

Stadtluft macht nicht immer frei

Oft wirkt es so, als ob sich das Immobilien-geschehen nur in Großstädten abspielt. Lange Zeit fand der ländliche Raum wenig Beachtung. Doch um Landflucht einzudämmen, sind dort jetzt Lösungen gefragt.

Von **Andreas Schiller**

FRANKFURT, 14. Juni. Stadt und Land gelten seit jeher als Gegensätze. Dicht gedrängt leben die Bewohner vor allem in Großstädten, auf dem Land hingegen findet sich viel Platz für eine geringere Zahl von Menschen. Deren Menge könnte noch weiter abnehmen. Denn die Menschen wandern ab. Vor allem jüngere Leute verlassen Dörfer und Gemeinden. Sie zieht es in die Städte. Zurück bleiben leerstehende Immobilien und verödete Ortskerne. Diese Tendenz lässt sich nicht nur in Deutschland beobachten. Mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung lebt in Städten, in der Europäischen Union sogar zwei Drittel in urbanen Räumen.

In den Städten und besonders in den Großstädten gibt es zwar viele Arbeits- und Ausbildungsplätze, aber Wohnraum ist knapp und oft teuer. Auf dem Land hingegen herrschen umgekehrte Verhältnisse: Dort ist Wohnraum meist günstig, dafür sieht es auf dem Beschäftigungssektor problematisch aus.

Doch nimmt auch ein gegenläufiger Trend zu. Manche derjenigen, denen hohe Mieten oder Grundstückskosten in der Stadt ein Graus sind, suchen das Weite. Auf dem Land finden diese Menschen in der Tat nicht nur größere Flächen für ihr Geld, auch beim Blick auf die Landschaft und den Himmel sind die Perspektiven nicht so eng wie in der Stadt. Zudem ist die Luft besser. Da könnte doch die Stadtlucht der Landflucht entgegenwirken, möchte man meinen. Doch so einfach ist es nicht. Denn wer die Stadt verlässt, siedelt sich neu zumeist in der näheren und vor allem gut erreichbaren Umgebung an.

Das Spektrum urbaner Siedlungsformen reicht von Großstädten über Mittel- bis hin zu Kleinstädten. Allein Deutschland zählt insgesamt mehr als 2000 Städte. Doch nur weniger als ein Zwanzigstel davon haben mehr als 100 000 Einwohner. Viele Städte liegen durchaus im ländlichen Raum. Dort gelten sie in der Begrifflichkeit der Raumplanung als Ober- oder Mittelzentren mit jeweils entsprechenden Angeboten und zumeist funktionierenden Immobilienmärkten. Darin unterscheiden sie sich von abseits gelegenen Dörfern und Gemeinden. Weitere Eigenheiten kommen hinzu. Ein Beispiel aus der Nähe des Erscheinungsortes dieser Zeitung: Der Taunus ist zwar durchaus ländlich, aber durch die Nähe zu Frankfurt und Wiesbaden anders geprägt als schon der benachbarte Wetteraukreis oder gar die Rhön.

Als hilfreich erweist sich bei dieser Vielfalt der Begriff der Region. Zu ihr gehören sowohl ländlicher Raum als auch Städte, die dort wiederum regionale Zentren bilden. Der besonders durch die EU forcierte Begriff findet Verwendung in



Attraktiv abseits der Metropolen: Montabaur im Westerwald hat sich gut entwickelt – auch dank eigenem ICE-Bahnhof.

Foto dpa

Kennzeichnungen wie Metropolregion oder strukturschwache Region. Zu letzteren gehört eine ganze Reihe von ländlichen Gebieten. Doch was bedeutet dort „strukturschwach“? Die Probleme im ländlichen Raum bei der Internetversorgung sind zwar hinreichend bekannt, aber in manchen Gegenden immer noch nicht adäquat gelöst. Eine gute Verkehrsinfrastruktur, auch durch öffentlichen Personennahverkehr, ist ein weiteres Thema, um ländliche Regionen nicht abzukoppeln. Die knappe Formel, um Bevölkerung und Betriebe zu halten oder gar neu zu gewinnen, lautet: Ansidlung braucht Anbindung, digital und real.

Neben guten Anbindungen fehlt es im ländlichen Raum noch an vielem mehr. Franz Schausberger, Vorsitzender des Vorstands des Instituts der Regionen Europas IRE, konstatiert: „Aus rein ökonomischen Gründen hat man die Infrastruktur auf dem Land in den Gemeinden und kleineren Städten zerstört. Schulen, Bezirksgerichte, Polizeistationen, Postämter, Banken und Krankenhäuser wurden und werden geschlossen. Kirchen geben ihre Gotteshäuser auf. Betriebe, Gasthäuser, Nahversorger und damit Arbeitsplätze verschwinden.“ Zudem verstärkte der demographische Wandel mit einer alternden Gesellschaft auf dem Land das Gefälle zwischen den städtischen Großzentren und den ländlichen Gebieten. Doch gleichzeitig gebe es „durchaus junge und kreative Menschen, die gerne am Land leben und dort auch ihre Arbeit machen können.“ Schausberger, der für das österreichische Bundesland Salzburg auch Mitglied im Ausschuss der Regionen der Europäischen Union ist, sieht die Politik gefordert. Er schlägt vor, „über Steuererleichterungen und öffentliche Förderungen der Infrastruktur einzugreifen, auch

wenn es oftmals marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten widerspricht.“

Doch auf marktwirtschaftliche Gesichtspunkte kommt es in der Immobilienbranche an. Um eine adäquate Rendite zu erwirtschaften, müssen Chancen und Risiken abgewogen werden. Zunächst liegen im ländlichen Raum Chancen. Sowohl für das Marktsegment Wohnen, aber auch für gewerbliche Immobilien bietet die Digitalisierung veränderte Rahmenbedingungen im Standortwettbewerb. Denn mittlerweile ist es in den Zeiten von Laptop und Smartphone zunehmend egal, wo gearbeitet wird. Für ländliche Regionen sprechen sowohl geringere Lebenshaltungskosten als auch günstigere Löhne und Gehälter. Mögliche Risiken sind Kleinteiligkeit und geringe Volatilität.

Bisher sind auf dem Land jedoch die internationalen Berater sowie die Fonds großer Investmentgesellschaften kaum oder gar nicht aktiv. Dort beherrschen lokale Bauträger das Geschäft. Aber verstärkt entdecken national oder gar international agierende Immobilieninvestoren und -entwickler zumindest, dass Deutschland, wie übrigens jedes andere Land auch, nicht nur aus Großstädten besteht. Mehr und mehr Investments finden in anderen Städten statt, oft als B- oder C-Standorte bezeichnet. Und eine ganze Reihe davon liegt eben in ländlichen Regionen.

Zum Beispiel hat die Luxemburg Investment Group LIG in ein Fachmarktzentrum in Wittlich in der Eifel und jüngst in die Projektentwicklung eines Einkaufszentrums in der oberfränkischen Stadt Hof investiert. In der jeweiligen Region gilt Wittlich als Mittel-, Hof als Oberzentrum. Vladimir Volkov, Vorstand der LIG, begründet das Engage-

ment in Standorten abseits der Großstädte so: „Zu der überschaubaren Zahl von Investoren in Klein- und Mittelstädten zu gehören, hat mehr Charme, als einer unter vielen in einer Großstadt zu sein.“ Kennzeichnend seien der „politische Wille, am Standort auch im Immobilien-geschehen etwas zu bewegen“ und daraus resultierende „kooperative und schnelle Entscheidungen“.

Noch weiter wagt sich die genossenschaftliche Initiative „Village Office“ aus der Schweiz mit dem Konzept von Co-Working-Angeboten. In großen Städten ist das zwar gerade der Renner. Aber auf

dem Land? Auch dort führen sie aus der Isolation des Home Office und können zudem leerstehende Gebäude in Ortskernen neu beleben. Entsprechend richtet sich das Konzept „Village Office“ nicht nur an Unternehmen und Gemeinden, sondern auch an Projektentwickler. Inzwischen sind bereits mehr als 50 Co-Working-Büros realisiert und weitere geplant. Aktuell soll zum Beispiel ein aufgegebenes historisches Postgebäude im Ortskern der Gemeinde Lichtensteig im Kanton St. Gallen mit rund 2000 Einwohnern durch eine solche zeitgemäße Nutzung wieder mit neuem Leben gefüllt werden.

Vier Fragen an: Marcus Lemli, Savills Deutschland

„Superzyklus stützt Nischenimmobilien“

Über die Nachfrage nach Studentenwohnheimen, Pflegeimmobilien und Rechenzentren

Studentenwohnheime, Pflegeimmobilien und Rechenzentren sind zu echten Anlageklassen am Immobilienmarkt geworden. Inwiefern hängt das mit gesellschaftlichen Entwicklungen zusammen?

Dass wir uns heute mit Investoren über solche Immobilien unterhalten, hat natürlich auch etwas mit dem gesellschaftlichen Wandel der vergangenen Jahrzehnte zu tun. Wäre das Internet nicht erfunden worden, bräuchte es keine Rechenzentren, und der exponentiell wachsende Datenverkehr sorgt dafür, dass der Bedarf weiter steigt. Auch bei den anderen beiden Immobilienarten spielen gesellschaftliche Entwicklungen eine wichtige Rolle. So gibt es nicht nur immer mehr ältere Menschen, ein immer größerer Anteil von ihnen ist zudem auf Pflegeeinrichtungen angewiesen, weil die Angehörigen die Pflege nicht mehr übernehmen können oder wollen. Und der steigende Bedarf an Studentenwohnheimen lässt sich unter anderem auf die wachsende Zahl von Studierenden und vor allem ihre höhere Mobilität zurückführen.

Halten Sie diese Entwicklungen für dauerhaft?

Zumindest spricht wenig dafür, dass der Datenverkehr, die Zahl der Pflegebedürftigen oder jene der Studierenden absehbar rückläufig sein werden. Insofern erwarte ich, dass sowohl die Nutzer- als auch die Investorennachfrage nach den dazugehörigen Immobilientypen in den

nächsten Jahren noch steigen wird. An ihrem Nischenstatus wird das jedoch nichts ändern, denn wir reden hier über Wachstum auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. So wurden im letzten Jahr weltweit etwa 15 Milliarden Euro in Studentenwohnheimen investiert, und damit war es das größte der drei Segmente am Investmentmarkt. Zum Vergleich: In Büromobilien flossen 330 Milliarden Euro.

Spielt nicht auch der langjährige Aufschwung am Immobilienmarkt eine Rolle, der wegen der hohen Preise der Edelprojekte die Nischenprodukte begünstigt?

Zweifelloos spielt der Superzyklus den Nischensegmenten in die Karten. Nie zuvor floss so viel Geld in den Immobilienmarkt, und würden alle Investoren nur in Büro- und Einzelhandelsimmobilienprojekte investieren wollen, blieben viele von ihnen auf ihrem Geld sitzen. Also suchen sie nach Alternativen. Bei ihrer Suche nach solchen alternativen Anlagemöglichkeiten bewegen sich die meisten Investoren jedoch innerhalb ihrer Risikokomfortzone. Nicht der Preis entscheidet darüber, ob das Pflegeheim oder die Büroimmobilie ins Portfolio wandert. Das Risiko muss zum Investor und der Preis zum Risiko passen. In die Bewertung des Risikos fließen wiederum die Langfristrends ein. So führen zyklische und strukturelle Entwicklungen im Zusammenspiel dazu, dass es auch für risikoaverse Investoren sinnvoll sein kann, in die Nischensegmente auszuweichen –

sinnvoller jedenfalls, als in den etablierten Segmenten zu bleiben, dort aber die Definition von Core immer weiter zu fassen. Die Herausforderung liegt für Investoren darin, zwischen strukturellen Treibern und spärlichen Überreibungen zu unterscheiden. Das gilt aber für die Nischen und die etablierten Segmente gleichermaßen.

Muss gerade bei den erst in jüngster Zeit attraktiver gewordenen Immobilien mit einem besonders starken Preisrückgang gerechnet werden, wenn es zu einem Abschwung kommt?

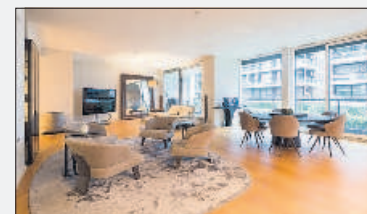
Mit besonders starken Preisrückgängen muss dort gerechnet werden, wo es vorher zu gravierenden kollektiven Fehleinschätzungen der Risiken gekommen ist. Das kann prinzipiell weder für die Nischensegmente noch für die etablierten Anlageklassen wie Büro- und Einzelhandelsimmobilien ausgeschlossen werden, schließlich bezieht sich die Bewertung des Anlagerisikos auf eine uns allen unbekannt Zukunft. Die Nischen könnten sich aber gerade im Abschwung als stabilisierendes Element in den Portfolios der Investoren erweisen. Denn aus der Vergangenheit wissen wir zum Beispiel, dass in einer Rezession mehr Menschen ein Studium beginnen und die Nachfrage nach Wohnraum für Studierende entsprechend steigt. Auch die Nutzernachfrage nach Rechenzentren und Pflegeheimen könnte sich als weniger konjunktursensibel erweisen als etwa jene nach Büro- oder Einzelhandelsflächen.

Die Fragen stellte **Michael Psotta**.

Wo es Sie auch hinzieht – mit uns finden Sie Ihre Wunsch-Immobilie.



Holzhausviertel: Eleg. Altbauwhg., Wohnfl. ca. 127 m², 4 ZL, Eichenpark, EBK, Fußbd.-hzzg., Decken 3,20 m, Balk., Garten, Energiebedarfsausw., Endbed. 144 kWh/(m²a), Gas, Bj. 1920, Renov. 2014, € 1,25 Mio., E&V ID W-0248UM
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 44 49 49



Westend-Süd: Exkl. Domizil, Wohnfl. ca. 214 m², 5 ZL, Echtholzpark, energiesparende Fußbd.-hzzg., Terr., Garten, TG-Stellpl., Energiebedarfsausw., Endbed. 26 kWh/(m²a), Öl, Bj. 2015, € 1,895 Mio., E&V ID W-02AOEE
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 44 49 49



Bornheim: Penthouse-Wohnung, Wohnfl. ca. 187 m², 4 ZL, Balkon, Terrasse, einzigartiger Skylineblick, 2 TG-Stellplätze, Energieverbrauchsausw., Endverbr. 169 kWh/(m²a), Gas, Bj. 1971, € 1,27 Mio., E&V ID W-02A0T9
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 44 49 49



Kreis Würzburg: Mod. EFH, gewerblich, Nutzungsmögl., Wohnfl. ca. 264 m², Nutzfl. ca. 134 m², Grdst. ca. 2959 m², mod. EBK, Energieverbrauchsausw., Endverbr. 73,1 kWh/(m²a), Öl, Bj. 2001, Energieeff.-kl. B, € 895.000,-, E&V ID W-02AUSI
Würzburg (D) • +49-(0)931-991 75 00



Naher Wolfratshausen: Repräs. Wohnen & Arbeiten, Wohnfl./Nutzfl. ca. 487 m², Grdst. ca. 1.084 m², Energieverbrauchsausw., Endverbr. 69,7 kWh/(m²a), Gas, Bj. 2001, Energieeff.-kl. B, € 2,46 Mio., E&V ID W-02917F
Bad Tölz (D) • +49-(0)8041-79 57 60



Miesbach: Familienfrdl. Landhaus im Alpenvorland, Wohnfl. ca. 281 m², Grdst. ca. 1.558 m², 7 ZL, 2 Bäder, Energieverbrauchsausw., Endverbr. 225,71 kWh/(m²a) inkl. WW, Gas, Bj. 1988, Energieeff.-kl. G, € 1,79 Mio., E&V ID W-02BRDT
Miesbach (D) • +49-(0)8025-993 82 40

Angebote von Lizenzpartnern der Engel & Völkers Residential GmbH · Immobilienmakler
Weitere Angebote unserer Lizenzpartner finden Sie unter www.engelvoelkers.com

Starten Sie mit uns in die Zukunft der Immobilienvermarktung!



Sie verfügen über Vertriebsstalent, begeistern sich für Immobilien und wollen in einem international erfolgreichen Unternehmen Karriere machen? Als Immobilienberater bei Engel & Völkers sichern Sie sich erstklassige Perspektiven und exzellente Verdienstmöglichkeiten! Starten Sie jetzt mit uns durch und bewerben Sie sich unter www.engelvoelkers.de/karriere.

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Zentrales Grundbuch

Von Michael Psotta

Der Parteichef der Grünen, Robert Habeck, hat vor einigen Tagen gefordert, ein zentrales Immobilienregister anzulegen. Mit einem derartigen elektronischen Grundbuch solle verhindert werden, dass sich die Eigentümer von Immobilien hinter dubiosen Briefkastenfirmen in Steueroasen verstecken, begründete Habeck seinen Vorstoß. Dagegen ist erst einmal wenig einzuwenden. Geldwäsche gehört bekämpft, und mehr Transparenz würde dem deutschen Immobilienmarkt guttun. Höheren amtlichen Ansprüchen genügen eigentlich nur die von Notaren stammenden Daten der Gutachterausschüsse, die sich auf alle tatsächlichen Transaktionen beziehen. Sie werden aber nur alle zwei Jahre erhoben und dann mit

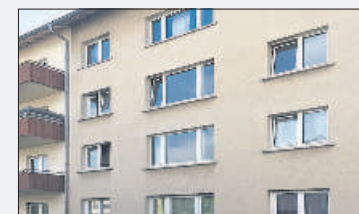
Hamburger Kurzzeit-Vermieter rücken in den Fokus. **Seite 13**

Verzögerung veröffentlicht. Doch auch die Gutachterausschüsse leisten nicht, was sich Habeck wohl verspricht: Sie machen keine Angaben zu einzelnen Käufern und Verkäufern. So bleibt Deutschland im Hinblick auf Transparenz etwa hinter Großbritannien und Schweden weit zurück, wo Grundbücher für jedermann öffentlich sind. In Schweden lassen sich sogar die Einkommensverhältnisse des Nachbarn überprüfen. Die Frage ist, ob derartige Transparenz in Deutschland gewünscht ist. Für viele jedenfalls ginge sie viel zu weit. Muss mein Nachbar wirklich wissen, ob ich eine, zwei oder fünfzig Wohnungen besitze und darüber hinaus noch einen Wäscherladen in der Hauptstraße? Konsequenterweise müsste dann auch das Steuergeheimnis fallen. Jedermann sollten die Immobiliendaten also eher nicht offenbart werden. Der einen oder anderen Behörde aber durchaus. Schon aus Gründen der Stadtplanung fragt sich so manche Kommunalverwaltung, wem eigentlich ihre Stadt gehört – bisher vergeblich.

Anlageobjekte mit Perspektive!



Frankfurt-Westend: Appartementhaus in Bestlage, Nutzfl. ca. 1.069 m², 34 WE, Aufz., 31 Balkone, voll vermietet, Energiebedarfsausw., Endbed. 308,6 kWh/(m²a), Öl, Bj. ca. 1969, € 6,5 Mio., E&V ID G-007MIE
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 75 75 50



Frankfurt-Rödelheim: MFH/10 WE + 5 RH im Paket, Nutzfl. ca. 974 m², neue Gas-Zentralhzzg., Laminat, Energieverbrauchsausw., Endverbr. 35,1 kWh/(m²a), Strom, Bj. ca. 1960/2012, Energieeff.-kl. A, € 3,8 Mio., E&V ID G-00DKPZ
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 75 75 50



Frankfurt-Rödelheim: Mehrfamilienhaus in bester Rödelheimer Lage, Nutzfl. ca. 623 m², 15 WE, 1 Büroeinh., Balkone, Öl-Zentralheizung, Bj. ca. 1969, Energieausweis liegt nicht vor, € 2,2 Mio., E&V ID G-00L8K4
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 75 75 50



Frankfurt Sossenheim: Gepflegtes WGH m. Hinterhaus, Nutzfl. ca. 432 m², 5 WE, 1 GE, Kunstst.-fenster, 3 Stellpl., Energieverbrauchsausw., Endverbr. 206,8 kWh/(m²a), Erdgas, Bj. ca. 1930, € 990.000,-, E&V ID EV42305
Frankfurt (D) • +49-(0)69-24 75 75 50

Angebote von Lizenzpartnern der Engel & Völkers Commercial GmbH
Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL