

# **Wiederverkaufswert von Massivhäusern**

Kurzfassung des Gutachtens

## **Die Entwicklung der Wiederverkaufswerte von Ein- und Zweifamilienhäusern in Abhängigkeit von der Bauweise**

erstellt von der

**DIA Consulting Aktiengesellschaft**

Bertoldstraße 54 79098 Freiburg

im Juni 2000

im Auftrag von

MASSIV MEIN HAUS e.V.  
INITIATIVE PRO KELLER e.V.  
Initiative Pro Schornstein e.V.

Die Initiativen MASSIV MEIN HAUS e.V., PRO KELLER e.V. und Pro Schornstein e.V. beauftragten die DIA Consulting Aktiengesellschaft ein Gutachten zur "Entwicklung der Wiederverkaufswerte von Ein- und Zweifamilienhäusern in Abhängigkeit von der Bauweise" zu erstellen.

Das Gutachten wurde unter theoretischen Gesichtspunkten und vor allem mittels einer im März 2000 durchgeführten Expertenbefragung erstellt. Die folgende Kurzfassung behandelt den Teilpunkt "Massivhäuser".

## **1. Wie bewerten Fachleute und die Literatur? Studien und Untersuchungen zum Thema Wertentwicklung von Eigenheimen**

Im Rahmen der vorliegenden Studie wird die Wertentwicklung von Ein- und Zweifamilienhäusern in Massivbauweise untersucht.

Die Erfahrung der Immobilienwirtschaft zeigt, dass massiv gebaute Ein- und Zweifamilienhäuser Leichtbauten vorgezogen werden. Einig waren sich die Teilnehmer am Immobilienmarkt dahingehend, dass Massivbauten anderen Bauweisen qualitativ überlegen sind und eine günstigere Wertentwicklung aufweisen. Ähnlich sind die Aussagen bezüglich der Unterkellerung gegenüber einem fehlenden Keller.

Eine bundesweite Untersuchung des **EMNID-Institutes** unter rund 500 Bauherren zeigte, dass sich 88 % der Bauherren für den Bau eines Massivhauses entscheiden. In den östlichen Bundesländern besteht mit nur 59 % Massivbau ein deutlich höherer Anteil an alternativen Bauweisen.<sup>1</sup> Die Gründe hierfür könnten in einem geringeren verfügbaren Haushaltsnettoeinkommen liegen. Selbst wenn der absolute Kaufpreisvorteil gering sein sollte, ist die feste Kalkulierbarkeit des Preises für den i.d.R. fachfremden Bauherren ein gewichtiges Kriterium. Durch den sog. Generalunternehmer-Aufschlag bei schlüsselfertiger Planung hebt sich der Preisvorteil ganz auf oder schlägt sogar ins Gegenteil um.<sup>2</sup>

Eine weitere Ursache könnte auch in der Förderpolitik des **Bundesbauministeriums** begründet sein, welche unter dem Schlagwort "Junges Haus" Einsteigerimmobilien für eine mittlere Einkommenschicht forcieren will und günstigere Fertighauspreise unterstellt. Diese Eigenheime sollen zu Baukosten deutlich unter DM 2.000,00 / m<sup>2</sup> errichtet werden. Diese deutliche Baukostensenkung soll u.a. durch eine Reihe von "Standardverzichten" wie kleine Grundstücke, einfacher rechteckiger Grundriss, nicht freistehende, sondern kommune Bebauung, Abstellraum statt Keller, keine Balkone, Erker oder Wintergärten, offene Wohnweise erreicht werden.

Der mögliche Wiederverkauf des Eigenheims bleibt bei dieser Betrachtung, die ausschließlich auf die Bauphase focussiert, vollkommen außer Acht.

---

<sup>1</sup> Quelle: EMNID-Befragung von Bauherren 1998.

<sup>2</sup> vgl. Westdeutsche Immobilien Holding: Marktbericht V, Kostengünstiges und flächensparendes Bauen, 1998, S. 103.

## Fazit

Das untersuchte Baukriterium wurde wiederholt unter verschiedenen Synonymen in die Diskussion um günstigen Wohnraum eingebracht.

Schlagwörter wie "Junges Haus", "Swatch-Haus" oder auch "3-Liter-Haus" sollen für preisgünstig erstellten bzw. zu bewirtschaftenden Wohnraum stehen. Unter dem Aspekt einer Erhöhung der Wohneigentumsquote mag eine derartige Betrachtung probat sein. Die Erschließung einkommensschwächerer "Schwellenhaushalte" als Nachfrager erfordert jedoch, ein besonderes Augenmerk auf Wertentwicklung / Werterhalt der Objekte zu legen, da diese Gruppe naturgemäß am anfälligsten für Schwankungen in der Bewirtschaftung bzw. dem Wiederverkaufspreis ist.

Wie problematisch derartige Objekte teilweise eingeschätzt werden, zeigen die Vorschriften diverser Kreditinstitute zur Beleihungswertermittlung. Bei "Fertighäusern" sind zum Teil Abschläge bis zu 20 % vorgesehen. Durch die damit einhergehende Verschiebung der Beleihungsgrenzen ist gleichzeitig eine Erhöhung der Finanzierungskosten verbunden (Risikoaufschlag).

## 2. Wie bewertet der Markt? Ergebnisse einer Expertenbefragung

### Organisation der Expertenbefragung

Die Frage nach dem Wiederverkaufswert eines selbstgenutzten Ein- oder Zweifamilienhauses kann in späteren Jahren durchaus von Bedeutung sein. Wenn das Eigenheim aufgrund seiner Lage, der mangelnden Instandhaltung oder aufgrund bestimmter Merkmale stark an Wert verliert oder sogar unverkäuflich wird, entstehen hohe Verluste. Wurde die Altersversorgung auf diesem Fundament aufgebaut, so kann im Falle eines erzwungenen Verkaufs sogar die Existenz gefährdet sein.

Aus der Fachliteratur geht zwar häufig hervor, dass bestimmte Ausstattungsmerkmale mit einiger Wahrscheinlichkeit zu einer besseren Wertentwicklung führen. Es gibt dazu aber weder von Gutachterausschüssen der Städte und Gemeinden, noch von Maklerverbänden oder Banken eine öffentlich zugängliche Datenbasis, mit deren Hilfe diese These überprüft werden könnte.

Nachweisbar erfasst sind dagegen die Baukosten für Neubauten in Abhängigkeit von der Ausstattung, wie sie in die Indizes der Statistischen Ämter eingehen.

Zur Untersuchung der eingangs formulierten These, dass sich Häuser in Massivbauweise und mit Unterkellerung auf lange Sicht werthaltiger zeigen, greifen wir daher auf eine Befragung von Experten aus dem Immobilienmarkt zurück.

### Beschreibung der ausgewählten Stichprobe

Befragt wurden 515 Immobilienvermittler, Immobilienbewerter, Bauträger, Steuerberater, Bankangestellte und Architekten sowie Bauingenieure.

In den folgenden Auswertungen wird jeweils das Ergebnis insgesamt für Deutschland und differenziert nach den vier **Regionen** Nord, Süd, West und Ost dargestellt.

### Ergebnisse

Die Befragung beschränkte sich ausschließlich auf Ein- und Zweifamilienhäuser und zielte nur auf Eigennutzer ab, Renditeobjekte wurden ausdrücklich ausgeschlossen.

### Vermarktung abhängig von der Bauweise

Der Immobilienmarkt bewertet ein Objekt auf zwei Arten: Einmal über den erzielbaren Preis im freien Verkauf und zweitens über die Umstände der Vermarktung: Für den Veräußerer entstehen erhebliche Kosten, wenn ein Objekt mehrfach und auf verschiedenen Vertriebswegen inseriert werden muss.

91 % der Befragten geben an, dass sich Häuser in Massivbauweise leichter vermarkten lassen. Dabei sagen 77 % aus, dass die Vermarktungsdauer kürzer sei, nur 4 % berichten von einer längeren Dauer bei massiven Bauten.

### Vermarktungschancen Massivbauweise

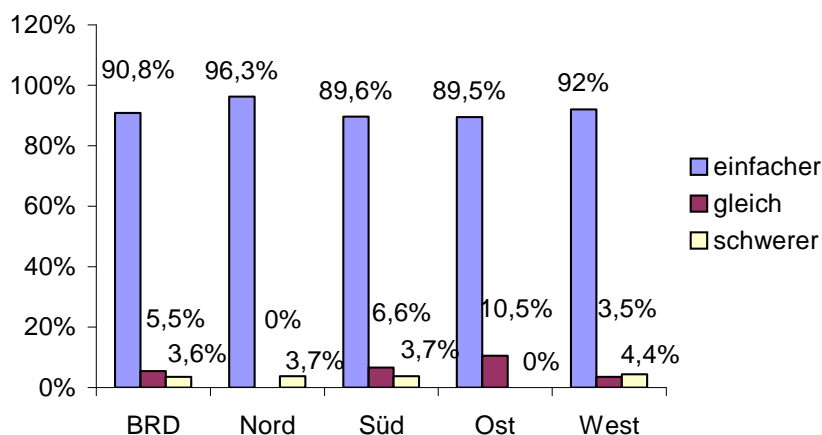


Abbildung 1: Vermarktungschancen bei Massivbauweise

### Vermarktungsdauer Massivbauweise

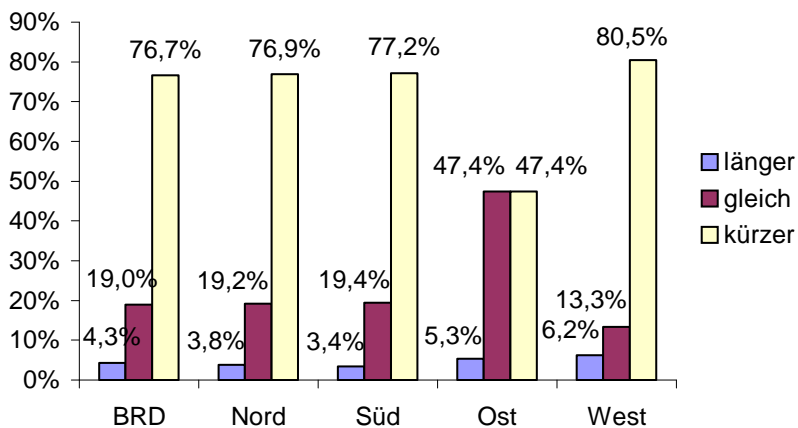
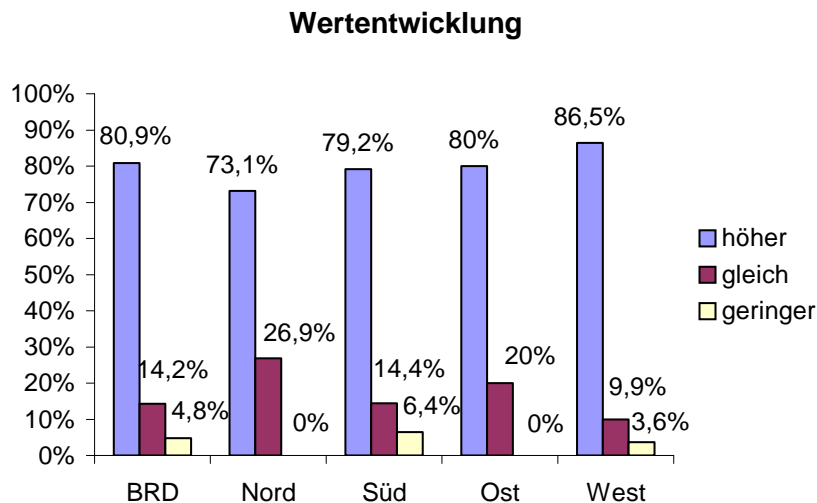


Abbildung 2: Vermarktungsdauer bei Massivbauweise

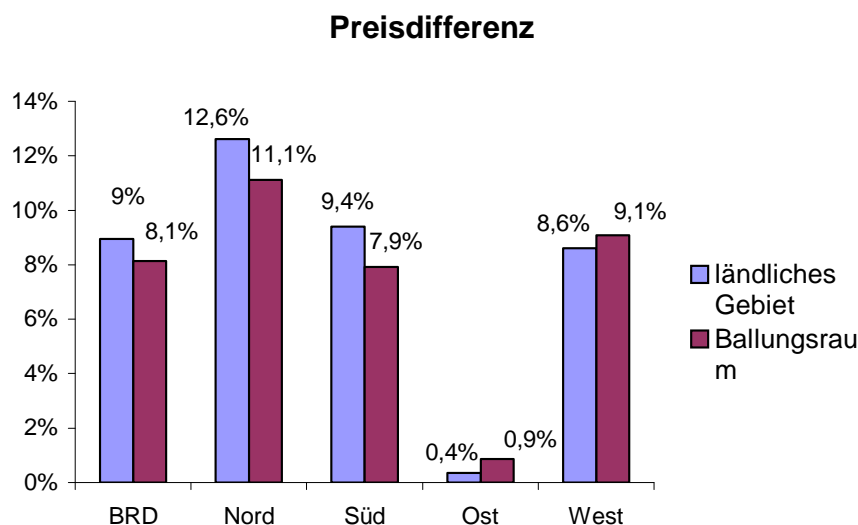
Bei der Frage nach der Vermarktungsdauer fällt auf, dass in **Ostdeutschland** 47 % der Befragten eine gleiche Vermarktungszeit angeben im Gegensatz zum gesamtdeutschen Durchschnitt von nur 19 %. Der Vorteil einer kürzeren Vermarktungsdauer fällt also in den neuen Bundesländern nicht so stark ins Gewicht.

## Wertentwicklung

Bezogen auf die ursprünglichen Anschaffungs- bzw. Investitionskosten geben 81 % der Befragten an, dass die Wertentwicklung in Massivbauweise höher sei. Nur 5 % gehen von einer niedrigeren Wertentwicklung aus. Im regionalen Vergleich fällt auf, dass in der Region **Nord** 27 % der Befragten von einer gleichen Wertentwicklung ausgehen, während der deutsche Durchschnitt nur 14 % angibt.



**Abbildung 3: Wertentwicklung bei Massivbauweise**



**Abbildung 4: Preisdifferenz bei Massivbauweise**

Beim Vergleich einer gebrauchten Bestandsimmobilie, die ansonsten identisch ausgestattet ist, ergibt sich aus der Befragung in ländlichen Gebieten eine Preisdifferenz von 9 %, in Ballungsräumen von 8 %.

Im regionalen Vergleich fällt erstens auf, dass die Preisdifferenzen in **Norddeutschland** im ländlichen wie städtischen Bereich deutlich höher sind. Bei Mittelwerten von 13 % bzw. 11 % liegen die Preisdifferenzen für Massivbauten um 40 % höher als der gesamtdeutsche Schnitt, was für eine deutliche Präferenz der Nachfrager spricht. In **Ostdeutschland** sind in beiden Bereichen Mittelwerte zwischen 0 und 1 % feststellbar. Das heißt, dass für Leichtbauten im Wiederverkauf keine Preisabschläge ge-

macht werden. Hier spiegelt sich die hohe Präferenz der ostdeutschen Nachfrager für Fertigbauten wider, die dort einen wesentlich höheren Anteil als in Westdeutschland haben.

Bei einem gebrauchten Einfamilienhaus im Wert von DM 500.000 würde aus den Angaben der Befragung beim Wiederverkauf eine mittlere Preisdifferenz von ca. 45.000 DM resultieren.

## Argumente

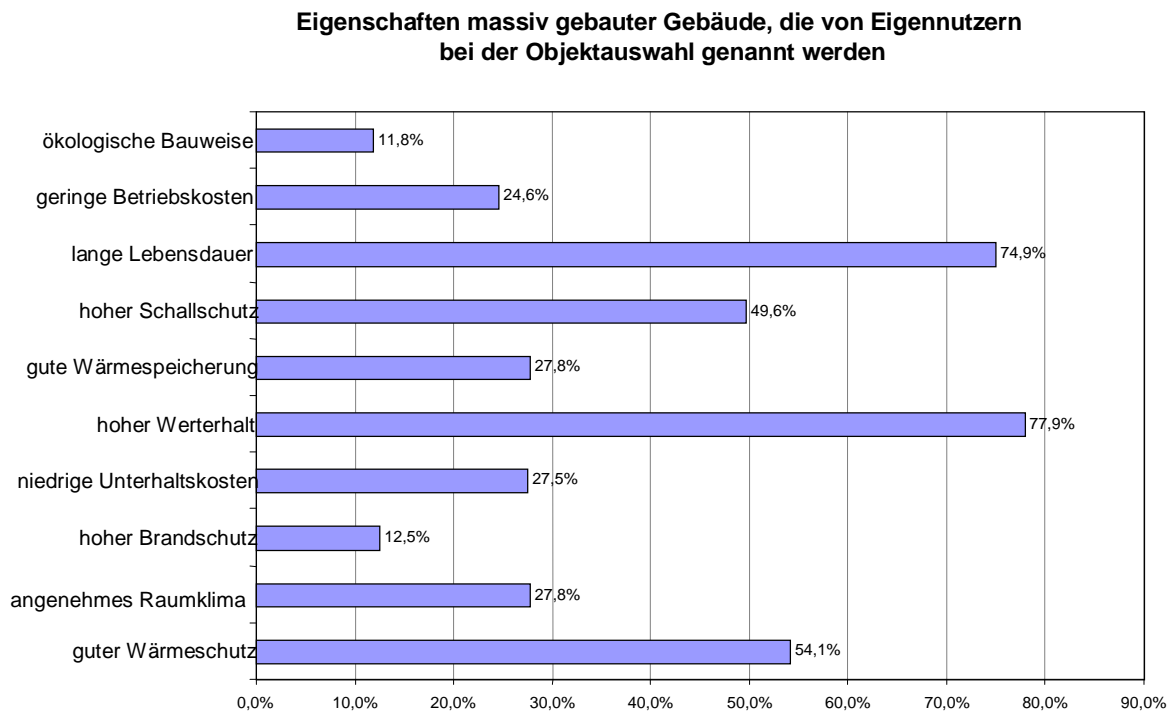


Abbildung 5: Argumente für die Nachfrage nach Massivbauten

Nachfrager äußern gegenüber den Immobilienfachleuten ihre Argumente, die sie zum Kauf eines Massivhauses geführt haben. Am häufigsten werden dabei der **“hohe Werterhalt”** und die **“lange Lebensdauer”** genannt. 77,9 % der Teilnehmer gaben an, dass **“hoher Werterhalt”** von potenziellen Erwerbern im Verkaufsgespräch genannt wird. Ebenfalls über 50 % der Teilnehmer haben **“hohen Schallschutz”** und **“guten Wärmeschutz”** bei den Präferenzen angegeben, wohingegen der **“hohe Brandschutz”** und die **“ökologische Bauweise”** eher unbedeutend sind. Aus diesem deutlichen Ergebnis geht eine klare Bestätigung der eingangs genannten These zur Wertentwicklung hervor.

### 3. Wie bewertet die Theorie? Darstellung der Ausstattungsmerkmale in der Wertermittlungslehre

#### Verkehrswert

Der Wert von Immobilien wird von dem Preis bestimmt, der sich durch das freie Spiel der Kräfte von Angebot und Nachfrage am Markt ergibt. Dementsprechend versucht die Wertermittlung anhand von Modellen die Preisbildung am Markt zu beschreiben. Die folgenden wertermittlungstheoretischen Ausführungen dienen also der Erklärung des Marktverhaltens.

## Bewertung der Ausstattungsmerkmale im Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren ist das maßgebliche Wertermittlungsverfahren zur Bewertung von Eigenheimen, insbesondere von eigengenutzten Ein- und Zweifamilienhäusern, und ist aufgrund **marktüblicher** Wertansätze zu beurteilen. Der Sachwert setzt sich demzufolge aus dem Bodenwert, dem Wert der baulichen und der sonstigen Anlagen zusammen.

Während der Bodenwert in der Regel im Wege des Vergleichswertverfahrens (§§ 13, 14 WertV) ermittelt wird, ist für den Wert der baulichen bzw. sonstigen Anlagen nach einem gesonderten Schema vorzugehen. Hierzu werden für Gebäude, Außenanlagen und besondere Betriebseinrichtungen mittels Erfahrungssätzen für vergleichbare Objekte die **Herstellungswerte** (Normalherstellungskosten) ermittelt. Durch einen prozentualen Abschlag für die **Alterswertminderung** wird der theoretische Zeitwert errechnet. Weitere Abschläge wegen evtl. vorhandener baulicher Mängel und Schäden sowie Zu- oder Abschläge für bislang nicht berücksichtigte, wertbeeinflussende Faktoren führen zum **aktuellen Wert**. Die Summe der aktuellen Werte von Gebäude, baulichen Außenanlagen und besonderen Betriebseinrichtungen ergibt den **Wert der baulichen Anlagen**. Addiert man hierzu noch den Wert der sonstigen (nicht baulichen) Außenanlagen und den Bodenwert, erhält man den **Sachwert** des Grundstücks. Durch eine weitere Anpassung an die herrschenden Verhältnisse auf dem Grundstücksmarkt wird schließlich der **Verkehrswert** ermittelt.

## Bauliche Anlagen

Da die vom Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau am 1.8.1997 veröffentlichten Normalherstellungskosten 1995 (NHK 95) nicht zwischen den diversen Bauweisen unterscheiden, ist von jenen Kosten auszugehen, die anfallen würden, wenn ein Gebäude für die vorliegende Nutzung in üblicher Bauweise neu errichtet werden würde.

		Massivbauweise	Leichtbauweise
<b>theoretisch ermittelte Sachwerte</b>			
1	Erstellungskosten <sup>3</sup>		eher höher
2	Lebensdauer <sup>4</sup>	80 Jahre	60 Jahre
<b>Befragung</b>			
3	wirtschaftliche Wertminderung		Schallproblematik Installationsgeräusche
4	Schadensanfälligkeit		eher
5	Marktanpassungsfaktor		weniger
6	Wiederverkaufswert	100 %	90 %

<sup>3</sup> Ohler, Armin: "Einfluss der Bauweise auf die Bewertung von Wohngebäuden", 1998, S. 10.

<sup>4</sup> vgl. Ohler, Armin: "Einfluss der Bauweise auf die Bewertung von Wohngebäuden", Forschungsvorhaben, 1998, S. 13; ebenso: BMBau: Ergänzende Hinweise zur Auslegung der WertR91 vom 12.10.93; ebenso: AJZ 4.5/2000, S. 48.

1. Die von Ohler<sup>3</sup> untersuchten Quellen gehen von identischen bis sogar leicht erhöhten Kosten für Holzbauweise aus.
2. Im Rahmen der Wertermittlung wird bei massiv errichteten Gebäuden üblicherweise eine wirtschaftliche Gesamtnutzungsdauer von 80 Jahren angenommen, bei Fertighäusern in Holzständer - / Holzrahmenbauweise von 60 Jahren.<sup>4</sup>
3. Die den Trittschall dämpfende Masse ist bei Leichtbauweise gegenüber einer massiven Bauweise geringer. Auch treten bei Häusern in Holzfertigbauweise vermehrt Installationsleitungsgeräusche (Körperschall) auf.
4. Derzeit liegen keine verlässlichen Studien und Erkenntnisse vor, ob Fertighäuser / Holzhäuser gegenüber massiv errichteten Gebäuden schadensanfälliger sind oder nicht. Jedoch ist tendenziell davon auszugehen, dass sich aufgrund des "lebenden" Baustoffes Holz und dessen (Quell-) Verformungstendenz diverse zusätzliche Schadensbilder ergeben, welche bei Massivbauten (eher) nicht auftreten.
5. Der Marktanpassungsfaktor wird durch das Verhältnis Verkaufspreis / Sachwert am Markt ermittelt. Obwohl im Rahmen der EMNID-Umfrage ein vergleichsweise hoher Anteil von Fertighäusern bei den Neubauten im Osten festgestellt wurde, zeigt die Expertenbefragung, dass diese Objektkategorie ein Akzeptanzdefizit aufweist. Dieses spiegelt sich in den niedrigeren Wiederverkaufspreisen bzw. der erhöhten Vermarktungsdauer wider.
6. Geringere Baunebenkosten sowie erhöhte Alterswertminderungen aufgrund der geringeren Gesamtnutzungsdauer erklären bereits einen niedrigeren Sachwert im Vergleich zu gleichartigen Massivbauten. Durch eine evtl. geringere Entschädigung des Substanzwertes, den höheren Marktanpassungsabschlag, erklärt sich wertermittlungstheoretisch der in der Expertenumfrage festgestellte, rund 10 % niedrigere Wiederverkaufswert von Fertighäusern gegenüber massiv gebauten Objekten.

Unterstellt man eine gleichbleibende Entschädigung des Sachwertes über die Jahre, so nimmt das Fertighaus aufgrund der kürzeren Nutzungsdauer einen ungünstigeren Wertverlauf als massiv errichtete Ein- und Zweifamilienhäuser.

Aufgrund einer verkürzten Gesamtnutzungsdauer und dem dadurch höheren Wertverfall pro Jahr ergibt sich im Vergleich zum Massivhaus ein geringerer Wiederverkaufswert und eine längere Vermarktungsdauer. Hinzu kommen bautechnische Gegebenheiten, welche der Nachfrager als nachteilig einschätzt und eine ggf. beeinträchtigte Beleihungsmöglichkeit. Vordergründig positiv dagegen wird oftmals der "Festpreis" beurteilt.

#### **Fazit:**

Die eingangs genannte These kann aufgrund des vorliegenden Gutachtens bestätigt werden. Theoretische Überlegungen und die Ergebnisse der Expertenbefragung haben gezeigt, dass die Wertentwicklung der höherwertig ausgestatteten Gebäude besser ist. In der langfristigen Perspektive macht sich die höhere Anfangsinvestition in eine bessere Ausstattung bei Ein- und Zweifamilienhäusern bezahlt. Im Verlauf der Nutzungsdauer der Gebäude werden die massive Bauweise und Keller vom Markt **überdurchschnittlich gut** bewertet. Die Vermarktungschancen sind besser und die zu erzielenden Preise sind höher. Nicht zu vernachlässigen ist der Vorteil bei einer Finanzierung, da die Nutzungsdauer einen hohen Einfluss auf den Beleihungswert hat.