen- haushalt	Nestbauer Rationaler Erwerber	Lebensabschnittserwerber Weichensteller	Familienversorger
Luxusmieter	Pragmatischer Erwerber		
Urbaner Verweigerer	Selbstverwirklicher Altersvorsorger		

Im Unterschied zu den Schwellenhaushalten wohnen die Luxusmieter und urbanen Verweigerer gerne als Mieter. Bei den Luxusmietern handelt es sich um relativ gut verdienende Haushalte, die zentrale innerstädtische Standorte mit Flair bevorzugen. Wenn sie an dem jeweils gewünschten Standort kein Eigentumsobjekt finden, das ihren hohen Ansprüchen an die Wohnqualität genügt, dann mieten sie, selbst wenn die Miete sehr hoch ist. Die urbanen Verweigerer sind auch eher wohlhabend und extrem mobil orientiert und empfinden Wohneigentum eher als unnötige Belastung.

Im gesamten Spektrum der Erwerbertypen hat sich im Vergleich zu den 70er und 80er Jahren eine deutliche Differenzierung ergeben. So ist der klassische „Nestbauer-Typ“, für den die Familiengründung und der Wohneigentumserwerb unvermeidlich zusammengehören, in der Wohnungsmarktregion Berlin ein

exotischer Haushaltstyp. Im Unterschied zum Nestbauer sehen die anderen Käufertypen Wohneigentum nicht als fixierte und fixierende, dauerhafte Größe, sondern als Element in einer bestimmten Phase im Leben. Änderungen und Anpassungen sind möglich bzw. werden bei dem Erwerb der Immobilie mit einkalkuliert. Bei dem Erwerb spielen neben der Bedeutung des Alterssicherungsmotivs Wohnungsversorgungsziele eine Rolle. Man sucht ein zur jeweiligen Lebensphase passendes Wohnmilieu, eine Wohnform, die von den Arbeitsbelastungen, der Art des Zusammenlebens oder der Erreichbarkeit des Arbeitsplatzes den eigenen Wunschvorstellungen am besten entspricht.

## 2. Empfehlungen

### 2.1 Mehr Neubautätigkeit in Berlin

Vor dem Hintergrund des in Berlin mittelfristig noch absehbaren Wachstums der Haushaltszahlen und dem zusätzlichen Neubaubedarf besteht die Chance, dass die Umlandabwanderung aus Berlin durch eine quantitative Ausweitung des Wohnungsangebotes mit nachfragegerechter Qualität verhindert werden kann. Aus quantitativer Sicht ist folgendes zu beachten:

- Die Bautätigkeit in Berlin mit aktuell rd. 2.800 Wohneinheiten im Jahr reicht nicht aus, um einen beachtlichen Teil der Wohnungsnachfrager (rd. 18.000 zusätzliche Nachfrager in Berlin pro Jahr) für die Stadt zu gewinnen.
  - Speziell was den Ein-/Zweifamilienhausbau betrifft (jährlicher Neubaubedarf von rd. 17.000 Wohneinheiten in der Wohnungsmarktregion Berlin), können die entsprechenden Haushalte zu einem beachtlichen Teil für die Stadt gewonnen werden, weil ein Großteil der Abwanderer lieber in der Stadt wohnen würde. Eine solche Umorientierung setzt allerdings voraus, dass in Berlin in diesem Marktsegment deutlich mehr als die aktuellen 1.900 Wohneinheiten realisiert werden.
- Wenn die Neubautätigkeit in Berlin nicht ansteigt (inkl. nachfragegerechter Orientierung, vgl. Teil V. 2.2), so hat dies negative Konsequenzen für die Stadt Berlin.
- Die Suburbanisierung hat neben den direkten fiskalischen Negativeffekten den Nachteil der Abwanderung von Kaufkraft und damit verbunden der Einzelhandels- und Dienstleistungsnachfrage.
  - Durch die Abwanderung wirtschaftlich stabiler Familien mit Kindern und sonstiger Haushalte mit mittleren bis höheren Einkommen wird sich die Zusammensetzung der städtischen Bevölkerung, insbesondere an unattraktiven Standorten, sehr einseitig entwickeln. In einer tendenziell zwischen Arm und Reich polarisierten Stadt ergeben sich v.a. negative Auswirkungen für die Entwicklungsperspektiven der unattraktiven Stadtteile und die Lebenswelten der dort wohnenden Menschen. Wenn hier nicht durch familiengerechte Neubautätigkeit in Berlin gesteuert wird, werden die „überforderten Nachbarschaften“ und die damit einhergehenden Subventionen (s. Programm „Soziale Stadt“) weiter wachsen.
  - Wenn es an beliebten Standorten (z.B. Mitte, Prenzlauer Berg, Friedrichshain, Frohnau) keine nachfragegerechten Wohnangebote zum Eigentumserwerb gibt, so werden die urban orientierten Er-

werbertypen kein Eigentum erwerben. Sie bleiben Mieter (Luxusmieter) und somit fehlt bei einem quantitativ relevanten Teil der Bevölkerung in Berlin eine zentrale Form der privaten Altersvorsorge.

- Eine Stadt wie Berlin ist im Hinblick auf das insgesamt zurückgehende Erwerbspersonenpotenzial auf die Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte angewiesen. Ein attraktiver Wohnungsmarkt kann sich als Wettbewerbsvorteil erweisen und dementsprechend positiv auf die Wirtschaftsentwicklung auswirken.

## 2.2 Orientierung der Angebote an den Erwerbertypen

In Berlin ist unter den Erwerbertypen der **Altersvorsorger** mit über 50% besonders stark vertreten. Es handelt sich um (potenzielle) Nachfrager, die in allen Bezirken Berlins Wohnungen suchen. Präferiert werden Objekte (bevorzugt Geschosswohnungsbau) und Standorte, die aus baulicher Sicht und auch im Hinblick auf das Wohnumfeld ein eigenständiges Wohnen auch bei eingeschränkter Mobilität im Alter ermöglichen.

Geeignet sind Standorte mit einer vielseitigen Infrastruktur in fußläufiger Entfernung. Beliebt bei den Wohlhabenderen unter den Altersvorsorgern sind Standorte im Berliner Südwesten (Zehlendorf, Steglitz).

Die Nachfrager sind hier Haushalte in der postfamilialen Phase, die die zu große Villa (insbesondere arbeitsintensive Grundstücke) gegen eine Neubauwohnung mit einem hohen Ausstattungsstandard eintauschen. An Standorten im Berliner Südwesten können in guten Mikrolagen Preise bis zu 4.000 €/m<sup>2</sup> Wohnfläche vermarktet werden (vgl. Projektbeispiel „Wohnen in Schlachtensee“ in Zehlendorf, Teil IV. 3.2.3). In anderen Bezirken müssen die Preise deutlich niedriger sein (z.B. zwischen 1.650 und 2.200 €/m<sup>2</sup> für einen sanierten Altbau im Chamissokiez in Kreuzberg, vgl. Teil IV. 3.1.2). Besonders erfolgreich vermarktet werden Projekte, die von kleinen Gesellschaften mit sehr engagierten und selbst mit der Projektentwicklung befassten Eigentümern realisiert werden.

Die zweitgrößte Gruppe stellen die neuen Erwerbertypen Lebensabschnittserwerber und Weichensteller dar (rd. 20 %). Es handelt sich um Eigentümer, die passend zur jeweiligen Lebensphase eine Immobilie erwerben und flexibel mit der Immobilie, je nach Wohnbedürfnissen, umgehen (Verkauf bzw. Vermietung und Umzug in eine neue Eigentumsimmobilie).

Für den **Lebensabschnittserwerber** kommt nur ein familienfreundliches Objekt in einem kinderfreundlichen Umfeld in Betracht. Gesucht werden große



Wohnungen bzw. Häuser (vier und mehr Zimmer) mit guter Erreichbarkeit von Kindertagesstätten/Schulen und Angeboten für den Alltagsbedarf. Der Lebensabschnittserwerber ist an innenstadtnahen Standorten interessiert, wobei er wegen des Mangels an Angeboten oft „notgedrungen“ ins Umland ausweicht. Diese Abwanderung kann z.B. durch verdichtete Reihenhausbauung an zentralen Standorten (vgl. Projektbeispiele Townhouse-Bebauung in der Rummelsburger Bucht, Teil IV. 3.3.4 und 3.3.5) verhindert werden. Hier werden von den Lebensabschnittserwerbern in Abhängigkeit von der persönlichen finanziellen Situation Preise zwischen 265.000 € (Reihenmittelhaus mit 185 m<sup>2</sup> Wohnfläche und 200 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche, ohne Keller) und knapp 350.000 € akzeptiert.

Der **Weichensteller** verbindet mit dem Erwerb der ersten Immobilie den Zwang zum Sparen. Entsprechend dem selbst auferlegten Sparanreiz wählt er gute Lagen und Objekte mit einer Wertsteigerungserwartung. Für ihn kommen nur attraktive Standorte in Berlin (vgl. im gründerzeitlichen Stil errichtete Geschosswohnungen in Schlachtensee, vgl. Teil IV. 3.2.2) in Betracht, er würde nicht ins Umland ausweichen.

In Berlin ist etwa jeder achte der potenziellen Erwerber ein Selbstverwirklicher. In der Regel wählen **Selbstverwirklicher** eher einen Standort außerhalb der Stadt-

grenze, weil sie hier ihre individuellen Vorstellungen vom Wohnen verwirklichen können. Die Selbstverwirklicher können für Berliner Standorte gewonnen werden, wenn man von den Standardprodukten der Bauträger, die lange Zeit den Wohnungsmarkt in Berlin prägten, Abschied nimmt.

Eine Alternative sind die in jüngster Zeit erfolgreich vermarkteten Bauträgerprojekte mit „Mitsprachemöglichkeiten“. Hintergrund dieser neuen Trendentwicklung ist die Erfahrung einiger kleiner Bauträger, dass sie immer wieder auf Interessenten stoßen, die unbedingt einen zentralen Standort wünschen und gleichzeitig großen Wert auf die individuelle Gestaltung legen. Dementsprechend werden zu sanierende Objekte erworben und die Wohnungen in einer frühen Phase mit den (potenziellen) Erwerbern entsprechend der individuellen Präferenzen konzipiert. Bei einigen Projekten dieser Art können auch relativ wohlhabende junge Familien für den Eigentumserwerb gewonnen werden. Es handelt sich um Haushalte, die ohne die Mitgestaltungsmöglichkeit Mieter geblieben wären (vgl. Teil IV. 3.1.1). An beliebten Standorten (z.B. im Prenzlauer Berg) lassen sich große Wohnungen für bis zu 400.000 € vermarkten.

Erfolgreich bei Selbstverwirklichern sind auch Baugruppenprojekte (Neubau und Altbausanierung), die professionell gesteuert werden. Speziell Objekte an zen-

tralen und damit vom Grundstückspreis relativ teuren Standorten kommen nur für Nachfrager in Betracht, die beruflich (i.d.R. beide Partner) stark eingebunden sind. Mitgestaltungsmöglichkeiten sind gewünscht, es stehen jedoch keine aufwendigen Zeitbudgets zur Verfügung (vgl. Altbausanierung in Kombination mit Neubau im Scheunenviertel in Berlin-Mitte, Teil IV. 3.2.1). Auch eine moderne, extravagante Architektur (äußeres Erscheinungsbild des Ensembles) stößt bei (einem Teil der) Selbstverwirklicher auf Akzeptanz, wenn Mitgestaltungsmöglichkeiten im Innenbereich gegeben sind (vgl. markante Holzhäuser in Frohnau, Teil IV. 3.2.2).

Die eher funktional orientierten pragmatischen und rationalen Erwerber (zusammen 13 % der Erwerbertypen) suchen an verschiedenen Standorten in Berlin (mit Ausnahme der Randlagen von Marzahn, Hellersdorf und Hohenschönhausen). Sie gehen davon aus, dass sie sich entsprechend der verschiedenen Lebensphasen eventuell von dem als erstes erworbenen Wohneigentum trennen. Es stehen finanzielle Aspekte im Mittelpunkt: Exakte Kosten-Nutzen-Überlegungen im Vergleich zur Miete (rationaler Erwerber) bzw. eine pragmatische (Übergangs-)Lösung als Geldanlage (pragmatischer Erwerber).

Das richtige Angebot für den **rationalen Erwerber** sind kleine Wohnungen im Bestand, weil die Immobilie sehr früh erworben wird und der Erwerb finanziell nicht wesentlich mehr belasten soll als eine Mietwohnung. Geeignet sind kleine Wohnungen in sanierten Altbauten, wobei der rationale Erwerber aus finanziellen Gründen die eher weniger aufwendig sanierte Wohnung bevorzugt (vgl. Teil IV. 3.1.2).

Im Unterschied dazu ist der **pragmatische Erwerber**, obwohl er Wohneigentum auch als Gebrauchsgegenstand sieht, an einer größeren hochwertigen Immobilie interessiert. Es kommt sowohl Bestand wie auch Neubau in Betracht. Die Immobilie, die in der Lebensphase erworben wird, in der der Erwerber beruflich schon etabliert ist, muss gleichzeitig zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen. Der pragmatische Erwerber ist bei gutem Standort und qualitativ hochwertigem Objekt bereit, viel Geld in die Immobilie zu investieren. So können z.B. am Wannsee Objekte bis zu 655.000 € (frei stehendes Haus bzw. Doppelhaushälfte mit 200 m<sup>2</sup> Wohnfläche und 350 m<sup>2</sup> Grundstück, vgl. Teil IV. 3.3.1) vermarktet werden.

Der **Nestbauer** hat eine in erster Linie emotionale Einstellung zur Wohnimmobilie. Er geht davon aus, dass das erworbene „Familieneigenheim“ Eigentum fürs

Leben ist. Im Unterschied zu den anderen Erwerbertypen geht der Nestbauer keine Kompromisse bei der Wahl der Immobilie ein. Er wählt nur gewachsene attraktive Wohngebiete und das Objekt selbst muss familienfreundlich sein.

Der Nestbauer, der in der Regel im Umland erwirbt, kann durchaus in Berlin gehalten werden. Für die Schwellenhaushalte unter den Nestbauern ist das Preis-Leistungs-Verhältnis ausschlaggebend, so dass auch eher standardisierte Projekte, die zu rd. 160.000 € innerhalb der Stadtgrenze angeboten werden, auf Akzeptanz stoßen (vgl. Teil IV. 3.3.3). In einem etwas höheren Preissegment (200.000 € und mehr) lassen sich allerdings nur Objekte mit einem gewissen Maß an Individualität und einer relativ geringen Verdichtung bei den Nestbauern vermarkten (z.B. kleine überschaubare Anlagen mit besonderen Stilelementen, vgl. Teil IV. 3.3.6).



Folgende Bände der LBS-Schriftenreihe sind bereits erschienen:\*



*Band 1, 1980*  
**Familie und Wohnen**



*Band 2, 1981*  
**Jung und Alt**



*Band 3, 1982*  
**Mieter und Vermieter**



*Band 4, 1983*  
**Wohnungsmarkt  
Niedersachsen**



*Band 5, 1983*  
**Eigentumsbildung  
im Wohnungsbau**



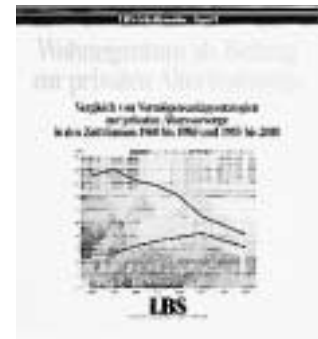
*Band 6, 1984*  
**Junge Menschen**



*Band 7, 1984*  
**Wohnungsmarkt  
Niedersachsen**



*Band 8, 1985*  
**Marktdynamik im  
Wohnungsbestand**



*Band 9, 1986*  
**Wohneigentum als  
Beitrag zur privaten  
Altersvorsorge**

\* Band 1–16 sind vergriffen. Die LBS-Schriftenreihe ist aber unter der ISSN-Nummer 0944/8225 in der Deutschen Bibliothek, Ffm registriert.



Band 10, 1987  
**Lebenspläne und  
 Wohnentscheidungen**



Band 11, 1988  
**Im Spannungsfeld  
 zwischen Überangebot  
 und Übernachfrage**



Band 12, 1989  
**Mieterhaushalte  
 an der Schwelle zur  
 Eigentumsbildung**



Band 13, 1990  
**Ältere Menschen**



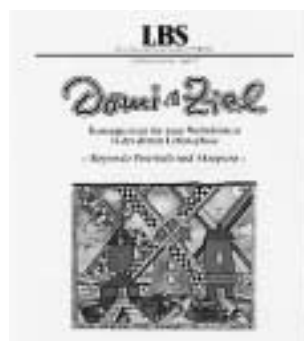
Band 14, 1991  
**Das Jahrzehnt des  
 Wohnungsmangels**



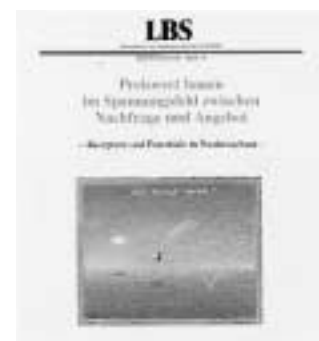
Band 15, 1992  
**Diskrepanz zwischen  
 Zukunftsplänen  
 und Angebot**



Band 16, 1993  
**Baulandausweis  
 zwischen Trägheit und  
 Übereifer**



Band 17, 1994  
**Konsequenzen für neue  
 Wohnformen in der  
 dritten Lebensphase**



Band 18, 1996  
**Preiswert bauen im  
 Spannungsfeld zwischen  
 Nachfrage und Angebot**



*Band 19, 1997*  
**Steigende Nachfragepotentiale – zögernde Anbieter**



*Band 20, 1998*  
**Kommunale Baulandpolitik im Wettbewerb um Bevölkerung**



*Band 21, 1999*  
**Wohnmobilität in der zweiten Lebenshälfte**



*Band 22, 2001*  
**Vom Anbieter- zum Nachfragermarkt**



*Band 23, 2002*  
**Wohnungsmarkt Berlin**



*Band 24, 2002*  
**Konjunkturdelle oder Strukturbruch?**

Stand April 2005

© 2005  
 LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin - Hannover  
 Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
 Postfach 263, 30002 Hannover  
 Telefon (0511) 926-6866  
 Telefax (0511) 926-6938







LBS Norddeutsche Landesbausparkasse  
Berlin - Hannover  
Postfach 11 08 60, 10838 Berlin  
Telefon (0 30) 8 60 91-0  
Postfach 2 63, 30002 Hannover  
Telefon (05 11) 9 26-0  
Internet [www.lbs-nord.de](http://www.lbs-nord.de)