MARKET IN MINUTES
Savills Research

Wohnimmobilienmarkt Deutschland

savills

Käufer warten auf den richtigen Preis

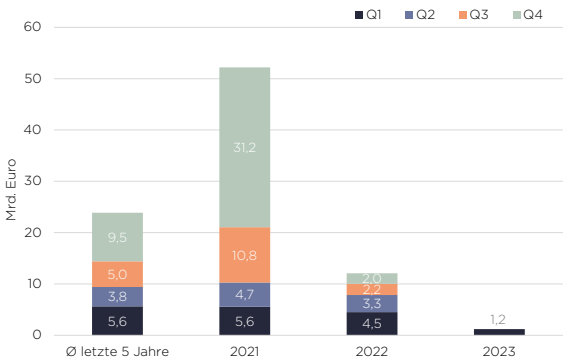
Im ersten Quartal des Jahres 2023 wurden in Deutschland Wohnimmobilien für etwa 1,2 Mrd. Euro gehandelt (Abb. 1). Ein so niedriges Quartalsvolumen wurde zuletzt Anfang 2011 erfasst. Dieses Volumen verteilt sich auf nur rund 20 Transaktionen (Abb. 3). Zum Vergleich: Im Mittel der vergangenen zehn Jahre gab es pro Quartal durchschnittlich dreimal so viele Verkäufe.

Angebotsseitig könnte das Transaktionsvolumen in diesem Jahr leicht in zweistellige Milliardenhöhen steigen. Die Frage ist, ob genug Nachfrage vorhanden sein wird, denn für Investoren mit Fremdkapitaleinsatz sind die derzeitigen Angebotspreise am Wohninvestmentmarkt oftmals nicht darstellbar. Dies erklärt das selektive Handeln vieler Akteure, obwohl viele Fondsvehikel weiterhin nach Objekten für ihr Portfolio suchen.

Kleinteiliger Markt mit Vorteilen für eigenkapitalstarke Käufer

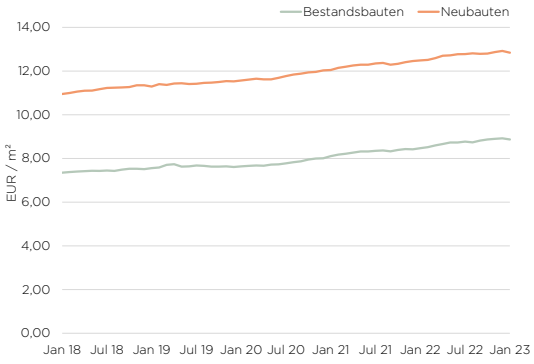
Dass das Volumen trotz der wenigen Transaktionen überhaupt auf mehr als eine Milliarde Euro kletterte, lag an zwei Portfolioverkäufen im dreistelligen Millionenbereich. Diese zeichneten zusammen für fast die Hälfte des Volumens verantwortlich. Abgesehen davon stellte sich der Markt überwiegend kleinteilig dar. Es dominierten Verkäufe im mittleren und unteren zweistelligen Millionenbereich. Kleinere und mittlere Losgrößen stoßen derzeit auf mehr Interesse als großvolumige Produkte, bei denen das Bieterfeld ausgedünnt ist. Vor allem Eigenkapitalkäufer wie beispielsweise Privatinvestoren oder Family Offices können im aktuellen Umfeld offensiver agieren und haben angesichts des temporär ausgedünnten Bieterfelds relativ viele Kaufoptionen. Sie setzen in der Regel

Abb. 1: Transaktionsvolumen*



Quelle Savills / * nur Transaktionen mit mind. 50 Wohneinheiten

Abb. 2: Durchschnittliche Angebotsmieten*



Quelle VALUE Marktdaten / * bundesweiter Mittelwert

AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN IM FOKUS

24 %

Family Offices zeichneten im ersten Quartal für rund ein Viertel des Ankaufsvolumens verantwortlich, während sie in den vergangenen fünf Jahren nie über 2 % Marktanteil kamen.

94 %

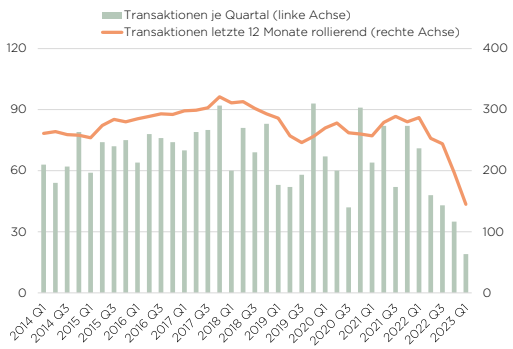
Käufer aus dem Ausland waren im ersten Quartal 2023 so gut wie nicht aktiv. Rund 94 % des Ankaufsvolumens entfielen auf Investoren aus Deutschland.

Tab. 1: Transaktionsvolumen und Anzahl gehandelter Einheiten im Überblick*

	Transaktionsvolumen (Mio. Euro)		gehandelte Einheiten	
	Q1 2023	ggü. Vorjahresperiode	Q1 2023	ggü. Vorjahresperiode
A-Städte	434	- 71 %	1.820	- 61 %
B-Städte	162	- 82 %	790	- 85 %
C-Städte	81	- 81 %	246	- 90 %
D-Städte	16	- 98 %	66	- 99 %
Sonstige	500	- 48 %	1.970	- 76 %
Deutschland	1.192	- 74 %	4.892	- 83 %

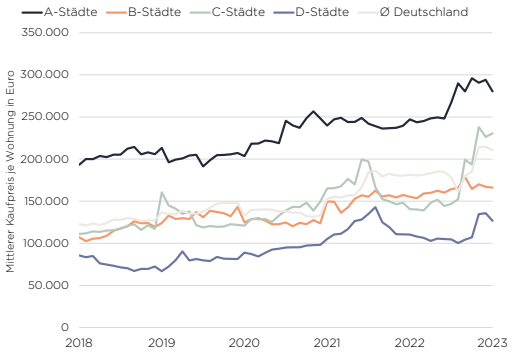
Quelle Savills / * nur Transaktionen mit mind. 50 Wohneinheiten; Städteklassifizierung nach Bulwiengesa

Abb. 3: Anzahl Transaktionen*



Quelle Savills / * nur Transaktionen mit mind. 50 Wohneinheiten

Abb. 4: Preise der gehandelten Wohnungen



Quelle Savills / Hinweis: basierend auf Bulwiengesa-Klassifizierung; jeweils letzte 12 Monate rollierend

auf hochwertige Objekte, die langfristig stabile Kapitalwerte und Mietzahlungen versprechen.

Auch opportunistische Investoren stehen in den Startlöchern, wobei diese eher auf ältere Bestandsportfolios schielen. Die Preisvorstellungen der Private-Equity-Fonds decken sich aber nur in Ausnahmen mit denen der Eigentümer, so dass wir bislang nur relativ wenige Ankäufe beobachtet haben. Die opportunistischen Akteure wollen die kurzfristige Preis- und Nachfragedelle für einen Einstieg in den Markt nutzen und setzen auf langfristig wieder steigende Kapitalwerte angesichts der absehbar anhaltenden Anspannung der Wohnungsmärkte.

Zweiteilung des Marktes in Neubau und Bestand

Weil bei unsanierten Bestandsobjekten der Sanierungsdruck steigt und somit ein Kostenrisiko besteht, dürften risikoaverse institutionelle Investoren noch stärker auf komplettsanierte Gebäude und Neubauten fokussieren. Im ersten Quartal entfielen fast 44 % des Transaktionsvolumens auf den Kauf von Projektentwicklungen und damit deutlich mehr als im Mittel der vergangenen fünf Jahre (24 %). Der Neubaufokus dürfte auch im weiteren Jahresverlauf hoch bleiben. Insgesamt erwarten wir eine noch stärkere Zweiteilung des Marktes zwischen Neubau und Bestand. Neubauten werden das Produkt für institutionelle Investoren bleiben. Weil das Angebot vor dem Hintergrund der rückläufigen Bautätigkeit knapp bleibt, dürften sich die Preise hier bald stabilisieren und langfristig hoch bleiben. Ältere Bestände werden hingegen zunehmend ein Produkt für Wohnbauspezialisten. Die potenziellen Käufer solcher Bestände erwarten allerdings spürbare Preisnachlässe, die viele Eigentümer bislang noch nicht akzeptieren.

Anspannung der Mietwohnungsmärkte wird noch lange anhalten

Für Investoren auf der Suche nach kontinuierlichen und nahezu ausfallsicheren Mieten bleiben deutsche Wohnimmobilien weiterhin erste Wahl. Jüngste Statistiken zeigen einen spürbaren Rückgang der Baugenehmigungen und weiterhin viele Stornierungen von Wohnbauprojekten. Dadurch dürften die Neubauzahlen auch in den kommenden Jahren gering bleiben. In den meisten Märkten müssen Eigentümer von Wohnimmobilien daher keinen strukturellen Leerstand fürchten und können mit steten Zahlungsströmen rechnen. Im Vergleich zu vielen gewerblichen Immobiliennutzungen verheißen Wohnimmobilien somit mehr Stabilität, so dass insbesondere langfristig orientierte Investoren sie weiterhin als Bestandteil ihrer Portfolios auswählen dürften.

Ausblick 2023

Das weitere Geschehen am Wohninvestmentmarkt wird maßgeblich von der Schnelligkeit des Preisanpassungsprozesses und vom Agieren der Politik abhängen. Weil wir bei Neubauprodukten grundsätzlich eine rege Nachfrage unter institutionellen Investoren beobachten und mit einer baldigen Stabilisierung der Preise rechnen, dürften Transaktionen erleichtert werden. Dies wird sich auch positiv auf das Transaktionsvolumen auswirken. Weil institutionelle Investoren von Bestandskäufen zunehmend Abstand nehmen, die Wohnimmobilien-AGs auf die Verkäuferseite gewechselt sind und auf die Gebote der Private-Equity-Fonds bislang kaum Eigentümer eingehen, könnte das Transaktionsvolumen allerdings noch längere Zeit unterdurchschnittlich bleiben.

Im Value-Add-Segment wird entscheidend sein, ob die Eigentümer zu stärkeren Preisnachlässen bereit sind. Damit wieder mehr Geld in den Bestand und vor allem in dessen Sanierung fließt, müsste aber auch die Politik für mehr Planungssicherheit beim Thema Sanierungen und deren Rentabilität sorgen.

Laden Sie hier die Abbildungen und Rohdaten herunter

SAVILLS TEAM

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an

KARSTEN NEMECEK
Managing Director
Corp. Finance-Valuation
+49 30 726 165 138
knemecek@savills.de

MARCO HÖGL
Director
Head of Residential Capital Markets
+49 69 273 000 28
mhoegl@savills.de

MATTI SCHENK
Associate Director
Research
+49 30 726 165 128
mschenk@savills.de

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 700 Büros und Partnerbüros in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 40.000 Beschäftigten. In Deutschland ist Savills mit mehr als 400 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent.

Diese Publikation dient allein informativen Zwecken. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt oder vollständig sind. Eine Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen davon bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch Savills.
© Savills April 2023