



MARKTBERICHT


Reihenhäuser

Trends, Entwicklungen, Auswirkungen der Immobilienkrise

Gestiegene Zinsen, wirtschaftlich und politisch unsichere Zeiten, der Ukraine-Krieg und die Inflation drücken die Preise für Wohnimmobilien seit Mitte 2022 in den Rückwärtsgang. Das statistische Bundesamt beziffert die Preisabschläge im Jahr 2023 für Ein- und Zweifamilienhäuser in den 7 deutschen Metropolen, zu denen auch Frankfurt / Rhein-Main gehört, mit durchschnittlich 9,1 Prozent.¹

In diesem Report beleuchten wir die aktuelle Situation mit Fokus speziell auf die Immobiliengattung „Reihenhaus.“ Wir zeigen, von welchen Entwicklungen Reihenhäuser im Bestand besonders betroffen sind und wie sich Angebot und Nachfrage nach der Immobilienklasse Reihenhaus im derzeitigen Marktumfeld darstellen. Dabei lassen wir Sie an unseren Erfahrungen und Erkenntnissen aus dem Verkaufsaktivitäten in Frankfurt und den Umlandgemeinden teilhaben.

¹ Statistisches Bundesamt: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/03/PD24_114_61262.html



Nitzsche Immobilien

Richard Nitzsche (M.Sc.) ist seit 2012 Makler in Frankfurt / Rhein-Main. Mit seinem in Bad Homburg ansässigen Unternehmen Nitzsche Immobilien ist er spezialisiert auf den Verkauf von selbstgenutzten Wohnimmobilien. Nitzsche ist gelernter Bankkaufmann und hat in Frankfurt und den USA Finance & Economics studiert. Bekannt ist Nitzsche auch durch seinen Immobilien-Podcast, in dem er regelmäßig aktuelle Vorgänge auf dem Immobilienmarkt bespricht und Wertveränderungen für Wohnimmobilien diskutiert. Der vorliegende Marktbericht stammt aus seiner Feder.

Inhalt:

Überblick zur Publikation1
Über Nitzsche Immobilien1
Trendwende im Immobilienmarkt2
Reihenhäuser: Fall-Beispiel3
Editorial4
Ausblick für Reihenhäuser5

Disclaimer: Dieses Dokument ist ausschließlich zu Informationszwecken bestimmt. Es handelt sich um eine Publikation zu Werbezwecken. Der Bericht dient nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen und ersetzt zu keiner Zeit die persönliche Beratung. Trotz unserer Bemühungen um Genauigkeit übernimmt Nitzsche Immobilien keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die durch die Nutzung dieses Inhalts entstehen könnten. Der Inhalt dieses Berichts ist urheberrechtlich geschützt, die Ausarbeitung darf weder ganz noch teilweise ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Nitzsche Immobilien veröffentlicht oder reproduziert werden. Das Material darf nicht als Basis für Verträge, Prospekte, Vereinbarungen oder andere Dokumente ohne Zustimmung verwendet werden.



Trendwende: Neue Kriterien entscheiden über den Verkaufserfolg

Die Jahre 2022 und 2023 waren vom Ukrainekrieg, von Inflation und Unsicherheit geprägt. Um die Inflation zu bekämpfen erhöhten die Zentralbanken weltweit, so auch die EZB, die Leitzinsen. Das neue Zinsumfeld verteuerte die Hypothekenfinanzierungen deutlich. Das Eigenheim war für viele Interessenten plötzlich nicht mehr erschwinglich. Die monatliche Kreditrate hatte sich verdreifacht!

Kreditrate verdreifacht: Interessenten streichen das Kaufvorhaben

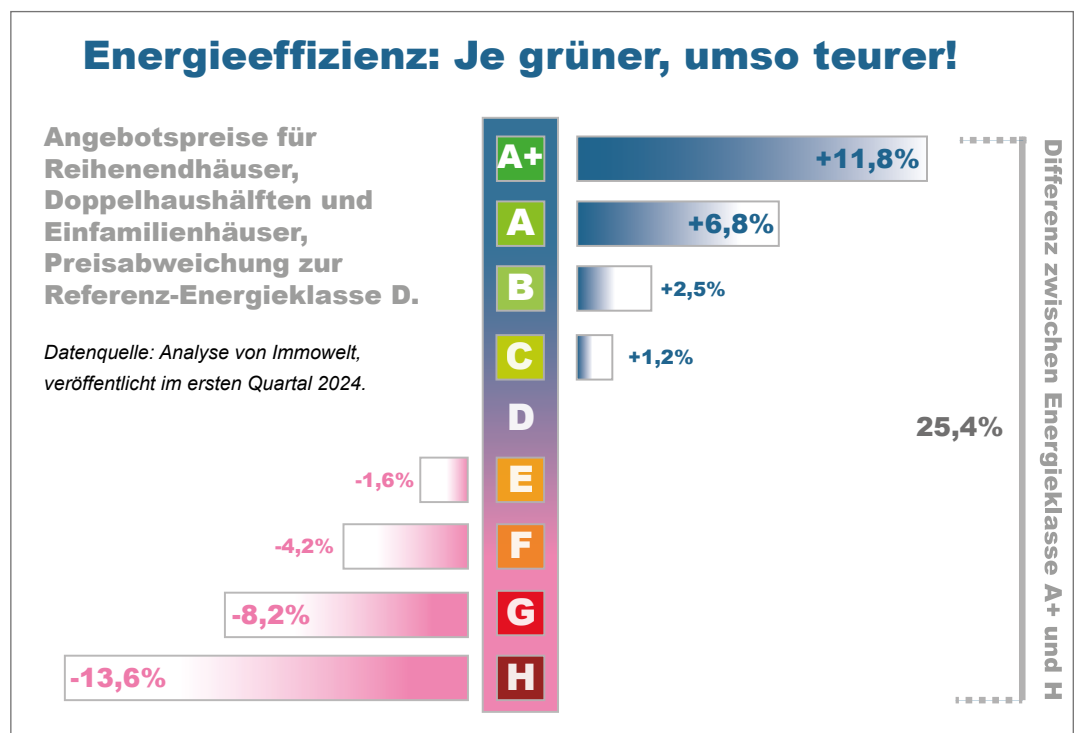
Eine erhebliche Zahl der Interessenten stellten ihre Suche nach dem Eigenheim ab der Jahresmitte 2022 sukzessive ein, nachdem sie realisiert hatten, dass sie sich die Immobilie nicht mehr leisten konnten. Verkäufer waren ihrerseits nicht zu derart umfangreichen Preiskorrekturen bereit. Dies führte zum Austrocknen des Marktes für Wohnimmobilien. In der ersten Jahreshälfte 2023 wurden in ganz Frankfurt nur 38 Verkäufe von Neubauwohnungen verzeichnet.¹ Auch im Bestand herrschte die sogenannte Transaktionssperre.

Interessenten für Bestandsimmobilien wurden zusätzlich von der lautstark geführten politischen Diskussion um das Heizungsgesetz (GEG) verschreckt. Zum Jahresende sanken die Hypothekenzinsen in Erwartungen auf bevorstehende Zinssenkungen im Jahr 2024 und führten zu einer Belebung auf niedrigem Level, die bis ins Frühjahr 2024 hineinreicht. Dennoch bleibt der Markt geprägt von Angeboten in Immobilienportalen, die aufgrund der noch zu hohen Preisvorstellung der Eigentümer keine Käufer finden und zuweilen mehrere hundert Tage ergebnis-

los inseriert werden. Die wenigen Käufer, die aktuell über ausreichend Eigenkapital und Einkommen verfügen und auf Einkaufstour sind, profitieren von einer großen Auswahl an Immobilien. Die Auswahl führt dazu, dass Häuser, bei denen der Käufer Kompromisse in Schnitt, Ausstattung oder Sanierungsstand eingehen müsste, abgestraft werden und nur mit deutlichen Preisabschlägen verkauft werden.

Energieeffizienz im Bestand ist 2024 das Thema in Verkaufsgesprächen

Das Thema des Jahres 2024 ist die Energieeffizienz im Bestand. Kein Verkaufsgespräch kommt ohne konkrete Fragen und Klärungen zu dem (perspektivischen) energetischen Sanierungsbedarf, sowie zum Energieverbrauch des Gebäudes aus. Der Interessent bewertet potenzielle Kosten für energetische Sanierungsmaßnahmen und Energiekosten aktuell überproportional zu anderen Kriterien und passt Kaufangebote entsprechend an. Diese Beobachtung aus dem Markt bestätigt auch eine Studie des Portals Immowelt, die erhebliche Abschläge der Angebotspreise bei Reihenhäusern, Doppelhaushälften und freistehenden Einfamilienhäusern zeigt, sofern die Energieeffizienz vom Mittel (Referenzklasse D) abweicht.



¹ Frankfurter Neue Presse, 16.08.23: Alarmierend: Markt für Neubauwohnungen in Frankfurt am Tiefpunkt



Die Thematik Heizungsgesetz, Energieeffizienz und Energiepass beim Verkauf verarbeite ich regelmäßig in meinem Podcast. Folgen Sie dem nebenstehenden QR-Code, um in eine Folge zur Energieeffizienz hineinzuhören.

Impressum: Nitzsche Immobilien, Im Birkengrund 5, 61352 Bad Homburg | Herausgeber - verantwortlich für den Inhalt: Richard Nitzsche | Version 1 (4/24) | www.richardnitzsche.com

Fall-Beispiel: May Siedlung in Frankfurt-Praunheim



Die May-Häuser in Frankfurt sind nach ihrem Architekten Ernst May benannt, der in den 1920er Jahren als Wegbereiter des Neuen Bauens galt. Diese Wohnbauten sind besonders für ihre funktionalistische Architektur und das Streben nach einer sozial gerechten Wohnkultur bekannt. May experimentierte mit kostengünstigen Bauweisen und Gemeinschaftseinrichtungen, um modernes Wohnen für breite Bevölkerungsschichten zugänglich zu machen. Seine Entwürfe zeichnen sich durch klare Linien, viel Licht und praktische Grundrisse aus.

Die 1927 - 1929 erbaute May Siedlung erstreckt sich entlang der oberen Ludwig-Landmann-Straße zwischen Heerstraße und Am Ebelfeld bzw. Damaschkeanger.

Die zwei und dreigeschössigen Reihenhäuser verfügen über ein kompaktes Flächenkonzept zwischen 90 und 120 Quadratmetern Wohnfläche auf moderaten Grundstücksgrößen von ca. 160 Quadratmetern. Bis ins Jahr 2023 waren die Immobilien in der Siedlung aufgrund ihrer moderaten Größe und den daraus resultierenden, moderaten Verkaufspreisen bei Interessenten, die in Frankfurt nach einem Eigenheim suchten, sehr begehrt.

Verkaufspreise von rund 700.000 € waren keine Seltenheit. Für den kaufwilligen Mieter mit geregelterm Einkommen und etwas Eigenkapital war der „Deal“ ein Selbstläufer, weil die monatliche Belastung unterhalb der 2.000 € lag und nur geringfügig höher war, als der Mietzins für eine 4-Zimmer-Wohnung.

Inzwischen haben die Preise deutlich nach unten korrigiert. Dennoch sind, selbst zu korrigierten Preisen, viele Häuser länger als 100 Tage in den Immobilienportalen zu finden.

Käufer reagieren aus Sorge vor zusätzlichen Kosten für die energetische Sanierung zurückhaltend auf die Angebote. Es stellen Fragen sich nach dem Heizungstausch, der Dämmung und dem Energieverbrauch.



Kompromiss für den Käufer: Die Parksituation in der Siedlung ist angespannt, Häuser verfügen über keine eigenen Stellplätze.

Marktbericht Reihenhäuser

1. Fassung 1.04.2024



Die Energieeffizienz der häufig wenig sanierten Häuser wirft Fragen auf. Zusätzlich muss der Käufer Kompromisse eingehen, beispielsweise bei der Parksituation, da die Reihenhäuser (verglichen mit später errichteten Reihenhäusern) keine eigenen Parkplätze mitbringen. Diese Einschränkung fällt umso stärker ins Gewicht, weil der Markt fast ausschließlich aus finanzstabilen Käufern besteht, die entsprechend ihres sozialen und beruflichen Standes über Fahrzeuge verfügen, für die Stellflächen benötigt werden - während Käufer, die den Hauskauf als Ersatz für ihre Mietsituation verfolgt haben, fast gänzlich als Nachfrager ausgeschieden sind.

Unsere Strategie für Ihren Verkauf

Als Makler zwingt uns diese neue Realität dazu, den Verkaufsprozess anzupassen. Deshalb erstellen wir vor Einstieg in den Verkauf zusammen mit einem Energieberater ein Modernisierungskonzept, das die mit großer Wahrscheinlichkeit aufkommenden Fragen des Käufers beantwortet und das mit passenden Angeboten von Handwerksbetrieben bereits unterlegt ist. Gleichzeitig ordnen wir die aktuelle Lage im Verkaufsgespräch und in der anschließenden Beratung ein. Wir thematisieren auch die Option, dass die Sanierungszwänge perspektivisch aufgehoben oder für den Hausbesitzer entschärft werden und unterlegen die Argumente mit entsprechenden Quellen.

Verkäufer und Makler müssen die Immobilie für den Verkäufer gemeinsam passend machen

Der Arbeitsumfang für uns als beauftragten Makler ist, verglichen mit einem Hausverkauf in 2021, deutlich gestiegen. Dieser Mehraufwand wird jedoch bei einer exklusiven Beauftragung im Verkaufsfall über die Provision abgedeckt. Während der Makler beim Hausverkauf ein höheres Engagement aufbringen muss, ist auch der Verkäufer gezwungen, seinen Teil beizusteuern: Ohne eine Neugestaltung des Angebotspreises ist die Veräußerung häufig nicht mehr möglich. Dies führt in unserer täglichen Praxis dazu, dass wir nach dem Vorgespräch und unserer Marktpreisschätzung genau prüfen, ob sich der Auftrag mit dem vom Eigentümer gewünschten Kaufpreis ausführen lässt und die Problematik mit dem Verkäufer auf der Suche nach Lösungen offen diskutieren.

Eine ehrliche Marktwertermittlung ist jetzt entscheidend!

Viel hat sich verändert am Markt für Wohnimmobilien, auch in Frankfurt und im Umland. Wir spüren einen klaren Wandel: Vom Verkäufermarkt, in dem der Eigentümer den Preis diktieren und trotzdem unter mehreren Interessenten auswählen konnte, hin zum Käufermarkt, in dem das Verhandlungs-Momentum dem Interessenten in die Karten spielt. Die veränderten Rahmenbedingungen sind im Bewusstsein vieler Verkäufer, aber auch bei vielen Maklern noch nicht angekommen. Häufig entdecke ich Makler-Angebote in Immobilienportalen, die seit weit über 100 Tagen online sind, bei denen der Verkauf offensichtlich problematisch verläuft. Immobilienmakler stehen vor der Herausforderung eines ausgetrockneten Marktes, in dem nur der veräußert, der auch verkaufen muss. Viele klagen über wenige Verkaufsobjekte. Um den Auftrag vom Eigentümer zu erhalten, lassen sie sich auf den Wunschpreis des Eigentümers ein. Sie werden zum Auftragssteller; können aber keine Transaktion darstellen, weil sich zum Zielpreis kein Käufer findet. Das Vorgehen schadet aber besonders dem Hausverkäufer; denn es ist seine Immobilie, die verbrennt und schließlich vom Markt genommen oder zu einem Preis unter Wert verkauft wird. Ich möchte Sie als Eigentümer sensibilisieren, keine schädlichen Maklerverträge abzuschließen: Vergeben Sie den Auftrag nicht, weil Ihnen ein Maklerkollege einen hohen, oder sogar Ihren Preis verspricht. Lassen Sie sich die Preisfindung im Detail erklären und lauschen Sie mit den Ohren des Käufers und nicht mit dem Portemonnaie des Eigentümers. Gern erkläre ich Ihnen persönlich mein Vorgehen bei der Wertermittlung für Ihr Reihenhaus!



Herzliche Grüße

Ihr 
Richard Nitzsche (M.Sc.)

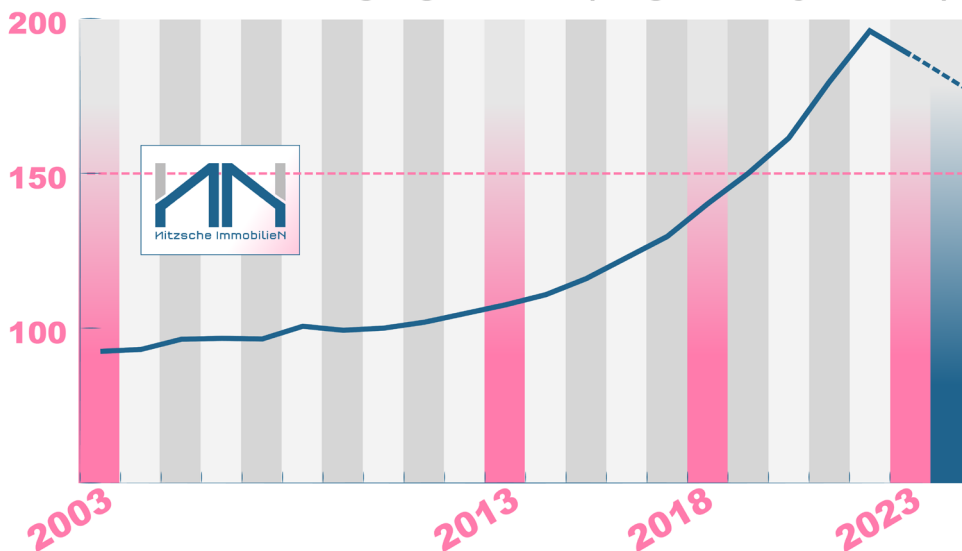
Ausblick für Reihenhäuser: Licht und Schatten

Die Kombination von steigenden Zinsen und der Verunsicherung durch eine angespannte Wirtschaftslage, sowie durch Inflation und steigende Energiekosten, haben Eigenheimkäufer in den vergangenen zwei Jahren verunsichert und dazu geführt, dass viele Kaufinteressenten ihren Traum vom eigenen Zuhause verschieben mussten. Das eigene Häuschen bleibt dennoch der dringendste Wunsch der Deutschen. In der jährlichen Wohntraumstudie hat der Kreditvermittler Interhyp 2.000 Menschen befragt, für welchen

bot, das in Zeiten hoher Energiepreise vollumfänglich beheizt werden muss. Der Preis des Reihenhauses reagiert unter dem Abwärtsdruck des Marktes wertstabiler, als der des ungleich teureren Einfamilienhauses, welches höhere Abschläge auf die Höchstpreise von 2022 hinnehmen muss. Das Reihnhaus kann in der schwierigen Marktphase mehr Nachfrage auf sich konzentrieren. Das gilt insbesondere für Angebote in guten Lagen von Frankfurt/ Rhein-Main. Hier sind noch immer ausreichend Interessenten auf

der Suche nach einem Eigenheim, um mit einem stabilen Verkaufspreis in vergleichsweise kurzer Zeit zum Notartermin zu gelangen. Der Verband Deutscher Pfandbriefbanken (vdp) beschreibt die Preisentwicklung von Eigenheimen seit 2003. Die nebenstehende Grafik, die den Datensatz des vdp-Immobilienpreisindex² für Eigenheimen abbildet, zeigt eine Verdopplung der Verkaufspreise zwischen

Preisentwicklung Eigenheime (Single Family Houses)



Datenquelle: vdp-Immobilienpreisindex bis 2023, 2010 = 100; ab 2024 eigenes Prognosemodell

Haus- oder Wohnungstyp sie sich entscheiden würden. Das freistehende Einfamilienhaus hat in der Studie 2023 mit 53 Prozent an Beliebtheit verloren. 2023 wollten noch 64 Prozent der Befragten im freistehenden Haus wohnen, während das Reihnhaus um 2 Prozentpunkte in der Beliebtheit zulegen konnte. „Die Menschen träumen kleiner“, sagt Mirjam Mohr, Vorständin der InterhypAG.¹

Die angespannte Situation im Markt scheint der Immobilienklasse Reihnhaus an diesem Punkt entgegen zu kommen. Dies deckt sich auch mit unseren Beobachtungen: Reihnhäuser und Doppelhaushälften mit kompaktem, aber dennoch ausreichendem Flächenangebot werden stärker nachgefragt, als das freistehende Einfamilienhaus mit umfangreichem Raumange-

bot, das in Zeiten hoher Energiepreise vollumfänglich beheizt werden muss. Eigentümer, die im aktuellen Marktumfeld verkaufen, können trotz der Korrektur in der Regel noch immer deutliche Vermögensgewinne realisieren.

Ausblick: Sollten verkaufswillige Eigentümer die Korrektur aussitzen?

Basierend auf unserem eigenen Prognosemodell erwarten wir für das aktuelle und das kommende Jahr eine weitere Abkühlung des Marktes. Eigentümer vergleichen den Immobilienpreis gern mit einem Aktienkurs, bei dem sich die Korrektur aussitzen lässt. Dabei vernachlässigen sie, dass das Gebäude einem Alterswertverfall unterliegt und dass sich der Immobilienmarkt in langlaufenden Zyklen bewegt. Spe-

¹ Quelle: Pressemeldung der Interhyp vom 20.09.2023, <https://www.interhyp.de/ueber-interhyp/presse/interhyp-wohntraumstudie-2023-wie-wirken-sich-die-krisen-unsere-zeit-auf-die-wohntraume-der-deutschen-aus/>

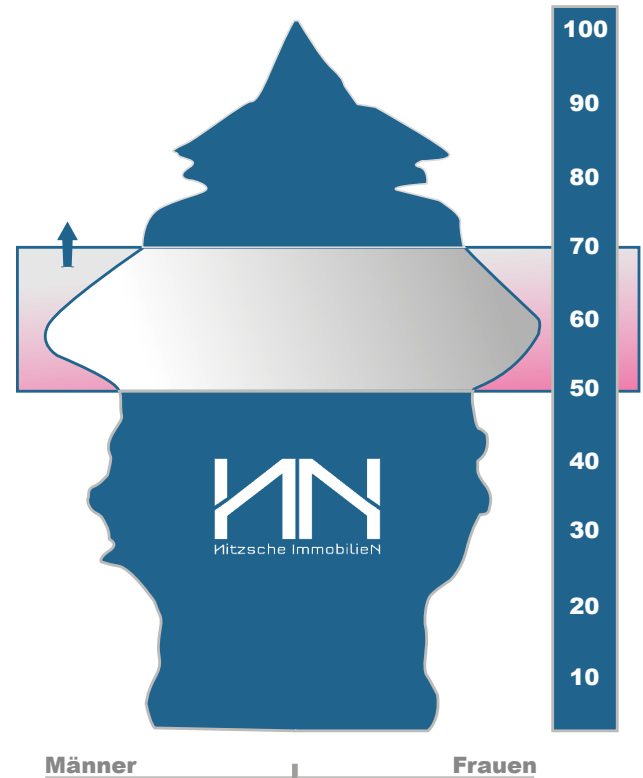
² https://www.pfandbrief.de/site/de/vdp/immobilie/finanzierung_und_markt/vdp-immobilienpreisindex.html

Marktbericht Reihenhäuser

1. Fassung 1.04.2024

ziell für Reihenhäuser, Doppelhaushälften und Einfamilienhäuser des Mittelklasse-Segments sehen wir eine weitere Problematik in den kommenden zehn bis fünfzehn Jahren: Die geburtenstarken Jahrgänge werden sich in den nächsten Jahren vom eigenen (Reihen-)Haus hin zum altersgerechterem Wohnen orientieren. Dies kann dazu führen, dass die Zahl der am Markt erhältlichen Angebote ansteigt, während weniger solvente Käufer das Angebot absorbieren. Die Abbildung rechts zeigt die Alterung der Gesellschaft. Sie sehen die bekannte Altersverteilung, hier mit Daten für Hessen. Die beschriebene Entwicklung könnte aus unserer Sicht dazu führen, dass sich der Abwärtstrend der Preise für Mittelklasse-Eigenheime in den späten 20er Jahren weiter verstärkt. Im Einzelfall wirkt eine von Interessenten begehrte, gefragte Lage in der tendenziell bevölkerungsstabilen Region Rhein-Main kompensierend. Dennoch gilt: Bei höherem Angebot macht der Interessent weniger Kompromisse. Den Versuch, die Baisse auszusitzen, beurteilen wir jedoch mit Verweis auf die natürlich begrenzte Lebensspanne eines jeden Eigentümers zum aktuellen Zeitpunkt als risikoreich.

Bevölkerungsverteilung in Hessen 2024 nach Alter und Geschlecht



Datenquelle: Statistisches Bundesamt

- Ich ermittle kostenfrei den Marktwert Ihres Reihenhauses.
- Ich berate Sie individuell zur aktuellen Situation auf dem Immobilienmarkt.
- Nie war der EINZELFALL so entscheidend!



Vereinbaren Sie noch heute Ihren Termin!
Ich berate Sie persönlich

Telefon: 069 - 348 780 841
E-mail: info@richardnitzsche.com



Frankfurt: gepflegtes RMH mit Fernwärmeheizung

Das 2010 erbaute Reihemittelhaus verfügt über drei Schlafzimmer, zwei Bäder und ein großes Wohnzimmer mit offener Küche sowie Terrasse und einen kleinen Garten. Der Käufer schätzt besonders den geringen Instandsetzungsaufwand des Hauses, sowie die Anbindung an das siedlungseigene Fernwärmekraftwerk und den liebevollen Charme der Immobilie.



Oberursel: modernisiertes RMH in Top-Lage

Vor dem Verkauf hat der Eigentümer das charmante Reihemittelhaus aus den 1970er Jahren vollständig modernisiert: Neue Heizung (Gas mit Solarthermie), neue Fenster, neue Bäder und als Bonus eine neue Einbauküche. Der Käufer konnte direkt einziehen und freut sich über sein Eigenheim in einer der besten Lagen von Oberursel.