



Foto: vege - stock.adobe.com

Die saarländische Immobilienwirtschaft

Eine leistungsfähige Branche im Spannungsfeld zwischen starker Baukonjunktur, Fachkräftemangel und zunehmender Regulierung

Von Ass. jur. Heike Cloß und Dr. Carsten Meier

Die saarländische Immobilienwirtschaft kann auf ein gutes Jahr 2016 zurückblicken. Auch die Aussichten für 2017 sind alles in allem positiv. Während die Geschäfte der Immobilienverwalter traditionell relativ konjunkturunabhängig und damit weitgehend stabil laufen, profitieren vor allem Immobilienmakler, Projektentwickler und Bauträger von der weiterhin hohen Nachfrage nach Immobilien und deren Ruf als wertstabiles Betongold. In der Landeshauptstadt und einigen Mittelstädten haben Nachfrageüberhänge die Kaufpreise und Mieten bei Wohnimmobilien deutlich steigen lassen. Doch dem Boom in den urbanen Zentren stehen fallende Preise, höhere Leerstandsquoten bei Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie geringere Neubauaktivitäten in den ländlichen Regionen gegenüber – mit unmittelbaren Auswirkungen auf die Geschäftserfolge der Branche vor Ort. Hinzu kommt, dass die Branche – neben Fachkräftemangel, steigenden Arbeitskosten und fortschreitender Digitalisierung – die Herausforderung zu bewältigen hat, Eingriffe des Gesetzgebers in das Marktgeschehen umzusetzen. Denn was gut gemeint ist, führt nicht selten zu mehr Bürokratie, steigenden Preisen für Ei-

gentümer und Mieter und letztlich zum Gegenteil dessen, was ursprünglich beabsichtigt war. Ein Grund mehr, die Immobilienwirtschaft an der Saar, vor allem ihre aktuelle Geschäftslage, ihre Perspektiven und Herausforderungen, genauer unter die Lupe zu nehmen.

Weiterhin leichtes Wachstum

Das Stimmungsbild in der saarländischen Immobilienwirtschaft ist insgesamt freundlich. Dies signalisieren die Meldungen der Unternehmen zu ihrer aktuellen Geschäftslage und zu den Aussichten für die kommenden sechs Monate, wie eine Sonderumfrage der IHK Saarland ergab, an der sich mehr als 90 Betriebe mit rund 800 Beschäftigten beteiligten. Demnach bewerten etwas mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen ihre Geschäftslage mit gut, 29 Prozent mit befriedigend und nur drei Prozent mit schlecht. Rund läuft es vor allem im Segment der Projektentwickler, Bauträger und Baubetreuer, in dem acht von zehn Unternehmen über gute Geschäfte berichten. Auch knapp zwei Drittel der Immobilienverwalter und mehr als die Hälfte der Vermittler von Grundstücken, Gebäuden und Wohnun-

gen vermelden lebhaftes Geschäft. Die Unternehmen zeigen sich nicht nur mit den Geschäften des vergangenen Jahres und jenen am aktuellen Rand zufrieden, sie blicken auch optimistisch in die Zukunft: Für die kommenden sechs Monate rechnen 15 Prozent der Betriebe mit besseren, 80 Prozent mit gleich bleibenden und fünf Prozent mit schlechteren Geschäften. Das laufende Jahr verspricht also weiterhin leichtes Wachstum – und dies insbesondere bei Maklern, Projektentwicklern und Bauträgern, die sich auf Wohnimmobilien spezialisiert haben. Als stimulierend wirken sich in diesem Segment derzeit folgende Faktoren aus: Erstens die Knappheit des Angebots. Hinzu kommt: Oftmals entsprechen Lage, Ausstattung und Qualität der Objekte nicht den Bedürfnissen der Kunden. So fragt beispielsweise die jüngere Generation mehr Wohnraum in urbanen Zentren nach und Ältere präferieren barrierefreie Objekte in Lagen mit guter Infrastruktur. Zweitens trifft das ohnehin schon knappe Angebot auf einen seit Jahren anhaltenden Nachfrageschub auf dem Immobilienmarkt. Kapitalanleger sind angesichts mangelnder Alternativen auf der Suche nach stabilen Renditen. Und dies nicht nur in den so

genannten „Schwarmstädten“, zu denen die sieben größten Städte Deutschlands sowie die traditionellen Universitätsstädte zählen, sondern mehr und mehr auch in den (saarländischen) Mittelzentren. Verstärkt wird die ohnehin schon hohe Nachfrage durch jenen Personenkreis, der sich in der gegenwärtigen Phase historisch niedriger Finanzierungskosten seinen Traum vom Eigenheim erfüllen will. Und dies, obwohl die attraktiven Hypothekenzinsen nicht immer die steigenden Objektpreise kompensieren. So schnellten beispielsweise die Preise für Bestandswohnungen in mittleren Lagen in Saarlouis um ein Fünftel gegenüber dem Vorjahr nach oben (Saarbrücken: + 13 v. H., saarlandweit: + 7 v. H.). Etwas moderater entwickelten sich die Preise für Einfamilienhäuser (saarlandweit im Durchschnitt: + 5 v. H.). Tendenziell erhöhte sich die Anschaffungsneigung zudem durch die hohe Beschäftigung und steigende Realeinkommen. Im Saarland konnten all diese Faktoren sogar den negativen Effekt der von der Landesregierung in mehreren Etappen beschlossenen Erhöhungen der Grunderwerbsteuer überlagern. Schließlich führte die Zuwanderung dazu, dass der Preisschub weiter anhält.

Ungeachtet dieser insgesamt positiven Grundstimmung warnen Branchenexperten jedoch vor zu viel Euphorie. So könnten sich die nach wie vor wenig attraktiven Abschreibungsmöglichkeiten und damit verbundene geringe Investitionsanreize, strenge Energievorschriften sowie die niedrigen öffentlichen Neubauförderprogramme dämpfend auf die in Teilmärkten gebotene Steigerung der Neubauaktivitäten und somit auf die Geschäftsaussichten bei Vermarktung und Vermittlung auswirken.

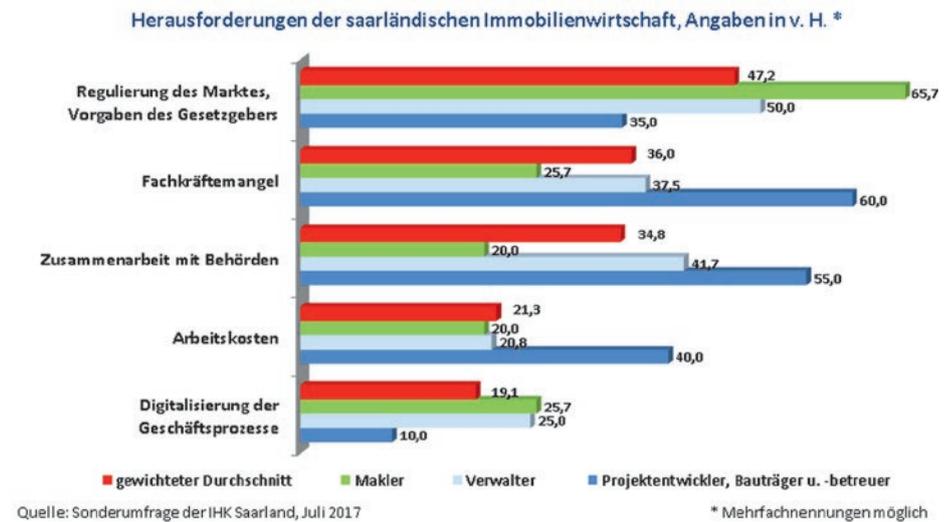
Zweigeteilter Markt im Saarland

Darüber hinaus sind die Auswirkungen des demografischen Wandels nicht zu unterschätzen – mit all den negativen

Folgen wie sinkenden Preisen, längeren Leerständen und längeren Vermarktungsdauern. Zwar ist mit Blick auf die potentiellen Vermittlungsaktivitäten bei Wohnimmobilien nicht die Gesamtzahl der Bevölkerung, sondern die Entwicklung der Zahl der privaten Haushalte entscheidend. Denn je höher diese Zahl ist, desto mehr Eigentumsübertragungen sind zu erwarten, wovon die Maklerbranche profitieren wird. Gleiches gilt für die Verwaltung von Wohneinheiten sowie für den Bedarf an Facility-Managern. Der für den Bund je nach Studie prognostizierte Anstieg der Bevölkerung und der privaten Haushalte bis 2035 um rund sechs Prozent ist daher für die Branche positiv. Anders ist jedoch die Situation im Saarland: Hierzulande ist nicht nur die Einwohnerzahl rückläufig (minus acht Prozent bis 2030), sondern auch die Zahl der privaten Haushalte – mit entsprechenden dämpfenden Effekten auf die Branche. Dieser Rückgang geht zudem mit einer Strukturveränderung einher, deren Trend heute schon erkennbar ist: Einem starken Zuwachs bei kleinen Haushalten (ein bis zwei Personen) steht ein massiver Rückgang bei 3-, 4- und Mehr-Personenhaus-

halten gegenüber. Die Folge: Verbunden mit dem Bevölkerungsrückgang und weniger Haushalten werden mehr und längere Leerstände entstehen. Bereits heute weist das Saarland im Vergleich der westdeutschen Flächenländer eine überdurchschnittliche Leerstandsquote auf. Dies gilt je nach Lage und Qualität der Ausstattung auch und gerade für Gewerbeimmobilien in kleineren Kommunen, die – was Einzelhandelsflächen betrifft – angesichts des Strukturwandels im Handel und veränderter Kundenbedürfnisse weniger nachgefragt sind. Sinkende Ladenmieten wie beispielsweise in Dillingen oder Saarbrücken um minus acht Prozent bzw. minus sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr sind die Folge. Diesen Trend zu stoppen, ist eine enorme Herausforderung – für die Branche und nicht zuletzt für die Saar-Kommunen, die mit einer Vielzahl an Maßnahmen (z. B. Revitalisierung der Ortskerne, Rückbau, Leerstandsmanagement) gegenzusteuern versuchen. Doch ungeachtet der negativen demografischen Entwicklung bestehen im Saarland aussichtsreiche Chancen für Vermittler in Teilmärkten: So werden die bevorzugten Lagen in Saarbrücken →

Vorgaben des Gesetzgebers, Fachkräftemangel und Zusammenarbeit mit Behörden erschweren die Geschäfte



IVD - hier ist Immobilienkompetenz zu Hause

ivd24 - Immobilien- und Expertensuche



www.ivd-west.net



www.ivd24.de

Die IVD-Mitgliedschaft ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal von Immobiliendienstleistern. Der Verband überprüft u.a. Fachkunde, Versicherungen und Gewerbeerlaubnis.

- Die neue Immobilien- und Expertensuche
- Immobilien - exklusiv vom geprüften IVD Makler
- Werbefreie Oberfläche
- Einzigartige Vergleichsfunktion
- Immobilien bis zu 7 Tage früher finden

und Saarlouis sowie im grenznahen Bereich zu Luxemburg weiter prosperieren. Dagegen rechnen Branchenvertreter in ländlicheren Regionen mit weiterhin deutlichen Angebotsüberhängen an Wohnimmobilien. Gleiches gilt für Gewerbeimmobilien wie Büros oder Einzelhandelsimmobilien. Dieser Trend wird sich mittelfristig negativ auf die Geschäftstätigkeit auswirken. Ankaufs- und Finanzierungsprozesse sowie Vermittlertätigkeiten werden daher in diesen Regionen künftig noch länger dauern.

Abgesehen von dieser regionalen Differenzierung wird künftig die Zusammensetzung des Objekt-Portfolios der Makler noch entscheidender für den Geschäftserfolg sein. So wird die Nachfrage nach barrierefreiem Wohnen in den kommenden Jahren deutlich steigen. In diesem Segment besteht schon heute ein beachtlicher Engpass. Vor dem Hintergrund steigender Energiepreise werden zudem energetisch sanierte Wohn- und Gewerbeimmobilien zunehmend gefragt sein. Auf Grund des knappen Angebots in beiden Bereichen ist mit weiter steigenden Preisen zu rechnen – mit direkten Auswirkungen auf die Höhe der Courtage. Makler, die derartige Objekte im Portfolio haben, können auch künftig mit guten Geschäftsaussichten rechnen. Objekte hingegen, die einen hohen baulichen oder technischen Sanierungsstau aufweisen, nicht zeitgemäßen Standards entsprechen oder bei denen nicht in das Erscheinungsbild oder in die Ausstattung der Flächen investiert wurde, werden künftig noch schwerer zu vermarkten sein.

Flut an Gesetzen erschwert Immobilienbranche das Geschäft

Der Gesetzgeber hat in den letzten Jahren immer neue Regelungen eingeführt, die in der Branche zu einem erhöhten Aufwand geführt haben. Dieser Aufwand ist je nach Adressatengruppe unterschiedlich. Sorge bereitet der Branche

beispielsweise die Energieeinsparverordnung, das Gesetz zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich, die Trinkwasserverordnung oder die überbordenden Auflagen im Bereich des Brandschutzes (zweiter Fluchtweg, Feuerwehrezufahrten, Fristen). Gleiches gilt für die langwierigen Abstimmungen und Genehmigungsverfahren mit der Unteren Bauaufsicht. Vor allem bei Sanierungen im Bestand ist oftmals die Unterstützung von Fachanwälten erforderlich. Alles in allem sehen sich die Verwalter einem Mehr an vielschichtigen Aufgaben und Pflichten bei gleichzeitig geringerer Planungssicherheit ausgesetzt. All dies erschwert das Geschäft und belastet die Branche unnötigerweise. IHK und DIHK setzen sich daher für schlanke Abläufe bei Genehmigungsverfahren ein. Auch deshalb, weil bereits weitere gesetzliche Regelungen in Vorbereitung sind, wie etwa das Gesetz zur Einführung einer Berufszugangsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohneigentum. Andere wurden bereits erlassen, wie etwa das Geldwäschegesetz, das vor allem für die Immobilienmakler einen hohen Verwaltungsaufwand mit sich brachte. Die Einführung des so genannten Bestellerprinzips hatte zur Folge, dass die Courtage bei der Vermittlung von Mietwohnungen durch den Eigentümer zu tragen ist. Viele Eigentümer haben daraufhin den Service der Makler nicht in Anspruch genommen, das Angebot an Objekten ging zurück. Auch die Einführung der Erlaubnis- und Registrierungsspflicht für Immobiliendarlehensvermittler hat die Branche vor neue Herausforderungen gestellt, die sie aber gemeistert hat.

Weiterbildung für Unternehmen und Mitarbeiter

Insgesamt umfasst die Branche im Saarland rund 3.500 Erwerbstätige. Dazu zählen neben den klassischen Immobilienkaufleuten viele Quereinsteiger – vor allem in den Segmenten Vermarktung

und Verwaltung. Damit der Branche auch künftig qualifiziertes Personal zur Verfügung steht und die Unternehmen auf die zunehmenden Herausforderungen optimal vorbereitet sind, hat die IHK ein vielfältiges Weiterbildungsangebot an Zertifikatslehrgängen entwickelt, bei denen Interessierte aus dem gesamten Bundesgebiet zusätzliches Know-how im Saarland erwerben. Die Lehrgangsinhalte sind speziell auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten und werden gemeinsam mit dem regionalen Partner, der Europäischen Immobilien Akademie, regelmäßig aktualisiert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den Abschluss „Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)“ zu erlangen. Alles in allem also ein breites Angebot, das zur fachlichen Kompetenzerweiterung beiträgt und damit die Branche weiter stärkt.

Die Autoren

Assessorin Heike Cloß ist stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin und leitet den Geschäftsbereich Recht, Zentrale Dienste
E-Mail: heike.closs@saarland.ihk.de



Dr. Carsten Meier ist IHK-Geschäftsführer und leitet den Geschäftsbereich Standortpolitik
E-Mail: carsten.meier@saarland.ihk.de



hansen + blum immobilien gmbh
Mitglied im 

Als einer der größten Gewerbeimmobilienvermittler im Saarland vermitteln wir auch Ihr Gewerbeobjekt oder suchen Ihren nächsten repräsentativen Firmensitz.

Wir vermieten oder verkaufen

- Büros • Läden • Hallen • Büro-/Geschäftshäuser
- Wohn-/Geschäftshäuser
- alle Arten von Wohnimmobilien



Heidenkoperdell 19
66123 Saarbrücken
Tel. 0681 / 87 62 80
www.hansen-blum-immobilien.de