

Schwerpunkt Private Wohnungsbaufinanzierung

Energieeffizienz als Vermarktungsfaktor

Der Tendenz nach registriert der Autor angesichts einer aktuellen Marktstudie bei Maklern, Bauträgern und Immobilienfachleuten einen rückläufigen Stellenwert der energetischen Sanierung. Sowohl bei Kauf- als auch bei Mietinteressenten, so lautet jedenfalls die Botschaft, gibt es schlicht wichtigere Merkmale als ein energetisch topaktueller Zustand. Positive Einflüsse einer guten energetischen Sanierung auf den Verkaufspreis ebenso wie auf die Vermarktungsdauer will er gleichwohl nicht ausschließen. Als wirkungsvollste Maßnahme gilt bei den Eigentümern nach wie vor die Dachdämmung, während die Fassadendämmung deutlich an Bedeutung verloren hat – auch bei Mietobjekten.

Red.

Gerade im Hinblick auf die EnEV ist von großer Bedeutung, ob Makler ihren Kunden raten, bestimmte energetische Sanierungsmaßnahmen durchzuführen. Die Ergebnisse des Marktmonitor Immobilien 2014, der in Zusammenarbeit mit dem Immobilienportal Immowelt entstand und auf dem dieser Beitrag basiert zeichnen ein klares Bild. Der Marktmonitor Immobilien ist eine deutschlandweit durchgeführte, repräsentative Studie, die 2014 bereits zum fünften Mal erschien. Befragt wurden in diesem Jahr 466 zufällig ausgewählte Makler, Bauträger und andere Immobilienspezialisten in ganz Deutschland.

Verschiebung der Gewichte

Einige der Fragen wurden hierbei bereits in den vergangenen Ausgaben dieser Studie gestellt und können über den Zeitraum von vier Jahren hinweg verglichen werden. Es zeigt sich: Der Einfluss hoher energetischer Effizienz beziehungsweise eines hohen energetischen Sanierungsstandards erreicht in

den Umfragen zum Marktmonitor Immobilien den niedrigsten Stand seit 2010.

Für Kaufimmobilien empfiehlt die Mehrheit der Makler die Dachdämmung (72 Prozent). Mit 55 Prozent folgt die Brennwertheizung, Wärmeschutzverglasung kommt noch auf 51 Prozent. Weniger relevant sind Erdwärmeheizung und Photovoltaik mit jeweils unter 10 Prozent. Auf den ersten Plätzen liegen also Maßnahmen, die der Einhaltung der EnEV dienen.

Im Vergleich zu den Vorjahren überraschen die Ergebnisse nicht: Die Wärmeschutzverglasung verliert weiterhin an Bedeutung, die Brennwertheizung wird dagegen seit einigen Jahren immer wichtiger. Ihr Anteil steigt seit 2011. Die Dachdämmung war schon immer die Sanierungsmaßnahme, die Makler am häufigsten empfohlen haben. Die Empfehlungsquote von 72 Prozent im Jahr 2014 entspricht tatsächlich auch dem Vierjahresdurchschnitt.

Die Fassadendämmung war 2010 eine der wichtigsten Sanierungsmaßnahmen überhaupt. Mittlerweile rücken viele Makler von dieser Meinung ab. Zu selten rentiert sie sich finanziell, noch dazu ist nicht klar, wie lange das Dämmmaterial haltbar ist und ob es möglicherweise irgendwann entsorgt und die Dämmung erneuert werden muss (Abbildung 1).

Mietimmobilien: Unsicherheit bezüglich der Rentabilität

Bei Mietimmobilien empfehlen Immobilienmakler vor allem den Einbau von einer Wärmeschutzverglasung und/oder

einer Brennwertheizung. Die Fassadendämmung liegt mit 41 Prozent im Mittelfeld (Abbildung 2).

18 Prozent (Kaufimmobilien) beziehungsweise 13 Prozent (Mietimmobilien) der Befragten würden zu keiner der aufgeführten Maßnahmen raten.¹⁾ Bei Kaufimmobilien ist der wichtigste Grund, dass der Kunde hinsichtlich einer Renovierung sehr spezielle Vorstellungen hat. Es lohnt sich beispielsweise nicht, eine Brennwertheizung einzubauen, wenn man dadurch potenzielle Käufer vergrault, die etwas ganz anderes plant. Bei Mietimmobilien ist der wichtigste Grund, keine Maßnahme zu empfehlen, die unsichere Rentabilität (Abbildung 3).

Offensichtlich sind viele der aufgeführten Sanierungsmaßnahmen nach Ansicht der Immobilienprofis nicht sinnvoll in Hinblick auf den Verkauf oder die Vermietung. Sie rentieren sich finanziell nicht oder erschweren im Extremfall sogar den Verkauf, weil der neue Besitzer ganz andere Vorstellungen hat.

Besserer Verkaufspreis nach Sanierung?

Möglicherweise gibt es aber dennoch positive Auswirkungen eines hohen energetischen Sanierungsstandards auf die Vermarktung einer Immobilie. In Bezug auf Kaufimmobilien verneinen 36 Prozent, also mehr als ein Drittel der befragten Immobilienprofis, jegliche Auswirkungen auf die Vermarktung. Der bislang höchste Wert von 28 Prozent aus dem Jahr 2011 wurde damit weit übertroffen.

Allerdings ist fast die Hälfte der Makler davon überzeugt, mit einer gut sanierten Immobilie einen besseren Verkaufspreis erzielen zu können. Dieser Wert sinkt mit Ausnahme von 2011 stetig.

Diese Antwort heißt aber keineswegs, dass es sich lohnt, direkt vor dem Verkauf noch in die Sanierung der Immobilie zu investieren. 31 Prozent sehen eine Auswirkung auf die Vermarktungs-

Der Autor

Prof. Dr. Stephan Kippes



Inhaber der ordentlichen Professur für Immobilienmarketing, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU), Geislingen

dauer, 21 Prozent geben an, mit sanierten Immobilien weniger Aufwand betreiben zu müssen als mit unsanierten (Abbildung 4).

Bei Mietimmobilien sehen gar 44 Prozent der Makler keine nennenswerten Auswirkungen des Sanierungsstandards auf die Vermarktung. Nur 32 Prozent gehen von höheren Mietpreisen aus, 19 Prozent erwarten eine kürzere Vermarktungsdauer, 14 Prozent weniger Aufwand.

Während der positive Einfluss eines tatsächlichen hohen Sanierungsniveaus zurückgeht, sinkt äquivalent der negative Einfluss eines angenommenen Sanierungsrückstandes: Nur noch 28 Prozent der Makler sagen, dass bereits der Anschein eines Sanierungsrückstandes den realisierbaren Kaufpreis einer Immobilie drücken kann. In den Vorjahren schwankte der Wert zwar stark, war aber nie so niedrig wie in diesem Jahr. Zudem sinkt der Wert seit 2011.

Einfluss der Lage

Ausgenommen sind Immobilien in Top-Lage. 39 Prozent der Makler geben an, dass der Anschein Auswirkungen haben kann, aber eben nicht bei jenen Immobilien in besonders guten Lagen. 24 Prozent sagen, dass andere Merkmale wichtiger sind. Nur 7 Prozent sagen, dass der augenscheinliche Sanierungsrückstand keine Auswirkungen hat, wenn ansonsten alles andere stimmt.

Welche Rolle spielt das Thema Energieeffizienz grundsätzlich bei der Immobiliensuche? Die Immobilienprofis wurden gefragt, wie oft sich ihre Kunden nach der Energieeffizienz erkundigen. Es zeigt sich: Das Interesse an Energieeffizienz nähert sich auf niedrigem Niveau seiner Sättigung an.

Bei Mietimmobilien scheint das Interesse an Energieeffizienz stark abzunehmen. Fast jeder dritte Makler stellt ein abnehmendes Interesse bei seinen Kunden fest. Dieser Wert ist mehr als drei Mal so hoch wie in den Jahren zuvor. Gleichzeitig berichteten nur 12 Prozent von steigendem Interesse.

Um die Tendenz klarer zu zeigen, werden die Werte für „Nein, seltener“ von den Werten für „Ja, häufiger“ abgezogen. Ein positiver Wert bedeutet,

Abbildung 1: Empfohlene Sanierungsmaßnahmen, Verkauf (in Prozent)

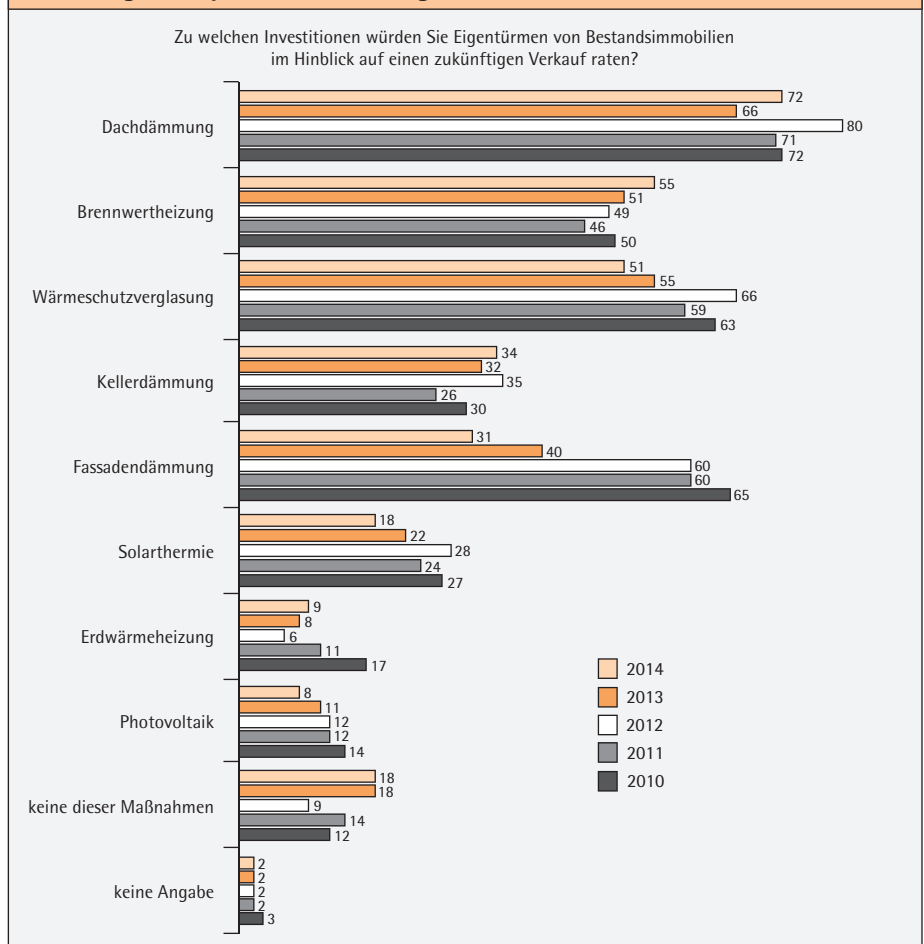


Abbildung 2: Empfohlene Sanierungsmaßnahmen, Vermietung (in Prozent)

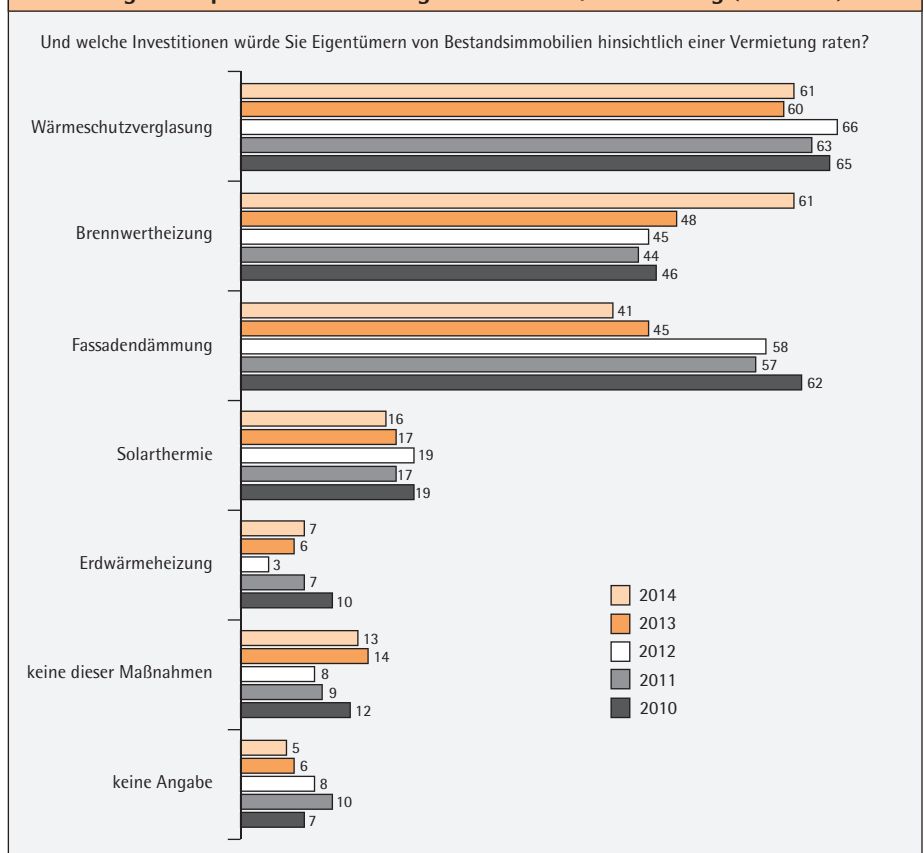
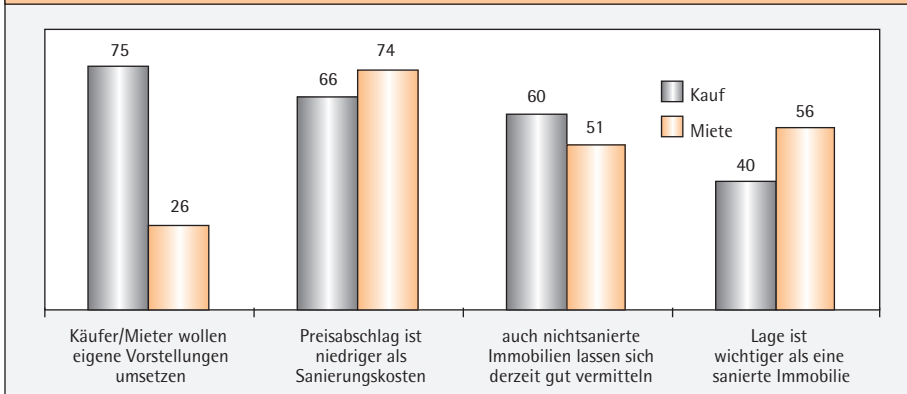


Abbildung 3: Gründe gegen eine Sanierung (in Prozent)



dass das Interesse tendenziell wächst, ein negativer Wert bedeutet, dass es eher sinkt. 2014 wird bei Mietimmobilien zum ersten Mal ein negativer Wert erreicht: Mieter interessieren sich weniger stark für die Energieeffizienz einer Immobilie als in den Jahren zuvor. Und das, obwohl der Basiswert ohnehin schon niedrig war (Abbildung 5).

Sorge um die Nebenkosten

Eine Studie der TAG Immobilien AG in Zusammenarbeit mit der TU Darmstadt zeigt, dass sich Mieter sehr wohl um ihre Nebenkosten sorgen. Für 60 Prozent der befragten Mieter stellen diese eine erhebliche finanzielle Belastung dar. 70 Prozent fürchten, sie würden unkontrollierbar steigen.

Und 89 Prozent wünschen sich von ihrem Vermieter, dass er mehr unternimmt, um die Nebenkosten gering zu halten.³⁾ Während also das Interesse an Energieeffizienz an sich sinkt, ist der Wunsch nach niedrigen Nebenkosten durchaus vorhanden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Die Auswirkungen von Sanierungsmaßnahmen auf die Vermarktungssituation sind relevant begrenzt; im Vergleich zu den Vorjahren gar rückläufig. Es gibt schlicht wichtigere Merkmale für Kauf- als auch für Mietinteressenten als ein energetisch topaktueller Zustand. So geht auch ganz generell das Interesse an Energieeffizienz bei Immobilien zurück.

¹⁾ Der „Marktmonitor Immobilien 2014“ basiert auf einer repräsentativen Studie von Prof. Stephan Kippes, Professur für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der HfWU Nürtingen-Geislingen im Zusammenarbeit mit Immowelt, in deren Rahmen deutschlandweit rund 400 Makler befragt werden. Die gesamte Studie kann unter www.marktmonitor-immobilien.de kostenlos heruntergeladen werden.

Fußnoten

¹⁾ Die Teilmenge ist nicht sehr groß, Ergebnisse bilden also lediglich Tendenzen ab.
²⁾ Die Frageformulierung wurde zugespitzt, bisher wurde nach den vergangenen drei Jahren gefragt. Der Zeitraum von einem Jahr ist leichter überschaubar, Veränderungen machen sich direkter bemerkbar, Antworten sind vertrauenswürdiger.
³⁾ TAG Immobilien AG, TU Darmstadt: „Wie zufrieden sind Deutschlands Mieter“, 2014.

Abbildung 4: Positive Auswirkung hoher Sanierungsstandard, Kaufimmobilien (in Prozent)

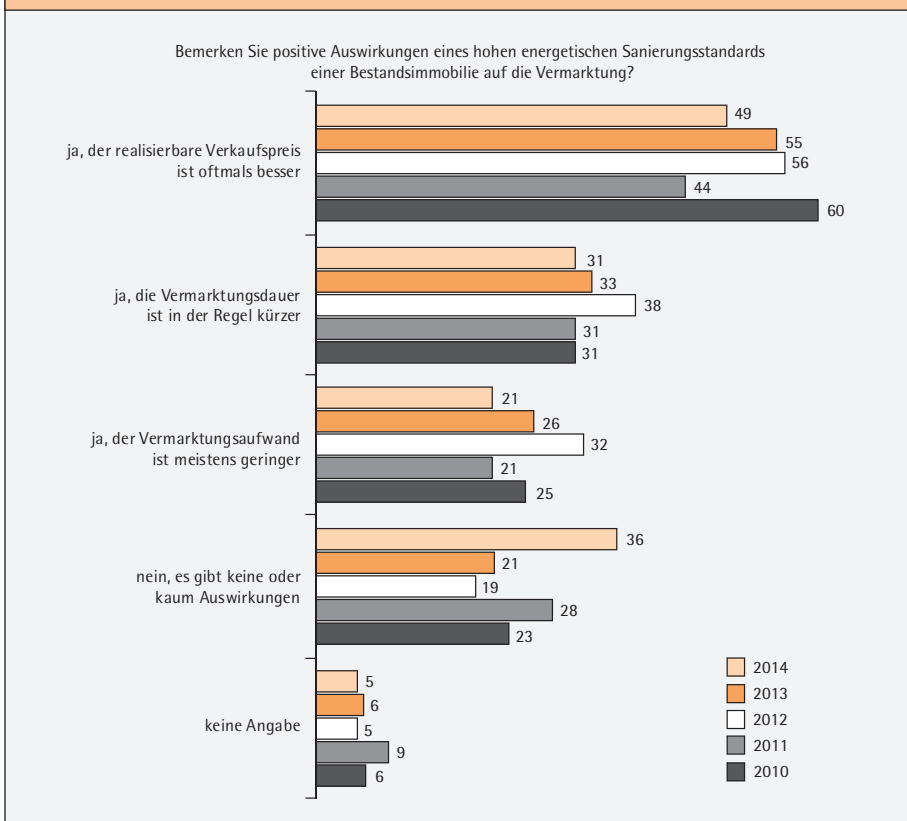


Abbildung 5: Interessenanfragen nach der Energieeffizienz – Kaufimmobilien (in Prozent)

