

Erwerber von Luxusimmobilien

Der kleine Unterschied zwischen jung und alt

Der Hauptbeweggrund, eine Immobilie im Topsegment zu erwerben, ist bei jüngeren und älteren Käufern die Suche nach einem luxuriös ausgestatteten Erstwohnsitz. Fast jeder vierte Käufer von Luxusimmobilien, der älter als 45 Jahre alt ist, sucht ein solches Premiumobjekt aber auch als Zweitwohnsitz. Bei den Käufern unter 45 Jahren sind es hingegen nur rund sieben Prozent. Diese erwerben eine Luxusimmobilie dafür eher aus Prestige Gründen (rund 61 Prozent) als ältere Käufer (rund 39 Prozent). Gründe der Altersvorsorge spielen dagegen für ältere Käufer (rund 24 Prozent) eine größere Rolle als für jüngere Käufer (rund 12 Prozent). Auf das Umfeld und die Nachbarschaft legen nach Einschätzung der Befragten ältere Käufer (rund 49 Prozent) mehr Wert als jüngere Käufer (rund 25 Prozent). Dagegen sind jüngeren Käufern die Größe und die Raumaufteilung wichtiger. Dies ergab eine aktuelle Umfrage unter mehr als 200 Engel & Völkers Wohnimmobilien-Shops in Deutschland.

Unterschiede zwischen Käufern von Luxusimmobilien unter und über 45 Jahren zeigen sich auch beim Preis und der Art der Immobilie. So geben rund 40 Prozent der befragten Immobilienexperten an, dass jüngere Käufer zwischen 750.000 und 1 Mio. Euro für eine Luxusimmobilie bezahlen. Ebenfalls rund 40 Prozent nennen „unter 750.000 Euro“ als Kaufpreis von unter 45-Jährigen. Ältere Käufer gaben zu 41 Prozent im Schnitt zwischen 1 Mio. Euro und 1,5 Mio. Euro für eine erstklassige Immobilie aus.

Danach gefragt, wie die Traumimmobilie von jüngeren und von älteren Käufern aussieht, gibt es klare Vorstellungen: Jüngere Kunden suchen eher nach einem Einfamilienhaus oder einer Villa (rund 59 Prozent), ältere Kunden eher nach einem Penthouse (52 Prozent). Die Wohnfläche soll für die jüngeren Käufer zwischen 200 und 300 Quadratmetern betragen (rund 49 Prozent), für die älteren Käufer indes zwischen 100 und 200 Quadratmetern (rund 75 Prozent). Bei der Zimmeranzahl geben rund 57 Prozent der Umfrageteilnehmer „5 bis 6“ für jüngere Käufer und rund 67 Prozent „3 bis 4“ für ältere Käufer an.

Sowohl jüngere wie auch ältere Käufer legen bei einer Luxusimmobilie Wert auf einen energetisch aktuellen Stand sowie eine großzügige Raumaufteilung mit hohen Decken und großen Fenstern sowie offenen Küchen.

Viele Luxusimmobilien werden mit ererbtem Vermögen finanziert. Allerdings nimmt insgesamt die Zahl der Erwerber, die beim Immobilienkauf auf ererbtes Geld zurückgreifen, seit Jahren kontinuierlich ab: Laut der Wohneigentumsstudie von TNS Infratest waren es vor zehn Jahren noch 29 Prozent, 2011 nur noch 22 Prozent.

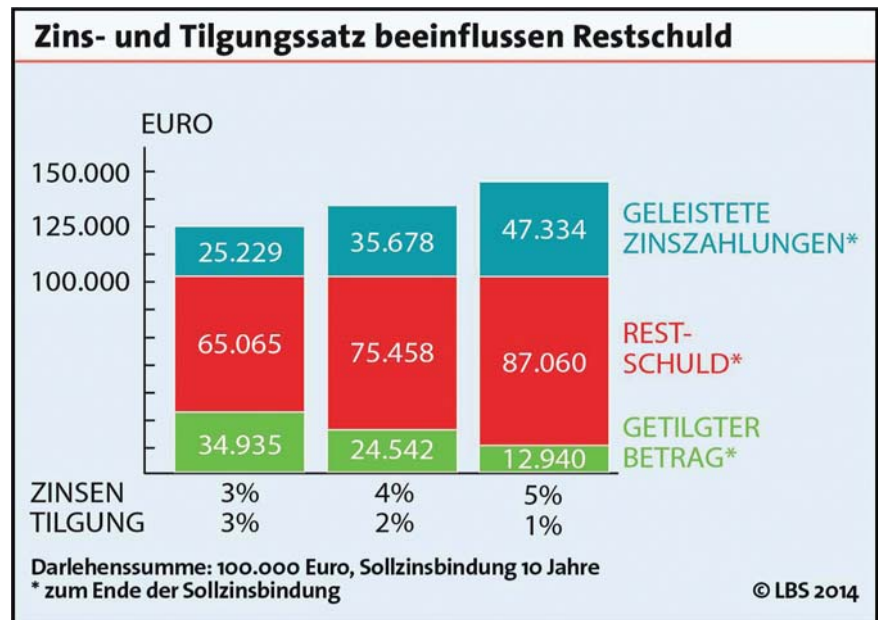
Hohe Eigenkapitalquote

Die meisten Bauherren und Käufer finanzieren ihre Wohnung oder ihr Haus sehr solide: Mehr als ein Drittel der Kosten für die erste Immobilie wird aus eigener Tasche bezahlt. Wer bereits ein weiteres Mal kauft, bringt sogar noch mehr Eigenkapital ein.

Die Mehrheit der Bundesbürger setzt auf einen hohen Eigenkapitalanteil bei der Baufinanzierung. Im Schnitt bringen Ersterwerber einer Immobilie 38 Prozent in die Finanzierung ein. Dies zeigt die Wohneigentumsstudie 2013, eine Untersuchung des Marktforschungsinstitutes TNS Infratest im Auftrag verschiedener Finanzierungsinstitute, unter anderem der Landesbausparkassen und des Bundesbauministeriums. Unter den so genannten „Umsteigern“, die bereits eine Immobilie besitzen, liegt die Quote mit 59 Prozent noch höher, da sie den Verkaufserlös des alten Objekts in der Regel in ihr neues Heim investieren.

Die niedrigen Zinsen machen den Erwerb einer Immobilie derzeit leicht. Aktuell gibt es einen Baukredit mit zehnjähriger Zinsbindung für rund 2,5 Prozent. Lässt man Tilgungszahlungen unberücksichtigt,

macht das für ein Darlehen von 100.000 Euro über zehn Jahre 25.000 Euro Zinsen. Vor zehn Jahren mussten Immobilienkäufer mit rund fünf Prozent Zinsen noch das Doppelte zahlen, also 50.000 Euro.



Einzelhandelsvermietungen auf Allzeithoch

Die Vermietungen im deutschen Einzelhandel haben mit fast 3.300 Vermietungen im Jahr 2013 ein neues Allzeithoch erreicht. Dies sind 13,2 Prozent mehr als im Vorjahr 2012. „Trotz des stetigen Wachstums des Online-Handels expandieren die Einzelhändler weiter, was auf ein Zusammenwachsen von Online- und stationärem Handel schließen lässt“, sagt Karsten Burbach, Head of Retail Agency beim Immobiliendienstleistungsunternehmen CBRE. Rund ein Fünftel der Anmietungen wurde durch internationale Einzelhandelsunternehmen abgeschlossen. „Das weitere Wachstum ist allerdings teilweise limitiert, da einige internationale Konzepte nur in Metropolen expandieren und nicht in weitere Groß- und Mittelstädte in Deutschland“, erklärt Burbach. „Andere bevorzugen nur Shopping-Center als Standorte, so dass auch hier das Angebot limitiert ist.“ Am aktivsten waren US-amerikanische Einzelhändler mit 138 Anmietungen. Sehr aktiv waren auch die italienischen Einzelhändler mit 73 Abschlüssen, die Deutschland als klaren Wachstumsmarkt entdeckt haben. Bei der Branchenverteilung führen wieder die Branchen Bekleidung, Lebensmittel und Tabakwaren sowie Gastronomie. Dabei kam es 2013 im Modesegment zu einer deutlichen Verschiebung: Erzielte das Modesegment 2011 einen Marktanteil von 35,3 Prozent, fiel dieser auf 22 Prozent im Jahr 2013.

Aktivster Mieter war wie schon in den vergangenen Jahren die

Kölner Rewe-Gruppe mit 96 Neuanmietungen. Dicht dahinter folgen die Drogeriemärkte Rossmann und dm mit 89 beziehungsweise 87 Anmietungen, die auch in 1A-Lagen die aktivsten Mieter waren. Bei den Modeanbietern lag der Discount-Modeanbieter Takko mit 31 Vermietungen vorn.

Luxusmarken treiben Einzelhandelsmieten weltweit

Unterdessen hat sich der Wettbewerb um die besten Flächen in den internationalen Metropolen noch verstärkt. Die Nachfrage wird von Luxuseinzelhändlern angetrieben, die bereit sind, Rekordmieten für die begehrtesten Ladenflächen zu bezahlen. Obwohl die Spitzenmieten in den deutschen Metropolen in den letzten Jahren stark angezogen sind, sind sie im internationalen Vergleich weiterhin 'günstig'. Hong Kong ist weltweit die teuerste Stadt für internationale Einzelhändler. In der Spitze sind jährlich rund 33.850 Euro pro Quadratmeter zu bezahlen. Auch die Spitzenmieten in New York (25.774 Euro/Quadratmeter), Paris (11.340 Euro/Quadratmeter) und London (10.594 Euro/Quadratmeter) haben laut CBRE neue Rekordniveaus erreicht. Obwohl sich die Spitzenmieten in diesen globalen Schlüsselmärkten zuvor bereits auf hohem Niveau bewegten, legten sie nochmals zu: So stiegen sie in Paris um 29 Prozent, in London um 18 Prozent und in New York um 11 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Zwei Türme tanzen Tango



Die Projektentwicklung Tanzende Türme der STRABAG Real Estate (SRE) wurde mit dem MIPIM Award 2014 in der Kategorie „Best Office and Business Development“ ausgezeichnet. Mit den Tanzenden Türmen entwickelte die SRE am Beginn der Hamburger Reeperbahn ein markantes Hochhausdoppel mit ungewöhnlicher Fassade: Das von der Ed. Züblin AG nach einem Architekturentwurf von BRT Bothe Richter Teherani errichtete Gebäudeensemble ist einem Tango tanzenden Pärchen nachempfunden: Der Südturm mit 24 Stockwerken ist in der 7. Etage geknickt, der Nordturm mit 22 Stockwerken hat im 17. Geschoss einen Gegenknick. Das Hochhaus-Paar zeichnet sich durch seine Nutzungsvielfalt aus, die Büros, Gastronomie und den bekannten Mojo Club unter einem Dach vereint.

Mit dem Kö-Bogen in Düsseldorf hat es in der Kategorie Best Urban Regeneration Project ein zweites deutsches Projekt unter die Preisträger des diesjährigen MIPIM-Awards geschafft.

Hohe Mieter-zufriedenheit

Nur jeder fünfte Mieter empfindet seine Miete als zu hoch beziehungsweise als viel zu hoch, während sieben Prozent aller Mieter ihre Miete sogar als sehr günstig, 26 Prozent als günstig und 46 Prozent als angemessen einschätzen. Zu diesem Ergebnis kommt die repräsentative Studie des Beratungsunternehmens Analyse & Konzepte. Eine zu hohe Miete dürfte also nur in den wenigsten Fällen der Grund für einen Umzug sein. Dies bestätigt auch die Erhebung, die die Hans Schütt Immobilien GmbH in Kiel regelmäßig bei ihren Mietern, die gekündigt haben, durchführt. Demnach kündigte im Jahr 2013 jeder vierte aus beruflichen Gründen. Private Veränderungen (22 Prozent) und der Wunsch, sich zu vergrößern und zu verbessern (26 Prozent), spielen ebenfalls eine gewichtige Rolle – mit erheblichem Zuwachs, nachdem im Jahr zuvor nur 32 Prozent der Kündigungen auf diese beiden Motive zurückgingen. Die Eigentumsbildung verzeichnete 2013 stark rückläufige Nennungen und lag bei vier Prozent, im Jahr zuvor waren es fast fünf Mal so viele.

Fast 13 Prozent mehr Baugenehmigungen

Im Jahr 2013 wurde in Deutschland der Bau von rund 270.400 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, waren das 12,9 Prozent oder knapp 30.900 Wohnungen mehr als im Jahr 2012.

Von den im Jahr 2013 genehmigten Wohnungen waren knapp 235.500 Neubaugewohnungen in Wohngebäuden (+ 11,5 % gegenüber 2012). Der Anstieg von Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (+ 22,3 %) fiel dabei deutlich höher aus als der Anstieg von Genehmigungen für Wohnungen in Zweifamilienhäusern (+ 13,3 %). Genehmigungen für den Bau von Einfamilienhäusern (+ 1,1 %) nahmen nur geringfügig zu.