Wohnungsnachfrageprognose Mannheim

im Auftrag der:

Stadt Mannheim

Autoren:

Regina Höbel Svenja Grzesiok

Bochum, Juli 2011



InWIS Forschung & Beratung GmbH InWIS - Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung an der Ruhr-Universität Bochum

Inhaltsverzeichnis

Аве	BILDUN	GSVERZEICHNIS	V
Тав	ELLEN	/ERZEICHNIS	IX
1	Zusa	mmenfassung	11
2	Einle	ritung	22
	2.1	Aufgabenstellung und Aufbau des Gutachtens	22
3	Vora	usschätzung der Wohnungsnachfrageentwicklung	24
	3.1	Entwicklung des Wohnungsbestandes in Mannheim	24
	3.2	Zukünftige Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung in Mannheim	25
	3.3	Berücksichtigung der Präferenzen der Wohnungsnachfrage	29
	3.4	Entwicklung der Nachfrage nach Wohneigentum und Miete	30
	3.5	Wohnwünsche im Eigentumssegment	38
	3.6	Prognose der Wohnungsneubaunachfrage	39
	3.7	Wohnungsneubaunachfrage in den Mannheimer Teilmärkten	43
4	Anal	yse des Teilmarktes Wohnen zur Miete	46
	4.1	Informationsbasis der Teilmarktanalysen	46
	4.2	Angebot und Nachfrage auf dem freifinanzierten Mietwohnungsmarkt	47
		4.2.1 Schlussfolgerungen	7
		4.2.2 Handlungsempfehlungen	75
	4.3	Soziale Wohnraumversorgung	79
		4.3.1 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen	84
	4.4	Angebot und Nachfrage auf dem Markt für Mieteigenheime	85
	4.5	Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen	89
5	Anal	yse des Teilmarktes Wohnen im Eigentum	91
	5.1	Entwicklung am Mannheimer Immobilienmarkt	91
	5.2	Aspekte der Nachfrage nach Eigentumswohnungen	95

• • • • |||

		5.2.1	Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen	113
	5.3	Aspekto	e der Eigenheimnachfrage	116
		5.3.1	Freistehende Eigenheime	118
		5.3.2	Doppelhaushälften	122
		5.3.3	Reiheneigenheime	130
		5.3.4	Generationswechsel in älteren Eigenheimquartieren	137
		5.3.5	Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen	141
6			und zielgruppenspezifische Wohnwünsche - Konsequenzen für orktentwicklung	
	6.1	_	rends 2020	
	6.2	Studen	tisches Wohnen	153
		6.2.1	Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen	155
	6.3	Wohne	n im Alter	156
		6.3.1	Angebot und Nachfrage nach barrierefreien Wohnungen	161
		6.3.2	Seniorengerechtes bzw. Betreutes Wohnen	163
		6.3.3	Handlungsempfehlungen	167
		6.3.4	Wohnen von Familien	169
		6.3.5	Handlungsempfehlungen	172
	6.4	Wohne	n der Kreativen	176
		6.4.1	Schlussfolgerungen und Empfehlungen	180
	6.5	Baugen	neinschaften in der Stadt Mannheim	183
		6.5.1	Schlussfolgerungen und Empfehlungen	193
7	Anha	ng		196
	7.1	Literati	urverzeichnis	196
	7.2	Weiter	e Abbildungen und Tabellen	199
	7.3	Erläute	rung zur Verwendung der Datenbank des ImmobilienScout24	202
	7.4	Lesehil	fe für Diagramme der kommunalen Expertenhefragung	204

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Entwicklung der Baufertigstellungen von Wohnungen in Mannheim	24
Abb. 2	Bevölkerungsprognose der Stadt Mannheim für den Zeitraum 2008 bis 2020	25
Abb. 3	Ergebnisse der Haushaltsprognose im Zeitraum 2008 bis 2020	26
Abb. 4	Veränderung in der Zusammensetzung der Haushalte im Zeitraum 2010 bis 2020	27
Abb. 5	Zukünftige Entwicklung der Eigentümer- und Mieterhaushalte in Mannheim	32
Abb. 6	Veränderungen in der Zusammensetzung der Eigentümerhaushalte	34
Abb. 7	Veränderungen in der Zusammensetzung der Mieterhaushalte	36
Abb. 8	Zukünftige Entwicklung der Eigentümerhaushalte in Mannheim nach Wohnungsart	37
Abb. 9	Wohnwünsche 2010 bis 2020 im Eigentumssegment	39
Abb. 10	Komponenten der Nachfrageprognose nach Wohnungsneubau für 2010 bis 2020	41
Abb. 11	Prognostizierte jährliche Neubaunachfrage für einzelne Zeiträume	42
Abb. 12	Prognostiziertes Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in Mannheim 2010-2020	43
Abb. 13	Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in Ein- und Zweifamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern in Mannheim 2010-2020	44
Abb. 14	Jährliches Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in den Mannheimer Teilmärkten 2010-2020	45
Abb. 15	kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation bei Mietwohnungen, unterschieden nach Preissegmenten	51
Abb. 16	Angebot, Nachfrage und Wohnungsgrößen im Mietwohnungssegment	52
Abb. 17	Angebot, Nachfrage und Zahl der Zimmer im Mietwohnungssegment	53
Abb. 18	kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktlage bei Mietwohnungen nach Zimmerzahl	54

• • • • V

Abb. 19	kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation bei besonderen Wohnungstypen im Mietwohnungssegment	59
Abb. 20	Angebot an besonderen Wohnungstypen	59
Abb. 21	Rangfolge besonderer Qualitätsanforderungen wohnungssuchender Haushalte	60
Abb. 22	Angebot an Mietwohnungen in den statistischen Bezirken (Zahl der Angebote)	62
Abb. 23	Nachfrage nach Mietwohnungen in den statistischen Bezirken	63
Abb. 24	Angebot und Nachfrage nach Mietwohnungen in den statistischen Bezirken	66
Abb. 25	kommunale Expertenbefragung – Vermarktungssituation bei Mietwohnungen in den nächsten fünf Jahren	68
Abb. 26	kommunale Expertenbefragung – Vermarktungssituation bei Mietwohnungen mit ein bis zwei Zimmern in den nächsten fünf Jahren	68
Abb. 27	kommunale Expertenbefragung – Vermarktungssituation bei Mietwohnungen ab drei Zimmern in den nächsten fünf Jahren	69
Abb. 28	Derzeitige Einflussfaktoren auf Investitionen in den Mietwohnungsneubau in Mannheim	70
Abb. 29	Derzeitige Einflussfaktoren auf den Erwerb von Mietwohnraum in Mannheim	71
Abb. 30	Entwicklung der ausgestellten Wohnberechtigungsscheine von 2000 bis 2008	79
Abb. 31	Entwicklung der Anzahl der Bedarfsgemeinschaften von 2007 bis 2010	80
Abb. 32	Anteil und Struktur angemessenen Wohnraums für Hartz-IV- Haushalte	83
Abb. 33	kommunale Expertenbefragung – aktuelle Nachfragesituation in unterschiedlichen Mietwohnungsmärkten	86
Abb. 34	kommunale Expertenbefragung – Beurteilung der aktuellen Marktsituation bei Mieteigenheimen	87
Abb. 35	kommunale Expertenbefragung – Beurteilung der Vermarktungssituation bei Mieteigenheimen in den kommenden 5 Jahren	88
Abb. 36	Bodenpreisindex für Wohnbaugrundstücke (1982=100%), Stand 2010	92
Abb. 37	Regionaler Vergleich der Baulandpreise für den individuellen Wohnungsbau (mittlere Wohnlage)	93
Abb. 38	kommunale Expertenbefragung – derzeitige Einflussfaktoren auf Investitionen in den Neubau von Wohneigentum in Mannheim	94

Abb. 39	kommunale Expertenbefragung – derzeitige Einflussfaktoren auf den Erwerb von Bestandsimmobilien für die Wohneigentumsbildung in Mannheim	95
Abb. 40	kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation in den verschiedenen Eigentumssegmenten	97
Abb. 41	kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation bei Eigentumswohnungen in den verschiedenen Preissegmenten	103
Abb. 42	Angebot an Eigentumswohnungen in den statistischen Bezirken	105
Abb. 43	Nachfrage nach Eigentumswohnungen in den statistischen Bezirken	107
Abb. 44	Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen in den statistischen Bezirken	110
Abb. 45	kommunale Expertenbefragung – zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen in den verschiedenen Preissegmenten	111
Abb. 46	kommunale Expertenbefragung – zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen mit ein bis zwei Zimmern	112
Abb. 47	kommunale Expertenbefragung – zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen mit drei und mehr Zimmern	112
Abb. 48	kommunale Expertenbefragung - aktuelle Marktsituation bei freistehenden Eigenheimen	119
Abb. 49	kommunale Expertenbefragung - zukünftige Vermarktungssituation bei freistehenden Eigenheimen	122
Abb. 50	kommunale Expertenbefragung - derzeitige Marktsituation bei Doppelhaushälften und Reiheneigenheimen	123
Abb. 51	Angebot an freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften in den Stadtteilen	126
Abb. 52	Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften in den Stadtteilen	127
Abb. 53	Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften in den Stadtbezirken	129
Abb. 54	kommunale Expertenbefragung - zukünftige Vermarktungssituation bei Doppelhaushälften und Reiheneigenheimen	130
Abb. 55	Angebot an Reihenhäusern in den Stadtteilen	133
Abb. 56	Nachfrage nach Reihenhäusern in den Stadtteilen	134
Abb. 57	Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach Reihenhäusern	

Abb. 58	Beispiel eines älteren Siedlungshauses Baujahr 1932 mit nur 70 qm Wohnfläche	138
Abb. 59	Wohnungsannonce: Siedlungshaus mit Anbau & großem Garten	138
Abb. 60	kommunale Expertenbefragung - aktuelle Marktsituation bei Wohnraum mit spezieller Ausstattung	162
Abb. 61	kommunale Expertenbefragung - Vermarktungssituation bei seniorengerechten Wohnungen in den nächsten 5 bis 10 Jahren	165
Abb. 62	Unterscheidung der Berufsklassen nach Florida	176
Abb. 63	Faktoren der Wohnstandortwahl	177

Tabellenverzeichnis

Tab. 1	Neubau-Mietwohnungen im regionalen Umfeld Mannheims (Baujahr ab 2005) – Mietangebote der Jahre 2007 bis 2010	48
Tab. 2	Angebot, Nachfrage und Mietpreis im Mietwohnungssegment	50
Tab. 3	Nachfrage nach Wohnungsgrößen (qm Wohnfläche) und Mietpreis	55
Tab. 4	Nachfrage nach Wohnungsgrößen (Zahl der Zimmer) und Mietpreis	56
Tab. 5	Angebot, Nachfrage und Baujahr im Mietwohnungssegment	57
Tab. 6	Angebot, Nachfrage und Objektzustand im Mietwohnungssegment	58
Tab. 7	Momentan, größte Vermarktungsprobleme auf dem Mietwohnungsmarkt in Mannheim	67
Tab. 8	Anteile der Bedarfsgemeinschaften nach Personenanzahl	81
Tab. 9	Angebot, Nachfrage und Wohnungsgröße bei Miethäusern	86
Tab. 10	Angebot, Nachfrage und Mietpreisniveau bei Miethäusern	87
Tab. 11	Angebot, Nachfrage und Baujahr bei Miethäusern	88
Tab. 12	Entwicklung der Kauffälle in den größten Teilmärkten in Mannheim	91
Tab. 13	Eigentumswohnungen im regionalen Umfeld Mannheims (Neubau >=2005) 2007 bis 2010	96
Tab. 14	Entwicklung der Kauffälle der Jahre 2006-2009 bei Eigentumswohnungen (mit Collini-Center)	97
Tab. 15	Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen unterschiedlicher Baualtersklassen	99
Tab. 16	Angebot und Nachfrage nach Wohnungsgrößen bei Eigentumswohnungen	99
Tab. 17	Nachfrage nach Wohnungsgrößen (qm Wohnfläche) und Kaufpreis	100
Tab. 18	Nachfrage nach Wohnungsgrößen (Anzahl Zimmer) und Kaufpreis	101
Tab. 19	Wohnungsgrößen der in 2006 bis 2009 verkauften Eigentumswohnungen	101
Tab. 20	Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen mit unterschiedlichem Kauforeis	103

• • • • IX

Tab. 21	Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen unterschiedlicher Bauform	104
Tab. 22	Angebot an Eigentumswohnungen mit unterschiedlichen Ausstattungsmerkmalen	104
Tab. 23	Doppelhaushälften im regionalen Umfeld Mannheims (Neubau >=2005) 2007 bis 2010	117
Tab. 24	Angebot und Nachfrage nach unterschiedlichen Eigenheimformen in Mannheim	118
Tab. 25	Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen mit unterschiedlichem Kaufpreis	120
Tab. 26	Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen mit unterschiedlichem Baujahr	121
Tab. 27	Kauffälle der Jahre 2006-2009 bei Einfamilienhäusern nach Baujahr	121
Tab. 28	Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften mit unterschiedlichem Kaufpreis	123
Tab. 29	Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften mit unterschiedlichem Baujahr	124
Tab. 30	Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften mit unterschiedlicher Wohnungsgröße	125
Tab. 31	Angebot und Nachfrage nach Reiheneigenheimen mit unterschiedlichem Kaufpreis	131
Tab. 32	Angebot und Nachfrage nach Reiheneigenheimen mit unterschiedlichem Baujahr	131
Tab. 33	Angebot an älteren Eigenheimen der Baujahre 1930 bis 1979	139
Tab. 34	Angebot des seniorengerechten Wohnens in den verschiedenen Preissegmenten	164
Tab. 35	Wohnpräferenzen der Kreativen – Fallstudie Bochum	179
Tab. 36	Entwicklung der Kauffälle der Jahre 2006-2009 in den größten Teilmärkten in Mannheim nach Baujahresklassen	199
Tab. 37	Kauffälle von Neubaueigentumswohnungen nach Größenklassen mit Collini-Center	199
Tab. 38	Kauffälle von Eigentumswohnungen nach Wohnungsgröße in den Jahren 2006-2009	200
Tab. 39	Entwicklung der Kauffälle der Jahre 2006-2009 in den größten Teilmärkten in Mannheim nach Baujahresklassen	201
Tab. 40	Kauffälle von Eigentumswohnungen nach Wohnungsgröße in den Jahren 2006-2009	201
Tab. 41	Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen mit unterschiedlicher Grundstücksgröße	201

1 Zusammenfassung

Die Wohnungsnachfrage bis 2020 – demographischer Wandel in Mannheim und Veränderungen in den Zielgruppen und deren Wohnwünsche

Die vorliegende Wohnungsnachfrageprognose geht der Frage nach, welches Wohnangebot auch in Zukunft den Herausforderungen des sich ständig wandelnden Wohnungsmarktes in Mannheim gerecht wird und mit welchen Entwicklungen in der Veränderung der Zielgruppen und deren Wohnwünschen zu rechnen ist.

Eine erste entscheidende Veränderung gegenüber früheren Jahren ist, dass für Mannheim mittel- bis langfristig nicht nur von einer sich vermindernden Einwohnerzahl, sondern auch von einem Rückgang der Haushalte als entscheidende Einflussgröße für die Wohnungsnachfrage ausgegangen werden muss. Diese Perspektive teilt Mannheim jedoch mit der Mehrheit der Stadt- und Landkreise Baden-Württembergs. Nur Baden-Baden und Ulm werden noch etwas Wachstum verzeichnen können, folgt man der jüngsten Bevölkerungsvorausschätzung des statistischen Landesamtes.

Für die Stadt Mannheim rechnet die eigene, kommunale Einwohnerprognose mit einem Rückgang in Höhe von 5.754 Personen (Haupt- und Nebenwohnsitz) bzw. 1,8% in den Jahren 2010 bis 2020. Der Trend zu kleineren Haushalten kann diesen Rückgang nicht vollständig kompensieren, so dass im selben Zeitraum auch die Wohnungsnachfrage um 1.060 Haushalte bzw. 0,6% abnehmen wird.

Der demographische Wandel wird daher für Mannheim ein Leitthema des Wohnungsmarktes, aber nicht nur vor dem Hintergrund veränderter Nachfragequantitäten, sondern auch in Anbetracht gravierender Verschiebungen in den Zielgruppen.

Die Wohneigentumsbildung wird auch in Mannheim weiter voranschreiten und zu einem Zuwachs von 2.690 Eigentümerhaushalten führen, so dass die Wohneigentumsquote von 24,3% in 2010 auf 26,1 % in 2020 steigt.

Eine weitere wichtige Veränderung betrifft die Verschiebungen zwischen den Segmenten Wohneigentum und Miete. Bei insgesamt abnehmender Zahl der Privathaushalte wird die Zunahme der Wohneigentumsbildung nicht ohne Auswirkungen auf die Nachfrage nach Mietwohnungen bleiben: Die Zahl der Mieterhaushalte wird bis zum Jahr 2020 um rd. 3.700 Haushalte bzw. 3% sinken. Der Nachfragerückgang dürfte sich auch auf den Teilmarkt der Mietwohnungen auswirken und dort in Teilbereichen weiter in Richtung Marktentspannung wirken. Der Nachfragerückgang wird sich aller Wahrscheinlichkeit nach vor allem bei Wohnungen mit Qualitätsdefiziten und an schlechten Standorten

 \bullet \bullet \bullet \bullet 11

bemerkbar machen, denn bei einer größeren Angebotsvielfalt sind es zuerst die Wohnungen mit erheblichen Qualitätsmängeln, die nicht mehr nachgefragt werden. In diesen Beständen ist mit vermehrten strukturellen Leerständen zu rechnen.

Der demographische Wandel wird jedoch am nachhaltigsten durch die Veränderungen im Altersaufbau der Wohnungsnachfrage geprägt. Die so genannten "best ager", d.h. Haushalte im Alter von 50 bis 64 Jahren, sind die einzige, zugleich stark wachsende Gruppe am Markt (+1.307 Haushalte bzw. +6,4%). Dafür werden die Familienhaushalte einen spürbaren Rückgang verzeichnen: dies betrifft jüngere Familien mit kleinen Kindern, vor allem aber ältere Familienhaushalte. Die Ursache hierfür liegt vor allem darin begründet, dass nachfolgende Generationen von Frauen, die sich im gebärfähigen Alter befinden, längst nicht mehr so umfangreich sind wie in früheren Jahren. Dieser Trend ist daher unumkehrbar; beeinflussbar ist nur die zusätzliche Abwanderung im Rahmen der Stadt-Umland-Wanderung. Der Umfang der Starterhaushalte und Berufseinsteiger, d.h. junge Singles und Paare bis 34 Jahren, sowie der Singles mittleren Alters (35-64 Jahren) und der Zielgruppe der Senioren wird demgegenüber stabil bleiben, letztere Gruppe nimmt erst ab 2020 wieder zu.

Die Verschiebungen in den Zielgruppen werden sich vor allem im Mietwohnungsmarkt bemerkbar machen, während in der Wohneigentumsbildung ältere Haushalte als auch Familien noch an Umfang gewinnen. Die Herausforderungen am Mannheimer Wohnungsmarkt bestehen also grob gesagt darin,

- adäquate Angebote für Zielgruppe der jungen Alten 50+ mit hohen Ansprüchen an den Wohnstandort und die Wohnung bereitzuhalten,
- sich weiterhin auf die Wohnpräferenzen älterer Haushalte einzustellen und attraktive Angebote für das Wohnen im Alter schaffen, nicht nur im Geschosswohnungsbereich, sondern auch in älteren Eigenheimquartieren, und sei es nur im Rahmen der Wohnraumanpassung,
- sich darauf einzustellen, dass die klassische Kleinfamilie nicht mehr die zentrale Rolle am Wohnungsmarkt spielen wird. Durch die Schaffung zusätzlicher familiengerechter Wohn- und Wohnumfeldangebote kann der Abwanderung von Familien ins Mannheimer Umland jedoch entgegengewirkt werden.

Auch die Prioritäten in den Wohnwünschen werden sich wandeln, zumindest bei denjenigen Haushalten, die nicht auf Transfereinkommen angewiesen sind. Der Zuwachs an Wohnfläche wird gegenüber neuen Ausstattungsmerkmalen an Relevanz verlieren. Das zusätzliche Arbeitszimmer gewinnt an Bedeutung, das Badezimmer erhält Wellness-Funktionen, wohnbegleitende Dienstleistungen werden ebenso gefragt wie eine aufwändigere technische und multimediale Ausstattung der Wohnung. Im Zuge der

Pluralisierung der Lebensstile wird sich auch bei älteren Haushalten die Nachfrage immer weiter ausdifferenzieren, "das" Seniorenwohnen wird es in Zukunft nicht mehr geben. In Folge des steigenden Seniorenanteils in der Gesellschaft und Veränderungen in der Gesundheitspolitik wird die Wohnung im zunehmenden Maße zum Pflegestandort. Vor dem Hintergrund rapide steigender Energiepreise und der Klima-/Energiedebatte wird zudem die Energieeffizienz von Wohnungen ein an Bedeutung wachsendes Nachfragekriterium, dass einen Anpassungsdruck auf den vorhandenen Wohnungsbestand auslöst.

Im Ergebnis wird es in Mannheim darauf ankommen, ein sehr differenziertes, auf die verschiedenen Zielgruppen und Wohnwünsche ausgerichtetes Wohnungsangebot bereitzustellen, und hierzu sowohl den vorhandenen Wohnungsbestand zu qualifizieren als auch einen passgenauen Wohnungsneubau zu betreiben.

Das Nachfragepotenzial für Wohnungsneubau in Mannheim bis 2020

Bis zum Jahr 2020 entsteht in Mannheim aller Voraussicht nach ein Nachfragepotenzial für Wohnungsneubau von insgesamt 6.291 Wohnungen. Dies entspricht einer jährlichen Nachfrage in Höhe von 629 Wohnungen. Sie wird vor allem aus zwei Komponenten gespeist: Zum einen aus der Berücksichtigung individueller Wohnwünsche. Dazu zählt ebenso der Wunsch, von einer Mietwohnung in eine Eigentumswohnung zu wechseln, wie auch der Traum vom eigenen Heim, oder der Wunsch nach einer Mietwohnung mit modernen Ausstattungsqualitäten. Zum anderen umfasst der Ersatzbedarf - wie der Name bereits sagt - den Ersatz für Gebäudeabrisse, für Zusammenlegungen von zwei kleinen Wohnungen zu einer großen Wohnung und für Umwidmungen von Wohn- in Büroräume.

Gegenüber dem bisherigen Baufertigstellungsniveau von durchschnittlich 459 Wohnungen jährlich (Schnitt der Jahre 2004 bis 2009) ist die Neubautätigkeit für die kommenden Jahre spürbar zu steigern, jedoch nicht in jedem Teilmarkt gleichermaßen.

- Knapp ein Drittel des Neubaupotenzials, insgesamt 190 Wohnungen jährlich, entfällt auf das Wohnen zur Miete. Das Potenzial wird ausschließlich aus dem Ersatz für veraltete Bausubstanz, also aus der Nachfrage von Mietern nach modernen Wohnqualitäten und der Notwendigkeit des Abrisses von baufälliger Substanz gespeist. Es übersteigt das Baufertigstellungsniveau der letzten Jahre (162 Wohnungen) um 17%.
- Die stärkste Nachfragekomponente in Mannheim bildet mit 322 Wohneinheiten pro Jahr die Eigenheimnachfrage. In diesem Teilmarkt wird es eine Herausforderung darstellen, die für einen Neubau notwendigen

• • • • 13

Ressourcen zu mobilisieren und einen nachfragegerechten Wohnungsneubau zu realisieren, denn die prognostizierte Nachfrage übersteigt das bisherige jährlich Neubauvolumen um immerhin 67%.

 Die zweitstärkste Komponente der Wohneigentumsbildung bildet die Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Eine steigende Zahl selbst nutzender Eigentümer wird voraussichtlich pro Jahr 117 Neubauwohnungen nachfragen. Das bisherige jährliche Neubauvolumen in Höhe von gut 100 Wohnungen ist demnach nur noch leicht zu erhöhen.

Die Mannheimer Wohnungsteilmärkte – differenzierte Angebote für unterschiedliche Zielgruppen und Anforderungen schaffen

Der Markt für Mietwohnungen

Ein Blick auf die derzeitige Situation von Angebot und Nachfrage am Mannheimer Mietwohnungsmarkt zeigt, dass sehr genau differenziert werden muss zwischen Wohnungsangeboten und Wohnlagen, die strukturelle Vermietungsprobleme aufweisen, und Wohnqualitäten, die sehr gefragt sind, aber nur selten zu finden sind.

Während zum Beispiel Wohnungen in unvorteilhaften Lagen, die hinsichtlich der Wohnungsgröße nicht "Hartz-IV-fähig" sind (weil diese nicht den Bemessungsgrenzen der Kosten der Unterkunft entspricht), oder Wohnungen mit sichtbaren Ausstattungsmängeln in einem schwierigen nachbarschaftlichen Umfeld permanente Vermietungsschwierigkeiten aufweisen, bestehen beispielsweise Angebotsengpässe bei preiswerten 2-Raum-Wohnungen bis 45 qm Wohnfläche für einkommensschwache Singles und Studierende oder bei großen Wohnungen mit 4 und mehr Zimmern und einem niedrigen bis mittlerem Mietpreisniveau für kleinere Familien und Paare ohne Kind. Darüber hinaus fehlen in Mannheim bis 2020 schätzungsweise rd. 2.500 barrierefreie Wohnungen für ältere Haushalte, allerdings sowohl bei Mietwohnungen als auch im Wohneigentum.

Angesichts dieser Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage und einer sich zukünftig abschwächenden Nachfrage nach Mietwohnraum sollte in Mannheim weiterhin die Chance genutzt werden, den bereits vorhandenen Mietwohnungsbestand zu qualifizieren und die Handlungs- und Investitionsschwerpunkte in diesem Teilmarkt, wie bereits von den meisten Mannheimer Wohnungsunternehmen praktiziert, auf die Erneuerung des vorhandenen Wohnungsbestandes gelegt werden, ohne allerdings das bisherige Neubauniveau zu unterschreiten.

Die Qualifizierung des Wohnungsbestandes umfasst in sachlicher Hinsicht vor allem die Erneuerung veralteter Ausstattungsstandards aus den 1950er und 1960er Jahren, die

Nachrüstung von Freisitzen, die energetische Nachrüstung der Wohngebäude, die Schaffung moderner Wohnungszuschnitte, die Verbesserung des äußeren Erscheinungsbildes von Wohngebäuden und die Schaffung von Aufenthaltsqualitäten im "Hinterhof". Hierbei zeigt sich generell die Schwierigkeit, die weniger professionell agierenden Kleineigentümer zum Handeln zu bewegen.

Im Wohnungsneubau und der Bestandsqualifizierung sind grundsätzlich alle Zielgruppen des Wohnungsmarktes anzusprechen, wobei jedoch ein paar Schwerpunktsetzungen empfohlen werden können:

- Die Gruppe der "best ager", weil es sich noch um eine wachsende Nachfragegruppe für Mietwohnungen handelt,
- Paare und Singles mittleren Alters, weil sie eine große Zielgruppe am örtlichen Markt darstellen, sowie
- Familienhaushalte, ebenfalls aufgrund ihrer mengenmäßigen Relevanz.
- Im Hinblick auf die Zielgruppe der Senioren oder auch der Familien mit kleinen Kindern, ist im Neubau grundsätzlich im Erdgeschossbereich und ab drei Stockwerken ein barrierefreier Wohnungszugang anzuraten.

Der Wohnungsneubau, der sich aus dem Ersatz für abgängige Bausubstanz speist, ist vorzugsweise wieder auf Abrissgrundstücken oder anderen Flächenreserven in integrierten Wohnlagen zu errichten. Angesichts des zu erwartenden Rückgangs an Mieterhaushalten eröffnet sich die Chance, den Wohnungsneubau zur Unterstützung der Innenentwicklung und zur Stärkung vorhandener Stadtteilzentren zu nutzen. Projekte wie "Mannheim 21" oder die Umnutzung der Fläche der "Turley Barracks" in der Neckarstadt-Nordost sind in diesem Zusammenhang zu begrüßen und sollten gegenüber einer Außenentwicklung Vorrang haben. Im Wohnungsneubau sind auch die Wohnlagepräferenzen der wohnungssuchenden Mieterhaushalte zu berücksichtigen: Besonders gefragt sind die Stadtbezirke Innenstadt, Oststadt, Lindenhof, Neckarau, Neckarstadt-Ost und Käfertal und ganz besonders infrastrukturell gut ausgestattete Wohnlagen, d.h. integrierte Wohnstandorte.

Um eine gute Vermietbarkeit zu erzielen, ist im Mietwohnungsneubau ein breiter Mix an Zielgruppen und dementsprechenden Wohnungsangeboten anzuraten. Allerdings sind auch Schwerpunkte zu setzen, um Angebotsengpässe abzubauen:

- der Anbau von Balkonen und der Zugang zu einem kleinen Garten oder einer Terrasse im Erdgeschoss;
- barrierefreie Wohnungen in allen Preissegmenten und in integrierten Standorten;

- mit Ausrichtung auf die Zielgruppen der kinderlosen Paare und der Familien mit ein bis zwei Kindern sind große Wohnungen mit 4 Zimmern und 85 bis 110 qm Wohnfläche in mittlerer bis sehr guter Wohnlage zu schaffen, vorzugsweise zu einem mittleren Mietpreis bis max. 8,- EUR/qm Wohnfläche:
- für Familien mit mehreren Kindern sind sehr preisgünstige Neubauwohnungen mit 95 bis 110 qm Wohnfläche, vier bis fünf Zimmer, in mittlerer Lage vorzugsweise bis rd. 7,- EUR/qm Wohnfläche zu errichten.
- Im Hinblick auf die Zielgruppe der Seniorinnen und Senioren mit ambulantem Pflegebedarf entwickelt sich bis zum Jahr 2020 im seniorengerechten Wohnen voraussichtlich ein zusätzliches Nachfragepotenzial in Höhe 340 Wohneinheiten. Dies bedeutet, dass sich das vorhandene Angebot um rd. 50% ausweiten sollte. Die größte Nachfrage besteht im unteren und mittleren Preissegment, also bis 6,50 EUR/qm bzw. 9,00 EUR/qm Wohnfläche zzgl. einer Betreuungspauschale für den Grundservice (z.B. 24 h Notruf oder Hausmeisterservice) in Höhe von monatlich 25 bis 50 EUR. Gefragt sind in diesem Segment Wohnungsgrößen von 35 bis 60 gm für Singles und 50 bis 80 gm für Paare, vorzugsweise in überschaubaren Wohnanlagen und in einer Wohnlage mit guter Infrastrukturausstattung. Vorteilhaft ist - dies gilt auch bei Eigentumswohnungen -, wenn zielgruppenspezifische Versorgungsangebote mit in den Neubau integriert werden können. Dazu gehören vor allem Lebensmittelgeschäfte, Frisör, Apotheke, Ärzte. Hilfreich ist auch die Nachbarschaft zu einem Pflege- oder Seniorenheim, Dienstleistungen bei Bedarf gegen entsprechendes Entgelt in Anspruch genommen werden können.

Der Markt für Eigentumswohnungen

Die Nachfrage nach selbst genutzten Eigentumswohnungen umfasst sowohl junge Paare ab 30 Jahren wie auch die "best ager" oder jüngere Senioren, die größere, altersgerechte Wohnungen in guten Wohnlagen suchen. In diesem Teilmarkt lässt sich durch die Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage folgendes resümieren:

- Von Selbstnutzern besonders begehrt sind größere Wohnungen ab 90 qm Wohnfläche und vier Zimmern. Paarhaushalte erwarten mindestens drei Zimmer, weil ein Arbeitszimmer benötigt wird, ab rd. 75 qm Wohnfläche.
- Größere Wohnungen steigen umso mehr in der Nachfragegunst, wenn sie zudem noch preisgünstig sind. Für bis zu 1.500 EUR/qm Wohnfläche wird der kernsanierte Bestand in gut situierten Wohnlagen mit guter

Infrastrukturausstattung von Singles, Paaren und selbst Familien stark nachgefragt.

- Vorwiegend aus der Gruppe der Kapitalanleger werden kleine Wohnungen unter 75 qm Wohnfläche und weniger als drei Zimmer nachgefragt, die relativ gut gelegen sind und keinen Sanierungsstau aufweisen bzw. neu errichtet wurden.
- Unsanierte Ein- und Zweiraumwohnungen unter 75 qm in ungünstiger Wohnlage finden kaum einen Käufer, selbst wenn die Wohnungen vermietet sind.
- Es gibt ein zu geringes Angebot an barrierefreien Eigentumswohnungen.

Eine breite Zielgruppenansprache (d.h. Familien sowie Paare, jüngere wie ältere Haushalte), minimiert das wirtschaftliche Risiko, am Markt vorbei gebaut zu haben. Gleichwohl sind zukünftig zwei Zielgruppen besonders in den Fokus zu nehmen, da sie noch an Umfang zunehmen werden und über die entsprechende Kaufkraft verfügen:

- Bei den "best agern" handelt es sich um eine Zielgruppe, die noch eine hohe Mobilitätsbereitschaft hat. Sie fragen Wohnlagen nach, die eine Nähe zu Kultur-, Freizeit-, Konsumangeboten bieten, aber dennoch so weit entfernt, dass ein ruhiges Wohnen möglich ist. Nachgefragt werden Eigentumswohnungen mit 80 bis 120 qm Wohnfläche, drei bis vier Zimmern, in überschaubaren Wohngebäuden mit sechs bis acht Wohneinheiten errichtet. Eine hochwertige Wohnungsausstattung, ein großes Badezimmer mit Tageslicht, ein großzügiger Freisitz, ein Lift ab dem 3. Geschoss sowie ein Stellplatz sind ein Muss. Dachterrasse, Tiefgarage und Barrierefreiheit im Eingangsbereich bieten ebenfalls Add-ons.
- Die Gruppe der Seniorenhaushalte 65+ ist hinsichtlich ihrer Wohnwünsche auch abhängig vom Alter sehr heterogen, so dass unterschiedliche Angebote geschaffen werden sollten. Um bei älteren Menschen vorhandene soziale Netze im Wohnumfeld zu erhalten, ist die Schaffung von seniorengerechten Wohnungen durch Neubau oder Umbau in bestehenden Siedlungen zu empfehlen, z.B. im Rahmen von Nachverdichtung oder Baulückenschließung. Gefragt sind Wohnungen mit 60 bis 85 qm Wohnfläche im mittleren Preissegment, d.h. im Neubau 1.900 bis 2.200 EUR/qm, im Bestandsumbau 1.400 bis 1.700 EUR/qm Wohnfläche. Der Neubau kann auch in älteren Eigenheimsiedlungen eine Wohnperspektive für ältere Eigentümer bieten, deren Immobilie nicht die notwendige Barrierearmut bietet oder die es nicht mehr hinreichend bewirtschaften können, aber in jedem Fall in ihrem angestammten Umfeld wohnen bleiben möchten. Zu prüfen wäre, ob die Siedlungen noch eine hinreichende infrastrukturelle Ausstattung bieten. Darüber hinaus sind mit Blick auf gut

 $\bullet \bullet \bullet \bullet \bullet 17$

situierte Senioren auch eher hochpreisige Neubauobjekte in sehr guten Wohnlagen nachfragegerecht.

Generell ist von einem Neubau von Kleinstwohnungen mit weniger als 45 qm Wohnfläche abzuraten, da hierfür nur ein äußerst schmales Nachfragepotenzial vorhanden ist und der Wohnungsbestand ein großes Potenzial bietet.

Ein Schwerpunkt im Neubau sollte bei den Vier-Raum-Wohnungen mit 95 bis 140 qm Wohnfläche gesetzt werden, um den bestehenden Angebotsengpass abzubauen. Vier-Raum-Wohnungen entsprechen zunehmend dem Trend nach einem separaten Arbeitszimmer oder auch einem Gäste-/Hauswirtschaftsraum, oder bieten die Möglichkeit, zwei Schlafzimmer einzurichten. Auch ungewöhnliche Grundrisslösungen, z.B. als Maisonette-Wohnung, sind stark nachgefragt.

Marktgerecht sind der Neubau und der Bestandausbau in Stadtteilen, die sich durch eine gute Wohnstandortqualität und eine differenzierte, wohnungsnahe Infrastrukturausstattung auszeichnen. Hierzu zählen Niederfeld, Almenhof, Lindenhof, Innenstadt, Oststadt, Feudenheim, Käfertal-Mitte, Gartenstadt, Neuostheim, Seckenheim, Wallstadt und Sandhofen-West.

Der Markt für Eigenheime

Das Nachfragepotenzial nach neu errichteten Eigenheimen (freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser) verteilt sich nicht gleichmäßig über die kommenden Jahre, sondern es reduziert sich durch den Rückgang der traditionellen Zielgruppe in der Wohneigentumsbildung, den Familien mit Kindern.

Hierbei ist es notwendig, auf der einen Seite die gesamte Bandbreite an Ausstattungsqualitäten und Preiskategorien zu bedienen, aber auch zielgruppenspezifisch ausgerichtete Angebote und Wohnformen zu schaffen. Gleichfalls ist zu berücksichtigen, dass laut der Wanderungsmotivuntersuchung der Universität Mannheim "die Hälfte der Suburbanisierer (…) auch innerhalb Mannheims nach Wohnungen/Häusern/Bauplätzen sucht, ein Großteil (…) aufgrund des geringen Angebots und der hohen Preise jedoch keine geeigneten Objekte finden kann."

Da sowohl das freistehende Eigenheim als auch die Doppelhaushälfte und das Reihenhaus gleichermaßen präferiert werden und von den Mannheimer Marktakteuren in allen drei Teilsegmenten eine angespannte Marktsituation gesehen wird, ist in allen drei Segmenten gleichermaßen Neubau zu betreiben. Folgende Zielgruppen sind dabei zu beachten, die die Eigenheimnachfrage prägen:

- Paare ohne Kind und Familien mit Kindern, sowohl als Schwellenhaushalte als auch mit mittlerem bis hohem Einkommen, Paare und Familien mit mittlerem Einkommen,
- Seniorenhaushalte 65+.

Für *Paare und Familien mit mittlerem Einkommen* ist im unteren Preissegment bis 250.000 EUR ein bestehender Angebotsengpass bei freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften durch folgende Neubauangebote abzubauen:

- Kleine, von Bauträgern errichtete Eigenheime mit 130 bis 140 qm Wohnfläche, 5 Zimmern und max. 350 qm Grundstücksfläche mit Option auf ausbaufähiges Dachgeschoss, aber aus preislichen Gründen ggf. ohne Keller. Die Herausforderung besteht vor allem darin, Bauland für einen Bodenpreis von max. 300 EUR/qm Grundstücksfläche in präferierten Wohnlagen zur Verfügung zu stellen. Besonders geeignet sind hierfür die Stadtbezirke Gartenstadt, Käfertal, Vogelstang und Rheinau, die von den Eigenheimerwerbern im durchschnittlichen bis besonderen Maß als Wohnstandort präferiert werden und ein solches Preisniveau bieten können.
- Ein Angebot an kleinen, im Fertighausstil errichteten Doppelhaushälften mit 120 bis 140 qm Wohnfläche, 5 Zimmern und max. 300 qm Grundstücksfläche mit Option auf ausbaufähiges Dachgeschoss.

Darüber hinaus sind bisher marktgängige Standardprodukte im Neubau umzusetzen. Sie betreffen...

- das freistehende Eigenheim, 135 bis 150 qm Wohnfläche, 5 Zimmer, 350 bis 450 qm Grundstück, 250.000 bis 400.000 EUR Kaufpreis, Fertighaus oder Stein auf Stein, vorzugsweise in den präferierten Wohnlagen von Feudenheim, Neuhermsheim, Neuostheim, Seckenheim, Wallstadt.
- die Doppelhaushälfte im mittleren Preissegment mit 250.000 bis 400.000 EUR Kaufpreis, 130 bis 150 qm Wohnfläche, 5 Zimmern, 200 bis 400 qm Grundstücksfläche, vorzugsweise in Wohnlagen mit (leicht) überdurchschnittlichen Standortqualitäten Feudenheim, Neuhermsheim, Neuostheim, Seckenheim, Wallstadt.
- Insbesondere die einkommensstarken Suburbanisierer legen sehr großen Wert auf eine günstige "Ausstattungs-Lage-Kostenrelation". Dazu gilt es, das freistehende Eigenheim in der Standortausführung in vorteilhaften Mikrolagen der präferierten Stadtteile Feudenheim, Neuhermsheim, Neuostheim, Seckenheim und Wallstadt zu errichten, und zugleich – trotz eines höheren Bodenpreisniveaus in den genannten Wohnlagen – auch Bauplätze mit einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis für ca. 400 EUR/qm Grundstücksfläche zur Verfügung zu stellen.

Die Anstrengungen der Stadt Mannheim, Haushalten mit unteren bis mittleren Einkommen die Wohneigentumsbildung zu erleichtern, sollten weiter fortgesetzt werden, um im unteren Segment des Eigenheimmarktes die derzeit angespannte Marktsituation abzubauen. Die Anstrengungen betreffen sowohl die gezielte Förderung von Schwellenhaushalten beim Eigentumserwerb als auch den Ankauf und die gezielte Entwicklung von Wohnbauflächen. Die kommunale Baulandmobilisierung kann in dem Zusammenhang als preisstabilisierendes Element bei den Bodenpreisen betrachtet werden, die auch im regionalen Umfeld ein preislich attraktives Grundstücksangebot befördert.

Für *einkommensschwache Paare und Familien* ist besonders das Reiheneigenheim nachfragegerecht, das die preiswerteste Möglichkeit der Wohneigentumsbildung im Eigenheimbereich bildet. Für die Zielgruppe lassen sich zwei Produkte formulieren:

- Als Standardprodukt das klassische Reihenhaus: 110 bis 140 qm Wohnfläche, vier bis fünf Zimmer, 150 bis 200 qm Grundstücksfläche, für bis zu 260.000 EUR Kaufpreis.
- Als Zusatzprodukt, das derzeit noch in kleiner Stückzahl gebaut wird, aber der großen Nachfrage nach preiswerten Produkten unterhalb der Grenze von 200.000 EUR sehr entgegenkommt, das stark standardisierte Fertighaus ohne Unterkellerung: 80 bis 140 qm Wohnfläche, drei bis fünf Zimmer, ggf. Dachstudio, 140 bis 170 qm Grundstück für 150.000 bis max. 200.000 EUR. Bei diesem Produkt sind in stadtgestalterischer Hinsicht wie auch im Hinblick auf einen Werterhalt der Reiheneigenheime trotz des Niedrigpreisniveaus Qualitätsansprüche an die Wohnbebauung zu stellen. Denn gerade bei dem stark vereinheitlichten und architektonisch schlichten Produkt besteht durch eine monotone Gestaltung des öffentlichen Raumes und langer, sich wiederholender Baureihen die Gefahr, ein Neubaugebiet "zu verbrennen" und ein Negativimage zu erzeugen.

Auch im Alter wollen so manche *Senioren*, die lange Jahre in einem Eigenheim gelebt haben, nicht auf ihren Garten verzichten, wohl aber auf das "Zuviel" an Wohn- und Grundstücksfläche, das im zunehmenden Alter nicht mehr bewältigt werden kann.

Für die Zielgruppe ist ein größeres Angebot an barrierefreien kleinen Eigenheimen zum Kauf oder zur Miete zu schaffen, wobei besonders stadtnahe Wohnlagen mit guter infrastruktureller Ausstattung gefragt sind:

 Der barrierefreie Bungalow, errichtet in Form eines Reiheneigenheimes, mit 90-110 qm Wohnfläche, drei Zimmern, darunter ein kombiniertes Gäste-/ Hauswirtschaftszimmer, einen kleinen Garten (ca. 100 m²) und max. 220 qm Grundstück. Das Preislimit liegt bei rd. 250.000 EUR, ein Preis, der beim Verkauf einer älteren Doppelhaushälfte oder eines älteren freistehenden Eigenheimes in Mannheim zu erzielen ist und reinvestiert werden kann. Die Reihenhausbebauung erleichtert zudem das Knüpfen von Nachbarschaftsbeziehungen. Als Wohnlagen kommen diejenigen in Betracht, die auch bereits bei den Reiheneigenheimen benannt wurden.

Darüber hinaus schließt sich InWIS der Mehrheit der befragten Marktexperten an, die in der Schaffung einer guten wohnungsnahen Infrastruktur die Herausforderung für die Zukunft von Eigenheimquartieren sieht, insbesondere, wenn es sich um Neubau handelt. Der demographische Wandel führt zudem dazu, dass die Ansprüche an eine gute Infrastruktur (Geschäfte, Arzt, Apotheke, öffentliche Verkehrsmittel usw.) weiter steigen. Der Qualitätsanspruch wird aber auch von jüngeren Haushalten formuliert, die auf ein zweites Auto verzichten möchten, um ihre Kinder in die Schule oder in den Kindergarten zu schicken. Da der Aufbau einer wohnungsnahen Infrastruktur in neuen Wohngebieten ein vergleichsweise schwieriger Weg ist, und angesichts einer schrumpfenden Bevölkerung der Erhalt vorhandener Infrastrukturen eine neue Dimension erhält, ist im Eigenheimneubau vielmehr die Förderung bestehender Siedlungs- und Infrastrukturen durch Arrondierungen, durch Nutzung aufgelassener gewerblicher Flächen, durch Schließung größerer Baulücken, durch Konversion, also durch Maßnahmen der Innenentwicklung, voranzutreiben.

• • • • 21

2 Einleitung

2.1 Aufgabenstellung und Aufbau des Gutachtens

Der Wohnungs- und Immobilienmarkt befindet sich in Deutschland unter einem permanenten Anpassungsdruck, von dem einzelne Regionen und sachliche Teilmärkte unterschiedlich betroffen sind. In regionaler Hinsicht gibt es ein starkes Gefälle zwischen den neuen und den alten Bundesländern, wirtschaftlich prosperierenden und konjunkturell schwächeren Regionen, zwischen Kernstädten und Umland sowie innerhalb der Städte zwischen Stadtteilen und Wohnquartieren mit unterschiedlichem sozialen Rang.

Aber auch in sachlicher Hinsicht differenzieren sich die Wohnungsteilmärkte immer weiter aus. Dies hängt wesentlich damit zusammen, dass sich die Wohnungsnachfrage erheblich gewandelt hat. In den letzten Jahren haben sich aufgrund des demografischen und des gesellschaftlichen Wandels (Stichwort "Wertewandel") immer kleinere Zielgruppen mit speziellen Anforderungen an das Gut "Wohnen" herauskristallisiert. Auch die Beschaffenheit bzw. das Ambiente der Wohnungebung – des unmittelbaren Wohnquartiers und des Stadtteils – spielen eine immer größere Rolle.

In diesem Zuge schließen sich Angebotsüberhänge auf dem einen und hohe Nachfrage auf einem anderen Teilmarkt nicht mehr aus: Während auf vielen Märkten großzügig geschnittene Wohnungen in städtischen Wohnlagen fehlen, entsprechen auf der anderen Seite viele unmodernisierte Mietwohnungsbestände der 1950er und der 1960er Jahre, aber auch ältere Eigenheime, nicht selten mit veralteten Ausstattungsstandards und energetischen Handlungsbedarfen, nicht mehr den modernen Wohnwünschen. Der Druck auf unattraktive Wohnstandortlagen und Wohnungen sowie auf Siedlungen mit unvorteilhaften Images wächst. Verschiebungen ergeben sich auch in den Segmenten Wohnen im Eigentum und Wohnen zur Miete.

Für die Städte und Gemeinden ergeben sich aus den Veränderungen in den demographischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen - je nach Entwicklungsrichtung - sowohl Risiken für die Wohnungsmarktentwicklung - etwa ein steigendes Leerstandsrisiko durch eine nachlassende Wohnungsnachfrage - als auch Chancen, beispielsweise eine Stärkung der Innenentwicklung durch den Trend "zurück in die Stadt".

Die Stadt Mannheim hat in den vergangenen Jahren zur Profilierung und Qualifizierung ihrer wohnungspolitischen Strategien eine Reihe von Wohnungsmarktuntersuchungen durchgeführt und mehrere programmatische Weiterentwicklungen durchgeführt, darunter

die "Leitlinien Wohnungsmarktentwicklung: Attraktives Wohnen in Mannheim 2020" und das "Handlungskonzept Wohnungsmarktentwicklung", das Anfang 2010 im Gemeinderat zur Kenntnis genommen und mit dem Auftrag an die Verwaltung versehen wurde, die erarbeitete Programmplanung kooperativ weiter zu entwickeln und umzusetzen.

Die vorliegende Wohnungsnachfrageprognose Mannheim ist in diesem Zusammenhang Grundlage für die Feinjustierung bisher praktizierter und die Ableitung neuer Strategien und Instrumente zur Schaffung eines attraktiven Wohnungsangebotes für die unterschiedlichen Zielgruppen am Mannheimer Wohnungsmarkt. Die Wohnungsnachfrageprognose benennt und beschreibt hierzu die verschiedenen Zielgruppen, ihre Entwicklungstendenzen und ihre Wohnwünsche, und spiegelt dazu das vorhandene Wohnungsangebot. In der Gegenüberstellung werden Notwendigkeiten vor allem in der Weiterentwicklung des Bestandes, aber auch im Wohnungsneubau benannt.

Die nachfolgenden Ergebnisse wurden auf der Basis der Auswertung zahlreicher Studien und Materialien zum Mannheimer Wohnungsmarkt, einer umfangreichen Auswertung von Wohnungsannoncen und einer breiten Expertenbefragung durch die Stadt Mannheim und das InWIS gewonnen, in die sowohl Wohnungsunternehmen und -verwaltungen, Makler und Bauträger, Projektentwickler und Architekten, als auch Finanzierungsinstitute und die Fachplanungen der Verwaltung einbezogen wurden.

Die Wohnungsnachfrageprognose ergänzt in Fortsetzung die im Jahr 2010 für die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH vom InWIS erarbeitete Wohnungsmarktanalyse und -prognose um notwendige nachfrageorientierte Betrachtungen und Prognosen.

Aufbau des Gutachtens

Das vorliegende Gutachten baut sich dergestalt auf, dass in einem ersten Schritt die Entwicklung der zukünftigen Wohnungsnachfrage als "Mengengerüst" vorausgeschätzt wird und zusätzlich zur quantitativen Haushaltsentwicklung auch die Nachfragepräferenzen der Haushalte berücksichtigt werden.

Danach schließen sich Teilmarktanalysen an, in denen Stärken, Schwächen und künftige Herausforderungen in den einzelnen Teilmärkten identifiziert und Handlungsempfehlungen abgeleitet werden, die teilweise an die privaten Marktakteure und teilweise an Kommunalverwaltung und -politik richten.

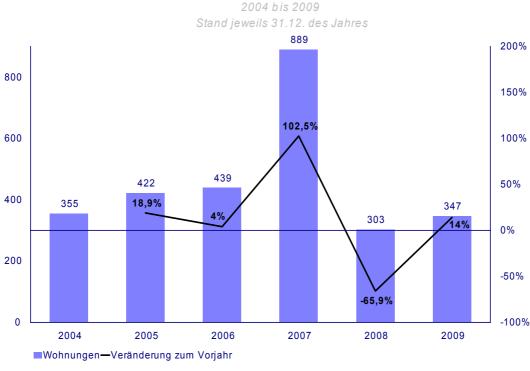
In einem dritten und letzten Schritt werden qualitative Entwicklungen in Form von Wohntrends und die Wohnwünsche ausgewählter Zielgruppen vorgestellt und im Hinblick auf ihre Konsequenzen für den örtlichen Wohnungsmarkt bewertet.

3 Vorausschätzung der Wohnungsnachfrageentwicklung

3.1 Entwicklung des Wohnungsbestandes in Mannheim

Die Entwicklung der Baufertigstellungen zeigt eine im Vergleich zu den 1990er Jahren abgeschwächte Bautätigkeit in Höhe von durchschnittlich 459 Wohnungen pro Jahr. Unterteilt man die Baufertigstellungen nach Art der erstellten Wohnungen, entfallen rechnerisch 266 neu errichtete Wohnungen (58%) auf Mehrfamilienhäuser und 193 Wohnungen (42%) auf Ein- und Zweifamilienhäuser.¹

Abb. 1 Entwicklung der Baufertigstellungen von Wohnungen in Mannheim



Quelle: Stadt Mannheim, eigene Darstellung

© InWIS Forschung & Beratung GmbH 2011

Der Grundstücksmarktbericht für die Stadt Mannheim gibt zudem einen Anhaltspunkt, wie sich die Neubautätigkeit im Geschosswohnungsneubau aufteilt. Demnach sind in Mannheim in den vergangenen Jahren pro Jahr im Schnitt 104 neu errichtete

24 • • • •

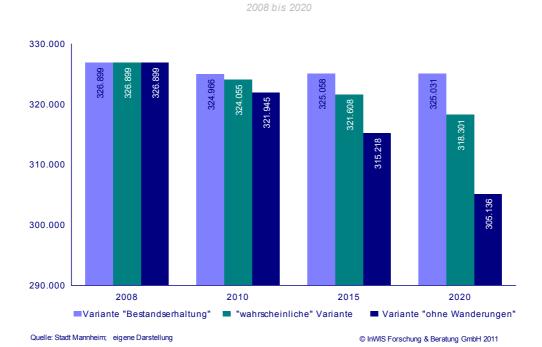
¹ Zu Grunde gelegt wurde die Baufertigstellungsstatistik des statistischen Landesamtes Baden-Württemberg für den Vergleichszeitraum.

Eigentumswohnungen veräußert worden. In der Differenz zu insgesamt 266 Geschosswohnungen würden 162 der neu gebauten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern auf das Segment der Mietwohnungen entfallen.

3.2 Zukünftige Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung in Mannheim

In Abstimmung mit der Stadtverwaltung Mannheim wird die von der Statistikstelle Mannheim für den Zeitraum 2007 bis 2020 (zum Stand jeweils 31.12.) erstellte Bevölkerungsprognose zu Grunde gelegt. Die städtische Prognose zeigt insgesamt drei Entwicklungsvarianten auf, wobei sie der "wahrscheinlichen Variante" die größte Bedeutung beimisst, weil es sich hierbei um eine Trendprognose des Wanderungsverhaltens der vergangenen Jahre handelt.

Abb. 2 Bevölkerungsprognose der Stadt Mannheim für den Zeitraum 2008 bis 2020



Der "wahrscheinlichen Variante" nach wird sich die Bevölkerung mit Haupt- und Nebenwohnsitz in Mannheim rückläufig entwickeln und im Jahr 2020 318.301 Personen betragen. Der Rückgang beträgt im Zeitraum 2010 bis 2020 5.754 Personen bzw. 1,8%.

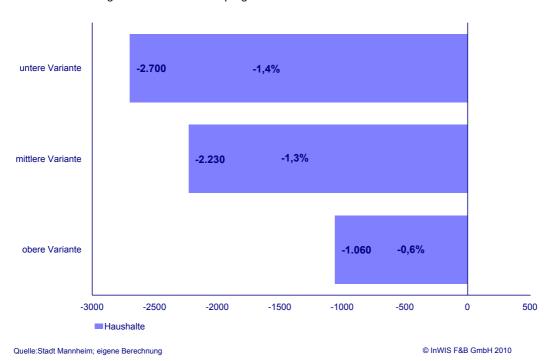
Der Trend zur Bevölkerungsabnahme wird auch von den bisher von InWIS für Mannheim erstellten Bevölkerungsprognosen sowie von der jüngsten Bevölkerungsprognose des statistischen Landesamtes Baden-Württemberg aus dem Jahr 2008 bestätigt

(Bevölkerungsabnahme in Höhe von 1,6% im Zeitraum 2008 bis 2015 und 5,3% von 2008 bis 2030).

Für die Prognose der Privathaushalte wurde das Haushaltsvorstandsquotenverfahren angewendet. Als Datenbasis wurden die Bevölkerungsvorausberechnung der Statistikstelle Mannheim und Daten aus dem Mikrozensus verwendet. Demnach entwickelt sich die Zahl der Haushalte im Zeitraum 2008 bis 2020 (jeweils 31.12. des Jahres) wie folgt:

- In der unteren Variante reduzieren sich die Haushalte auf 168.460 Haushalte. Dies entspricht einer Abnahme in Höhe von 2.700 Haushalten bzw. 1,4%.
- In der mittleren Variante wird ein Rückgang um 2.230 auf insgesamt 168.940 Haushalte bzw. um 1,3% prognostiziert.
- In der oberen Variante erfolgt der geringste Rückgang um 1.060 Haushalte bzw. 0,6% auf insgesamt 170.110 Haushalte in 2020.

Abb. 3 Ergebnisse der Haushaltsprognose im Zeitraum 2008 bis 2020



Der mittleren Variante wird aufgrund der Berücksichtigung regionalspezifischer Entwicklungstrends in der Wohnungsbedarfsprognose der Vorzug gegeben. In allen Varianten kann der Bevölkerungsrückgang nicht vollständig durch den Trend zu kleineren

Haushalten – infolge Alterungsprozesse und Veränderungen im Haushaltsbildungsverhalten junger Erwachsener, die länger Singles oder (kinderlose) Paare bleiben – kompensiert werden. Die durchschnittliche Haushaltsgröße sinkt jedoch von 1,88 Personen pro Haushalt in 2008 auf 1,86 Personen in 2020. Die Zahl der Haushalte und damit auch der Wohnungsnachfrager entwickelt sich rückläufig, wenngleich in einem sehr moderatem Umfang. Für den Zeitraum 2010 bis 2020 ist noch von einer Haushaltsabnahme in Höhe von 1.060 Haushalten auszugehen.

Hinter der Haushaltsabnahme verbergen sich erhebliche qualitative Verschiebungen in der Haushaltsstruktur. Nicht alle Haushaltstypen sind von einer Abnahme betroffen, vor allem ältere Haushalte werden zukünftig noch an Umfang zunehmen, während sich der Rückgang aus demographischen Gründen vor allem bei den Familien bemerkbar macht.

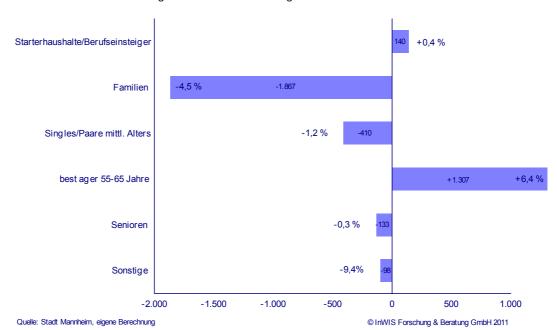


Abb. 4 Veränderung in der Zusammensetzung der Haushalte im Zeitraum 2010 bis 2020²

Abweichungen zu der Graphik der Veränderungen in der Zusammensetzung der Haushalte bis 2020 in der Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020, die das InWIS in 2010 erstellte, beruhen auf einer Modifikation in der Haushaltsprognose und in der Definition der Haushaltstypen.

Schrumpfende Zielgruppen

• Die Familien sind die Zielgruppe, die am stärksten schrumpft; dies betrifft sowohl Familien mittleren Alters zwischen 35-64 Jahren, die die höchste absolute Abnahme (-1.200 Personen) zu verzeichnen haben, wie auch die vergleichsweise kleine Zielgruppe der jungen Familien zwischen 18-34 Jahren.

Stagnierende Zielgruppen (Gruppen mit geringfügiger Ab-/Zunahme)

- Starterhaushalte, d.h. Singles und Paare unter 25 Jahren, und Berufseinsteiger d.h. Singles und Paare ohne Kind im Alter von 25 bis 34 Jahren, werden nur einen relativ geringen absoluten wie prozentualen Rückgang aufweisen,
- Paare ohne Kind und Singles im mittleren Alter zwischen 35 und 54 Jahren; ihr Umfang verringert sich absolut und relativ gesehen im minimalen Umfang,
- Seniorenhaushalte, d.h. Singles und Paare im Alter von 65 Jahren und älter; bei ihnen fällt die geringfügige Veränderung so gut wie gar nicht ins Gewicht. Die Stagnation ist nur für den Zeitraum bis 2020 zu erwarten. Danach wachsen die starken Altersjahrgänge der "best ager" in das Seniorenalter hinein, so dass langfristig mit einem Anstieg der Seniorenhaushalte zu rechnen ist.

Wachsende Zielgruppen

 Die so genannten "best ager", also die Singles und Paare ohne Kind im Alter von 55 bis 64 Jahren, sind nicht nur in Mannheim, sondern auch auf anderen Wohnungsmärkten, eine wachsende Zielgruppe. Die vergleichsweise große Gruppe wird bis 2020 voraussichtlich noch einen Zuwachs in Höhe von 6,4% verzeichnen.

Für die Akteure am Wohnungsmarkt bedeuten die Veränderungen folgende Herausforderungen:

- Trotz eines vorübergehenden Rückgangs der jüngeren Senioren und in Anbetracht der Zunahme älterer Senioren sowie vorhandener Angebotsdefizite am Mannheimer Markt ist es ratsam, sich auf lange Sicht hin auf die Wohnpräferenzen älterer Haushalte einzustellen und weitere, attraktive Angebote für das Wohnen im Alter zu schaffen.
- Es ist mit einer Abnahme potenzieller, traditioneller Wohneigentumserwerber zu rechnen; daher sind in diesem Segment neue Käufergruppen anzusprechen, wenn die Wohneigentumsbildung weiter gefördert werden soll, ggf. über einen preiswerten Einstieg ins Wohneigentum. Der Umfang der Suburbanisierung

könnte sich damit – da er vielfach in engem Zusammenhang mit Familiennachwuchs und einer Wohneigentumsbildung steht – in der Altersgruppe der 30- bis 49-Jährigen bzw. typischen Familienhaushalte abschwächen.

- Die klassische Kleinfamilie wird nicht mehr die zentrale Rolle am Markt spielen, ihr Rückgang ist zu weiten Teilen, aber nicht vollständig, demographisch bedingt.
 Der Entwicklungstrend ist daher durch attraktive Wohnangebote, sei es in Form von preisgünstigem Bauen in Baugemeinschaften oder durch die Schaffung familiengerechter Wohnumfeldangebote, etwa durch die Herrichtung spielgerechter Innenhöfe im Rahmen der Sozialen Stadt, zu beeinflussen.
- Es sind adäquate Angebote für die Zielgruppe der jungen Alten bzw. der so genannten "best ager" mit hohen Ansprüchen an den Wohnstandort und die Wohnung bereitzuhalten.

3.3 Berücksichtigung der Präferenzen der Wohnungsnachfrage

Die Vorausschätzung der Wohnungsnachfrage unterscheidet sich von der Prognose der Zahl der Haushalte, die in Mannheim leben und wohnen werden, dadurch, dass zusätzlich die Wohnwünsche der Haushalte berücksichtigt werden. Einige der Mannheimer Haushalte werden in den kommenden Jahren ihre Wohnung wechseln, weil sie eine neue Mietwohnung beziehen oder durch den Kauf eines Eigenheimes (Ein- oder Zweifamilienhaus) oder einer Eigentumswohnung ihren Wohnwunsch umsetzen. Neben der Veränderung der Zahl der Haushalte stehen die am örtlichen Wohnungsmarkt formulierten qualitativen Wohnansprüche im Mittelpunkt der Wohnungsnachfrageentwicklung.

Die qualitativen Wohnansprüche sind von Haushalt zu Haushalt verschieden, je nachdem, wie groß und alt die Haushaltsmitglieder sind und wie hoch ihre Kaufkraft einzuschätzen ist. Bei der Wohnungsnachfrageprognose werden diejenigen Wohnwünsche einbezogen, die mit dem Wohnungswechsel in eine andere Gemeinde und mit dem Erwerb von Wohneigentum verbunden sind. Auch wird berücksichtigt, dass z.B. sehr junge Haushalte mit wenig Kaufkraft keine eigene Wohnung anmieten, sondern lieber zur Untermiete wohnen. Ebenfalls werden Wohnungswechsel in einen anderen Gebäudetyp, also in ein Eigenheim oder eine Geschosswohnung, einbezogen. Wohnwünsche bezüglich einer kleineren oder größeren Wohnung oder einer anderen Wohnlage können jedoch nicht berücksichtigt werden, weil hierfür aufwändige Erhebungen zur Schaffung einer ausreichenden Wissensbasis notwendig wären.

Ein Wohnungsneubedarf wurde bereits in der Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020 berechnet, allerdings ohne die Einbeziehung von Wohnwünschen der Privathaushalte. Er

errechnete sich aus der Gegenüberstellung der heutigen Zahl der Haushalte in Mannheim und der voraus geschätzten Zahl für das Jahr 2020. Der Neubedarf war bzw. ist rückläufig, da sich die Zahl der Haushalte vermindern wird.

Die rein quantitative Betrachtungsweise der damaligen Wohnungsmarktprognose wird in der vorliegenden Wohnungsnachfrageprognose erweitert, indem zusätzlich nach sektoralen Wohnungsteilmärkten unterschieden wird. Denn ein Haushaltsrückgang muss sich nicht zwangsläufig sowohl bei Mieter- als auch bei Eigentümerhaushalten gleichermaßen vollziehen. Vielmehr ist davon auszugehen, dass eine durch Umzug in eine Eigentumswohnung frei gewordene Mietwohnung nicht mehr selbstverständlich neu vermietet werden kann, weil sich diejenigen Haushalte, die Wohneigentum bilden wollen, nicht nach dem Angebot frei gewordener Mietwohnungen richten. Es wird also bei vermindertem Haushaltswachstum oder bei einem Haushaltsrückgang auf einem regionalen Wohnungsmarkt wahrscheinlicher, immer dass gleichzeitig Nachfrageüberhänge in einem sektoralen Teilmarkt, etwa dem Markt für Eigenheime, und Angebotsüberhänge einem anderen sektoralen Teilmarkt, in etwa dem Mietwohnungsmarkt, bestehen.

In schrumpfenden Regionen sind diese Entwicklungstrends bereits seit geraumer Zeit zu beobachten. Die Vorausschätzung der künftigen Wohnungsnachfrageentwicklung geht daher über die quantitative Entwicklung der Zahl der Haushalte hinaus und bezieht das Nachfrage- und Konsumverhalten der bereits versorgten Haushalte mit ein. Veränderungen im Nachfrageverhalten lassen sich in der Regel auf die demographische Entwicklung, d.h. auf die Alterung der Bevölkerung und jeweilige Zuzugs- und Abwanderungstrends, und auf insgesamt steigende Wohnansprüche der Bevölkerung zurückführen.

3.4 Entwicklung der Nachfrage nach Wohneigentum und Miete

In der Wohnungsnachfrageprognose stehen vor allem die Entwicklung derjenigen Haushalte, die Wohneigentum gebildet haben oder dies noch tun werden, und die Entwicklung der Mieterhaushalte im Vordergrund.

Zur Vorausschätzung der Nachfrage nach Wohneigentum und nach Mietwohnungen werden die Mannheimer Haushalte in verschiedene Haushaltstypen unterteilt, die sich nach Alter und Haushaltsgröße unterscheiden. Diese Differenzierung folgt der Erkenntnis, dass zwischen den einzelnen Haushaltstypen große Unterschiede hinsichtlich ihrer Wohnwünsche und des Wohnens im selbst genutzten Wohneigentum bestehen. So liegt in Städten über 100.000 Einwohnern (alte Bundesländer) die Wohneigentumsquote eines Zwei-Personen-Haushalts mit rd. 35 % doppelt so hoch wie die eines Singles mit 17%. Ebenso steigt die Quote im Lebensalter: Während in Großstädten ab 100.000

Einwohnern nur 16% der 25- bis 45-Jährigen im selbst genutzten Wohneigentum leben, sind es in der Altersgruppe 45 bis 65 Jahre bereits 36% (Mikrozensus-Zusatzerhebung 2006).

Für die Jahre 2006 bis 2009 und für die Vorausschätzung der regionalspezifischen Wohneigentumsquoten wurde zu Grunde gelegt, dass auch zukünftig die Wohneigentumsbildung zunehmen wird. Im früheren Bundesgebiet stieg die Wohneigentumsquote von 43,6% in 1998 auf 45,7% in 2008. Auch in Baden-Württemberg kam die Wohneigentumsbildung weiter voran: In 1998 lebten rund 47% aller Privathaushalte im selbst genutzten Wohneigentum, zehn Jahre später bereits gut 49%. Die Wohneigentumsquote ist in den größeren Städten erfahrungsgemäß geringer als in kleinen Gemeinden. Während sie in den westdeutschen Großstädten (ohne Berlin, Hamburg und Bremen) im Jahr 2006 rund 27% aller Privathaushalte umfasste, lag sie in den Kleinstädten bis 20.000 Einwohnern bei immerhin 58%.

Um die regionalen Unterschiede in der Wohneigentumsbildung zu berücksichtigen, werden in der Wohnungsnachfrageprognose für Mannheim Wohneigentumsquoten verwendet, denen als Referenzregion die Städte der Gemeindegrößenklasse 100.000 bis 500.000 Einwohner in den alten Bundesländern (ohne Berlin und ohne Stadtstaaten) zu Grunde liegen. Die Quoten speisen sich aus der Mikrozensus-Zusatzerhebung in der Zeitreihe von 1998 bis 2006 – 2006 stellt derzeit noch die aktuellste Datengrundlage dar, die alle vier Jahre erhoben wird.

Die Zahl der Untermieterhaushalte, die keine eigene Wohnung nachfragen, wird rechnerisch ermittelt, indem alters- und geschlechtsspezifische Quoten für Untermieterhaushalte der mittelgroßen Großstädte in Westdeutschland (100.000 bis 500.000 Einwohner) zu Grunde gelegt werden, die der Mikrozensus-Zusatzerhebung entstammen. Im Ergebnis zeigt sich für Mannheim ein Anteil in Höhe von 2,7% bzw. 4.526 Haushalten.

Die in den Jahren 2002 bis 2006 in den Großstädten zu beobachtende Zunahme der Wohneigentumsbildung wird auch für die Vorausschätzung als Basis gewählt. Entscheidend für die Veränderungen in der Nachfrage nach Wohneigentum sind jedoch die zu erwartenden Verschiebungen in der Altersstruktur und in der Zusammensetzung der Haushalte nach Haushaltsgrößen.

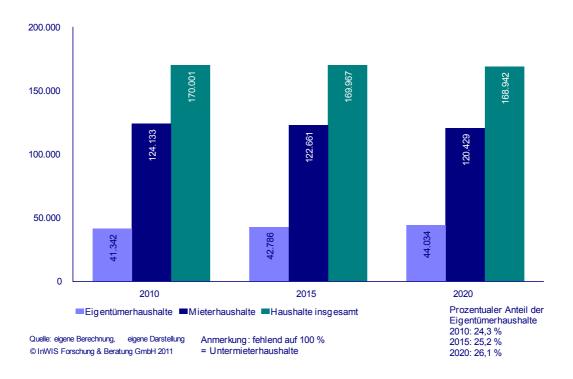
Für das Ausgangsjahr der Prognose 2010 umfassen die in Mannheim lebenden, selbst nutzenden Wohnungseigentümer 41.342 Haushalte. Setzt man sie ins Verhältnis zu allen im Stadtgebiet lebenden Privathaushalten, erhält man im Ergebnis die lokale Wohneigentumsquote. Sie beträgt 24,3% aller Mannheimer Privathaushalte und

korrespondiert mit der Einschätzung der Mannheimer Stadtverwaltung zum Umfang der selbst nutzenden Wohneigentümer im Stadtgebiet in Höhe von rd. 25%.

Auch in Mannheim werden die Zahl der Eigentümerhaushalte sowie die Wohneigentümerquote weiter ansteigen. Der größte Zuwachs wird auf den Zeitraum 2010 bis 2015 (jeweils 31.12. d. Jahres) entfallen und 0,2% pro Jahr betragen. Die daraufhin zu erwartende Abschwächung der Dynamik des Eigentumserwerbs basiert vor allem auf Verschiebungen in der Struktur der Nachfrager, die sinkende Zahl der Familienhaushalte unterstützt diesen Trend, obwohl nach wie vor ein hoher Anteil der Familien Wohneigentum bilden wird.

Bis zum Jahr 2015 ist mit einer Zunahme der Wohneigentümer um rd. 1. 440 Haushalte zu kalkulieren, im darauf folgenden Zeitraum bis 2020 mit einem nochmaligen Zuwachs in Höhe von rd. 1.250 Haushalten.

Abb. 5 Zukünftige Entwicklung der Eigentümer- und Mieterhaushalte in Mannheim 2010 bis 2020



Bei insgesamt abnehmender Zahl der Privathaushalte bis zum Jahr 2020 wird die Zunahme der Wohneigentumsbildung nicht ohne Auswirkungen auf die Nachfrage nach Mietwohnungen bleiben. Die Zahl der Mieterhaushalte wird sich daher um rd. 3.700

Haushalte bzw. 3% verringern. Der Nachfragerückgang dürfte sich auch auf den Teilmarkt der Mietwohnungen auswirken und dort in Teilbereichen in Richtung Marktentspannung wirken. Der Nachfragerückgang wird sich aller Wahrscheinlichkeit nach vor allem bei Wohnungen mit Qualitätsdefiziten und an schlechten Standorten bemerkbar machen, denn bei einer größeren Angebotsvielfalt sind es zuerst die Wohnungen mit erheblichen Qualitätsmängeln, die nicht mehr nachgefragt werden. In diesen Beständen ist mit vermehrten strukturellen Leerständen zu rechnen.

Trotz sich abschwächender Wohneigentumsbildung bis zum Jahr 2020 nimmt die Dynamik des Rückgangs der Mieterhaushalte leicht zu. Während sich bis 2015 die in Mannheim lebenden Mieter um 1.460 Haushalte bzw. 1,2% vermindern werden, ist in den darauffolgenden fünf Jahren nochmals mit einer Verminderung um 2.230 Haushalte bzw. 1,8% zu rechnen.

Veränderungen in der Zusammensetzung der Eigentümerhaushalte

Der stärkste absolute wie auch relative Zuwachs wird sich bei den Senioren ab 65 Jahren vollziehen. Ihr Anwachsen um gut 1.330 Haushalte ist hauptsächlich auf den Alterungsprozess der Bevölkerung, der sich natürlich auch auf die Eigentümerhaushalte auswirkt, zurückzuführen.

Der zweitstärkste absolute Zuwachs wird bei den "best agern" zu erwarten sein, das heißt denjenigen Ein- und Zweipersonenhaushalten, die das Lebensalter von 55 Jahren bereits erreicht haben, aber noch nicht älter als 65 Jahre sind. Es sind Haushalte, die auf den städtischen Wohnungsmärkten von Wohnungsanbietern als Nachfrager wahrgenommen werden, die für die dritte Lebensphase vorsorgen und eine innerstädtische Immobilie in gut ausgestatteter und situierter Wohnlage suchen. Die Gruppe wächst um rund 635 Haushalte. Im Gegenzug ist bei den Single- und Paarhaushalten mittleren Alters (35 bis 55 Jahre) demographisch bedingt mit einem absoluten wie relativen Rückgang zu rechnen.

Die Gruppe der jungen Single- oder Paarhaushalte bis 35 Jahre wird voraussichtlich, wenngleich in geringem Umfang, anwachsen. Sie nehmen jedoch nur einen geringen Anteil von rd. 3% an allen Eigentümerhaushalten in Mannheim ein. Ihr steigender Anteil an den Eigentümerhaushalten ist zum einen demographisch bedingt und kann auf eine gute Einkommens- und Vermögenssituation bei etlichen jungen Paarhaushalten ohne Kinder zurückzuführen sein.

Die Gruppe der Familien bleibt relativ konstant, verzeichnet jedoch innerhalb des betrachteten 10-Jahres-Zeitraum zunächst noch einen Zuwachs, um dann demographisch

ullet ullet

bedingt – ebenso wie Familienhaushalte, die zur Miete wohnen werden – zu schrumpfen. Innerhalb der Gruppe der familiengeprägten Eigentümerhaushalte werden zunehmend die Haushalte mit älteren Kindern an Bedeutung gewinnen, während junge Familien mit kleinen Kindern auf dem Rückmarsch sind.

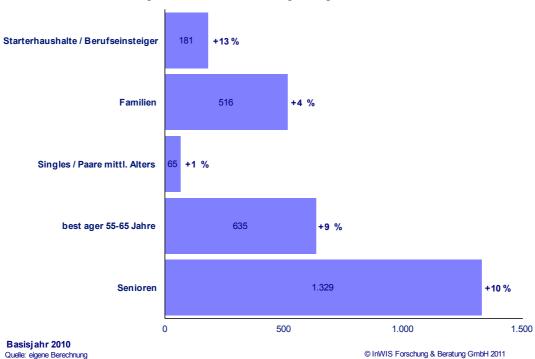


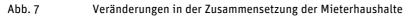
Abb. 6 Veränderungen in der Zusammensetzung der Eigentümerhaushalte

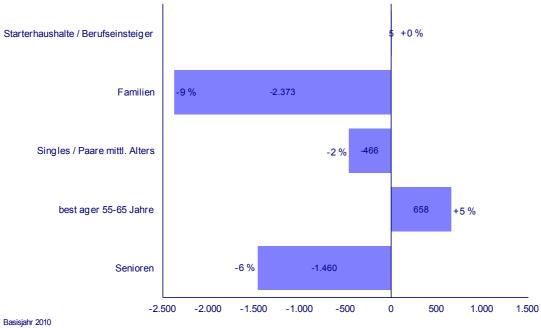
Veränderungen in der Zusammensetzung der Mieterhaushalte

Die zu erwartende Dynamik im Rückgang der Mieterhaushalte wirkt sich sehr unterschiedlich auf die verschiedenen Teilgruppen aus. Während demographisch bedingt einzelne Alters- bzw. Haushaltsgruppen spürbar abnehmen werden, vollziehen andere gleichzeitig einen Wachstumsprozess.

- Demographisch bedingt wird die Gruppe der best ager, d.h. der Single- und Paarhaushalte im Alter von 55 bis 64 Jahren, noch um 658 Haushalte bzw. 5% zunehmen.
- Die Gruppe der jungen Single- und Paarhaushalte bis zu einem Alter von 35 Jahren wird bis 2020 stagnieren.

- Alle anderen Mietergruppen werden bis zum Jahr 2020 schrumpfen, nur bei den Senioren ist zu einem späteren Zeitpunkt, wenn die heutigen "best ager" das Seniorenalter erreicht haben, wieder mit einem deutlichen Wachstum zu rechnen.
- Der stärkste absolute wie relative Rückgang wird sich bei den Familienhaushalten vollziehen. Sie schrumpfen um 2.373 Haushalte bzw. 9%, unabhängig davon, ob es sich um junge Familien oder solche mit älteren Kindern handelt.
- Auch die Zahl der Seniorenhaushalte, die zur Miete wohnen, wird (vorübergehend) um 1.460 Haushalte bzw. 6% schrumpfen. In dieser Gruppe sind sehr wohl Unterschiede in der Veränderungsdynamik in Abhängigkeit vom Alter zu erwarten. So sind es ausschließlich jüngere Senioren bis zu einem Alter von ca. 80 Jahren, deren Umfang sich vorübergehend vermindern wird, während die Gruppe der höheraltrigen Seniorenhaushalte auch in den kommenden 10 Jahren noch anwachsen wird. Es ist also ratsam, sich als Wohnungsanbieter auf lange Sicht hin auf die Wohnpräferenzen älterer Haushalte einzustellen und weitere, attraktive Angebote für das Wohnen im Alter zu schaffen.
- Eine weitere schrumpfende Zielgruppe sind die Ein- und Zweipersonenhaushalte mittleren Alters (35 bis 55 Jahre). Ihr Volumen wird sich um rd. 466 Haushalte bzw. 2% vermindern. Mieterhaushalte werden im Ergebnis zunehmend kleiner und älter.





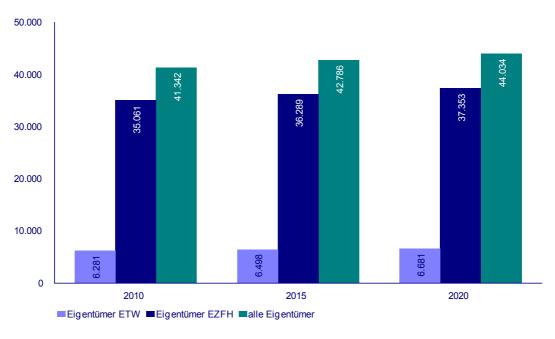
Quelle: Stadt Mannheim, eigene Berechnung

© InWIS Forschung & Beratung GmbH 2011

Sektorale Differenzierung der Nachfrage nach Wohneigentum

Für eine spätere Differenzierung der Neubaubedarfe nach unterschiedlichen Bauformen (Geschosswohnungen, Einfamilienhäuser) und Teilmärkten wurde die Wohneigentumsnachfrage in einem weiteren Schritt dahingehend unterschieden, ob es sich um eine Nachfrage nach Eigenheimen oder nach Eigentumswohnungen handelt. Hierfür wurden – in Abhängigkeit von Alter und Größe eines Haushalts – spezifische Wohnpräferenzen zu Grunde gelegt, deren empirische Basis aus den Mikrozensus-Zusatzerhebungen der Jahre 1998, 2002 und 2006 stammt. Als Referenzregion wurden wiederum Städte mit 100.000 bis 500.000 Einwohnern in den alten Bundesländern gewählt. Im Zeitvergleich zeigt sich in der Referenzregion, dass der Anteil der Eigentümer, die in Ein- oder Zweifamilienhäusern leben, gegenüber den selbst nutzenden Eigentümern von Eigentumswohnungen im Zeitverlauf um 1% leicht gestiegen ist.

Abb. 8 Zukünftige Entwicklung der Eigentümerhaushalte in Mannheim nach Wohnungsart



Quelle: eigene Berechnungen und Darstellung

© InWIS Forschung & Beratung GmbH 2011

Demnach unterteilen sich für Mannheim die selbst nutzenden Wohnungseigentümer in rd. 35.000 Haushalte, die in einem Eigenheim wohnen, während knapp 6.300 Haushalte in Eigentumswohnungen in Mehrfamilienhäusern (mit drei und mehr Wohnungen) leben. Dies entspricht einem prozentualen Verhältnis von 85% zu 15%. Umgerechnet auf alle

Mannheimer Privathaushalte lebt ein Fünftel in den "eigenen vier Wänden" eines Eigenheimes, ein Wert, der mit dem Umfang der Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern in Mannheim korrespondiert. Rd. 4% aller Mannheimer Privathaushalte wohnt in einer von ihnen erworbenen Eigentumswohnung.

Sowohl die Eigentumsbildung in Eigenheimgebieten als auch diejenige in Geschosswohnungsbauten wird bis 2020 zunehmen. Der prozentuale Zuwachs ist bei beiden Gruppen annähernd gleich und umfasst bei den Eigenheimbesitzern 2.292 Haushalte, bei den Inhabern einer Eigentumswohnung 400 Haushalte.

3.5 Wohnwünsche im Eigentumssegment

Bei der Prognose der Nachfrage nach Neubau interessiert zusätzlich zu der Fragestellung, wie sich die Nachfrage getrennt nach den verschiedenen Wohnungsteilmärkten – dem Mietwohnungsmarkt, dem Markt für Eigentumswohnungen und dem Markt für Eigenheime – entwickeln wird, auch die Frage, in welchem Umfang sich der Eigentumserwerb auf Bestandsimmobilien oder auf einen Wohnungsneubau erstrecken wird.

Für den Teilmarkt der Wohneigentumsbildung können regionalspezifische Erkenntnisse zum Nachfrageverhalten dieser Gruppe bezüglich der Präferenz für Neubau- oder Bestandsimmobilien genutzt werden. Die auf Mannheim übertragenen Verhaltensmuster der Erwerber von Eigenheimen und Eigentumswohnungen sind der Studie zur Inanspruchnahme der Eigenheimzulage entnommen, die von der Arbeitsgruppe "Wirkungsanalyse Eigenheimzulage" im Auftrag des Ausschusses für Wohnungswesen der ARGEBAU erarbeitet wurde.³ Demnach richtete sich in den Kernstädten von Baden-Württemberg fast jede dritte Nachfrage auf den Neubau, während sich im ländlichen Raum mehr als jede zweite Nachfrage auf den Neubau konzentrierte.

Werden diese spezifischen Wohnwünsche im Nachfrageverhalten derjenigen Mannheimer Haushalte berücksichtigt, die (erneut) Wohneigentum bilden wollen, so erwächst aus den individuellen Wohnwünschen bei potenziellen Eigenheimerwerbern ein Nachfragepotenzial nach 2.327 neu zu bauenden Wohnungen im Ein- und Zweifamilienhaussegment im Zeitraum 2010 bis 2020 (jeweils 31.12. des Jahres). Hierbei sind diejenigen Haushalte berücksichtigt, die im Rahmen eines Zuzugs nach Mannheim Wohneigentum erwerben, als auch Mannheimer Haushalte, die diesen Wohnwunsch realisieren möchten, entweder als Einsteiger in die Wohneigentumsbildung oder aber als erneuter Eigenheimerwerb. Der weitaus größte Teil der Nachfrage im Eigenheimsegment richtet sich jedoch auf Gebrauchtimmobilien (4.945 Wohneinheiten).

Vgl. hierzu Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2002): Bericht zur Inanspruchnahme der Eigenheimzulage in den Jahren 1996-2000. Bonn.

Im Segment der Eigentumswohnungen können bis zum Jahr 2020 1.042 Wohnwünsche nicht im Wohnungsbestand befriedigt werden, so dass hieraus ein Nachfragepotenzial für Neubau erwächst. Es umschließt einen Zuwachs der selbst nutzenden Eigentümer von Eigentumswohnungen im Umfang von 400 Haushalten sowie auch die Nachfrage nach Neubau von bereits mit Eigentumswohnungen versorgten Haushalten. 68% der Nachfrage nach Eigentumswohnungen, dies sind umgerechnet 2.213 Haushalte, richten ihre Wohnwünsche jedoch auf den Teilmarkt der Gebrauchtimmobilien.

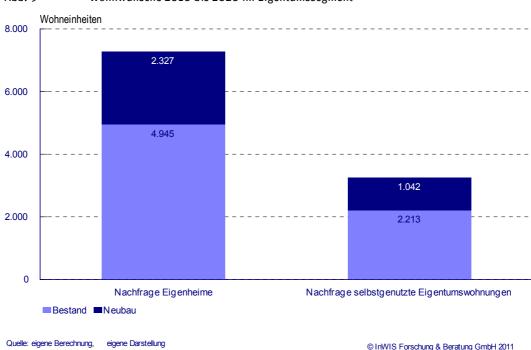


Abb. 9 Wohnwünsche 2010 bis 2020 im Eigentumssegment

3.6 Prognose der Wohnungsneubaunachfrage

Die Prognose der Wohnungsneubaunachfrage setzt sich aus drei verschiedenen Komponenten zusammen: Dem Nachholbedarf, der Befriedigung der individuellen Wohnwünsche und dem Wohnungsersatzbedarf.

Die erste Komponente, der **Nachholbedarf**, bildet sich durch die im Ausgangsjahr der Prognose noch unversorgten Haushalte am Mannheimer Wohnungsmarkt, für die zusätzlicher Wohnraum zu schaffen ist. Es handelt sich hierbei z.B. um junge Menschen, die einen Haushalt bilden würden, wenn es entsprechend preiswerten Wohnraum am Mannheimer Wohnungsmarkt gäbe, oder etwa um potenzielle Erwerber von Eigenheimen,

die am Markt kein ausreichendes Angebot finden und ihren Wohnwunsch zurückstellen. Die Komponente wird durch die Gegenüberstellung von Haushalten zum Wohnungsbestand ermittelt, die getrennt für das Segment der Geschosswohnungen und das Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser vorgenommen wird. Für die Prognose der Wohnungsneubaunachfrage wird davon ausgegangen, dass der Nachholbedarf bis zum Jahr 2015 abgebaut wird. Die Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020 hat den Nachholbedarf für den Gesamtmarkt im Jahr 2008 bereits mit 1.537 Wohnungen ermittelt.⁴ Für das Jahr 2010 verbleibt ein Nachholbedarf in Höhe von 1.098 Wohnungen. Davon entfallen 311 Wohnungen auf das Segment der Eigenheime, 38 Wohnungen auf das Segment der Eigentumswohnungen und 749 WE auf den Teilmarkt der Mietwohnungen.

Aus dem Nachholbedarf erwächst jedoch lediglich im Bereich der Wohneigentumsbildung auch eine Neubaunachfrage. Im Mietwohnungssegment wird hingegen eine andere Entwicklung stattfinden. Durch den zu erwartenden Rückgang der in Mannheim lebenden Mieterhaushalte (im Umfang von über 1.600 Haushalten im Zeitraum 2010 bis 2015) wird das vorhandene Wohnungsangebot mehr Möglichkeiten zur Realisierung der Wohnwünsche bereithalten, so dass auch diejenigen Haushalte, die momentan noch kein ausreichendes Angebot finden, demnächst versorgt sein werden. Vom Nachholbedarf verbleibt daher ein Nachfragepotenzial von 311 Haushalten für Eigenheime und 38 Haushalte für Eigentumswohnungen, in der Summe 349 Haushalte.

Die zweite Komponente erwächst aus der Befriedigung individueller Wohnwünsche. Dazu zählt ebenso der Wunsch, aus einer Mietwohnung auszuziehen und eine Eigentumswohnung zu erwerben wie auch der Traum von einem Eigenheim. Berücksichtigt wird auch, dass der vorhandene Wohnungsbestand keine ausreichenden Wohnqualitäten bietet, so dass auf einen Wohnungsneubau ausgewichen wird. Bei den individuellen Wohnwünschen werden in jedem Betrachtungsjahr stets alle Haushalte einbezogen. Bei den Eigentümerhaushalten wächst die Zahl der Haushalte in Mannheim durch Neuzugänge, während sie bei den Mieterhaushalten schrumpft.

Im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser entsteht durch die individuellen Wohnwünsche ein Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in Höhe von 2.327 Wohnungen, bei den Eigentumswohnungen ein Potenzial von 1.042 Wohnungen. In der Summe ergibt dies 3.255 Wohnungen. Im Mietwohnungsbau ist infolge der Schrumpfungsprozesse kein positives Nachfragepotenzial darstellbar.

Vgl. hierzu Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020, S. 43.

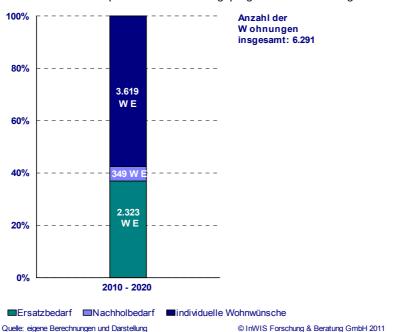


Abb. 10 Komponenten der Nachfrageprognose nach Wohnungsneubau für 2010 bis 2020

Die Komponente **Ersatzbedarf** umfasst die Summe an Wohnungen, die neu gebaut werden müsste, um Abgänge von Wohnungen zu ersetzen, die aufgrund von Gebäudeabrissen, Wohnungszusammenlegungen oder Umwidmungen von Wohn- in Gewerberäume entstehen. In der Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020 wurde auch diese Komponente auf Basis einer kommunalen Statistik zu den Wohnungsabgängen im Mannheimer Wohnungsbestand dimensioniert. Der Ersatzbedarf wurde bis zum Jahr 2010 auf 10.731 Wohnungen beziffert, daraufhin allerdings um die noch einzukalkulierende, zukünftig durch Bestandsausbau stattfindende Bautätigkeit auf 4.116 Wohneinheiten reduziert. Bezieht man den durch Wohnungsneubau zu deckenden Ersatzbedarf auf den vorhandenen Wohnungsbestand, so ergibt sich daraus eine Ersatzbedarfsquote von durchschnittlich 0,21% pro Jahr.

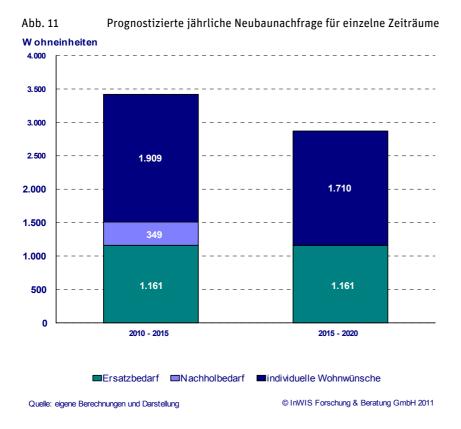
Für die vorliegende Prognose wird dieser Ersatzbedarf auf die verschiedenen Wohnungsteilmärkte aufgeteilt. Dabei entfallen 0,23% bzw. 301 Wohneinheiten auf den Teilmarkt der Geschosswohnungen und 0,13% bzw. 43 Wohneinheiten auf das Segment der Eigenheime. Aus heutiger Sicht ist jedoch anzuzweifeln, dass sich das bisherige hohe Niveau der Wohnungsabgänge angesichts einer schrumpfenden Wohnungsnachfrage im Teilmarkt der Mietwohnungen weiter fortsetzt.

In (Teil-)Märkten mit Entspannungstendenzen besteht vielmehr die Erfahrung, dass die Investitionsneigung von Wohnungsmarktakteuren nachlässt und Neubauvorhaben

 $\bullet \bullet \bullet \bullet \bullet 41$

aufgrund unsicherer Marktbedingungen zurückgestellt werden, somit auch dem Neubau vorausgehende Abrisse bei veralteter Bausubstanz. Alternativ erhöhen Wohnungseigentümer die Restnutzungszeiten veralteter Wohnbauten und warten Zeiten verbesserter Investitionsbedingungen ab.

Aus diesen Gründen wurde die Ersatzbedarfsquote im Mehrfamilienhausbestand von 0,23% um ein Drittel auf 0,15% reduziert. Bis zum Jahr 2020 wird daraus ein Ersatzbedarf in Höhe von jährlich 199 Geschosswohnungen entstehen. Unterschieden nach Miet- oder Eigentumswohnungen ist von einem Ersatzbedarf von jährlich 9 Wohnungen im Segment der Eigentumswohnungen und von 190 Wohnungen im Mietwohnungsteilmarkt auszugehen. Im Eigenheimbereich wird die Quote für den Wohnungsabgang analog auf 33 Wohneinheiten bzw. 0,1% reduziert. In der Summe ist damit von einem gesamten jährlichen Ersatzbedarf in Höhe von 242 Wohneinheiten pro Jahr auszugehen.



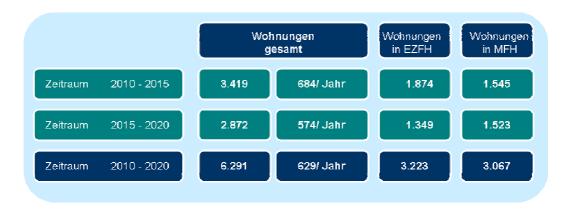
Die Nachfrage nach Wohnungsneubau entwickelt sich jedoch nicht gleichmäßig über die Zeiträume, sondern sinkt bis zum Jahr 2010 leicht ab. Während zu Beginn des Zeitraumes 2010 bis 2015 (jeweils 31.12. des Jahres) noch ein Nachholbedarf zu verzeichnen ist, baut sich dieser innerhalb der kommenden Jahre vollständig ab.

Auch der Neubaubedarf, der aus den individuellen Wohnwünschen erwächst, reduziert sich, weil der Prozess der Wohneigentumsbildung an Dynamik verliert und die Zahl der Eigentümerhaushalte nicht mehr so schnell wächst wie zu Beginn des Prognosezeitraumes. Im Ergebnis ist für Mannheim das Nachfragepotenzial nach Neubauwohnungen in den Jahren 2010 bis 2015 (jeweils 31.12. d. Jahres) auf 3.419 Wohneinheiten (bzw. 684 Wohnungen jährlich) und ab 2016 bis 2020 auf 2.872 Wohnungen (bzw. 574 Wohnungen jährlich) zu beziffern.

3.7 Wohnungsneubaunachfrage in den Mannheimer Teilmärkten

Bis zum Jahr 2020 entsteht in Mannheim aller Voraussicht nach ein Nachfragepotenzial von insgesamt 6.291 Wohnungen, dies entspricht einer jährlichen Neubaunachfrage in Höhe von 629 Wohnungen. Gegenüber dem bisherigen Baufertigstellungsniveau von durchschnittlich 459 Wohnungen jährlich ist die Neubautätigkeit für die kommenden Jahre spürbar zu steigern.

Abb. 12 Prognostiziertes Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in Mannheim 2010-2020



Quelle: elgene Berechnungen

© InWIS Forschung & Beratung GmbH 2011

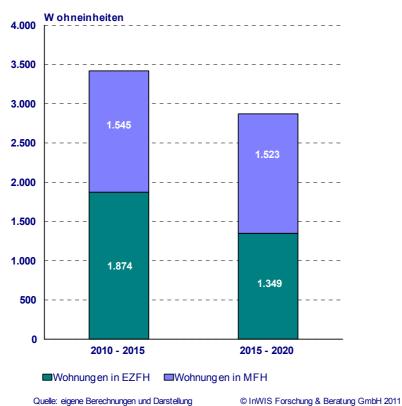
Gut die Hälfte, genau gesagt 51% der Wohnungsneubaunachfrage, entfallen auf den Teilmarkt der Ein- und Zweifamilienhäuser, die verbleibenden 49% auf das Segment der Mehrfamilienhäuser, wozu sowohl Miet- als auch Eigentumswohnungen zuzurechnen sind.

Unterscheidet man die Neubaunachfrage in den Teilmärkten wiederum in die beiden Prognosezeiträume, zeigt sich für die Jahre 2010 bis 2015 eine deutlich höheres Nachfragepotenzial bei den Ein- und Zweifamilienhäusern als in den Folgejahren. Dieser Unterschied ist ebenfalls auf den demographischen Effekt einer sich verringernden

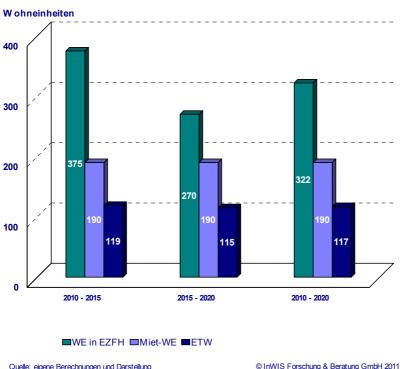
● ● ● ● ● 43

Zunahme der Eigentümerhaushalte zurückzuführen. Auf den Zeitraum 2010 bis 2015 entfällt ein Anteil von 58% der gesamten Nachfrage, während des Prognosezeitraumes, nach neu gebauten Eigenheimen. Die Neubaunachfrage im Segment der Geschosswohnungen bleibt hingegen nahezu konstant.

Abb. 13 Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in Ein- und Zweifamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern in Mannheim 2010-2020



Eine weitere Aufschlüsselung in einzelne Wohnungsteilmärkte zeigt die hohe Bedeutung des Nachfragepotenzials in der Wohneigentumsbildung gegenüber dem Wohnen zur Miete, das sich bereits in der zukünftigen unterschiedlichen Entwicklung der Eigentümerund Mieterhaushalte andeutet. Das jährliche Nachfragepotenzial nach Wohneigentumsformen in Höhe von 322 Eigenheimen und 117 Eigentumswohnungen bildet mehr als zwei Drittel der gesamten Neubaunachfrage.



Jährliches Nachfragepotenzial nach Wohnungsneubau in den Mannheimer Teil-Abb. 14 märkten 2010-2020

© InWIS Forschung & Beratung GmbH 2011

Knapp ein Drittel des Neubaupotenzials entfällt auf das Wohnen zur Miete. Das Nachfragepotenzial nach Neubau wird in diesem Teilmarkt ausschließlich aus dem Ersatz für veraltete Bausubstanz, also der Nachfrage von Mietern nach modernen Wohnqualitäten und der Notwendigkeit des Abrisses von baufälliger Substanz, gespeist. Das künftige Neubaupotenzial im Umfang von jährlich 190 Wohneinheiten übersteigt das Baufertigstellungsniveau der letzten Jahre (162 Wohneinheiten) um 17%.

Entscheidend für die Realisierung des prognostizierten Neubaupotenzials ist das künftige, schwer zu prognostizierende Investitionsverhalten der Marktteilnehmer bezüglich des Abrisses nicht mehr marktgängiger Wohnbauten. Generell gilt: Ist der Markt entspannt, fehlt häufig ein wirtschaftlicher Anreiz, auf dem Grundstück, das durch Abriss wieder für eine Neunutzung zur Verfügung steht, eine Neubauinvestition zu tätigen. In der Folge bilden sich strukturelle Leerstände, da die alte Bausubstanz nicht mehr nachgefragt wird. Auf angespannten Wohnungsmärkten ist selbst in unattraktiven Wohnlagen der Effekt zu beobachten, dass auch marode Wohnungen noch einen Abnehmer bzw. Mieter finden, so dass sich für den Eigentümer die durchaus attraktive wirtschaftliche Perspektive bildet, die Vermietung bei einem Minimum an Instandhaltungsaufwendungen aufrecht zu erhalten. Übertragen auf Mannheim werden

45

sich voraussichtlich beide Verhaltensweisen, jeweils abhängig von der Qualität der Wohnlage, zeigen. In z.B. durch Verkehrslärm belasteten Mikrolagen in begehrten Mannheimer Quadraten und sich anschließender Wohnviertel werden bereits heutzutage zahlreiche, stark renovierungsbedürftige Kleinstwohnungen zum "Abwohnen" angeboten, die nur noch bei Studenten oder minderverdienenden Haushalten Abnehmer finden. In den attraktiven Lagen von Lindenhof, Niederfeld oder Neuostheim bestehen dagegen weitaus größere Chancen, einen Wohnungsneubau auch entsprechend zu vermarkten.

Die stärkste Nachfragekomponente in Mannheim bildet die Eigenheimnachfrage. In diesem Teilmarkt wird es eine Herausforderung darstellen, die für einen Neubau notwendigen Ressourcen zu mobilisieren und einen nachfragegerechten Wohnungsneubau zu realisieren. Das prognostizierte Nachfragepotenzial für den Zeitraum 2010 bis 2020 übersteigt die bisherige Neubautätigkeit – jeweils gemessen am durchschnittlichen jährlichen Neubauvolumen – um 67%.

Die zweitstärkste Komponente der Wohneigentumsbildung bildet die Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Eine steigende Zahl selbst nutzender Eigentümer bildet ein Nachfragepotenzial, das mit jährlich 117 Neubauwohnungen beziffert werden kann. Die bisherige Neubautätigkeit in Höhe von gut 100 Wohnungen pro Jahr ist demnach nur noch leicht zu erhöhen.

4 Analyse des Teilmarktes Wohnen zur Miete

4.1 Informationsbasis der Teilmarktanalysen

Die nachfolgenden Analysen von Angebot und Nachfrage auf den Mannheimer Wohnungsteilmärkten basieren auf

- einer schriftlichen Befragung von Wohnungsmarktexperten durch den Fachbereich Städtebau der Stadtverwaltung Mannheim vom Herbst 2010, in die Wohnungsunternehmen und -verwaltungen, Bauträger, Makler, Architekten, Baufinanzierungsinstitute und Projektentwickler einbezogen wurden;
- der Auswertung der Datenbank des Immobilienscout24, d.h. aller in der Datenbank in den Jahren 2005 bis 2010 gelisteten Wohnungsannoncen im Mannheimer Stadtgebiet (Informationen zu der Vorgehensweise und zur Repräsentativität der Daten sind im Kap. 7.3 dargelegt);
- zahlreichen vom InWIS durchgeführten, leitfadengestützten Gesprächen und Interviews mit privaten Akteuren des örtlichen Wohnungsmarktes und den Fachplanungen der Stadtverwaltung;

 Auswertungen von Statistiken der Statistikstelle Mannheim, des Gutachterausschusses für Grundstückswerte usw.

Die Analyse des freifinanzierten Mietwohnungsmarktes baut als einzige Teilmarktanalyse auf der Wohnungsmarktprognose auf, die das InWIS im Jahr 2009 für die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH erstellte. Die darin verwendeten Auswertungen und Darstellungen wurden in die vorliegende Wohnungsbedarfs- und Nachfrageprognose integriert, die eine inhaltliche Fortsetzung der damaligen Wohnungsmarktprognose darstellt.⁵

4.2 Angebot und Nachfrage auf dem freifinanzierten Mietwohnungsmarkt

Ein regionaler Vergleich von Wohnungsmarktindikatoren ermöglicht häufig eine erste Einordnung und Bewertung der örtlichen Wohnungsmarktsituation. In den vergangenen Jahren wurden im Geschosswohnungsbau, der maßgeblich durch das Wohnen zur Miete geprägt ist, rund 260 Wohnungen jährlich im Mannheimer Stadtgebiet neu errichtet. Im Jahr 2009 lag die Bauintensität im Mehrfamilienhausbereich in Mannheim bei 1,1 Wohnungen pro 1.000 Einwohner. Im regionalen Großstadtvergleich⁶ steht Mannheim damit an vierter Stelle hinter Karlsruhe, Stuttgart und Heidelberg mit Bauintensitäten zwischen 2,1 und 1,2 Wohneinheiten, jedoch vor Ludwigshafen am Rhein mit 0,7 Wohneinheiten pro 1.000 Einwohner.

Bei einem weiteren regionalen Vergleich von Wohnungsmarktindikatoren, der auf der nachstehenden Tabelle abgebildet ist, wird pro Stadt bzw. Gemeinde die Zahl der Mietwohnungsangebote, der durchschnittliche Mietpreis (Nettokaltmiete), die durchschnittliche Wohnungsgröße sowie die Wohnungsnachfrage dargestellt. Die Wohnungsnachfrage wird durch den Indikator Hits pro Monat und Mietobjekt abgebildet. Dabei gilt: Je höher die Zahl der Hits pro Monat, desto höher ist die Nachfrage in dem jeweiligen Teilmarkt bzw. für das jeweils dargestellte Wohnungsprodukt.

Der Mannheimer Mietwohnungsmarkt kennzeichnet sich im Großstadtvergleich durch eine etwas geringere Wohnungsnachfrage (832 Hits pro Monat), eine etwas größere Wohnfläche (im Schnitt 92 qm) und ein mit 8,25 EUR/qm Wohnfläche gemäßigtes Mietpreisniveau, etwa im Vergleich zu Stuttgart oder Heidelberg mit über 10,00 EUR/qm und auch Karlsruhe mit gut 9,00 EUR/qm Wohnfläche. Der Mannheimer

Aus dieser Verknüpfung resultiert, dass die Auswertung der Wohnungsannoncen des Immobilienscout24 zum Teilmarkt der freifinanzierten Mietwohnungen von den übrigen Teilmarktuntersuchungen abweicht, da sie lediglich den Zeitraum 2005 bis 2009 umfasst.

⁶ Bei dem Vergleich wurden die Großstädte im räumlichen Umfeld von Mannheim berücksichtigt: Heidelberg, Karlsruhe, Ludwigshafen am Rhein und Stuttgart.

Mietwohnungsmarkt lässt sich auch mit Blick auf das benachbarte Ludwigshafen am Rhein als soliden Markt mit guter Nachfrage und mittlerem Preisniveau charakterisieren.

Tab. 1 Neubau-Mietwohnungen im regionalen Umfeld Mannheims (Baujahr ab 2005) – Mietangebote der Jahre 2007 bis 2010

Stadt/ Gemeinde	Angebote	Hits/ Monat (pro Objekt)	Arithm. Mittel Mietpreis in €/m²	Wohnfläche in m²
Heidelberg (Stadt)	382	939	10,65	84
Karlsruhe (Stadt)	958	918	9,02	84
Ludwigshafen am Rhein (Stadt)	125	443	7,26	111
Mannheim (Stadt)	425	832	8,25	92
Stuttgart (Stadt)	2.124	1079	10,67	87
Rhein-Neckar-Kreis	1.242	424	7,95	99
Brühl	18	530	7,60	89
Edingen-Neckarhausen	16	561	7,36	81
Eppelheim	34	420	11,09	57
Hockenheim	55	553	7,28	92
Leimen	54	350	7,54	87
Schwetzingen	46	563	8,25	92
Sinsheim	50	502	6,87	100
Weinheim	125	544	8,87	97
Wiesloch	37	465	8,26	86

Quelle: Immobilienscout24 2007 bis 2010, eigene Berechnung; Kreisfreie Städte, Städte und Gemeinden im Rhein-Neckar-Kreis ab 15.000 Einwohner

Blickt man in den Nahbereich von Mannheim, d.h. in den Rhein-Neckar-Kreis und dort auf die im Umkreis von Mannheim gelegenen, größeren Städte und Gemeinden ab 15.000 Einwohner, so bilden diese Gemeinden mit einem gemittelten Preisniveau von 8,18 EUR/qm Wfl. im Neubaubereich und rd. 90 qm Wohnungsgröße ein zu Mannheim vergleichbares Mietwohnungsangebot, das allerdings längst nicht so stark wie in

Mannheim nachgefragt wird. Im Kreisdurchschnitt, der auch durch die noch ländlicheren Orte gebildet wird, ist das Preisniveau mit 7,95 EUR/qm Wfl. geringer als in Mannheim, dafür aber auch die Wohnfläche mit rd. 99 qm spürbar höher; die Wohnungen werden allerdings mit rd. 424 Hits pro Wohnung und Monat in noch geringerem Maße nachgefragt. Der Vergleich zum Umland bzw. zum Kreisgebiet spiegelt eine insgesamt stabile, mittlere Marktposition für Mannheim wider.

Die befragten Marktexperten bezeichnen die Situation am Mannheimer Mietwohnungsmarkt als leicht angespannt. Allerdings ist auf Unterschiede in der Nachfragesituation in den verschiedenen Preissegmenten und Wohnungsgrößen hinzuweisen, auf die im Folgenden näher eingegangen wird.

Die örtlichen Angebotsmieten schwanken laut ImmobilienScout24 zwischen 4,00 EUR/qm/Monat (Nettokaltmiete) für unmodernisierte Wohnungen ohne Balkon bis zu 12,50 EUR/qm für einen hochwertigen Wohnungsneubau, Ausreißer nach oben und unten nicht mit berücksichtigt. Der durchschnittliche Mietpreis einer im ImmobilienScout24 in den Jahren 2005 bis 2010 angebotenen Mietwohnung liegt bei durchschnittlich 6,97 EUR/qm (6,85 EUR/qm bei WE mit 30 und mehr qm Wohnfläche). Der Durchschnittswert deckt sich mit der von der Stadt Mannheim im Wohnungsmarkt-Monitoring 2009 ausgewiesenen Durchschnittsmiete für Mietangebote in Mannheim in Höhe von 6,94 EUR/qm Wfl.

Betrachtet man die Nettokaltmieten pro qm bei den Immobilienscout24-Angeboten, lassen sich so genannte Perzentile bilden, mit denen sich die Preissegmente abbilden lassen:

- Die 10% günstigsten Wohnungen liegen unter 5,50 EUR/qm/Monat; bis hierhin reicht das unterste Preissegment.
- Das günstigste Viertel des Angebotes (25%) liegt unter 6,00 EUR/qm/Monat; bis hierhin reicht das untere Preissegment.
- Die Hälfte der Angebote (50%) liegt oberhalb bzw. unterhalb von 6,70 EUR/qm/Monat (Median).
- Das teure Viertel des Angebotes (75%) liegt oberhalb von 7,70 EUR/qm/Monat; das obere Preissegment beginnt bei diesem Wert. Die schriftliche Expertenbefragung der Stadt Mannheim definiert das obere Preissegment ab 7,50 EUR/qm, so dass eine Vergleichbarkeit gegeben ist.
- 10% der Wohnungen haben einen Angebotsmietpreis von 8,80 und mehr EUR/qm/Monat; eine teure Wohnung kostet somit mehr als 8,80 EUR.

Tab. 2 Angebot, Nachfrage und Mietpreis im Mietwohnungssegment

Mietpreis in €/m²	Angebote	Nachfrage	Segment
4,00 - < 5,50	11%	hoch	unterstes
5,50 - < 6,00	14%	hoch	unteres
6,00 - < 6,70	25%	hoch	mittleres
6,70 - < 7,70	25%	durchschnittlich	mittleres
7,70 - < 8,80	14%	gering	oberes
8,80 - 12,50	10%	sehr gering	hochpreisiges

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

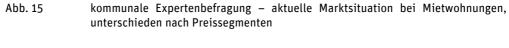
Im untersten Preissegment mit bis zu 5,50 EUR/qm und Monat ist die Nachfrage als sehr hoch einzustufen. Auch im unteren Segment bis 6,00 EUR/qm sowie bis zum Medianwert von 6,70 EUR/qm ist noch eine hohe Nachfrage vorhanden.

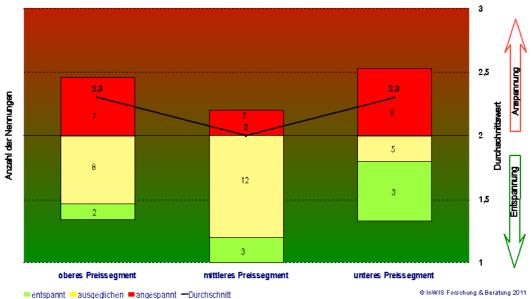
Ab dem Medianwert von 6,70 EUR/qm bis 7,70 EUR/qm, also im mittleren Preissegment, ist eine solide Nachfrage vorhanden, die Nachfragekennwerte des Immobilienscout24 sind als durchschnittlich einzustufen. Mit zunehmendem Mietpreisniveau vermindert sich erfahrungsgemäß die Nachfrage auf ein geringes Niveau, da sich das Wohnungsangebot an Haushalte mit hoher Kaufkraft oder an Nachfrager von Appartement-Wohnungen richtet. Im oberen Preissegment sind überdurchschnittliche Lagequalitäten und hochwertige Alleinstellungsmerkmale notwendig, um objektweise eine gute Nachfrage zu erzielen.

Die Ergebnisse der Auswertung der Nachfragekennziffern des ImmobilienScout24 werden von den befragten örtlichen Marktexperten bestätigt. Das untere Preissegment bewerten sie mehrheitlich ebenfalls als angespannt, während die Nachfrage im mittleren Preissegment in einem eher ausgeglichenen Verhältnis zum Angebot steht. Soweit decken sich die Ergebnisse beider Analyseinstrumente.

Nur bei der Bewertung des oberen Preissegmentes gibt es Abweichungen, die sich jedoch erklären lassen. Die befragten Marktexperten geben an, dass höherpreisige Wohnungen sehr wohl eine hohe Nachfrage erzielen, wenn überdurchschnittliche Qualitäten in der Wohnlage, ein moderner, großzügiger Wohnungsgrundriss, Barrierefreiheit und eine hochwertige Ausstattung geboten werden. Für hochwertige Wohnungen in exponierten Wohnlagen in Lindenhof, in der Schwetzingerstadt, in Neuostheim usw. existiert in

Mannheim ein nennenswerter Markt, der teilweise im Bestand bedient werden kann, der aber auch durch Wohnungsneubau Zuwachs erfährt.





Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Darstellung; unteres Preissegment reicht bis 5,50 EUR (Appartement bis 7,50 EUR), das mittlere von 5,50 bis 7,50 EUR (Appartement bis 9,00 EUR), das obere beginnt ab 7,50 EUR (Appartements ab 9,00 EUR)

Im ImmobilienScout24 wird jedoch ein noch breiter gestreutes, höherpreisiges Marktsegment offeriert, das in seinen Qualitätsmerkmalen stark differiert: Es werden zum Beispiel auch in eher unvorteilhaften Wohnlagen in Jungbusch, Neckarstadt, Waldhof-West, Schönau oder Rheinau hochpreisige Wohnungen angeboten, in Innenstadtnähe zudem im hohen Maße Kleinstwohnungen mit 20 bis 35 qm Wohnfläche, die nur zum Teil "ARGE-fähig" sind und trotz der hohen Quadratmetermiete mitunter noch Erneuerungsbedarfe aufweisen. Diese Wohnungen erfahren lediglich eine sehr geringe Nachfrage.

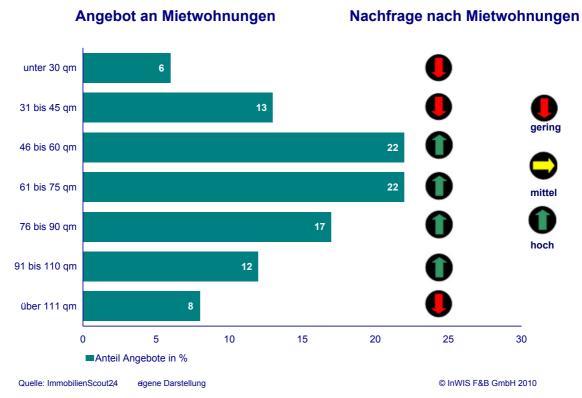
Nachfolgende Analysen zeigen, wie sich Angebot und Nachfrage am Mannheimer Mietwohnungsmarkt sowohl in sachlicher als auch in räumlicher Hinsicht ausdifferenzieren.

Hinsichtlich der Wohnungsgrößen sind erkennbare Unterschiede in der Nachfragesituation vorhanden. So sind Wohnungen mit einer Wohnfläche unter 45 qm nur in sehr geringem Maße nachgefragt, gleichwohl sie rund jedes fünfte

Mietwohnungsangebot stellen. Wie in den nachfolgenden Graphiken sichtbar wird, bezieht sich die Nachfrageschwäche jedoch nicht auf "ARGE-fähige" Wohnungen, d.h. auf Wohnungen, deren Mietpreis innerhalb der Bemessungsgrenzen für SGB II-Empfänger liegt.

Wohnungsgrößen zwischen 46 und 110 qm Wfl. sind am Markt im hohen Maße nachgefragt. Das Angebot konzentriert sich hierbei auf die Wohnungen mit 46 bis 75 qm Wfl. (44% des Angebotes). Ab einer Wohnungsgröße von 110 qm Wfl. schwächt sich die Nachfrage naturgemäß aufgrund einer insgesamt hohen Gesamtmiete und der sich verringernden Differenz zur Wohnkostenbelastung bei der Wohneigentumsbildung ab, auch das Angebot nimmt nur noch einen vergleichsweise überschaubaren Umfang ein.

Abb. 16 Angebot, Nachfrage und Wohnungsgrößen im Mietwohnungssegment



Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Unterscheidet man das Mannheimer Mietwohnungsangebot im ImmobilienScout24 nach der Zahl der Zimmer, so zeigt sich - unabhängig von der Betrachtung des Mietpreises - außer bei den Ein-Raum-Wohnungen eine solide bis hohe Nachfrage am Markt.

Ein-Raum-Wohnungen entsprechen häufig auch bei einkommensschwachen Haushalten nicht mehr den Wohnwünschen und zeitgemäßen Wohnstandards nach getrennten Lebensbereichen in der Wohnung, in diesem Fall nach einer Abgrenzung des Schlafraumes von der Wohnutzung.

Selbst die studentische Wohnungsnachfrage, die sich sowohl in den Wohnungsanzeigen und -gesuchen als auch in den Gesprächen mit hiesigen Maklern und Wohnungsunternehmen bemerkbar macht, führt bei den Ein-Raum-Wohnungen nicht grundsätzlich zu einer gesteigerten Nachfrage.

Die Wohnungsnachfrage von insgesamt rd. 20.000 Studierenden wirkt sich vor allem zu Semesterbeginn, aber auch darüber hinaus in einer hohen Nachfrage nach bezahlbaren, kleinen oder "WG-fähigen" Wohnungen in der Nähe der Hochschulen, also bevorzugt im Innenstadtbereich, aus. Auf die Nachfrage dieser speziellen Zielgruppe wird gesondert im Kap. 6.2 eingegangen.

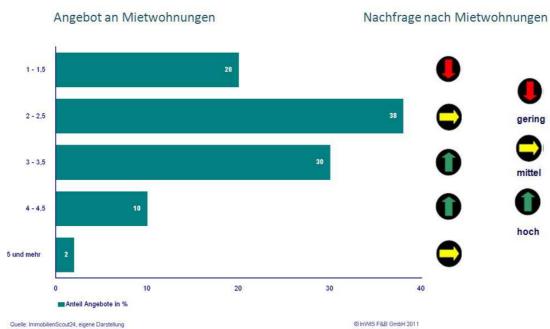


Abb. 17 Angebot, Nachfrage und Zahl der Zimmer im Mietwohnungssegment

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

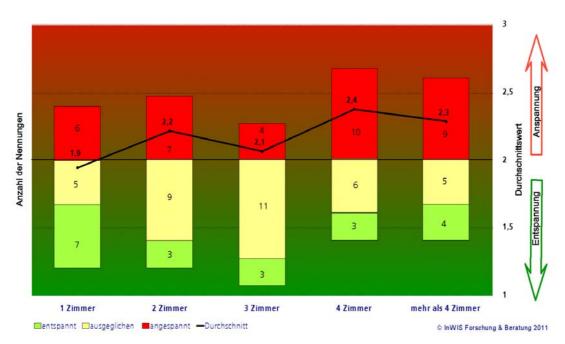
Die vorstehende Abbildung zeigt, dass das größte Angebot am Markt die Zwei- und die Drei-Raum-Wohnungen bilden, Wohnungen mit fünf und mehr Zimmern stellen dagegen ein äußerst schmales Angebotssegment dar, aber auch Vier-Raum-Wohnungen sind am

 \bullet \bullet \bullet \bullet 53

Markt nur zu 10% im Angebot vertreten. Besonders vorteilhaft stellt sich demnach die Angebots- und Nachfragesituation für die Vier-Raum-Wohnungen dar.

Zu derselben Einschätzung gelangen auch die befragten Marktexperten: Während sich der Markt für die Ein-Raum-Wohnungen leicht entspannt zeigt, übersteigt besonders bei den Vier-Raum-Wohnungen die Nachfrage das Angebot.

Abb. 18 kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktlage bei Mietwohnungen nach Zimmerzahl 7



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Berechnung

Die Wohnungsmärkte sind jedoch stärker ausdifferenziert als die bisherigen Unterscheidungen nach Wohnfläche oder Zahl der Zimmer aufgezeigt haben, vor allem das Preissegment spielt im Zusammenhang mit der Wohnungsgröße eine enorme Rolle.

Da die Datenbasis des Immobilienscout24 umfangreich genug ist, wird nachfolgend die Nachfrage in einer Zweifeldermatrix gemäß der Größe und dem Preis der Mietwohnung abgebildet. Um die von der ARGE als angemessene Kosten der Unterkunft bei SGB II-Empfängern festgesetzten Miethöhen in die Mietpreisdifferenzierung zu integrieren, werden die zuvor gebildeten beiden unteren Preissegmente in drei Kategorien unterteilt: bis 4,60 EUR/qm, 4,60 bis 5,76 EUR/qm und 5,77 bis 6,00 EUR/qm Miete pro Monat.

⁷ Eine Lesehilfe zu diesem Diagrammtyp findet sich im Anhang im Kapitel 6.4.

Wohnungsgröße 91 bis 110 Mietpreis in €/m² Preissegment bis 45 46 bis 60 76 bis 90 über 110 <=4,60 unterstes extrem hoch sehr hoch sehr hoch hoch extrem hoch extrem hoch 4,60 - < =5,76 unteres Durchschnitt hoch sehr hoch sehr hoch sehr hoch gering unteres sehr hoch sehr hoch hoch hoch Durchschnitt gering 6,00 - < 6,70 mittleres hoch hoch hoch hoch hoch gering mittleres hoch Durchschnitt Durchschnitt Durchschnitt gering gering oberes 7,70 - < 8,80 sehr gering Durchschnitt Durchschnitt gering gering gering 8,80 - 12,50 hochpreisiges sehr gering sehr gering sehr gering Gering sehr gering sehr gering

Tab. 3 Nachfrage nach Wohnungsgrößen (qm Wohnfläche) und Mietpreis

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

In der Zusammenschau von Wohnungsgröße, dargestellt durch die Wohnfläche, und Mietpreiskategorie zeigt sich Folgendes:

- Eine sehr hohe Nachfrage in allen Wohnungsgrößen innerhalb der niedrigsten Mietpreiskategorie bis 4,60 EUR/qm, d.h. sehr hohe Nachfrage für Wohnungen, die für SGB-II-Empfänger mit erstmaligem Wohnsitz in Mannheim zulässig sind.
- Eine geringe Nachfrage nach Kleinwohnungen unter 45 qm Wohnfläche, außer bei "ARGE-fähigen" Wohnungen.
- Bei kleinen bis mittelgroßen Wohnungen zwischen 46 bis 60 qm bzw. 61 bis 75 qm Wohnfläche und Mietpreis bis zu 7,70 EUR/qm Wohnfläche trifft ein hohes Angebot auf eine hohe Nachfrage, d.h. hier ist ein leicht angespannter Markt mit hohen Nachfragewerten vorhanden.
- Darüber hinaus sind auch kleinere Wohnungen bis 60 qm Wohnfläche sowie auch große Wohnungen in allen Größenklassen im oberen bis hochpreisigen Segment gut nachgefragt, wenn sie in den prädestinierten Wohnquartieren Oststadt, Schwetzingerstadt oder Lindenhof liegen.
- Bei größeren Wohnungen zwischen 76 bis 90 qm Wohnfläche und zwischen 91 und 110 qm Wohnfläche ist eine solide bis hohe Nachfrage auch bis zu einem Mietpreis von 8,80 EUR/qm, also bis ins obere Preissegment hinein vorhanden. Da bei den großen Wohnungen ab 90 qm Wfl. das Angebot vergleichsweise gering

ist, ist hier noch ein spürbar ungesättigtes Nachfragepotenzial vorhanden. Dies gilt insbesondere für Mietwohnungen mit geringerem Mietpreis.

 Sehr große Wohnungen ab 110 qm Wohnfläche sind mit 8% aller Angebote kaum noch als Marktnische zu betrachten. Sie werden bis zu einem Gesamtpreis von ca.
 700 EUR Miete pro Monat, also im vergleichsweise preiswerten Segment bis 6,70 EUR/qm Wohnfläche, gut nachgefragt.

Tab. 4 Nachfrage nach Wohnungsgrößen (Zahl der Zimmer) und Mietpreis

	Zahl der Zimmer					
Mietpreis in €/m²	Preissegment	1 bis 1,5	2 bis 2,5	3 bis 3,5	4 bis 4,5	5 u. m.
<=4,60	unterstes	sehr hoch	sehr hoch	sehr hoch	sehr hoch	k.A.
4,60 - < =5,76	unterstes	gering	sehr hoch	extrem hoch	hoch	hoch
5,77 - < 6,00	unteres	sehr gering	hoch	sehr hoch	sehr hoch	extrem hoch
6,00 - < 6,70	mittleres	sehr gering	hoch	sehr hoch	sehr hoch	hoch
6,70 - < 7,70	mittleres	sehr gering	gering	Gering	hoch	Durchschnitt
7,70 - < 8,80	oberes	sehr gering	sehr gering	Durchschnitt	Durchschnitt	gering
8,80 - 12,50	hochpreisiges	sehr gering	hoch	gering	sehr gering	gering

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Stellt man die Wohnungsgröße, dargestellt durch die Zahl der Zimmer, und die verschiedenen Mietpreiskategorien zueinander ins Verhältnis, zeigen sich folgende Resultate:

- Auch bei der Unterscheidung nach der Zahl der Zimmer zeigt sich im untersten Preissegment eine stark angespannte Marktsituation.
- Bei den Ein-Raum-Wohnungen zeigt sich mit Ausnahme des untersten Preissegmentes eine deutliche Nachfrageschwäche, bedingt durch ein übergroßes Angebot im mittleren bis oberen Preissegment in zudem schwachen Wohnlagen.
- Bei Zwei-Raum-Wohnungen ist im unteren Preissegment und bis zu einem Mietpreis von 6,70 EUR/qm eine eher angespannte Marktsituation vorhanden. Demgegenüber tritt im mittleren bis oberen Preissegment durchaus auch ein Überangebot auf, dies ausnahmslos bei Zwei-Raum-Wohnungen mit einer Wohnfläche von 60 und mehr qm, die rund 40% des Angebotstyps stellen, vor

allem, wenn sie außerhalb der Oststadt/Schwetzingerstadt und Lindenhof gelegen sind. Die Zwei-Raum-Wohnungen im mittleren bis oberen Preissegment mit bis zu 60 gm Wohnfläche sind jedoch am Markt sehr begehrt.

- Eine sehr hohe Nachfrage ist bei den Drei- und den Vier-Raum-Wohnungen bis 6,70 bzw. 7,70 EUR/qm Wfl. vorhanden. Während sich die Drei-Raum-Wohnungen durch ein ebenso großes Angebot auszeichnen, das eine Anspannung eher verhindert, übersteigt die Nachfrage bei den Vier-Raum-Wohnungen das Angebot spürbar. Ausnahme bildet hier wie auch in anderen Wohnungsgrößenkategorien das hochpreisige Segment, in dem eine schmale Nachfrage ein besonders hochwertiges Angebot sucht, aber nicht immer findet.
- In der derzeitigen Marktnische (bei nur 2% Marktanteil) der sehr großen Wohnungen mit 5 und mehr Zimmern ist vor allem bei eher preiswerten Wohnungen ein deutliche Marktanspannung zu verzeichnen, aber selbst im mittleren Preissegment bis 7,70 EUR/qm Wfl. ist eine spürbare Nachfrage vorhanden.

Die Nachfragekennziffern des Immobiliensout24 zeigen zudem, dass Wohnungen der Gründerzeitjahre und der Baualtersklassen bis 1960, die gut ein Drittel des Wohnungsangebotes stellen, besonders nachgefragt bzw. beliebt sind. Die Gründe hierfür sind jedoch äußerst unterschiedlich: Während bei den Gründerzeitjahren auch der Charme der Gebäude einen hohen Marktwert besitzt, sind die Nachkriegsjahre aufgrund ihrer zentralen Wohnlage und ihres relativ günstigen Mietpreises besonders begehrt.

Tab. 5 Angebot, Nachfrage und Baujahr im Mietwohnungssegment

Baujahr	Angebote	Nachfrage	Mietpreis in €/m²
bis 1945	22%	hoch	6,84
1946 - 1959	14%	hoch	6,56
1960 - 1979	27%	gering	6,67
1980 - 1989	9%	gering	7,07
1990 - 2004	24%	gering	7,53
ab 2005	3%	gering	8,16

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Wohnungsanbieter, die ihre Wohnungen inserieren, machen häufig keine Angaben zum Zustand ihrer Objekte, vor allem, wenn es sich um modernisierungsbedürftige Wohnungen handelt. Daher beläuft sich der Anteil der Angebote in der Datenbank des Immobilienscout24, bei denen der Wohnungszustand mit renovierungsbedürftig angegeben wurde, in Mannheim auf lediglich 1% aller Angebote. Knapp jede siebte angebotene Wohnung (15%) lässt, weil es sich um Neubau oder neuwertige bzw. sanierte Wohnungen handelt, auf modernste Wohnqualitäten hinsichtlich Grundrissgestaltung und Ausstattung hoffen. Bei insgesamt einem Drittel des Wohnungsangebotes haben nach Angaben der Anbieter Neubau- bzw. Erneuerungsaktivitäten stattgefunden.

Die Nachfragekennwerte spiegeln ein breites Interesse an unterschiedlichen Objektzuständen wieder: Gepflegte, renovierte oder sanierte Wohnungen weisen eine (sehr) hohe Nachfrage auf. Selbst renovierungsbedürftige Wohnungen stoßen auf ein enormes Interesse, allerdings nur aufgrund des relativ günstigen Quadratmeterpreises. Neubauangebote, d.h. solche mit Erstbezug, spiegeln nur einen geringen Angebotsumfang wieder und weisen aufgrund des Preisniveaus mit durchschnittlich 8,17 EUR/qm nur sehr geringe Nachfragewerte auf.

Tab. 6 Angebot, Nachfrage und Objektzustand im Mietwohnungssegment

Objektzustand	Angebote	Nachfrage	Mietpreis in €/m²
Erstbezug	2%	sehr gering	8,17
Saniert / Neuwertig	13%	hoch	7,40
Gepflegt	29%	hoch	6,89
Modernisiert	4%	sehr hoch	6,89
Vollständig renoviert	15%	hoch	7,15
Renovierungsbedürftig	1%	sehr hoch	6,07
keine Angabe	36%	gering	6,83

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Bei besonderen Wohnungstypen bzw. Grundrisslösungen übertrifft nach Experteneinschätzungen die Nachfrage das Angebot. Dies trifft insbesondere auf Penthouse-, Loft-, und Terrassen-Wohnungen zu, bei denen eine sehr angespannte Marktsituation konstatiert werden kann, in abgestufter Form auch auf Maisonette-Wohnungen.

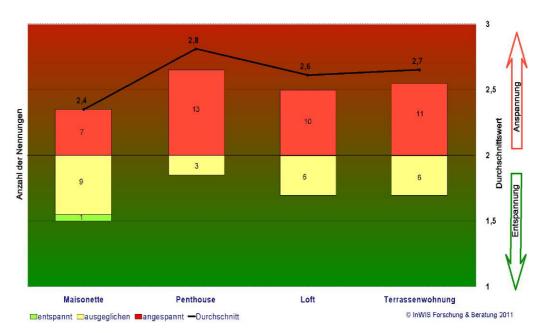


Abb. 19 kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation bei besonderen Wohnungstypen im Mietwohnungssegment

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Darstellung

Abb. 20 Angebot an besonderen Wohnungstypen

Wohnungsart	Angebote
Dachgeschoss	11,3%
Maisonette	3,4%
Penthouse	0,3%
Terrassenwohnung	0,9%
Loft	0,2%
Sonstige	83,9%

Quelle: ImmobilienScout24, eigene Darstellung

Spiegelbildlich zu dieser Einschätzung zeigt eine Auswertung der Wohnungsangebote im ImmobilienScout24 der Jahre 2005 bis 2010, dass Penthouse-, Loft-, und Terrassen-Wohnungen Marktanteile von jeweils nur unter einem Prozent besitzen, während die

Maisonette-Wohnung bereits einen Marktanteil von 3,4% aufweist. Es handelt sich bei den Wohnungstypen um Marktnischen, die von einer schmalen, aber kaufkraftstarken Bevölkerungsschicht stark nachgefragt sind, für die es zurzeit nur ein kleines, exklusives Angebot gibt.

Bei der kommunalen Expertenbefragung wurden die Teilnehmer gefragt, welche besonderen Qualitätsanforderungen die Wohnungsnachfrager stellen. In der schriftlichen Befragung waren die folgenden vier Antwortkategorien vorgegeben.

Häufig wurden die Antwortkategorien "barrierefrei Wohnen" und "energetisch, ökologisch Wohnen" genannt, die übrigen beiden Kategorien "wohnungsnahe Dienstleistungen in Anspruch nehmen" und "Gemeinschaftsräume nutzen" wurden weitaus weniger relevant eingestuft. Es zeigt sich an dieser Stelle die hohe Bedeutung des barrierefreien Wohnens für ein breites Zielgruppenspektrum mit einem Schwerpunkt auf ältere Haushalte, die im Zuge des demographischen Wandels noch zunehmen werden.

Aber auch das Thema der Energieeinsparung hat im Zuge rapide steigender Energiepreise einen hohen Stellenwert erhalten. Sowohl unter Kosten- als auch unter ökologischen Gesichtspunkten wird die Energieeinsparung zum wichtigsten Energieträger. Auch das im Zusammenhang stehende Thema Ökologie hat sich mittlerweile in den breiten Schichten der Bevölkerung etabliert. Niedrigenergiestandard, erneuerbare Energien, Solaranlagen, Regenwassernutzungsanlagen und Verwendung ökologischer Baustoffe sind Anforderungen, die die Mehrheit der Bevölkerung nicht nur in Mannheim an ihre Wunschwohnung stellen.

Abb. 21 Rangfolge besonderer Qualitätsanforderungen wohnungssuchender Haushalte

Rangfolge	Qualitätsanforderungen
1.	Barrierefrei wohnen
2.	Energetisch, ökologisch wohnen
3.	Wohnungsnahe Dienstleistungen in Anspruch nehmen
4.	Gemeinschaftsräume nutzen

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Darstellung

In der Realität spielen ökologische Wohnformen vornehmlich nur im Bereich des Wohneigentums eine Rolle. Um die Wohnwünsche nach ökologischen Standards und Energieeffizienz zu befriedigen, stecken zahlreiche Wohnungsanbieter jedoch in einem Kosten-Nutzen-Dilemma, das in den kommenden Jahren ein zentrales Thema der

Gebäudebestandsentwicklung bleiben wird. Denn die Kosten der Sanierung lassen sich nur bedingt auf die Miethöhe umlegen.

Bereits in der Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020 wurden das Angebot und die Nachfrage nach Mietwohnungen auf der teilräumlichen Ebene der statistischen Bezirke in Mannheim analysiert. Dazu wurde das Angebot an Mietwohnungen pro Bezirk ins Verhältnis zur Zahl der dort vorhandenen Bestandswohnungen im Geschosswohnungsbau dass Indikator "angebotene Mietwohnungen gesetzt. Bestandswohnungen" gebildet und ausgewertet werden konnte.⁸ Diese Vorgehensweise hatte einen besonderen Vorteil: Es wurden nicht die Bezirke hervorgehoben, die schon bekanntermaßen große Mietwohnungskontingente stellen, sondern diejenigen durchaus kleinen Bezirke, die über einen wahrnehmbaren, lebhaften Mietwohnungsmarkt verfügen. Im Ergebnis wurden räumliche Teilmärkte wie beispielsweise Neuhermsheim identifiziert, die z.B. vorteilhafte Marktbedingungen bieten können, aber selten im Fokus der Aufmerksamkeit stehen.

Für die vorliegende Wohnungsnachfrageprognose wird ein modifizierter Betrachtungsansatz gewählt und hinzugefügt. Es stehen die "großen", d.h. quantitativ relevanten Märkte und Teilräume im Vordergrund, die das Wohnungsmarktgeschehen maßgeblich prägen. Auf die Bildung von Indikatoren und Verhältniszahlen wurde aus diesem Grund verzichtet.

Die mengenmäßig relevanten Mietwohnungsmärkte liegen in

- Jungbusch und Innenstadtquadrate
- Oststadt inkl. Schwetzingerstadt
- Neckarstadt-Ost, Neckarstadt-West, Wohlgelegen-West,
- Lindenhof, Niederfeld, Neckarau-Mitte,
- Vogelstang,
- Feudenheim,
- Käfertal-Mitte, -Süd, -Südost,
- Rheinau-Mitte, -Süd.

Der Berechnungsansatz geht von der Grundannahme aus, dass die Mehrheit der Geschosswohnungen in einem Bezirk nach wie vor Mietwohnungen sind.

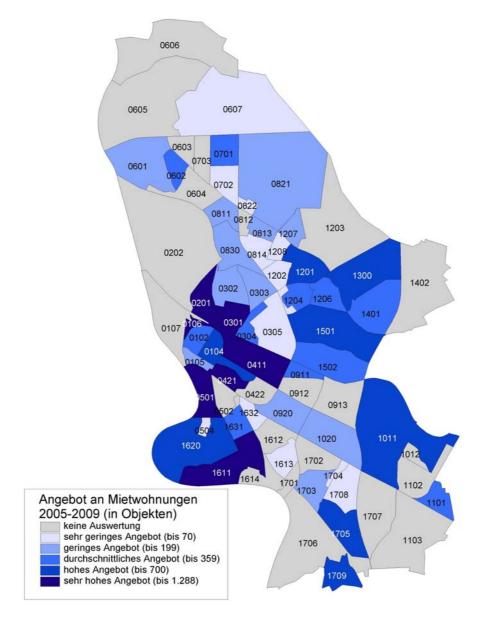


Abb. 22 Angebot an Mietwohnungen in den statistischen Bezirken (Zahl der Angebote)

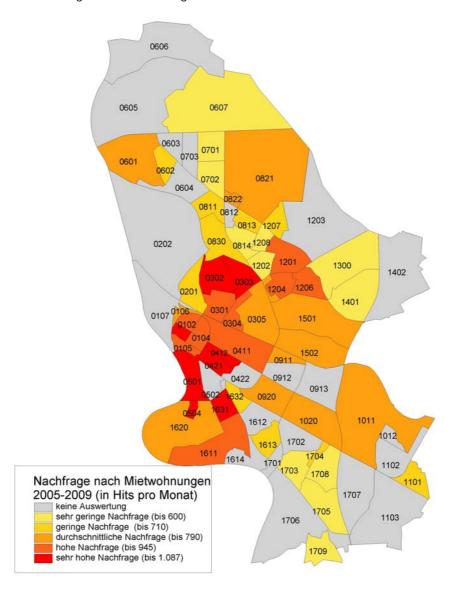
Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2009, eigene Berechnung

Die Nachfrage nach Mietwohnungen konzentriert sich in Mannheim auf

- die Innenstadtquadrate,
- die östlich angrenzende Oststadt,

- den nördlich angrenzenden Stadtbezirk Neckarstadt-Ost mit Schwerpunkten in Herzogenried und Neckarstadt-Nordost,
- die südlich gelegenen Stadtbezirke Lindenhof und Niederfeld, insbesondere Almenhof und Neckarau-Mitte,
- die Mitte von Käfertal, genauer gesagt auf Käfertal-Mitte, -Südost und -Süd.

Abb. 23 Nachfrage nach Mietwohnungen in den statistischen Bezirken



Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2009, eigene Berechnung

Von besonderem Interesse ist jedoch die Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage auf der kleinräumigen Ebene und die damit verbundene Frage, ob beide Faktoren einhergehen oder ein Ungleichgewicht zu verzeichnen ist.

Ein starker kleinräumiger Markt ist gekennzeichnet entweder durch ein hohes Wohnungsangebot, das trotz des großen Angebotsumfangs eine hohe Nachfrage erzielt, oder aber durch ein positives Ungleichgewicht, das heißt durch ein geringes Angebot bei gleichzeitig hoher Nachfrage.

Es triff auf folgende statistische Bezirke zu:

- Östl. Innenstadt (0102, 0104), Oststadt (0411, 0412, 0421) und Schlossgebiet (0105),
- Lindenhof (0501, 0504) und Neckarau-Mitte (1611),
- Neckarstadt-Ost und -Nordost sowie Herzogenried (0302),
- Käfertal-Mitte (1201).
- Die beiden Gebiete Schlossgebiet und Lindenhof-Niederfeld sind nur äußerst kleine räumliche Teilmärkte.

Eine Marktschwäche besteht in denjenigen Teilmärkten, in denen ein negatives Ungleichgewicht aufgrund eines hohen Angebotes bei nur unterdurchschnittlicher Nachfrage besteht oder ein insgesamt geringes Angebot auf eine geringe Nachfrage stößt. Es betrifft folgende Bezirke:

- Vogelstang (1300),
- Rheinau, insbesondere Rheinau-Mitte (1705) und Rheinau-Süd (1709),
- Neckarstadt-West (0201),
- Waldhof (außer Gartenstadt 0821) sowie
- Schönau-Süd (0702).

Diesen räumlichen Teilmärkten ist besondere Aufmerksamkeit in der Entwicklung der Wohnungsbestände zu schenken, da sie besondere Potenziale oder Risiken bergen.

Beispielsweise ist die Neckarstadt-Nordost (0303) in mehreren Aspekten ein insgesamt dynamisches Quartier. Entwicklungsimpulse gehen von der Neubaufläche "Centro Verde" aus, im Umfeld haben Bestandsaufwertungen stattgefunden, so z.B. Modernisierungen der GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH am Ulmenweg. Im Süden des Quartiers stehen weitere große Veränderungen an: Das Gelände der US Army Turley

Barracks steht zur Disposition bzw. ist aufgelassen und beherbergt gut gelegenen, zentralen Altbaubestand.

In der Neckarstadt-West (O2O1) ist auch eine gewisse Dynamik festzustellen, so etwa die Bestandssanierungen im Soziale Stadt Gebiet Rainwiesenstraße. Diese werden allerdings relativiert von der Größe des Gebietes und den Teilbereichen, in denen keine Entwicklung festzustellen ist.

Darüber hinaus zeigen Expertengespräche und Auswertungen der Wohnungsannoncen des ImmobilienScout24, dass die statistischen Bezirke Oststadt und Schwetzingerstadt sowie Lindenhof die besonders exponierten Wohnlagen in Mannheim bilden, in denen fast jedes Wohnungsangebot eine zufriedenstellende bis sehr gute Nachfrage findet.

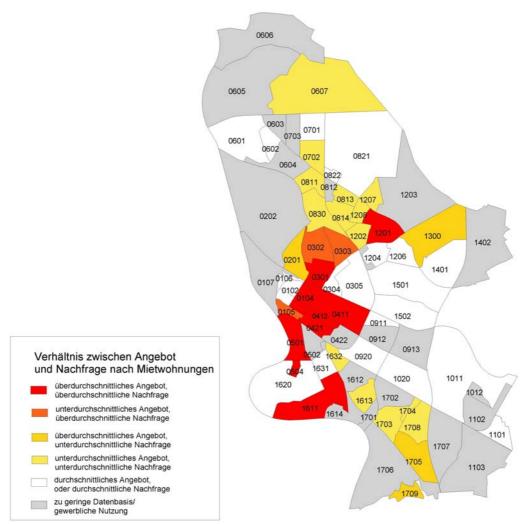


Abb. 24 Angebot und Nachfrage nach Mietwohnungen in den statistischen Bezirken

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2009, eigene Berechnung

Die größten Vermarktungsprobleme am Mannheimer Mietwohnungsmarkt werden (bei vorgegebenen Antwortkategorien) laut der Expertenbefragung der Stadt Mannheim in folgender Rangfolge benannt:

Tab. 7 Momentan, größte Vermarktungsprobleme auf dem Mietwohnungsmarkt in Mannheim

Rangfolge	Größte Vermarktungsprobleme
1.	Modernisierung nicht aus Mieten finanzierbar
2.	Geringe Einkommen der Mieter
3.	Kostendeckende Mieten nicht erzielbar
4.	Zu wenig attraktive Wohnlagen
5.	Steigende Nebenkosten
6.	Wohnungsbestand entspricht nicht den Anforderungen
7.	Angebot ist im Umland preiswerter

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Darstellung

Im Ergebnis sind zwei größere Ursachenkomplexe für die Vermarktungsprobleme zu erkennen: Zum einen begrenzen geringe Einkommen die Zahlungsfähigkeit der Mieter, steigende Nebenkosten reduzieren zudem den Spielraum für Mieterhöhungen. Daher ist die Modernisierung kaum aus den Mieten finanzierbar bzw. eine kostendeckende Miete zu erzielen. Zum anderen werden zu wenig attraktive Wohnlagen als Vermarktungsproblem benannt. Unattraktive Wohnlagen kennzeichnen sich aus Sicht der befragten Experten durch eine Nachbarschaft mit einem hohen Anteil an finanziell und sozial benachteiligten Bewohnern, durch mangelnde Pflege des Wohnumfeldes, durch eine unzureichende Infrastruktur, z. B. im Einzelhandel, und verkehrliche Anbindung sowie durch Lärmbelastungen aufgrund von Gewerbe- und Straßenlärm.

Zukünftig rechnen die von der Stadt Mannheim befragten Marktexperten sowohl bei den kleinen als auch bei den größeren Mietwohnungen unabhängig von dem jeweiligen Preissegment mit einer fast unveränderten Marktsituation. Lediglich im unteren Preissegment, explizit bei den größeren Wohnungen, wird mit einer etwas leichteren Vermarktungssituation gerechnet.

Die Begründungen für die abweichende Einschätzung sind in sehr unterschiedlichen Argumenten zu suchen: Sie werden zum einen mit einer gesamtdeutschen sozialen Schieflage begründet, in deren Folge der Anteil unterer Einkommensgruppen noch anwachsen werde. Zum anderen wird das Auslaufen von Sozialbindungen angeführt, so dass die Mieterauswahl erleichtert würde.

Abb. 25 kommunale Expertenbefragung – Vermarktungssituation bei Mietwohnungen in den nächsten fünf Jahren

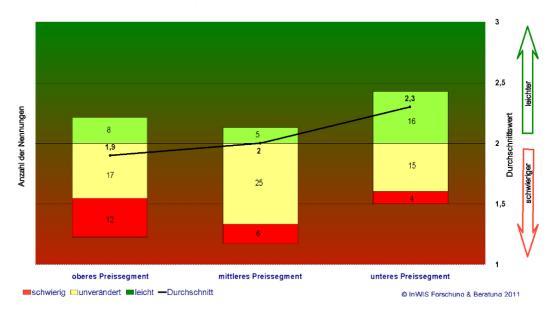
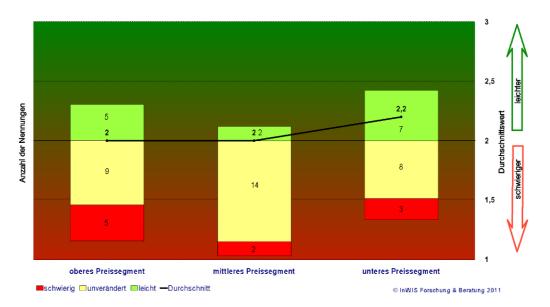


Abb. 26 kommunale Expertenbefragung – Vermarktungssituation bei Mietwohnungen mit ein bis zwei Zimmern in den nächsten fünf Jahren



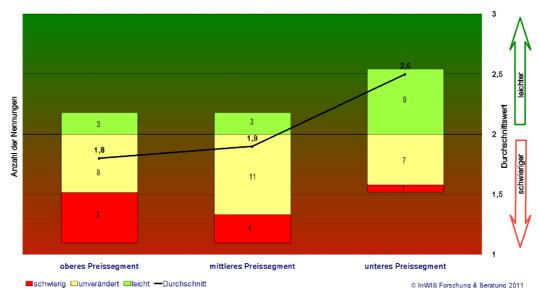


Abb. 27 kommunale Expertenbefragung – Vermarktungssituation bei Mietwohnungen ab drei Zimmern in den nächsten fünf Jahren

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 5,50 EUR (Appartement bis 7,50 EUR), das mittlere von 5,50 bis 7,50 EUR (Appartement bis 9,00 EUR), das obere beginnt ab 7,50 EUR (Appartements ab 9,00 EUR)

Das InWIS geht aufgrund des zu erwartenden Rückgangs der Mieterhaushalte in den kommenden zehn Jahren im Unterschied zu den Marktexperten davon aus, dass sich am Mietwohnungsmarkt Entspannungstendenzen zeigen werden, die die Vermietung erschweren werden. Die Entspannungstendenzen werden sich vornehmlich bei den Wohnungen zeigen, die eine nachteilige Wohnlage und/oder Ausstattungsqualitäten aufweisen, die nicht mehr den Wohnwünschen entsprechen, also vor allem einfach ausgestattete Wohnungen im unteren Preissegment; sie werden aller Voraussicht nach aber auch die Wahlfreiheit im mittleren und höheren Preissegment erhöhen. Da sich bei den Familien- und den Seniorenhaushalten die stärksten Rückgänge zeigen werden, ist zu erwarten, dass sowohl größere Wohnungen, in denen jetzt noch Familien leben, als auch kleine Wohnungen, die vor allem von Seniorenhaushalten belegt waren, vermehrt am Markt angeboten werden.

Die Investitionsbereitschaft bei Neubauvorhaben wird aus Expertensicht derzeit vor allem durch das Wohnungseigentumsgesetz und das Mietrecht, durch eine verhaltene Renditeerwartung und durch zu hohe Kosten bzw. zu geringe Verfügbarkeit von Wohnbauland beeinträchtigt. Die Finanzierungsbedingungen für Neubauinvestitionen werden demgegenüber als Faktor mit Anreizwirkung bewertet. Die Einkommenssituation der Nachfrage wird nur als leichtes Hemmnis wahrgenommen.

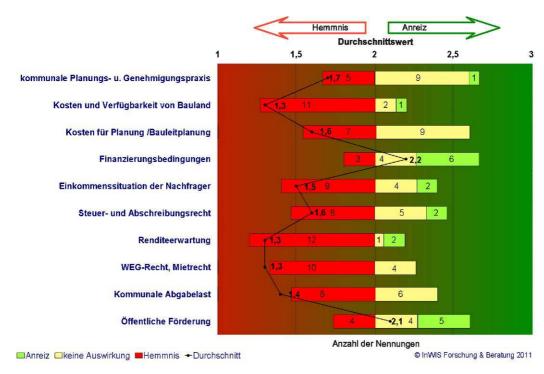


Abb. 28 Derzeitige Einflussfaktoren auf Investitionen in den Mietwohnungsneubau in Mannheim

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

Nach Einschätzung der befragten Marktexperten wirken im Bestand zum Teil ähnliche Faktoren wie im Neubau investitionsfördernd oder -hemmend. Der Wohnraumerwerb wird wiederum am stärksten durch externe Faktoren gehemmt. Dazu gehört an erster Stelle die Gesetzeslage beim Wohneigentums- und beim Mietrecht, aber auch eine gebremste Renditeerwartung und ein unvorteilhaftes Steuer- und Abschreibungsrecht.

Zwei Faktoren, die eine nachrangige, aber ebenfalls unvorteilhafte Bedeutung für Bestandsankäufe haben, sind kommunalspezifisch: Es betrifft die kommunale Abgabenlast⁹, die die so genannte "zweite Miete" mit prägen, wie auch die Qualität des Wohnungsangebotes, das mitunter im Hinblick auf den baulichen Zustand und/oder die Wohnlage deutliche Mängel aufweist.

Nach einem Bericht der Zeitschrift capital Investor vom August 2010 gehört die Stadt Mannheim zu den TOP 12 der größeren Städte, die ihre Grundsteuer-B-Hebesätze in 2010 überdurchschnittlich stark anhoben (vgl. Capital Investor 32/2010 vom 13..08.2010, S. 5).

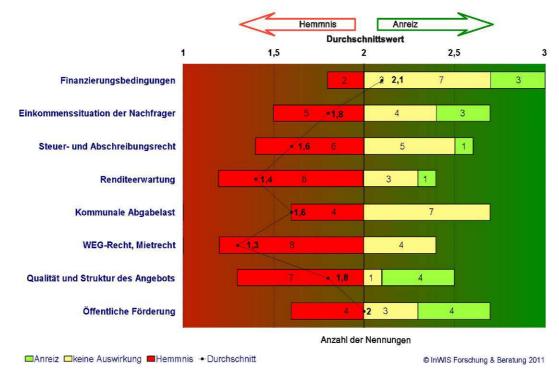


Abb. 29 Derzeitige Einflussfaktoren auf den Erwerb von Mietwohnraum in Mannheim

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

4.2.1 Schlussfolgerungen

In einer Schlussbetrachtung können folgende Wohnungsangebote identifiziert werden, für die in Mannheim keine befriedigende Nachfragesituation besteht:

- Wohnungen im Substandardbereich, etwa Wohnungen ohne Heizung, d.h. mit Einzelöfen, treffen nur noch auf eine schmale Nachfrage.
- Wohnungen in eher unvorteilhaften Wohnlagen, die zwar aufgrund des Mietpreises pro qm Wohnfläche für SGB-II-Empfänger geeignet sind, jedoch hinsichtlich der Wohnungsgrößen (z.B. 2 Zimmer, mehr als 65 qm Wohnfläche) nicht mehr innerhalb der Bemessungsgrenzen der Kosten für Unterkunft liegen.
- Wohnungen mit hohen Nebenkosten bzw. hohen energetischen Erneuerungsbedarfen (Fassade, Heizung etc.), die seitens der ARGE kaum noch als angemessen betrachtet werden.

- Wohnungen mit M\u00e4ngeln in der Wohnungsausstattung (z.B. veraltete Wohnungszuschnitte, keine Heizung, stark veraltete Fliesenspiegel und Elektrik) und einer unvorteilhaften Wohnlage oder in einem Hochhaus/Gro\u00dfwohnsiedlung gelegen.
- Hochpreisige Wohnungen in eher unvorteilhaften Wohnlagen.
- Kleinstwohnungen mit 20-35 qm Wohnfläche mit Erneuerungsbedarfen und unvorteilhafter Wohnlage, die hinsichtlich der Mietpreise nicht mehr "ARGEfähig" sind.
- Ein-Raum-Wohnungen im mittleren bis oberen Preissegment in schwachen Wohnlagen.
- Große Zwei-Raum-Wohnungen ab 60 bis zu 100 qm Wohnfläche und überdurchschnittlichen Mietpreisen ab 6,70 EUR/qm und Monat, die zudem nicht in den vorteilhaften Wohnlagen der Oststadt/Schwetzingerstadt oder Lindenhof gelegen sind.
- Wohnungen, die in Rheinau (insb. Rheinau-Süd und -Mitte), zudem in der Neckarstadt-West, in Vogelstang, in Waldhof (insb. im Speckweggebiet und Waldhof-West und -Mitte) sowie in Schönau gelegen sind und bei denen zusätzlich ein unvorteilhaftes Preis-Leistungsverhältnis bzw. Ausstattungsmängel oder ein schwieriges nachbarschaftliches Umfeld hinzukommen.

Es sind darüber hinaus diverse Engpässe am örtlichen Mietwohnungsmarkt zu benennen, die bestimmte Produkte und Wohnlagen betreffen. Es handelt sich um Folgende:

- Sehr preiswerte Wohnungen mit einem Mietpreis bis zu 4,60 EUR/qm Wohnfläche und Monat, die von Transfereinkommensbeziehern nachgefragt werden und von der ARGE als einziges Preissegment für nach Mannheim zugezogene SGB-II-Empfänger zugelassen sind.
- "ARGE-fähige" 2-Raum-Wohnungen bis zu 45 qm Wohnfläche, d.h. einem Mietpreis von unter 5,76 EUR/qm und Monat, die von einkommensschwachen Singles wie auch von Studierenden nachgefragt werden.
- Preiswerte Wohnungen bis 6,00 EUR/qm Wohnfläche außerhalb der "ARGEfähigen" Wohnungen, für minderverdienende Haushalte, die keine Transferleistungen erhalten; nachgefragt werden alle Wohnungsgrößen außer den Ein-Raum-Wohnungen, vorzugsweise größere Wohnungen mit 90 bis 110 qm Wohnfläche und vier und mehr Räumen für Familien mit Kindern.

- Große Wohnungen, vorzugsweise mit 4 oder auch mehr Zimmern, mit 80 bis 110 qm Wohnfläche in guter Wohnlage in allen Preissegmenten, mit Schwerpunkt im unteren und mittleren Preissegment bis 7,70 EUR/qm Wohnfläche, im hochpreisigen Bereich nur in den Mannheimer Premiumlagen Oststadt/Schwetzingerstadt und Lindenhof sowie in den sehr guten Wohnlagen der östlichen Ober- und Unterstadt, in Feudenheim-Süd, Wallstadt, Neuostheim-Nord und Seckenheim.
- Große Wohnungen ab 110 qm Wohnfläche für große Haushalte und kinderreiche Familien, mit unterem bis mittlerem Einkommen, für die keine Wohneigentumsbildung in Frage kommt, vorzugsweise im unteren bis mittleren Preissegment bis ca. 6,70 EUR/qm Wohnfläche und Monat.
- Barrierefreie Wohnungen in allen Preissegmenten, vorzugsweise für ältere oder behinderte Menschen, die besonders in integrierten Standorten sehr beliebt sind. Aber auch Familien, "best ager" und weitere Haushaltsformen zählen zu den Nachfragern.
- Wohnungen mit besonderen Grundrisslösungen oder Raumangeboten. Penthouseund Loftwohnungen werden selten angeboten; es sind zumeist hochpreisige, sehr große Wohnungen in begehrter Wohnlage, die von einer sehr schmalen, aber auch sehr kaufkräftigen Nachfragegruppe, die sich mit einer solchen Wohnung verwirklichen möchte, gesucht wird. Die Terrassenwohnungen unterscheiden sich von Wohnungen mit Balkon durch die Größe der Terrasse (mind. 8 qm) und ihrer gemauerten Bauform. Zusammen mit den Maisonette-Wohnungen sind sie erschwinglicher als Penthouse- oder Loftwohnungen, allerdings zumindest dem mittleren bis höheren Preissegment zuzuordnen. Die Wohnungsnachfrage wird von Mittelschichts-Haushalten und solchen mit höheren Einkommen ausgelöst, zumeist jüngere und mittelalte Haushalte, die den besonderen Charme einer Wohnung suchen.
- (Teil-)möblierte 2-Raum-Wohnungen mit bis zu rd. 50 qm Wohnfläche in zentraler Lage mit Nähe zu Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen, in gutem Ausstattungsstandard und Serviceleistungen wie z.B. Treppenhausreinigung, im mittleren bis oberen Preissegment, für Berufspendler, die innerhalb der Woche in Mannheim arbeiten und wohnen und am Wochenende zu ihrer Familie fahren.

• • • • • 73

Erneuerungsbedarfe

Der gesamtstädtische Wohnungsleerstand wird im Mannheimer Wohnungsmarkt-Monitoring 2009 mit 2,3% ausgewiesen. Im interkommunalen Vergleich liegt die Mannheimer Quote zwar über der Stuttgarter und Karlsruher Quote und überschreitet auch das Niveau des Rhein-Neckar-Kreises, sie fällt jedoch gegenüber Heidelberg und Ludwigshafen am Rhein positiver aus.¹⁰

Während die kommunale GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH Leerstände schwerpunktmäßig in den Außenbezirken wie z.B. in Schönau oder in Hochstätt verzeichnet, konzentrieren sich die Leerstände von privaten Einzelvermietern in der Innenstadt und den innenstadtnahen Quartieren. Private Einzelvermieter sind im Vermietungsgeschäft i.d.R. weitaus weniger professionell, so dass sich dort erfahrungsgemäß höhere Leerstandsquoten als bei Wohnungsunternehmen wieder finden.

Da die Wohnungsnachfrageprognose zukünftig mit einem Rückgang der Mieterhaushalte rechnet und somit aus Sicht des InWIS Entspannungstendenzen im Mannheimer Mietwohnungsteilmarkt zu erwarten sind, werden auch zukünftig selbst untere Einkommensgruppen gewisse Auswahlmöglichkeiten am Mannheimer Wohnungsmarkt haben und moderne Wohnqualitäten suchen. Vermieter sind daher gefordert, laufend zu modernisieren, um die Vermietbarkeit ihrer Wohnungen zu sichern.

Aus diesem Grund setzen institutionelle Wohnungsanbieter nach eigenen Angaben ihre Investitionsschwerpunkte in der Modernisierung des Wohnungsbestandes. Je nach Strategie und Finanzkraft des Unternehmens werden bei frei werdenden Wohnungen zusätzlich zur Wohnungs- und Gebäudemodernisierung ungünstige Wohnungszuschnitte verändert, Wohnungen zusammengelegt oder ältere Objekte nachträglich durch den Anbau von Aufzügen oder Veränderungen in der Eingangssituation barrierearm umgebaut. Das Mietniveau nach Modernisierung beträgt mindestens 6,50 bis 7,50 EUR/qm Wohnfläche. Das bedeutet, dass durch die Modernisierung preiswerte Wohnungen dem Markt entzogen werden; diese Modernisierungsprozesse vollziehen sich jedoch nicht flächendeckend und schnell, sondern punktuell und langfristig.

Die genannten Erneuerungsaktivitäten dürfen aber nicht darüber hinweg täuschen, dass hier nur ein Ausschnitt aus dem Mietwohnungsmarkt betrachtet wird. Denn ein größerer Anteil des Mietwohnungsbestandes liegt in den Händen der weniger professionell agierenden Kleineigentümer. Experteneinschätzungen und eigene Begehungen weisen nach wie vor auf Modernisierungsbedarfe in diesem Wohnungsbestand hin.

vgl. Stadt Mannheim (2010): Wohnungsmarkt-Monitoring 2009, S. 33.

Die Modernisierungsbedarfe umfassen in der Regel:

- Den Ausstattungsstandard innerhalb der Wohnungen, vor allem dann, wenn ältere Wohnungen, etwa der 1950er/1960er Baujahre, noch von der Generation der Erstbezieher bewohnt werden.
- Die Nachrüstung von Freisitzen, die derzeit bei großen Wohnungen notwendig ist, um die Vermietbarkeit zu fördern und die selbstverständlich bei mittel- bis hochpreisigen Wohnungen erwartet wird.
- Die energetische Effizienz der Gebäude. Es betrifft vor allem die Wärmedämmung und die Beheizung mit Heizungsanlagen, die den neuen energiesparenden Normen entsprechen. Sie sind ein wichtiges Marketing- und Vermietungsargument, die Dämmung ist im gründerzeitlichen Altbau schwierig umzusetzen und daher wenig praktiziert.
- Ungünstige bzw. veraltete Wohnungszuschnitte, insbesondere kleine B\u00e4der und K\u00fcchen, sind au\u00dferhalb des unteren Preissegmentes ein Vermietungsnachteil, desgleichen gilt f\u00fcr Ein-Raum-Wohnungen.
- Das äußere Erscheinungsbild von Wohngebäuden, z.B. die Hauseingangssituationen.

4.2.2 Handlungsempfehlungen

Angesichts einer sich zukünftig abschwächenden Nachfrage nach Mietwohnungen und sich auch qualitativ verändernden Anforderungen an vorhandenen Mietwohnraum sind die Handlungs- und Investitionsschwerpunkte im Mietwohnungsteilmarkt folgerichtig in Richtung Erneuerung des vorhandenen Wohnungsbestandes zu verlagern.

Erneuerung des Wohnungsbestandes

Bei Bedarf sind institutionelle Eigentümer beim Zugang zu öffentlichen Fördermitteln für die Modernisierung und/oder bei der Bildung von wohnungsbezogenen Standortgemeinschaften zur gezielten Aufwertung von Ouartieren erneuerungsbedürftigen Wohnungsbeständen mehrerer Unternehmen zu unterstützen. Im letzten Fall kann die Unterstützung darin bestehen, nicht nur kleinere Schwachstellen im öffentlichen Raum ausbessern, sondern auch eine gemeinsame Erneuerungsstrategie zu entwickeln und umzusetzen, wobei die Stadt Mannheim die Funktion des Moderators und des Vernetzens einnehmen könnte.

Aber auch die Handlungsoptionen und Investitionsstrategien der privaten Eigentümer sind für die Erneuerung des Wohnungsbestandes und für die Stadtteilentwicklung von

• • • • • 75

besonderer Relevanz. Die Initiierung und Unterstützung von Erneuerungsaktivitäten privater Kleineigentümer ist jedoch erfahrungsgemäß ein sehr schwieriges Handlungsfeld, das im Rahmen der Städtebauförderprogramme Soziale Stadt und Stadtumbau vielfach erprobt wurde, so auch in Mannheim.

Im Ergebnis zeigt sich, dass eine unterstützende Moderation und eine fachliche Begleitung eine erfolgreiche Mobilisierung von Einzeleigentümern begünstigen kann. Der Stadt Mannheim kann hierbei die Rolle zukommen, in Quartieren bzw. Beständen, in denen eine aktive Bürgerschaft inkl. Eigentümern besteht, die Veränderungen im Quartier anstrebt, ggf. eine Moderation zu übernehmen und eine fachliche Begleitung zu organisieren, indem mit Verbänden und Institutionen vor Ort ein Beraterpool aufgebaut und Informationsveranstaltungen organisiert werden. Die Beratungsbedarfe von Einzeleigentümern betreffen zumeist die Verbesserung der Vermietbarkeit ihrer Wohnungen, aber auch Beratung in Finanzierungs- und bautechnischen Fragen. Zudem ist es sinnvoll, dass sich Eigentümer von benachbarten Immobilien untereinander hinsichtlich ihrer Investitionsabsichten abstimmen, um durch gemeinsames Handeln einen Mehrwert zu erzielen. In einen Beraterpool sind vorzugsweise solche Institutionen, Ämter und Firmen einzubinden, die Know-how an Kleineigentümer vermitteln können. In Quartieren ohne derartige bürgerschaftlichen Ansätze kommen nach wie vor die Handlungsansätze der Städtebauförderung zum Tragen.

Ein weiterer Weg im Abbau von Investitionshemmnissen privater wie auch institutioneller Anbieter, die aus nicht erzielbaren, kostendeckenden Mieten resultieren, kann im Einzelfall die kleinräumige Aufwertung der Wohnlage durch gemeinsame Aktivitäten der Stadt Mannheim im öffentlichen Raum, so z.B. durch Wohnumfeldmaßnahmen, und Privaten im Gebäudebestand und privaten Umfeld sein.

Ausbau im Bestand

Das Angebot an Wohnungen mit modernen Wohnqualitäten ist nicht nur durch Neubau, sondern – u.a. aus Kostengründen – auch durch Ausbau im Bestand zu vergrößern, vorzugsweise in weniger verdichteten Wohnlagen mit guter infrastruktureller Ausstattung. Hierfür eignet sich besonders der Dachgeschossausbau. Gut vorbereitet und geplant, ist ein solches Bauvorhaben preiswerter als der Neubau einer entsprechenden Wohnung. Besonders geeignet sind Wohnungen, die durch den Einbau von Loggien oder im Penthouse Stil einen besonderen Reiz gewinnen oder einen reizvollen Blick über die Stadt bieten. Im Hinblick auf die wachsende Bedeutung von Barrierearmut im Wohnen kommen vorzugsweise zwei- bis dreigeschossige Gebäude oder der zusätzliche Personenaufzug im Rahmen einer umfassenden Gebäudesanierung in Betracht.

Wohnungsrückbau

Der Rückbau von Wohnungen ist – wenn er wirtschaftlich sinnvoll ist und städtebauliche Qualitäten bzw. innerstädtische Neubaupotenziale für nachgefragte, neue Wohnprodukte und Nutzungen schafft – seitens aller Akteure der kommunalen Wohnungspolitik zu fördern. Zu bedenken ist bei jedem Rückbau: Ein Abriss von maroden Wohnungen und ein gleichzeitiger Neubau von Wohngebäuden oder aber alternativ die Anlage eines kleinen Stadtteilparks in einem hochverdichteten Wohnquartier kann der Quartiersentwicklung einen wichtigen Schub geben.

Wohnungsneubau

Im Wohnungsneubau besteht ein konstantes Neubaupotenzial in Höhe von jährlich rund 190 Mietwohnungen, so dass das bisherige Niveau mit 160 Wohneinheiten pro Jahr etwas erhöht werden kann. Das Neubaupotenzial resultiert jedoch ausschließlich aus dem Ersatz für marode und nicht mehr marktgängige Bausubstanz und ist ganz und gar auf die Erneuerung des vorhandenen Wohnungsangebotes und die Schaffung moderner, den Wohnwünschen entsprechender Wohnqualitäten ausgerichtet. Das Neubaupotenzial steht damit in direkter Abhängigkeit von der Bereitschaft der Wohnungseigentümer, ihre veraltete Bausubstanz abzureißen und in Neubau zu investieren. Sollte die Investitionsbereitschaft am Mannheimer Mietwohnungsmarkt nachlassen, so ist auch folgerichtig das Neubaupotenzial nach unten zu korrigieren.

Das Neubaupotenzial bezieht sich grundsätzlich auf alle Zielgruppen des Wohnungsmarktes, wobei jedoch ein paar Schwerpunktsetzungen empfohlen werden können:

- Die Gruppe der "best ager", weil es sich noch um eine wachsende Nachfragegruppe für Mietwohnungen handelt,
- Paare und Singles mittleren Alters, weil sie eine große Zielgruppe am örtlichen Markt darstellen, sowie
- Familienhaushalte, ebenfalls aufgrund der mengenmäßigen Relevanz dieser Gruppe.
- Im Hinblick auf die Zielgruppe der Senioren und anderer Haushalte, die den Komfort einer barrierearmen oder -freien Wohnung schätzen, ist im Neubau grundsätzlich im Erdgeschossbereich und ab drei Stockwerken ein barrierefreier Wohnungszugang anzuraten.

Der Wohnungsneubau, der sich aus dem Ersatz für abgängige Bausubstanz speist, ist aufgrund seines Charakters als Ersatzbedarf vorzugsweise wieder auf den Abrissgrundstücken oder anderen recycelten Flächenreserven in integrierten Wohnlagen

ullet ullet

zu errichten. Angesichts des zu erwartenden Rückgangs an Mieterhaushalten eröffnet sich die Chance, den Wohnungsneubau zur Unterstützung der Innenentwicklung und zu Stärkung vorhandener Stadtteilzentren zu nutzen. Projekte wie "Mannheim 21", das sich südlich an die Innenstadt anschließt, oder die Umnutzung der Fläche der "Turley Barracks" in der Neckarstadt- Nordost weisen, sind in diesem Zusammenhang zu begrüßen und sollten gegenüber einer Außenentwicklung Vorrang haben. Im Wohnungsneubau sind auch die Wohnlagepräferenzen der wohnungssuchenden Mieterhaushalte zu berücksichtigen: Besonders gefragt sind infrastrukturell gut ausgestattete Wohnlagen, vorzugsweise also integrierte Standorte, sowie konkret die Stadtbezirke Innenstadt, die Oststadt, Lindenhof, Neckarau, die Neckarstadt-Ost und Käfertal umfassen.

Um eine gute Vermietbarkeit zu erzielen, ist im Neubau ein breiter Mix an Zielgruppen und dementsprechenden Wohnungsangeboten anzuraten. Allerdings sind auch Schwerpunkte zu setzen, um einen bestehenden Nachholbedarf abzubauen. Die Schwerpunkte betreffen:

- barrierefreie Wohnungen in allen Preissegmenten und in integrierten Standorten;
- mit Ausrichtung auf die Zielgruppen der Familien und Paarhaushalte große Wohnungen mit 4 Zimmern und 85 bis 110 qm Wohnfläche in mittlerer bis sehr guter Wohnlage, vorzugsweise zu einem Mietpreis von max. 8,- EUR/qm Wohnfläche. Ein Neubau im hochpreisigen Bereich ab 8,- EUR/qm Wohnfläche sollte nur in sehr guter Wohnlage (Innenstadt, Feudenheim, Wallstadt, Neuostheim, Seckenheim) bis Premium-Wohnlage (Oststadt, Lindenhof) realisiert werden;
- für große Haushalte Wohnungen mit 95 bis 110 qm Wohnfläche in mittlerer Lage vorzugsweise bis rd. 7,- EUR/qm Wohnfläche.

Darüber hinaus sind auch Akzente im Neubau von Wohnungen mit besonderen Grundrisslösungen oder Raumangeboten zu setzen:

- Besonders nachgefragt und bisher nur im geringen Umfang angeboten werden das Penthouse oder der Loft als hochpreisiges Angebot mit sehr großen Wohnflächen in begehrter Wohnlage,
- Terrassen- oder Maisonette-Wohnungen im mittleren (bis 7,- EUR/qm) bis höheren Mietpreissegment (bis 8,- EUR/qm).

Auch im Segment der Mieteigenheime wird ein Neubaubedarf gesehen, der jedoch im Kap. 4.4 dargestellt ist.

4.3 Soziale Wohnraumversorgung

Die Einschätzung der befragten Mannheimer Marktexperten wie auch die Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage im Mietwohnungsmarkt zeigten bisher, dass preiswerter Mietwohnraum in Mannheim sehr begehrt und zugleich knapp bemessen ist, somit eine angespannte Marktsituation herrscht.

Einkommensschwachen Haushalten stehen prinzipiell zwei Versorgungswege offen: Die Bewerbung auf eine Sozialwohnung oder die Versorgung im freifinanzierten Wohnungsbestand.

Der vorhandene Bestand an Sozialwohnungen wird in Mannheim durch eine Kooperationsvereinbarung zwischen der GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH und der Stadt erweitert. Nach einer Neufassung der Vereinbarung aus dem August 2010 hat sich die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH verpflichtet, zusätzlich 4.000 Bestandswohnungen, die als freifinanziert gelten, der Stadt zur Belegung mit berechtigten Haushalten zur Verfügung zu stellen. Die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH dürfte damit einer der größten Mannheimer Wohnungsanbieter für Haushalte darstellen, die auf preiswerten Wohnraum angewiesen sind.

Um Einschätzungen über die Entwicklung der Nachfrage an preisgünstigem Wohnraum treffen zu können, sind Indikatoren, wie die Anzahl an Bedarfsgemeinschaften oder die Anzahl an ausgestellten Wohnberechtigungsscheinen, von großem Interesse.

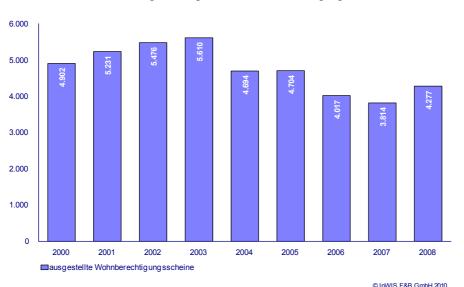


Abb. 30 Entwicklung der ausgestellten Wohnberechtigungsscheine von 2000 bis 2008

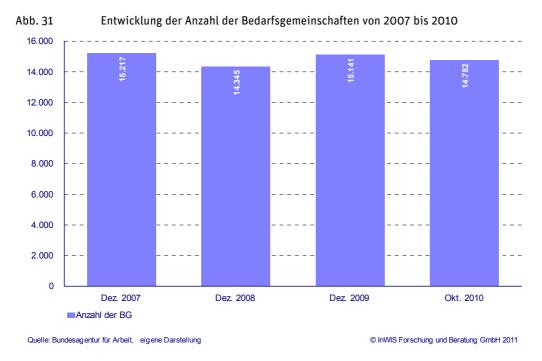
Quelle: Stadt Mannheim, eigene Darstellung

• • • • · 79

Quelle: Stadt Mannheim 2009, eigene Darstellung

Einen Wohnberechtigungsschein erhält ein Haushalt, wenn er die zulässigen Einkommensgrenzen der sozialen Wohnraumförderung einhält. Der so genannte WBS-Schein berechtigt ihn zum Bezug einer Sozialwohnung. Wie in der nachfolgenden Abbildung ersichtlich wird, hat die Zahl der seit der Jahrtausendwende ausgestellten Wohnberechtigungsscheine in der Stadt Mannheim im Jahr 2003 ihren Höhepunkt gehabt und war seitdem rückläufig. Im Jahr 2008 stieg die Anzahl der ausgestellten Wohnberechtigungsscheine wieder etwas an.

Eine Bedarfsgemeinschaft besteht laut § 7 Abs. 3 SGB II entweder aus einem Alleinlebenden oder einem Mehrpersonenhaushalt; sie ist Grundlage für die Bemessung und Gewährung von staatlichen Transferleistungen im Sinne von SGB II und SGB XII. In Mannheim stieg die Zahl der Bedarfsgemeinschaften nach SGB II zwischen Dezember 2007 und Mai 2010 von 15.217 auf 15.506 um 1,8% an.¹¹



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, eigene Darstellung; BG = Bedarfsgemeinschaft

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, in: Arbeitsmarkt in Zahlen. Statistik der Grundsicherung für Arbeitssuchende. Wohn- und Kostensituation, Kreis Mannheim, Universitätsstadt. 2007-2010; Bei dieser Angabe handelt es sich um alle Bedarfsgemeinschaften unabhängig von der Art der Unterkunft.

Unterteilt man die Bedarfsgemeinschaften nach Größe, so zeigt sich, dass die Single-Bedarfsgemeinschaften mit 43% naturgemäß überwiegen, Bedarfsgemeinschaften mit zwei Personen immerhin noch Viertel aller ein Bedarfsgemeinschaften umfassen. Lediglich jede dritte Bedarfsgemeinschaft besteht aus 3 und mehr Personen.

Tab. 8 Anteile der Bedarfsgemeinschaften nach Personenanzahl

	Anzahl Bedarfsgemein- schaften*	Anteilig
1 Person	6.173	43 %
2 Personen	3.371	24 %
3 Personen	2.158	15 %
4 Personen	1.449	10 %
5 u. mehr Personen	1.089	8 %
Summe	14.199	100 %

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, eigene Darstellung; BG = Bedarfsgemeinschaft (Zeitraum 2007-2010); * Arithmetisches Mittel 2007-2010

Bei der Wohnraumversorgung von Bedarfsgemeinschaften bzw. von SGB II- und XII- Empfängern sind Bemessungsgrenzen der örtlichen ARGE ausschlaggebend, die angeben, bis zu welcher Höhe eine Wohnungsmiete reichen darf bzw. die so genannten Kosten der Unterkunft vom Kostenträger übernommen werden. In Mannheim gelten zwei verschiedene Obergrenzen, die sich hinsichtlich der Zielgruppe unterscheiden. Für Auswärtige, die nach Mannheim zuziehen wollen bzw. noch nicht länger als zwei Jahre mit ihrem Hauptwohnsitz im Stadtgebiet gemeldet sind, gilt eine Obergrenze in Höhe von 4,60 EUR/qm. Für Mannheimer Bürger liegt sie dagegen bei 5,76 EUR/qm. Es handelt sich dabei um die Nettokaltmiete, d.h. Nebenkosten wie z.B. die Kosten für die Straßenreinigung, Abwasser, Müllgebühren etc. sind nicht mit enthalten. Unter Einhaltung der Mietobergrenze steht einer allein stehenden Person eine Wohnung von 45 qm sowie 15 qm für jede weitere Person der Bedarfsgemeinschaft zu.

Aus den Angaben der Bundesagentur für Arbeit zur Wohn- und Kostensituation in der Stadt Mannheim lässt sich eine ortsspezifische Durchschnittsmiete pro Bedarfsgemeinschaft errechnen. Demnach liegt die durchschnittlich anerkannte Nettokaltmiete aller Bedarfsgemeinschaften im Mai 2010 bei ca. 5,43 EUR/qm.

• • • • • 81

Bundesagentur für Arbeit: Arbeitsmarkt in Zahlen. Statistik der Grundsicherung für Arbeitssuchende. Wohn- und Kostensituation, Kreis Mannheim, Universitätsstadt; eigene Berechnungen.

Nach Angaben befragter Marktakteure berücksichtigt die Stadt Mannheim in ihrer Praxis der Kosten der Unterkunft auch eine soziale Orientierung, um dem einzelnen Haushalt gerecht zu werden, und eine Sachorientierung, die die Situation am örtlichen Wohnungsmarkt berücksichtigt. Die Praxis kommt Bestandsmietern zu Gute, bei denen das Überschreiten von Angemessenheitsgrenzen nicht zwangsläufig in einer Aufforderung zur Senkung der Kosten der Unterkunft mündet.

Um abschätzen zu können, welcher Teil des aktuellen Wohnungsangebotes im Sinne des SGB II und XII angemessen ist und zur Wohnraumversorgung Einkommensschwacher beitragen kann, wurden die Mannheimer Mietangebote des Immobilienscout24 aus den Jahren 2005 bis 2009 den örtlichen Angemessenheitskriterien, differenziert nach den geltenden Regelungen für Mannheimer Bürger und Auswärtige, gegenübergestellt. Dabei wurden den Richtwerten für die verschiedenen Bedarfsgemeinschaftsgrößen nur solche Wohnungen gegenübergestellt, die den Bemessungsgrenzen hinsichtlich der maximalen Nettokaltmiete für die gesamte Wohnung und hinsichtlich der Wohnungsgröße entsprechen.

Im Ergebnis finden die Bedarfsgemeinschaften je nach Bedarfsgemeinschaftsgröße und Herkunft (Einheimische oder Auswärtige) ein unterschiedlich umfangreiches Wohnungsangebot vor.

Wie in der nachfolgenden Tabelle deutlich wird, ist das Angebot an angemessenem Wohnraum für Bedarfsgemeinschaften, die von außerhalb kommen und nach Mannheim ziehen möchten, äußerst klein. Lediglich 1% der rd. 13.500 Mietwohnungsangebote aus den Jahren 2005 bis 2009 ist für diese Zielgruppe als angemessen zu bezeichnen. Die örtlich festgelegten Kosten der Unterkunft sind für diese Bedarfsgemeinschaften dementsprechend als hohe Zugangsbarriere zu bewerten.

Das Angebot für die einheimischen Bedarfsgemeinschaften gestaltet sich hingegen völlig anders. Für Single-Bedarfsgemeinschaften ist lediglich ein Wohnungsangebot von 7% als angemessen zu bezeichnen; dieser geringe Prozentsatz weist auf ein angespanntes Marktverhältnis hin. Hingegen stehen für Bedarfsgemeinschaften mit mehr als einer Person auch mehr angemessene Wohnungen zur Verfügung, zumeist rd. 20% des für die Bedarfsgemeinschaftsgröße zutreffenden Wohnungsangebotes. Dieser Prozentsatz weist auf ein nennenswertes Versorgungspotenzial hin. Das größte angemessene Wohnungsangebot steht dabei Bedarfsgemeinschaften mit drei Personen zur Verfügung.

Angemessen fü<u>r BG</u> qm WFL Summe angemessener Anteil angemessener Angebote aller Angebote (gemessen an qm WFL) an allen Angeboten Angebote KdU KdU 4.60 EUR 5.76 EUR 4,60 EUR 5.76 EUR 1 Person bis 45 2.681 181 15 1% 7% 2 Personen 45 bis 60 2.960 36 603 1% 20% 60 bis 75 3 Personen 2.955 722 2% 24% 55 4 Personen 75 bis 90 2.227 29 499 1% 22% 5 u. mehr Personen ab 90 2.600 50 532 20% 2% Summe/ Durchschnitt 13.423 185 2.537 1% 19%

Abb. 32 Anteil und Struktur angemessenen Wohnraums für Hartz-IV-Haushalte

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, eigene Darstellung; BG = Bedarfsgemeinschaft; es werden alle Mietwohnungsangebote des Immobilienscout24 für den Zeitraum 2005-2009 zu Grunde gelegt

Die Datenlage erlaubt keine echte Bilanzierung von Angebot und Nachfrage im Sinne der Frage, ob den Bedarfsgemeinschaften ein ausreichendes oder zu geringes Wohnungsangebot zur Verfügung steht. Es lässt sich aber rechnerisch einschätzen, inwiefern die verschiedenen Haushaltsgrößen die gleichen Chancen haben, angemessenen Wohnraum zu finden. Als Vergleichsmaßstab soll dabei diejenige Bedarfsgemeinschaft (nach Größe), der vor Ort das größte Angebot an angemessenen Wohnungen gegenübersteht herangezogen werden. In der Stadt Mannheim sind das die Bedarfsgemeinschaften mit 5 und mehr Personen. Sie umfassen nur 8% aller Bedarfsgemeinschaften, ihnen stehen während des Untersuchungszeitraums aber immerhin 532 Wohnungsangebote gegenüber.

Im Vergleich zu ihnen kommen auf eine – für die jeweilige Personenzahl – angemessene Wohnung

- 16 Mal so viele Single-BG,
- 3 Mal so viele 2-Personen-BG,
- etwa gleich viele 3-Personen-BG,
- etwa gleich viele 4-Personen-BG.

Demnach hätten es also 2-Personen-BG – zumindest rechnerisch – 3 Mal so schwer wie eine Bedarfsgemeinschaft mit 5 und mehr Personen, eine angemessene Wohnung zu

● ● ● ● 83

finden. Besonders schwierig stellt sich die Situation in Mannheim für die Single-Bedarfsgemeinschaften dar, die es in der Stadt Mannheim 16 Mal so schwer haben, eine angemessene Wohnung zu finden, wie Bedarfsgemeinschaften mit 5 und mehr Personen. Die Singles umfassen zwar 43% aller Bedarfsgemeinschaften, ihnen standen aber im Betrachtungszeitraum lediglich 181 Wohnungsangebote gegenüber.

4.3.1 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Es bleibt festzuhalten, dass bei der Versorgung von einkommensschwachen Singlehaushalten, die bereits seit längerem in Mannheim wohnen, ein besonders großer Bedarf an preiswerten Wohnungen mit einer Wohnfläche bis zu 45 qm vorhanden ist. Das Angebot kann die Nachfrage bei weitem nicht decken. Zugleich wirkt die für Auswärtige (bzw. für nach Mannheim Zuziehende) geltende, niedrigere Bemessungsgrenze der Kosten der Unterkunft als hohe Zugangsbarriere für diejenigen, die nicht von sich aus in der Lage sind, eine adäquate Wohnung zu finanzieren.

Darüber hinaus ist im Hinblick auf die kommenden Jahre zu berücksichtigen, dass einem Drittel der künftigen "Generation 65+" einer Studie des Mannheimer Forschungsinstituts für Ökonomie und Wandel (MEA) zufolge eine neue Altersarmut droht, weil sie nicht genug Vorsorge betreiben. Vor allem den heute 40- bis 49-Jährigen droht demnach im Alter Geld zu fehlen. Das bedeutet, dass der Bedarf an preiswerten kleinen Wohnungen für ältere Single- oder Paarhaushalte ab 2025 zunehmen dürfte.

Vor diesem Hintergrund ist die Schaffung zusätzlichen preisgebundenen Wohnraums für die Zielgruppe der einkommensschwachen Singles zu empfehlen. Ein Neubau wird aller Voraussicht nach zwar nicht das Mengenproblem lösen, aber einen Beitrag dazu liefern können. Der Neubau sollte barrierefreie Wohnungszugänge und eine altenfreundliche Wohnungsausstattung bzw. Grundrissplanung (z.B. bodengleiche Duschen statt Badewannen, ausreichend Bewegungsflächen im Badezimmer) beinhalten, um auf den Nachholbedarf an Wohnformen im Alter zu reagieren und älteren Mietern ein möglichst selbständiges Wohnen und Leben im Alter zu ermöglichen.

4.4 Angebot und Nachfrage auf dem Markt für Mieteigenheime

In Mannheim ist ein überschaubares Angebot an Mieteigenheimen vorhanden. Es gibt nur wenig Privatvermieter, die ihre Häuser vermieten. Die Ausnahme bilden Vermietungen von Häusern auf Zeit, wenn die Eigentümer vorübergehend aus beruflichen Gründen ins Ausland gehen. Insgesamt wurden im Untersuchungszeitraum rd. 350 Mieteigenheime im Immobilienscout24 inseriert. Für eine stadtteilbezogene Auswertung ist die Angebotsmenge zu gering, jedoch liefert die Unterscheidung nach Wohnungsmerkmalen einen Einblick in den Teilmarkt.

Nachgefragt werden Mieteigenheime in Mannheim nach Angaben der befragten Marktakteure von folgenden, unterschiedlichen Nachfragegruppen:

- Die größte Gruppe stellen Familien mit Kindern dar, die sich keinen Eigenheimerwerb leisten können oder wollen, ein kleineres Mieteigenheim zu einem bezahlbaren Mietpreis suchen und damit auch ihren Kindern ein adäquates Umfeld für Bewegung und Spiel bieten wollen.
- Eine weitere Gruppe sind mobile, erwerbstätige und gut verdienende Paare ohne Kind, die z.B. als Angestellte in einem Dienstleistungsunternehmen wie den Hochschulen oder den Kliniken nur einen Zeitvertrag erhalten haben, so dass sie sich im Hinblick auf ihren Wohnstandort nicht binden, aber auch alle Vorteile eines Eigenheimes – die hohe Gesamtwohnfläche, den eigenen Garten, die hohe Privatsphäre usw. – nutzen möchten. Wer diesen Wohnwunsch und das dazu verfügbare Einkommen hat, wird nur schwer eine Mietwohnung als Alternative wählen.
- Eine dritte Zielgruppe sind gleichgeschlechtliche Lebensgemeinschaften.

Die Marktsituation wird nach Einschätzung der befragten Marktexperten sowohl bei den freistehenden Eigenheimen, die zur Miete angeboten werden, als auch bei den Doppelhaushälften und Reiheneigenheimen, als leicht angespannt bezeichnet.

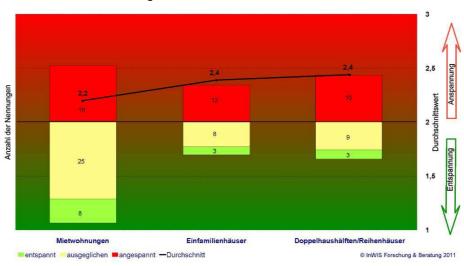


Abb. 33 kommunale Expertenbefragung – aktuelle Nachfragesituation in unterschiedlichen Mietwohnungsmärkten

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

Die Auswertung der Angebotsdatenbank des ImmobilienScout24 zeigt, dass Wohnungsgrößen von 80 bis 300 qm Wfl. angeboten werden, wobei der Durchschnitt bei 143 qm liegt. Der Quadratmeterpreis beträgt im Durchschnitt 7,91 EUR/qm und entspräche im Mietwohnungsmarkt einem oberen Preissegment. Die durchschnittliche Gesamtmiete, die bei Mieteigenheimen im Schnitt 1.100 EUR pro Monat beträgt, dürfte den stärksten Einfluss auf die Nachfragesituation ausüben.

Tab. 9 Angebot, Nachfrage und Wohnungsgröße bei Miethäusern

Wohnungsgröße in qm	Angebote	Nachfrage
bis 110	19%	sehr hoch
111 - 130	26%	hoch
131 -150	25%	durchschnittlich
151 - 200	21%	durchschnittlich
201 - 300	10%	sehr gering

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Ein Nachfrageschwerpunkt liegt bei sehr preisgünstigen Angeboten bis monatlich 800 EUR Gesamtmiete und relativ geringen Wohnungsgrößen unter 110 qm Wfl, die zu einem Mietpreis bis zu 7,50 EUR/qm offeriert werden. Eine ebenfalls sehr hohe Nachfrage haben Mieteigenheime, die eine Gesamtmiete von maximal 1.000 EUR nicht

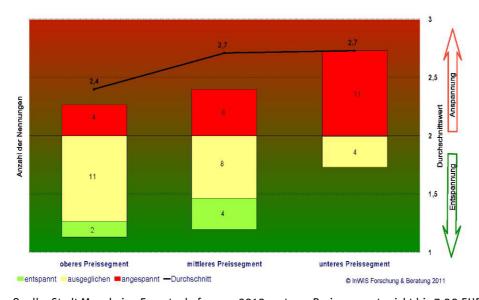
überschreiten. In dieser Preisklasse werden auch größere Mieteigenheime bis 200 qm Wfl. bzw. bis zu 8,30 EUR/qm Mietpreis angeboten. Die befragten Marktexperten weiten die Preisspanne, in der eine gute Nachfragesituation herrscht, sogar bis zu 1.200 EUR monatliche Gesamtmiete aus. In dieser Kategorie beschränkt sich die Nachfrage auf Doppelverdiener ohne Kind, einkommensschwächere Haushalte oder Familien sind kaum noch vertreten.

Tab. 10 Angebot, Nachfrage und Mietpreisniveau bei Miethäusern

Gesamtmiete in €	Angebote	Nachfrage
bis 800	18%	sehr hoch
801 - 1.000	27%	sehr hoch
1.001 - 1.100	12%	gering
1.101 - 1.300	22%	sehr gering
1.301 u. mehr	21%	sehr gering

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Abb. 34 kommunale Expertenbefragung – Beurteilung der aktuellen Marktsituation bei Mieteigenheimen



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 7,00 EUR, das mittlere von 7,00 bis 9,00 EUR, das obere beginnt ab 9,00 EUR

Die befragten Marktexperten sehen im unteren als auch im mittleren Preissegment eine sehr angespannte Marktsituation.

 $\bullet \bullet \bullet \bullet \bullet$ 8

Gut die Hälfte der angebotenen Mieteigenheime ist zwar nicht als Neubau zu bezeichnen, aber mit Baujahr 1980 bis 2004 jüngeren Baualters. Altbauten bis Baujahr 1980 bilden den zweitgrößten Anteil am Angebot.

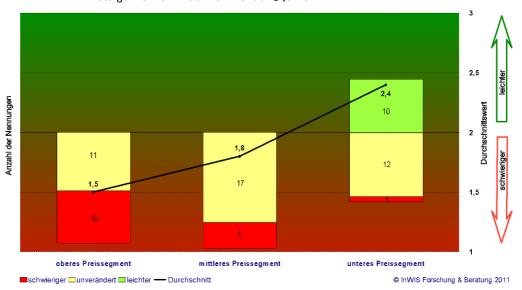
Tab. 11 Angebot, Nachfrage und Baujahr bei Miethäusern

Baujahr	Angebote	Nachfrage
bis 1980	43%	sehr hoch
1980 bis 2004	51%	gering
ab 2005	7%	durchschnittlich

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Im Hinblick auf die zukünftige Marktlage in diesem Teilsegment sehen die befragten Marktexperten für die kommenden fünf Jahre eine verbesserte Vermarktungssituation im unteren Preissegment, während sich ihrer Ansicht nach die Vermarktung im mittleren und besonders im oberen Preissegment erschweren wird. Begründet wird diese Einschätzung u.a. damit, dass das Nachfragepotenzial besonders bei den unteren bis mittleren Einkommensgruppen anwachsen werde.

Abb. 35 kommunale Expertenbefragung – Beurteilung der Vermarktungssituation bei Mieteigenheimen in den kommenden 5 Jahren



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 7,00 EUR, das Mittlere von 7,00 bis 9,00 EUR, das Obere beginnt ab 9,00 EUR

4.5 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

In Mannheim ist ein spürbares Angebotsdefizit im Segment der Mieteigenheime vorhanden, die vornehmlich von einkommensschwächeren Familien mit Kindern und von mobilen, gut verdienenden Paarhaushalten nachgefragt werden. Für die Zukunft wird ebenfalls mit guten bis sehr guten Vermietungschancen im unteren Preissegment bis 1.000 EUR wie auch im mittleren Segment bis zu 1.200 EUR monatliche Gesamtmiete (netto) gerechnet, wobei sich die Nachfrage aus demographischen Gründen zu Gunsten älterer, kinderloser Haushalte verlagern wird.

Für Mieteigenheime können folgende Neubauempfehlungen formuliert werden:

- Durch eine Angebotsausweitung k\u00f6nnen zwei wichtige Zielgruppen besser am Markt versorgt werden: Familien mit Kindern und einkommensstarke Paarhaushalte.
- Eine Angebotsausweitung über private Einzelvermieter ist nicht zu erwarten, daher kann eine Ausweitung nur über gezielten Neubau zu Vermietungszwecken durch Wohnungsunternehmen oder kleinere Bestandshalter mit Bauträgergeschäft erfolgen.
- Für die so genannten DINKS (Double income no kids), die in Mannheim aus demographischen Gründen zunehmend von der Gruppe der "best ager" (Altersgruppe 50-65 Jahre) gebildet wird, ist der freifinanzierte Neubau von Mieteigenheimen mit 100 bis 140 qm Wohnfläche, kleinem Garten bzw. Grundstück (bis 250 qm) in guter Wohnlage mit vorhandener Infrastruktur (Nahversorgung, ÖPNV-Anschluss) zu empfehlen. Auch Standorte in der Nähe von Hochschuleinrichtungen und Kliniken werden von einigen Mitarbeitern sehr gerne nachgefragt. Eine Raumaufteilung, die Platz für ein Arbeitszimmer, ein zweites Bad und ein zweites Schlafzimmer bietet, das zeitweise auch als Gästezimmer genutzt werden kann, ist vorteilhaft. Die Gesamtmiete sollte das Limit von 1.200 EUR monatlich nicht überschreiten. Ein Wohnungsneubau im Umfang von schätzungsweise 20 Wohneinheiten pro Jahr dürfte sich als marktgerecht erweisen.
- Für Familien mit Kindern, die aufgrund ihres zu niedrigen Einkommens kein Wohneigentum bilden, sondern eher zur Bedarfsgruppe der sozialen Wohnraumversorgung zuzurechnen sind, ist die Anmietung eines neu errichteten, freifinanzierten Eigenheimes nicht bezahlbar. Für die Familien ist aber ein kleines Neubauangebot an öffentlich geförderten Mietwohnungen, errichtet in der familienfreundlichen Bauform von Reiheneigenheimen, zu empfehlen. Das Wohnangebot ist ungewöhnlich, weil es eine reguläre öffentliche Förderung, die

ullet ullet

normalerweise in den Geschosswohnungsbau fließt, zur Errichtung von Eigenheimen nutzt. Andernorts umgesetzte Praxisbeispiele zeigen jedoch, dass es in hohem Maße beliebt und nachgefragt ist. Da die Landesregierung diese Fördermöglichkeit nicht explizit in ihren Erläuterungen Landeswohnraumförderungsprogramm 2011 erwähnt, wäre an dieser Stelle eine Vorklärung der Stadt Mannheim und eines Investors beim zuständigen Ministerium notwendig. Für den Wohnungsneubau ist eine Wohnungsgröße von 100 bis 130 qm Wohnfläche und vier bis sechs Zimmern bei insgesamt kleinem Grundstück in einer Größenordnung von 40 Wohneinheiten jährlich anzuraten. Der Mietpreis muss laut der Förderrichtlinien um 3,- EUR unterhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen, für die es im Mannheimer Mietspiegel für die jüngsten Baualtersklassen nur bei kleineren Wohnungen eine zuverlässige Referenzgröße in Höhe von 8,70 EUR/qm Wfl. gibt.

Perspektivisch wird auch die wachsende Gruppe älterer Paarhaushalte ohne Kind mit ausreichender Kaufkraft an Bedeutung gewinnen, die im Hinblick auf eine hohe Wohndauer im Eigenheim ein barrierefreies oder zumindest barrierearmes Produkt suchen. Um Erfahrungswerte zu sammeln, wie groß die Marktnische ist, ist ein Neubauangebot von zunächst rd. fünf Reiheneigenheimen im Bungalowstil zu errichten. Das Angebot sollte kleine Wohnflächen von 80 bis 110 qm Wohnfläche und rd. 250 qm Grundstücksfläche sowie frei wählbare Ausstattungsmodule (ausbaufähiges Dachgeschoss, Wintergarten, weitere Abstellkammer...) umfassen. Abstellmöglichkeiten sind in der Wohnung, auf dem Grundstück und in der Garage/dem Carport vorzusehen. Geeignete Wohnstandorte für die Mietbungalows sind ausschließlich infrastrukturell gut ausgestattete, gute Wohnlagen, ggf. auch Nachverdichtungsbereiche in aufgelockerten, gewachsenen Siedlungen, so dass für dortige Bewohner ein Angebot zum Verbleib geschaffen wird.

5 Analyse des Teilmarktes Wohnen im Eigentum

5.1 Entwicklung am Mannheimer Immobilienmarkt

Der Markt der Wohnimmobilien umfasst die Wohnbauflächen für den individuellen Wohnungsbau, die Ein- und Zweifamilienhäuser, die Mehrfamilienhäuser sowie das Wohnungseigentum.

Die Aktivitäten auf dem Grundstücks- und Immobilienmarkt der Stadt Mannheim haben nach einer konstanten Entwicklung in 2006 bis 2008 mit 1.600 Kauffällen in 2009 eine leichte Belebung erfahren, wobei die Entwicklung in den einzelnen Segmente unterschiedlich verlaufen ist.

Anhand der jährlich ausgewiesenen Zahlen zum Umfang der abgeschlossenen Kaufverträge, die bei der Geschäftsstelle des Gutachterausschusses für Grundstückswerte der Stadt Mannheim eingehen, ist abzulesen, dass besonders der Verkauf von Einfamilienhäusern, darunter auch Neubauten, ebenso eine Steigerung erfahren hat wie die Kauffälle bei Mehrfamilienhäusern und der Weiterverkauf von Eigentumswohnungen.

Der Teilmarkt der unbebauten Grundstücke für den individuellen Wohnungsbau hat sich demgegenüber in 2009 gegenüber den Vorjahren leicht rückläufig entwickelt.

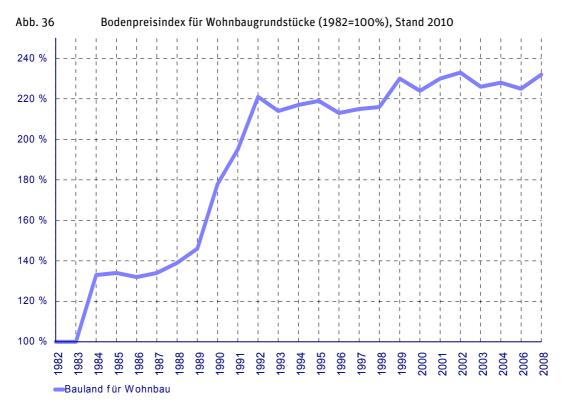
Tab. 12 Entwicklung der Kauffälle in den größten Teilmärkten in Mannheim

Flächennutzung		2006	2007	2008	2009
Unbebaute (Grundstücke *	77	63	80	53
Einfamilienh	näuser	133	136	140	218
	Neubau	27	14	18	56
Zweifamilie	Zweifamilienhaus		17	25	30
	Neubau	1	0	0	1
Mehrfamilienhaus		81	93	64	112
	Neubau	1	0	0	0
Eigentumsw	ohnungen	901	957	941	1.187
	Weiterverkauf	553	592	679	861
	Umwandlung	245	254	176	211
	Erstverkauf	103	111	86	115
Summe		1.214	1.266	1.250	1.600

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009; Neubau = ab Baujahr 2003; * Kaufverträge für Bauland für Wohnungsbau

 $\bullet \bullet \bullet \bullet \bullet g$

Die Bodenpreise für Wohnbauland sind seit 1999 in etwa stabil geblieben, nachdem zuvor eine Preissteigerung um rund 10 Prozentpunkte stattgefunden hatte. Die jüngste Preisstabilität ist als ein positiver Faktor für den Wohnungsbau in Mannheim zu betrachten.



Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim

© InWIS F&B GmbH 2011

Die vom IVD ausgewiesenen Baulandpreise sind für einen regionalen Vergleich sehr gut geeignet, es ist aber anzumerken, dass sie eher das höherpreisige Angebotssegment abbilden, bei dem auch Maklergebühren in Verkaufspreise mit einfließen. Demnach ist Bauland für den individuellen Wohnungsbau in Mannheim deutlich günstiger als in Heidelberg, Karlsruhe oder Stuttgart, nur in Ludwigshafen am Rhein wird sehr viel weniger gezahlt. Im Vergleich mit den Städten im Rhein-Neckar-Kreis zeigt sich ein differenziertes Bild: Während der Preisunterschied zu Sinsheim, Brühl, Hockenheim und Wiesloch erheblich ist, sind zu Weinheim oder Schwetzingen kaum Preisdifferenzen auszumachen.

Abb. 37 Regionaler Vergleich der Baulandpreise für den individuellen Wohnungsbau (mittlere Wohnlage)

Stadt/ Gemeinde	Verkaufspreise €/m²
Sinsheim	240
Brühl	260
Ludwigshafen am Rhein	260
Hockenheim	320
Wiesloch	350
Leimen	400
Schwetzingen	430
Mannheim	450
Weinheim	450
Karlsruhe	480
Stuttgart	600
Heidelberg	700

Quelle: IVD-Wohn-Preisspiegel 2008/2009; HVB Expertise GmbH 2008; eigene Mittelwertberechnung

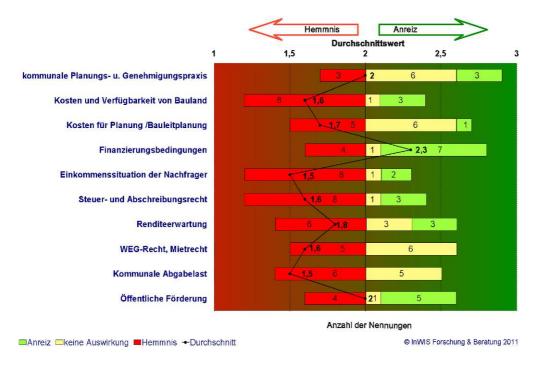
Ein umfassenderes Abbild des Preisgefüges bei Wohnbauland bietet der Mannheimer Grundstücksmarktbericht. Demnach liegt der Durchschnittskaufpreis für Wohnbaugrundstücke in den Jahren 2007 bis 2009 bei 360,- €/m² Grundstücksfläche. Auch die Stadt Mannheim zählt neben Privaten und Wohnungsunternehmen zu den Grundstücksverkäufern. Der Anteil der Kauffälle von Grundstücken, die von der Stadt Mannheim an Privatpersonen veräußert werden, umfasst seit dem Jahr 2000 im Schnitt rd. 25% aller Kauffälle (vgl. Grundstücksmarktbericht 2009, S. 46).

Die Einflussfaktoren auf das Investitionsverhalten bei Neubauvorhaben und beim Erwerb von Gebrauchtimmobilien wurden im Rahmen einer Expertenbefragung durch die Stadt Mannheim erfragt. Demnach wirken im Neubau die derzeitigen Finanzierungsbedingungen, allen voran das Niedrigzinsniveau, als Anreiz für Neubauinvestitionen. Dem stehen zahlreiche hemmende Faktoren gegenüber. Allen voran werden die Einkommenssituation der Nachfrager und die kommunale Abgabenlast genannt. Die Einkommenssituation ist eingebettet in die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die noch in der ersten Hälfte des Jahres 2010 von großen Unsicherheiten hinsichtlich der langfristigen Auswirkungen der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt war. Die kommunale Abgabenlast umfasst Gebühren wie z.B. Müllabfuhr,

• • • • • 93

Straßenreinigung, Abwasser und Grundsteuer.¹³ Von Expertenseite werden aber auch noch zahlreiche weitere Hemmfaktoren genannt: Das Wohnungseigentumsrecht, die Kosten und Verfügbarkeit von Bauland, das Steuer- und Abschreibungsrecht, die (Bauleit-) Planungskosten und die Renditeerwartung. Nur einige der Faktoren sind auf kommunaler Ebene beeinflussbar.

Abb. 38 kommunale Expertenbefragung – derzeitige Einflussfaktoren auf Investitionen in den Neubau von Wohneigentum in Mannheim



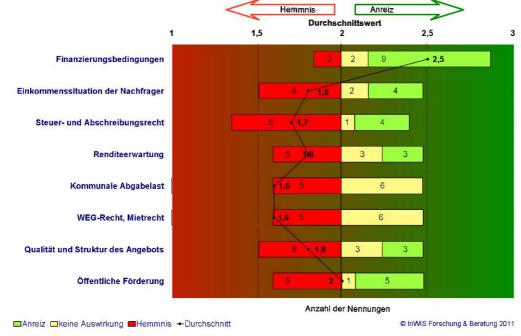
Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

Nach Einschätzung der befragten Marktexperten wirken im Bestand zum Teil ähnliche Faktoren wie im Neubau investitionsfördernd oder -hemmend. Eine begünstigende Rahmenbedingung sind wiederum die vorteilhaften Finanzierungsbedingungen. Hinderliche Faktoren sind an erster Stelle die bereits erwähnte kommunale Abgabenlast sowie das Mietrecht, das die Eigennutzung der erworbenen Wohnung wie auch das Mieterhöhungspotenzial einschränkt. Aber auch Qualität und Struktur des

Nach einem Bericht der Zeitschrift capital Investor vom August 2010 zufolge gehört die Stadt Mannheim zu den TOP 12 der größeren Städte, die ihre Grundsteuer-B-Hebesätze in 2010 überdurchschnittlich stark anhoben (vgl. Capital Investor 32/2010 vom 13.08.2010, S. 5).

Wohnungsangebotes wirken eher erschwerend, teilweise bedingt durch einen vorhandenen Sanierungsstau und unvorteilhafte Wohnlagequalitäten.

Abb. 39 kommunale Expertenbefragung – derzeitige Einflussfaktoren auf den Erwerb von Bestandsimmobilien für die Wohneigentumsbildung in Mannheim



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

5.2 Aspekte der Nachfrage nach Eigentumswohnungen

Im Segment der Eigentumswohnungen nimmt Mannheim innerhalb der im näheren Umfeld gelegenen Großstädte eine relativ starke Marktposition ein: Die Nachfrage nach neu errichteten Eigentumswohnungen, gemessen in Hits pro Monat und Objekt, ist genauso hoch wie in der Landeshauptstadt und in Heidelberg und deutlich höher als in Karlsruhe oder Ludwigshafen am Rhein. Das Preisniveau ist allerdings mit 2.300 EUR/qm Wohnfläche recht günstig, die Kaufpreise in den anderen genannten Großstädten liegen zumeist deutlich darüber.

Im Vergleich zum Rhein-Neckar-Kreis mit seinen größeren Gemeinden können nur in Schwetzingen und in Weinheim ähnlich hohe Nachfragekennziffern und Kaufpreise wie Mannheim erzielt werden. Alle anderen kreisangehörigen Städte und Gemeinden mit nennenswertem Angebot an neu errichteten Eigentumswohnungen weisen zwar ein deutlich geringeres Preisniveau, aber nur schwache Nachfragekennwerte auf. Der Markt

• • • • • 95

für Eigentumswohnungen stellt sich in Mannheim somit als ein vergleichsweise starker Markt dar.

Tab. 13 Eigentumswohnungen im regionalen Umfeld Mannheims (Neubau >=2005) 2007 bis 2010

Stadt/ Gemeinde	Angebote	Hits/ Monat (pro Objekt)	Arith. Mittel Kauf- preis in €/m²	Wohnfläche in m²
Mannheim	883	261	2.299	106
Heidelberg	417	260	3.004	102
Karlsruhe	1.753	180	2.487	93
Ludwigshafen am Rhein	303	180	1.948	105
Stuttgart	4.687	268	3.091	108
Rhein-Neckar-Kreis	1.497	183	2.210	104
Brühl	48	100	2.194	109
Edingen-Neckarhausen	125	194	2.230	94
Eppelheim	9	241	2.037	84
Hockenheim	65	129	2.031	103
Leimen	7	421	1.824	100
Schwetzingen	99	353	2.202	114
Sinsheim	83	109	1.837	107
Weinheim	125	276	2.580	121
Wiesloch	94	162	2.287	91

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung; Kreisfreie Städte, Städte und Gemeinden im Rhein-Neckar-Kreis ab 15.000 Einwohner

In Mannheim ist im Teilmarkt der Eigentumswohnungen anhand der Entwicklung der Kauffälle eine stabile Entwicklung mit einer gewissen Belebung in 2009 festzustellen, die auf eine vermehrte Anzahl wiederverkaufter Eigentumswohnungen zurückzuführen ist. Bei den Erstverkäufen ist eine Marktstabilität vorhanden, die Zahl der Kauffälle ist in 2006 bis 2009 nahezu konstant geblieben.

Dies spiegelt auch die Einschätzung der Mannheimer Marktexperten für das Jahr 2010 wieder: Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise zieht die Nachfrage ebenso wie das Preisniveau wieder an und die allgemeine Diskussion über Inflationsgefahren und Flucht in die Sachwerte belebt das Geschäft.

Art der Wohnung 2006 2007 2008 2009 Wiederverkaufte Wohnun-553 592 679 861 67% Umgewandelte Wohnungen 245 254 176 211 22% Neubauwohnungen 103 111 86 115 10% Insgesamt 901 957 941 1.187 100%

Tab. 14 Entwicklung der Kauffälle der Jahre 2006-2009 bei Eigentumswohnungen (mit Collini-Center)

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009

Der durchschnittliche Nachfragewert des Immobilienscout24 für Eigentumswohnungen in Höhe von rd. 260 Hits pro Wohnung und Monat spiegelt in Mannheim eine gute Nachfragesituation wieder, wobei je nach Wohnungsgrößen und Wohnlagen, insbesondere exponierte Mikrostandorte in integrierten Wohnlagen wie z.B. der Oststadt auf eine hohe Nachfrage treffen. Seitens der befragten Marktexperten wird die Marktsituation ähnlich beurteilt: Zwar ist die Nachfrage im Segment der Eigenheime höher als bei den Eigentumswohnungen, dennoch übersteigt die Nachfrage das Angebot und der Teilmarkt zeigt sich angespannt.

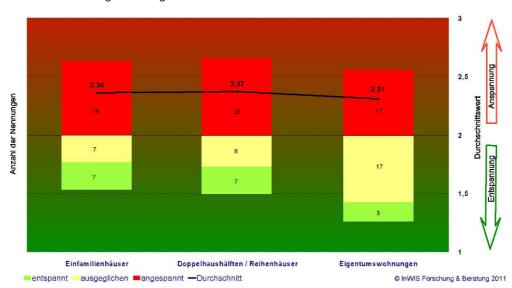


Abb. 40 kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation in den verschiedenen Eigentumssegmenten

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

● ● ● ● 97

Die Hauptnachfragegruppen sind laut Experteneinschätzungen Paare ohne Kind und Singlehaushalte, während sich Familien mit Kindern, die große Wohnungen mit 100 und mehr qm Wohnfläche benötigen, bei entsprechendem Einkommen auch aus preislichen Gründen zum Eigenheim orientieren. Die Preisgrenze, ab der Familien vorrangig eine Entscheidung zugunsten des Eigenheimes fallen, wird mit rd. 250.000 EUR angegeben. Unter den Paarhaushalten befinden sich lt. Expertenaussagen überraschend viele junge Haushalte um die 30 Jahre, die gut verdienen, wie auch - bedingt durch den demographischen Wandel - etliche Senioren. Auch werden von ihnen etliche ältere Haushalte ab 50 Jahren wahrgenommen, die noch in einem Eigenheim wohnen, aus Gründen der Altersvorsorge eine altersgerechte Eigentumswohnung erwerben und diese noch eine Zeitlang vermieten. Gemäß der Kaufkraft der Haushalte wird auch das Preissegment nachgefragt: Bei gehobener entsprechende Kaufkraft Eigentumswohnungen im oberen und teilweise auch im mittleren Preissegment nachgefragt, bei geringerer Kaufkraft vornehmlich im unteren Preissegment. 14 Neben den Selbstnutzern kommt noch die Gruppe der Kapitalanleger als potenzielle Erwerber hinzu, deren Umfang von manchen Mannheimer Maklern genauso groß wie die Gruppe der Selbstnutzer eingeschätzt wird.

9% aller am Markt angebotenen Eigentumswohnungen sind als Neubau (hier definiert mit Baujahr 2005 und jünger) einzustufen, immerhin 17% umfassen die häufig den Charme der Gründerzeitjahre ausstrahlenden Altbauten vor 1945. Aufgrund des Altbaucharmes und ihrer häufig integrierten Wohnlage sind die Baujahre vor 1945 besonders nachgefragt.

Zahlreiche Makler bedauern angesichts der Beliebtheit der Gründerzeitbauten, dass die betreffenden Bestände in Mannheim begrenzt sind. Ihr Potenzial verdeutlicht sich zum Beispiel in der Neckarstadt-Ost: Die schönen Altbauten mit ihren hohen Decken und großzügigen Grundrissen entlang der Max-Joseph-Straße und der Lange-Röttger-Straße nebst Nebenstraßen wurden vor einigen Jahren von jungen, mittelschichtsorientierten Paaren und Familien entdeckt, die diese Häuser herrichten oder für top-sanierte Wohnungen bis zu 1.700 EUR/qm Wohnfläche bezahlen. Die Beliebtheit der Gründerzeitbauten fördert die notwendige Erneuerung von noch unmodernisierten Gebäuden, vorausgesetzt, der Standort besitzt ein gutes Image oder hat zumindest erhebliche Potenziale im Wohnumfeld, um eine "gute" Adresse auch innerhalb durchmischter Quartiere zu entwickeln.

S. hierzu Auswertung der Frage 5.2 gemäß der Tabellen von Herrn Edelmann aus der Expertenbefragung; wegen der hohen Komplexität der Frage und der vgl. einfachen Antwort wurde auf eine optische Darstellung verzichtet.

Tab. 15 Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen unterschiedlicher Baualtersklassen

Baualter	Angebote	Nachfrage	Arith. Mittel Kauf- preis in €/m²
bis 1945	17%	sehr hoch	1.595
1946 bis 1959	10%	hoch	1.509
1960 bis 1979	24%	hoch	1.382
1980 bis 1989	12%	durchschnittlich	1.534
1990 bis 2004	28%	durchschnittlich	1.820
ab 2005	9%	gering	2.389

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Besonders signifikante Unterschiede in der Nachfrage nach Eigentumswohnungen zeigen sich bei den angebotenen Wohnungsgrößen. Sehr stark nachgefragt werden große Wohnungen ab 76 qm bis über 100 qm Wohnfläche, trotzdem sie bereits die Mehrheit des Wohnungsangebotes stellen. Diese Wohnungen weisen zudem vergleichsweise hohe Kaufpreise bei einem entsprechend höheren Ausstattungsstandard auf. Wohnungen mit geringen Wohnungsgrößen bis 60 qm Wfl. werden nicht nur in Mannheim, sondern auch andernorts, nur in (sehr) geringem Umfang am Markt nachgefragt, da sie die Wohnflächenansprüche der selbstnutzenden Wohneigentumserwerber nicht befriedigen können. Für das Segment der kleinen Wohnungen, die immerhin fast ein Drittel des Angebotes umfassen, reduziert sich die Nachfrage auf die Gruppe von Kapitalanlegern, die diese Wohnungen vermieten¹⁵; die Vermarktung erweist sich dementsprechend als schleppend.

Tab. 16 Angebot und Nachfrage nach Wohnungsgrößen bei Eigentumswohnungen

Wohnfläche in qm	Angebote	Nachfrage	Arith. Mittel Kauf- preis in €/m²	Arith. Mittel Kauf- preis in €
bis 45	14%	sehr gering	1.343	45.300
46 bis 60	17%	sehr gering	1.445	77.500
61 bis 75	19%	gering	1.545	104.900
76 bis 90	21%	sehr hoch	1.617	134.000
91 bis 110	15%	sehr hoch	1.768	177.200
111 m² und mehr	16%	sehr hoch	2.118	308.500

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

• • • • • 99

Eine Auswertung der Angebote des ImmobilienScout24 Mitte September ergab, dass sich rd. 50% der Offerten für kleine Eigentumswohnungen unmittelbar an die Zielgruppe der "Kapitalanleger" richtete.

Selbst wenn man zusätzlich zur Wohnungsgröße auch nach Kaufpreisniveau differenziert, verändert sich die Beobachtung nicht, dass nur Wohnungen ab 76 qm Wohnfläche stark nachgefragt werden. Im Großen und Ganzen gilt die Faustregel: Je kleiner die Wohnung, desto geringer die Nachfrage. Der Kaufpreis spielt zwar auch eine Rolle, aber eine untergeordnete. Hierbei gilt in jeder Wohnungsgrößenkategorie: Je geringer der Preis, desto höher die Nachfrage.

Tab. 17 Nachfrage nach Wohnungsgrößen (qm Wohnfläche) und Kaufpreis

Kaufpreis in €/m²	qm Wohnfläche						
	bis 45	46 bis 60	61 bis 75	76 bis 90	91 bis 110	über 110	
<=1.000	gering	gering	sehr hoch	sehr hoch	k.A.	extrem hoch	
1.001 - 1.350	sehr gering	sehr gering	gering	sehr hoch	extrem hoch	sehr hoch	
1.351 - 1.500	sehr gering	sehr gering	gering	sehr hoch	sehr hoch	sehr hoch	
1.501 – 1.700	extrem gering	sehr gering	gering	sehr hoch	sehr hoch	sehr hoch	
1.701 – 2.000	extrem gering	sehr gering	sehr gering	sehr hoch	sehr hoch	sehr hoch	
2.001 – 3.000	extrem gering	sehr gering	sehr gering	sehr gering	hoch	sehr hoch	
3.001 – 5.000	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	sehr hoch	

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Die Ergebnisse der Auswertung des Immobilienscout24 decken sich mit den Erfahrungen der Marktexperten: Kleine, vermietete Wohnungen bzw. Ein- bis Zwei-Zimmer-Appartements sind nur sehr schwer zu vermarkten, bei veraltetem Zustand sind selbst Kapitalanleger kaum interessiert. Selbst unsanierte Gründerzeitbauten seien bei kleinen Wohnungsgrößen, einer eher durchmischten Wohnlage und weiteren Nachteilen auch bei einem Kaufpreis in Höhe von 1.000 EUR/qm Kaufpreis nur schwer am Markt zu vermitteln. Etwas anders verhält sich aus ihrer Sicht die Situation bei neu errichteten, altengerechten Wohnungen in guter Wohnlage, etwa Seniorenservicewohnungen mit rd. 50 qm Wohnfläche in Wohnanlagen mit Pflegeeinrichtungen. Sie werden gerne von Kapitalanlegern erworben, da im altersgerechten Wohnen noch ein Nachholbedarf vorhanden sei.

Ähnlich wie bei der Unterscheidung der Wohnungsgröße nach Wohnflächen verhält sich die Nachfragesituation, wenn man die Zahl der Zimmer in den Mittelpunkt der Betrachtung rückt. Auch hier steigt die Nachfrage mit zunehmender Zahl der Zimmer an,

allerdings mit einer Ausnahme: Die höchste Nachfrage wird bei den Wohnungen mit 4 und 4,5 Räumen erzielt, bei 5 und mehr Räumen flacht sie wieder etwas ab. Der größte Wohnungsengpass besteht somit bei den preisgünstigen 4-Raum- und den 4,5-Raum-Wohnungen.

Tab. 18 Nachfrage nach Wohnungsgrößen (Anzahl Zimmer) und Kaufpreis

Kaufpreis in	Zahl der Zimmer					
€/m²	1 bis 1,5	2 bis 2,5	3 bis 3,5	4 bis 4,5	5 und mehr	
<=1.000	sehr gering	mittel	sehr hoch	extrem hoch	k.A.	
1.001 - 1.350	sehr gering	sehr gering	sehr hoch	extrem hoch	sehr hoch	
1.351 - 1.500	sehr gering	sehr gering	sehr hoch	sehr hoch	sehr hoch	
1.501 – 1.700	sehr gering	sehr gering	sehr hoch	sehr hoch	k.A.	
1.701 – 2.000	sehr gering	sehr gering	hoch	sehr hoch	sehr hoch	
2.001 – 3.000	sehr gering	sehr gering	mittel	sehr hoch	sehr hoch	
3.001 – 5.000	k.A.	k.A.	mittel	sehr hoch	sehr hoch	

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Die Auswertung der tatsächlich realisierten Wohnungsverkäufe durch den Gutachterausschuss ergab, dass die Wohnungsnachfrager beim Wohnungserwerb zu etwas kleineren Wohnungsgrößen tendieren als während des Suchprozesses. Über alle Bewerbergruppen hinweg, also auch ohne eine Unterscheidung zwischen Kapitalanlegern und Selbstnutzern, ist über alle Baualtersgruppen hinweg zu erkennen, dass sich die Nachfrager bei ihrer Kaufentscheidung zu den Wohnungen mit 46 bis 95 qm Wohnfläche hin orientiert haben. Im Wohnungsneubau ist dagegen eine Verschiebung in Richtung größerer Wohnflächen mit 70 und mehr qm Wohnfläche zu erkennen.

Tab. 19 Wohnungsgrößen der in 2006 bis 2009 verkauften Eigentumswohnungen

		Bis 45 m²	46-70 m²	71-95 m²	96-120 m²	Über 120 m²
ETW	Alle Baujahre	17%	34%	30%	13%	6%
	Neubau	2%	23%	35%	27%	13%

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009

Für die Eigentumswohnungen lässt sich also im Ergebnis aller verwendeten Informationsquellen festhalten:

- Von Selbstnutzern besonders begehrt sind größere Wohnungen ab 90 qm Wohnfläche und vier Zimmern. Paarhaushalte erwarten mindestens drei Zimmer, weil ein Arbeitszimmer benötigt wird, ab rd. 75 qm Wohnfläche.
- Größere Wohnungen steigen umso mehr in der Nachfragegunst, wenn sie zudem noch preisgünstig sind. Für bis zu 1.500 EUR/qm Wohnfläche wird der kernsanierte Bestand in gut situierten Wohnlagen mit guter Infrastrukturausstattung von Singles, Paaren und selbst Familien stark nachgefragt.
- Vorwiegend aus der Gruppe der Kapitalanleger werden kleine Wohnungen unter 75 qm Wohnfläche und weniger als drei Zimmer nachgefragt, die relativ gut gelegen sind und keinen Sanierungsstau aufweisen bzw. neu errichtet wurden.
- Unsanierte Ein- und Zweiraumwohnungen unter 75 qm in ungünstiger Wohnlage finden kaum einen Käufer, selbst wenn die Wohnungen vermietet sind.
- Die Nachfragegruppe umfasst sowohl junge Haushalte ab 30 Jahren wie auch "best ager" oder jüngere Senioren, die größere, altersgerechte Wohnungen in guten Wohnlagen suchen.
- Es gibt ein zu geringes Angebot an barrierefreien Eigentumswohnungen.

Die am Markt angebotenen Eigentumswohnungen werden für einen durchschnittlichen Kaufpreis von 1.640 EUR/qm Wohnfläche offeriert, ein Preis, den auch das Wohnungsmarkt-Monitoring 2009 (1.612 EUR/qm) der Stadtverwaltung Mannheim bei der Auswertung von Angeboten in den Printmedien und im ImmobilienScout24 ermittelt hat.

Das untere Marktsegment reicht bis zu einem Kaufpreis von 1.350 EUR pro qm Wohnfläche. Das mittlere Preisniveau bildet die Preisgruppe 1.350 EUR bis 1.700 EUR, wobei aus Maklersicht 1.500 EUR die "gefühlte" Preismitte des Eigenheimmarktes darstellt. Von 1.700 bis 3.000 EUR reicht das obere Marktsegment, ab 3.000 EUR beginnt der Premiumbereich.

Für einen Wohnungserwerb mit Bestandsanierung sind nach Erfahrung der befragten Marktexperten je nach Umfang der Sanierungsarbeiten und Ausstattungsniveau in der Regel 1.500 bis 2.000 EUR pro qm Wohnfläche einzukalkulieren. Der Markt für Eigentumswohnungen besitzt eine große Kaufpreisspanne, die die unterschiedliche Wertigkeit der Wohnungen und Wohnlagen in Mannheim widerspiegelt.

Auffällig ist, dass die Höhe des Kaufpreises (fast) keinen Einfluss auf die Nachfrage hat. Dabei unterscheiden sich die angebotenen Wohnqualitäten deutlich zwischen den Kaufpreiskategorien.

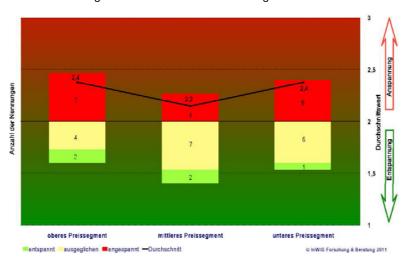
Tab. 20 Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen mit unterschiedlichem Kaufpreis

Kaufpreis	Angebote	Nachfrage
< 1.000	9%	hoch
1.001- 1.350	24%	durchschnittlich
1.351 – 1.500	15%	durchschnittlich
1.501 – 1.700	15%	durchschnittlich
1.701 – 2.000	17%	durchschnittlich
2.001 – 3.000	18%	durchschnittlich
3.000 - 5.000	3%	sehr hoch

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Die preiswerten Wohnungen werden häufiger als Bestandswohnung in Quartieren mit eher unterdurchschnittlichen bis mittleren Lagequalitäten und deutlich häufiger ohne Balkon oder Sonderausstattungsmerkmale angeboten, während bei den höherpreisigen Wohnungen der Neubauanteil bis zu 50% beträgt, sie in den vorteilhaften Wohnlagen verortet sind und häufiger über einen Balkon, Aufzug oder Gäste-WC verfügen.

Abb. 41 kommunale Expertenbefragung – aktuelle Marktsituation bei Eigentumswohnungen in den verschiedenen Preissegmenten



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; das untere Preissegment reicht bis 140.000 EUR, das mittlere von 140.000 bis 250.000 EUR, das obere beginnt ab 250.000 EUR.

Die befragten Marktexperten konstatieren in allen Preissegmenten eine angespannte Marktsituation, die im oberen und dem unteren Preissegment etwas stärker ausgeprägt ist als im mittleren Preissegment.

Besonders beliebt sind ausgefallene Grundrisse, etwa in Form der Maisonette- oder Penthouse- oder Loftwohnung, die sich aus der Masse des Angebotes hervorheben.

Tab. 21 Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen unterschiedlicher Bauform

Bauform	Angebote	Nachfrage
Dachgeschoss	9%	durchschnittlich
Maisonette	8%	sehr hoch
Penthouse	1%	sehr hoch
Terrassenwohnung	2%	durchschnittlich
Loft	0,4%	sehr hoch
Rest	80%	durchschnittlich

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Im Hinblick auf die Wohnungsausstattung ist der Balkon, der bei einem Neubau unbedingt erwartet wird, bereits bei zwei von drei angebotenen Wohnungen vorhanden. Auch eine Einbauküche oder ein Parkplatz sind jeweils bei einem Drittel des Angebotes besondere Merkmale, die aber auf unterschiedliche Resonanz treffen. Für einen Parkplatz wird in knapp der Hälfte der Offerten ein Ablösepreis von durchschnittlich 9.000 EUR verlangt, den die Mehrheit der Interessenten nicht aufbringen wollen oder können. Freisitze, Einbauküche und Gäste-WC sind Ausstattungsmerkmale, die eine hohe Wohnungsnachfrage befördern können.

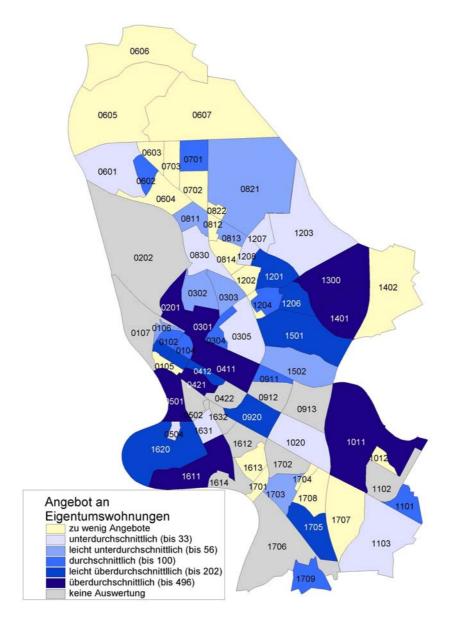
Tab. 22 Angebot an Eigentumswohnungen mit unterschiedlichen Ausstattungsmerkmalen

Ausstattung	Angebote	Nachfrage
Balkon	63%	hoch
Betreut	3%	hoch
Einbauküche	26%	hoch
Garten	14%	hoch
Gäste-WC	8%	sehr hoch
Parkplatz	33%	sehr gering
Rollstuhlgerecht	4%	sehr gering

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Wohnungen mit einem integrierten Betreuungsangebot oder rollstuhlgerechte Wohnungen, die das Angebot an Wohnformen im Alter verbreitern, werden jeweils vergleichsweise selten offeriert. Aus Maklersicht kann noch ergänzt werden, dass im Neubaubereich der Balkon, der Fahrstuhl und die Fußbodenheizung, neben dem Gäste-WC und dem Stellplatz für den PKW, selbstverständliche Ausstattungsmerkmale sind.

Abb. 42 Angebot an Eigentumswohnungen in den statistischen Bezirken



Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Die meisten Eigentumswohnungen werden in den infrastrukturell sehr gut ausgestatteten, integrierten Wohnlagen angeboten, wozu neben der Innenstadt und innenstadtnahen Wohngebieten wie der Oststadt-Nord auch die Stadtteilzentren Seckenheim (1011) Neckarau-Mitte (1611), Schönau-Nord (0701), Käfertal-Mitte (1201), Käfertal-Südost (1206) und auch Vogelstang (1300) gehören. Lediglich die Bezirke Wallstadt (1401) und Rheinau (1705) sind infrastrukturell eher mittelmäßig aufgestellt.

Die Wohnungsnachfrage konzentriert sich vor allem auf Wohnlagen mit einem ansprechenden städtebaulichen Charakter wie z.B. die gepflegte gründerzeitliche Bausubstanz der Oststadt, die an Rhein und Naturpark gelegenen, stadtnahen Wohngebiete Lindenhof-West (0501) und Niederfeld (1620), das landschaftlich attraktive, eine gute Sozialstruktur aufweisende Feudenheim (1501, 1502), aber auch einige Stadtrandlagen wie der Norden von Käfertal (1203) und die Gartenstadt (0821) mit angrenzenden Grün- und Erholungsbereichen.

Das Stadtentwicklungsprojekt Mannheim 21, im Bezirk O5O2 verortet, befindet sich in der vorteilhaften Situation, dass die angrenzenden räumlichen Teilmärkte für Eigentumswohnungen stark nachgefragt werden.

Auffällig ist, dass im Südosten der Stadt, d.h. in den Stadtbezirken Seckenheim, Rheinau und Friedrichsfeld, nur eine mittelmäßige bis schwache Nachfrage nach Eigentumswohnungen vorhanden ist, gleichwohl sich auch hier zahlreiche Stadtteile mit einem ansprechenden städtebaulichen Umfeld und, wie in Seckenheim, mit guter Infrastruktur befinden. Aus Maklersicht hat eine starke Neubautätigkeit in Seckenheim zu einer vorübergehenden Marktsättigung beigetragen, grundsätzlich sei der Stadtteil ein nachgefragter Standort für Eigentumswohnungen. Rheinau wird vor allem mit den eher unvorteilhaften Wohnlagen in Casterfeld oder Pfingstberg in Verbindung gebracht, die Nachfrageschwäche ist daher imagebedingt.

Auch der Mannheimer Norden ist eher weniger nachgefragt. Diese Aussage wird auch nicht von der hohen Nachfrage im Bezirk O6O1 widerlegt, der nur eine geringe Zahl an angebotenen Wohnungen zu Grunde liegt. Dieses Beispiel zeigt allerdings, dass bei einem guten Preis-Leistungsverhältnis und geringerer Stückzahl durchaus eine sehr gute Vermarktungssituation erzielt werden kann. Aus Sicht der meisten Marktakteure kennzeichnet den Mannheimer Norden wie auch Sandhofen eine städtische Randlage, die zudem durch industrielle Ansiedlungen, allen voran BASF, mitgeprägt ist. Das Preisniveau muss sich daher sowohl im Bestand wie auch im Neubau an diese Lagefaktoren anpassen und kann daher nicht so hoch wie in begehrten Wohnlagen sein.

0811 0812 0107 0106 0101 0104 Nachfrage nach Eigentumswohnungen keine Auswertung zu geringe Datenbasis unterdurchschnittlich (bis 196) leicht unterdurchschnittlich (bis 218) durchschnittlich ((bis 267) leicht überdurchschnittlich (bis 300) überdurchschnittlich (bis 429)

Abb. 43 Nachfrage nach Eigentumswohnungen in den statistischen Bezirken

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Ein starker kleinräumiger Markt ist gekennzeichnet durch ein hohes Angebot bei gleichzeitig hoher Nachfrage oder aber durch einen positiven Missmatch im Sinne eines geringen Angebotes bei gleichzeitig hoher Nachfrage.

Dies trifft auf insgesamt 15 der 44 bewerteten Bezirke zu, konkret auf

- die innenstadtnahen Bereiche Oststadt und Schwetzingerstadt (0411, 0412, 0421);
- die n\u00e4her zur Innenstadt gelegenen Bezirke Almenhof (1631) und Lindenhof-Niederfeld (0504), ebenfalls vorteilhafte Wohnlagen mit guter Infrastrukturausstattung;
- die besonders begehrten Wohnlagen Lindenhof (0501) und Niederfeld (1620);
- die im Hinblick auf die Sozial- und Infrastruktur vorteilhaften Bezirke Feudenheim-Nord (1501) und Feudenheim-Süd (1502);
- das infrastrukturell gut ausgestattete K\u00e4fertal-Mitte (1201);
- die peripheren, mittleren bis sehr guten Wohnlagen von Sandhofen-West (0601), Gartenstadt (0821) und Käfertal-Nordost (1203), die sich in ihrem städtebaulichen Charakter sehr vorteilhaft präsentieren; an den Bezirken zeigt sich, dass kleinere Summen an Eigentumswohnungen bei adäquatem Preis-Leistungsverhältnis und gutem Ausstattungsstandard gut vermarktet werden;
- die beiden kleinen Bezirke Speckweggebiet (0813) und Speckweggebiet östl. der Hessischen Str. (1208), die sich durch einfache bis mittlere Wohnlagequalitäten auszeichnen. Hier konnten einige wenige Angebote zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis vermarktet werden.

Diese Teilgebiete bergen aufgrund ihrer guten Nachfragesituation weitere Entwicklungspotenziale im Teilsegment der Eigentumswohnungen.

Eine Marktschwäche besteht in denjenigen Teilmärkten, in denen ein negatives Ungleichgewicht aufgrund eines hohen Angebotes bei nur unterdurchschnittlicher Nachfrage besteht oder ein insgesamt geringes Angebot auf eine geringe Nachfrage stößt. Es betrifft folgende Bezirke:

- Die beiden im südlichen Quadrat gelegenen Bezirke westl. Oberstadt (O101) und östliche Oberstadt (O103), bei denen trotz guter Wohnstandortqualitäten ein ungünstiger Wohnungsgrößenmix die Ursache für die Nachfrageschwäche ist: 49% des Wohnungsangebotes zählt zu den wenig nachgefragten kleinen Wohnungen unter 60 qm Wohnfläche, 14% wiederum weist enorme Wohnflächen von mehr als 130 qm auf. Das solide Mittelfeld im Wohnungsgrößenmix ist viel zu gering ausgeprägt.
- Die Neckarstadt-West (O2O1), die als sehr durchmischtes Quartier der Neckarstadt mit eher unterdurchschnittlicher Wohnlagequalität charakterisiert

- werden kann, und damit auch eher auf eine unterdurchschnittliche Nachfrage nach Eigentumswohnungen hervorruft.
- Hochstätt (1020), Rheinau-Mitte (1705) und Vogelstang (1300) als Standorte mit ebenfalls eher unterdurchschnittlichen Wohnstandortqualitäten.
- Seckenheim (1011) und Wallstadt (1401) als vorteilhafte Wohnlagen. Hier hat aus Sicht einiger befragter Makler eine hohe Neubautätigkeit eine vorübergehende, leichte Marktsättigung bewirkt. Der Neubauanteil an den Wohnungsinseraten (ab Baujahr 2005) liegt für Seckenheim bei 21%, für die Wallstadt bei 24% (städtischer Durchschnitt 9%).¹⁶
- Die in Nord-Süd-Richtung aneinandergereihten Bezirke Waldhof-West, Luzenberg, Neckarstadt-Nordost und Wohlgelegen-Ost, die durch Gewerbegebiete oder (ehemalige) Kasernenanlagen geprägt sind, eine stark verdichtete, zum Teil noch unmodernisierte Bebauung aufweisen, und auch hinsichtlich Lärm- und optischen Beeinträchtigungen beeinträchtigt werden.

¹⁶ Zum Vergleich: In Feudenheim-Nord liegt der Neubauanteil bei 11%, in Feudenheim-Süd bei 5%.

0606 0605 0607 0701 0703 0702 0604 0811 0817 0202 1300 1402 0302 0303 1204 1206 0201 1401 0107 0106 0301 0305 0102 0101 0104 0911 Verhältnis zwischen Angebot und 0422 0912 Nachfrage nach Eigentumswohnungen 0913 0920 632 überdurchschnittliches Angebot, überdurchschnittliche Nachfrage 050 1612 unterdurchschnittliches Angebot, 1012 überdurchschnittliche Nachfrage 1613 1702 überdurchschnittliches Angebot, unterdurchschnittliche Nachfrage 1611 1701 1704 1102 1708 unterdurchschnittliches Angebot, 1101 unterdurchschnittliche Nachfrage 1707 durchschnittliches Angebot oder durchschnittliche Nachfrage 1103 1706 zu geringe Datenbasis/ gewerbliche Nutzung

Angebot und Nachfrage nach Eigentumswohnungen in den statistischen Bezirken Abb. 44

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Von den von der Stadt Mannheim befragten Marktexperten wird die zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen in den verschiedenen Preissegmenten gleichermaßen als nahezu unverändert beurteilt; einige der Experten schätzen die Zukunft auch pessimistischer ein und erwarten ein etwas erschwertes Marktumfeld.

1709

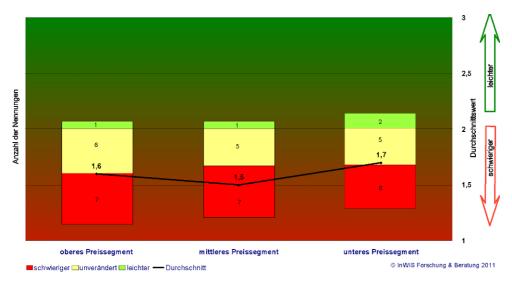


Abb. 45 kommunale Expertenbefragung – zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen in den verschiedenen Preissegmenten

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; das untere Preissegment reicht bis 140.000 EUR, das mittlere von 140.000 bis 250.000 EUR, das obere beginnt ab 250.000 EUR.

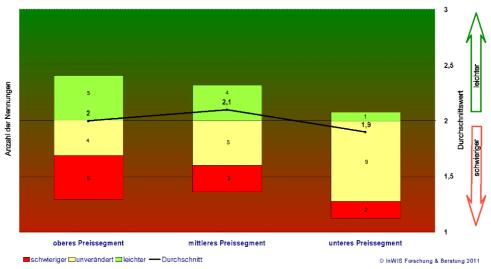
Die heterogene Beurteilung der Vermarktungssituation von Eigentumswohnungen im Hinblick auf die Wohnungsgröße spiegelt die bestehende, unterschiedliche Marktsituation wider. So wird seitens der befragten Marktexperten die zukünftige Vermarktungssituation bei den Wohnungen mit ein bis zwei Zimmern grundsätzlich anders eingeschätzt als die unverändert bleibende Situation bei den größeren Wohnungen: Bei den Kleinwohnungen wird künftig ein noch stärkeres Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage erwartet, bedingt zum einen durch den derzeitigen Wohnungsneubau in dem Segment, aber auch durch wachsende Qualitäts- und Flächenansprüche der Wohnungsnachfrager.

Abb. 46 kommunale Expertenbefragung – zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen mit ein bis zwei Zimmern



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

Abb. 47 kommunale Expertenbefragung – zukünftige Vermarktungssituation bei Eigentumswohnungen mit drei und mehr Zimmern



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010

5.2.1 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Um der derzeitigen und zukünftigen Nachfrage nach Eigentumswohnungen in Mannheim ein adäquates Angebot zu bieten und den Wunsch nach Wohneigentum zu fördern, ist der Neubau von Eigentumswohnungen auf seinem bisherigen Niveau nahezu beizubehalten.

Das Nachfragepotenzial nach neu errichteten Eigentumswohnungen beläuft sich für die Jahre 2010 bis 2020 auf 1.177 Haushalte insgesamt bzw. 118 Haushalte pro Jahr. Gegenüber dem in den Vorjahren erzielten Baufertigstellungsniveau in Höhe von 104 Wohneinheiten jährlich ist die Neubautätigkeit in diesem Segment nur minimal auszuweiten.

Das Nachfragepotenzial verteilt sich fast gleichmäßig über die kommenden Jahre. Demographisch bedingt ist bis 2015 noch ein Nachfragepotenzial im Umfang von 600 Wohnungen jährlich vorhanden, wobei dem Rückgang der Singles und Paare mittleren Alters und dem verminderten Zuwachs von Familienhaushalten ein enormer Zuwachs der so genannten "best ager" gegenüber steht, die eine hohe Affinität zur Wohneigentumsbildung besitzen. Daher ist für den Zeitraum 2015 bis 2020 ein ähnlich hohes Nachfragepotenzial in Höhe von 580 Haushalten insgesamt bzw. 116 Haushalten jährlich einzukalkulieren.

Eine breite Zielgruppenansprache (d.h. Familien sowie Paare, jüngere wie ältere Haushalte), minimiert das wirtschaftliche Risiko, am Markt vorbei gebaut zu haben. Gleichwohl sind zukünftig zwei Zielgruppen besonders in den Fokus zu nehmen, da sie noch an Umfang zunehmen werden und über die entsprechende Kaufkraft verfügen:

- "best ager" ab dem Alter von 50 Jahren,
- Seniorenhaushalte 65+.

Gezielte Angebote für "best ager"

Es handelt sich hierbei – im Vergleich zu anderen Altersgruppen - häufig um gut situierte Singles und Paare mit einem höheren Einkommen, die noch eine hohe Mobilitätsbereitschaft und den Anspruch haben, Wohnen, Lifestyle und Erholung an ihrem Wohnstandort miteinander zu verbinden. Sie fragen vorwiegend ausgewählte Wohnlagen nach, die eine Nähe zu Kultur-, Freizeit-, Konsumangeboten bieten, aber dennoch so weit entfernt, dass ein ruhiges, gehobenes Wohnen möglich ist.

Nachgefragt werden Eigentumswohnungen mit 80 bis 120 qm Wohnfläche, drei bis vier Zimmer, in überschaubaren Wohngebäuden mit sechs bis acht Wohneinheiten, z.B. im Charakter von Stadtvillen, errichtet. Die Nachfrage ist recht anspruchsvoll – eine hochwertige Wohnungsausstattung, ein großes Badezimmer mit Tageslicht, ein

großzügiger Freisitz, ein Lift ab dem 3. Geschoss sowie ein Stellplatz sind ein Muss. Dachterrasse, Tiefgarage und Barrierefreiheit im Eingangsbereich bieten ebenfalls Addons.

Ein Teil der Nachfrager verkauft zuvor sein älteres Eigenheim, das mit zunehmendem Alter zu groß sein würde und häufig auch nicht die zentrale Wohnlage mit guter Infrastruktur aufweist, die in der Altersgruppe geschätzt wird. Das Kaufkraftpotenzial ist insofern durch den Verkaufspreis bestimmt. Das InWIS schätzt, dass im Mannheimer Umland rund 250.000 EUR ein durchschnittlicher Preis für ein älteres Eigenheim sein dürfte, so dass der Kaufpreis für die Eigentumswohnungen diesen Wert nicht überschreiten sollte, um marktgerecht zu sein.

Gezielte Angebot für Seniorenhaushalte 65+

Ein auch aus Sicht der örtlichen Marktexperten vorhandenes und noch unterschätztes Nachfragepotenzial besteht für die Zielgruppe der Seniorenhaushalte. Da diese Nachfragegruppe hinsichtlich ihrer Wohnwünsche – auch abhängig vom Alter – sehr heterogen ist, sollten hier auch unterschiedliche Angebote geschaffen werden.

- Für gut situierte Singles und Paarhaushalte sind Neubauobjekte im höherpreisigen Segment ab 2.300 EUR/qm Wohnfläche und Wohnungsgrößen zwischen 65 und 120 qm mit einer hochwertigen Architektur und Wohnungsausstattung geeignet. Obligatorisch sind bei allen Planungen eine großzügige Terrasse oder Balkon, eine verkehrsarme, aber zentrale Wohnlage in einem guten Wohnumfeld, mit fußläufigen Nahversorgungseinrichtungen und Anschluss an den ÖPNV, sowie ein (Tief-) Garageneinstellplatz. Die Größe der Objekte sollte 3 bis 4 Geschosse nicht übersteigen.
- Vorteilhaft ist, wenn zielgruppenspezifische Versorgungsangebote mit in den Neubau integriert werden können. Dazu gehören vor allem Lebensmittelgeschäfte, Frisör, Apotheke, Ärzte. Hilfreich ist auch die Nachbarschaft zu einem Pflege- oder Seniorenheim, dessen Dienstleistungen bei Bedarf gegen entsprechendes Entgelt in Anspruch genommen werden können, oder aber ein freiwilliges Beratungs-/ Betreuungsangebot durch einen namhaften Träger der örtlichen Altenpflege.
- Um bei älteren Menschen vorhandene soziale Netze im Wohnumfeld zu erhalten, ist die Schaffung von seniorengerechten Wohnungen durch Neubau oder Umbau in bestehenden Siedlungen zu empfehlen, z.B. im Rahmen von Nachverdichtung oder Baulückenschließung, im mittleren Preissegment mit einer Wohnfläche von 60 bis 85 qm Wohnfläche. Im Neubau sind 1.900 bis 2.200 EUR/qm, im Bestandsumbau 1.400 bis 1.700 EUR/qm Wohnfläche marktgerecht.

- Der Neubau von seniorengerechten Eigentumswohnungen kann auch in älteren Eigenheimsiedlungen eine Wohnperspektive für ältere Eigentümer bieten, deren Immobilie nicht die notwendige Barrierearmut bietet oder die sie nicht mehr hinreichend bewirtschaften können, aber in jedem Fall in ihrem angestammten Umfeld wohnen bleiben möchten. Zu prüfen wäre, ob die Siedlungen noch eine hinreichende infrastrukturelle Ausstattung bieten, um ein möglichst langes selbständiges Wohnen vor Ort zu ermöglichen. Darüber hinaus ist das Wohnbauflächenpotenzial für Neubau in bestehenden Siedlungsbereichen zu überprüfen.
- Mittlerweile hat sich die Schaffung von barrierefreien Wohnungszugängen beim Neubau von Eigentumswohnungen nahezu durchgesetzt, zumindest bei Objekten mit drei und mehr Wohneinheiten. Auch hierdurch wird ein altenfreundliches Angebot zur Wohneigentumsbildung geschaffen.

Generelle Empfehlungen bei der Konzeption von Eigentumswohnungen

- Vom Neubau von Kleinstwohnungen mit weniger als 45 qm Wohnfläche ist abzuraten, da hierfür nur ein äußerst schmales Nachfragepotenzial vorhanden ist.
 Zudem bietet der Bestand ein großes Potenzial an kleinen Wohnungen, das sich z.B. für Käufer eignet, die für ihre studierende Tochter oder für ihren studierenden Sohn eine Eigentumswohnung suchen.
- Ein Schwerpunkt im Neubau sollte bei den Vier-Raum-Wohnungen mit 95 bis 140
 qm Wohnfläche gesetzt werden, um den bestehenden Angebotsengpass
 abzubauen. Vier-Raum-Wohnungen entsprechen zunehmend dem Trend nach
 einem separaten Arbeitszimmer oder auch einem Gäste-/Hauswirtschaftsraum,
 oder bieten die Möglichkeit, zwei Schlafzimmer einzurichten.
- Ungewöhnliche Grundrisslösungen in Form von Penthousewohnungen mit Blick über die Stadtkulisse oder in Form von Maisonette-Wohnungen oder als Lofts sind sehr stark nachgefragt.
- Marktgerecht sind der Neubau und die Umwandlung von Mietwohnungen in sanierte Eigentumswohnungen in Stadtteilen, die sich durch eine gute Wohnstandortqualität und eine differenzierte wohnungsnahe Infrastrukturausstattung auszeichnen. Hierzu zählen Niederfeld, Almenhof, Lindenhof, Innenstadt, Oststadt, Feudenheim, Käfertal-Mitte, Gartenstadt, Neuostheim, Seckenheim, Wallstadt und Sandhofen-West (511). Für Sandhofen-West sind die Neubaumengen wie auch das Preisniveau der Randlage angemessen nach unten hin anzupassen. Für Seckenheim wie auch Wallstadt ist

anzuraten, zunächst einige Zeit mit einem größeren Neubau abzuwarten, bis sich wieder ein neues Nachfragepotenzial gebildet hat.

5.3 Aspekte der Eigenheimnachfrage

In den vergangenen Jahren wurden im Stadtgebiet im Ein- und Zweifamilienhausbereich rund 190 Wohnungen jährlich neu errichtet. Im Jahr 2009 lag die Bauintensität im Eigenheimsegment in Mannheim bei 0,3 Wohnungen pro 1.000 Einwohner. Im regionalen Großstadtvergleich¹⁷ weist Mannheim damit die niedrigste Bauintensität auf: In Stuttgart und Ludwigshafen am Rhein wurden 0,4 Wohnungen pro 1.000 Einwohner gebaut, in Karlsruhe 0,5 Wohnungen und in Heidelberg 0,8 Wohneinheiten.

Innerhalb der im näheren Umfeld gelegenen Großstädte nimmt Mannheim eine mittlere Marktposition ein: Dies gilt sowohl für das Kaufpreisniveau (Angebotspreis) und die Wohnfläche, als auch bei der Nachfrage nach neuen Doppelhaushälften, gemessen in Hits pro Monat und Objekt, und dem Wohnraumangebot. Im Vergleich zum Rhein-Neckar-Kreis als direkten Konkurrenzraum mit seinen größeren Gemeinden kann Mannheim in preislicher Hinsicht kaum konkurrieren. Demgegenüber erzielt so manche Umlandgemeinde nicht annäherungsweise eine ähnlich gute Nachfragesituation wie in Mannheim: Leimen oder Sinsheim sind beispielsweise nur gering nachgefragt. Deutlich besser aufgestellt sind die städtebaulich und landschaftlich attraktiven Orte Schwetzingen und Weinheim, die ein zu Mannheim vergleichbares Preisniveau bei guter Nachfragesituation erzielen. Die Konkurrenz zum Mannheimer Umland muss daher kleinräumig differenziert betrachtet werden.

Bei dem Vergleich wurden die Großstädte im räumlichen Umfeld von Mannheim berücksichtigt: Heidelberg, Karlsruhe, Ludwigshafen am Rhein und Stuttgart.

Tab. 23 Doppelhaushälften im regionalen Umfeld Mannheims (Neubau >=2005) 2007 bis 2010

Stadt/ Gemeinde	Angebote	Hits/ Monat (pro Objekt)	Arith. Mittel Kauf- preis in €	Wohnfläche in m²	
Mannheim	152	282	293.681	136	
Heidelberg	59	259	301.404	140	
Karlsruhe	140	510	294.616	134	
Ludwigshafen am Rhein	208	201	242.352	129	
Stuttgart	208	642	326.916	128	
Rhein-Neckar-Kreis	2.720	164	272.065	138	
Brühl	24	224	268.200	129	
Edingen-Neckarhausen	64	311	267.398	135	
Eppelheim	41	286	286.154	122	
Hockenheim	144	220	279.846	145	
Leimen	52	159	280.590	134	
Schwetzingen	41	341	296.021	143	
Sinsheim	32	157	243.816	135	
Weinheim	82	310	293.229	141	
Wiesloch	180	264	262.266	138	

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung; Kreisfreie Städte, Städte und Gemeinden im Rhein-Neckar-Kreis ab 15.000 Einwohner

Die Ergebnisse der Expertenbefragung zeigen, dass sich in Mannheim der Markt für Eigenheime¹⁸ leicht angespannt zeigt, dies gilt sowohl für freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser wie für Doppelhaushälften und Reiheneigenheime (vgl. hierzu Abb. 33).

Auch die Auswertung der Datenbank des Immobilienscout24 belegt, dass die derzeitige Nachfrage nach Eigenheimen in Mannheim mit durchschnittlich rund 600 Hits pro Wohnung und Monat als gut zu betrachten ist (Gebraucht- und Neuimmobilien).

Alle Eigenheimsegmente werden, wenn der Nachfrageindikator Hits pro Monat und Wohnung betrachtet wird, gleichermaßen präferiert. Der Angebotsschwerpunkt liegt bei den Reihenhäusern, dicht gefolgt von den freistehenden Eigenheimen. Doppelhaushälften sind demgegenüber ein schmaleres Angebotssegment. Die Wohnungsgrößen differieren zwischen durchschnittlich 137 qm bei Reihenhäusern und 157 qm bei freistehenden

Der Begriff Eigenheim umfasst Ein- und Zweifamilienhäuser, unabhängig davon, ob sie als freistehendes Eigenheim, als Doppelhaushälfte oder als Reihenhaus errichtet wurden.

Häusern. Ein weiterer Qualitätsunterschied, der sich dann auch im Kaufpreis niederschlägt, ist bei der Grundstücksfläche zu finden, die bei freistehenden Eigenheimen doppelt so umfangreich ist wie bei Reihenhäusern.

Tab. 24 Angebot und Nachfrage nach unterschiedlichen Eigenheimformen in Mannheim

	Angebote	Nachfrage Hits/Monat	Kaufpreis in €		Grundstücks- fläche
Freistehende Eigenheime	508	609	313.900	157	428
Doppelhaushälften	376	599	280.500	142	340
Reihenhäuser	524	632	250.000	137	210

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnungen

Die dargestellten Mittelwerte für das jeweilige Kaufpreisniveau spiegeln auch die im Rahmen des Wohnungsmarkt-Monitoring 2009 der Mannheimer Stadtverwaltung ermittelten durchschnittlichen Kaufpreise wider.

Im Folgenden wird der Mannheimer Eigenheimbereich differenziert nach den Segmenten freistehende Eigenheime, Doppelhaushälften und Reihenhäuser betrachtet.

5.3.1 Freistehende Eigenheime

Beim freistehenden Eigenheim kommt zum Tragen, dass es zwar – folgt man den Umfragen von Emnid oder der LBS¹⁹ – die am meisten präferierte Wohnform darstellt, andererseits in Mannheim im Durchschnitt ein Kaufpreis von 314.000 EUR (ohne Differenzierung zwischen Neubau und Gebrauchtimmobilie) zu zahlen ist, der die Nachfrage begrenzt. Innerhalb des Teilmarktes bestehen wiederum deutliche Unterschiede in der Wohnungsnachfrage.

Experteneinschätzungen zufolge zeigt sich besonders die Situation im unteren Preissegment als angespannt.

Emnid 1998: Kosten- und flächensparendes Bauen – Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung. Bielefeld. Pressedienst der LBS-Research: Acht Millionen Mieterhaushalte denken an eigene vier Wände, Pressemitteilung vom 10.02.2003, Berlin 2003; Pressedienst der LBS-Research: Neue Bescheidenheit?, Pressemitteilung vom 11.09.2001, Berlin 2001.

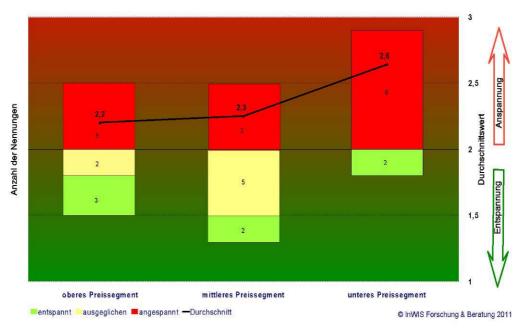


Abb. 48 kommunale Expertenbefragung - aktuelle Marktsituation bei freistehenden Eigenheimen

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 250.000 EUR, mittleres Preissegment von 250.000 bis 380.000 EUR, oberes Preissegment beginnt ab 380.000 EUR.

Die Auswertung der Angebote im Immobilienscout24 unterstützt die Experteneinschätzung. Besonders stark nachgefragt werden erwartungsgemäß eher preisgünstige, kleinere Eigenheime mit bis zu 100 qm Wohnfläche und bis zu 200.000 EUR Kaufpreis, die rd. ein Siebtel des Angebotes ausmachen. Der Nachfragewert ist als Indikator für den auch in der Mittelschicht und bei Schwellenhaushalten stark verbreiteten Wunsch nach dem "eigenen Haus" mit viel Privatsphäre zu verstehen. Auch freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser mit bis zu 250.000 EUR Kaufpreis und entsprechend überschaubaren Wohn- und Grundstücksflächen verzeichnen eine solide Nachfrage.

Erst im mittleren bis oberen Preissegment von 250.000 bis 400.000 EUR, das rund 45% des Angebotes umfasst, lässt die Nachfrage etwas nach. Dies bestätigen auch die befragten Marktexperten, wonach im Preissegment zwischen "günstig und teuer" längere Vermarktungszeiten einzukalkulieren sind.

Im exklusiven Segment ab 400.000 EUR mit Grundstücksgrößen von 500 bis 600 qm und Wohnflächen um die 200 qm ist wieder eine höhere Nachfrage vorhanden, für die es

am Markt auch ein nennenswertes Angebot gibt. Werden freistehende Eigenheime in Toplagen angeboten, spielt nach Erfahrung der Marktexperten der Preis oft keine Rolle mehr.

Tab. 25 Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen mit unterschiedlichem Kaufpreis

Kaufpreis	Angebote	Nachfrage
bis 200.000	15%	sehr hoch
200.001 - 250.000	20%	durchschnittlich
250.001 - 300.000	25%	gering
300.001 - 400.000	20%	gering
400.001 - 700.000	20%	durchschnittlich

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Die Nachfrage wird laut Experteneinschätzungen von den Familien mit Kindern unterschiedlichster Kaufkraft dominiert, die in allen Preissegmenten auftritt. Bei gehobener Kaufkraft sind auch Paare ohne Kind vertreten.

Der Nachfrageschwerpunkt liegt auf den mittleren Altersgruppen. Aber auch Rentner und Pensionäre zählen zu den Nachfragern, wenngleich sie eine vergleichsweise kleine Zielgruppe sind. Sie suchen ein für ihr Alter passendes, barrierearmes und preiswertes Haus, in der Regel den Bungalow, der das Wohnen auf einer Ebene ermöglicht. Der Bungalow der 1970er Baujahre, wie er z.B. in Vogelstang entstanden ist und für unter 250.000 EUR angeboten wird, kann die Nachfrage in Mannheim nicht decken, weil zu wenig Gebrauchtimmobilien dieser Art auf den Markt kommen, die zudem noch Umbaubedarfe haben, um z.B. die notwendigen bodengleichen Duschen im Badezimmer zu bieten.

Die Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen konzentriert sich auf den Bestand einschließlich der Baualtersklassen der 1970er Jahre, und schwächt sich beim neuwertigen Angebot der 1980er und 1990er Baujahre und beim Neubau ab. Die gute Nachfragesituation im Bestand wird auch von den Finanzierungsinstituten in Mannheim bestätigt. Maßgeblich ist zum einen der überaus große Wohnkomfort der Altimmobilien in Form großer Wohn- und Grundstücksflächen und ihre häufig integrierte Wohnlage. Dies ist auch ein Grund dafür, dass der anvisierte Kaufpreis mit rd. 330.000 bis 360.000 EUR den durchschnittlichen Neubaupreis in Höhe von rd. 307.800 EUR überschreitet (wenngleich die Kaufpreisvorstellungen der Verkäufer erfahrungsgemäß nach unten korrigiert werden, weil sie häufig nicht den Marktgegebenheiten entsprechen). Aber auch Schwellenhaushalte und junge Familien finden in diesem Segment ein passendes

Angebot, wenn sie in einem sanierungsbedürftigen Altbau mit ausreichender Wohnfläche für den kommenden Nachwuchs, Eigenleistungen in der Sanierung einsetzen.

Tab. 26 Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen mit unterschiedlichem Baujahr

Baujahr	Angebote	Nachfrage	Kaufpreis	Wohnfläche	Grundstücks- größe
bis 1945	28%	hoch	261.000	144	480
1946- 1959	11%	hoch	330.000	160	526
1960 - 1979	20%	hoch	351.500	175	459
1980 - 2004	29%	gering	362.600	173	368
ab 2005	12%	sehr gering	307.800	143	335

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Aber auch Neuimmobilien finden zumeist ihre Käufer. Die Ergebnisse des Grundstücksmarktberichtes zeigen, dass in der Kaufentscheidung der vergleichsweise günstige Angebotspreis für Neuimmobilien die geringeren Wohnungs- und Grundstücksgrößen aufwiegt.

Anhand der Kauffälle, die der Gutachterausschuss für Mannheim über alle Eigenheimsegmente hinweg ausgewertet hat, zeigt sich, dass die Neubauten immerhin ein knappes Fünftel aller Verkaufsvorgänge einnehmen; jede 9te Wohnung ist in den 1990er Jahren errichtet. Der Groß der Verkäufe betrifft jedoch die Baualtersklassen der 1950er bis 1980er Jahre, in denen die typischen Eigenheimsiedlungen entstanden.

Tab. 27 Kauffälle der Jahre 2006-2009 bei Einfamilienhäusern nach Baujahr

	Bis 1930	1931-1950	1951-1991	1992-2002	Ab 2003
Anzahl	33	127	283	67	115
In %	6%	20%	45%	11%	18%

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009

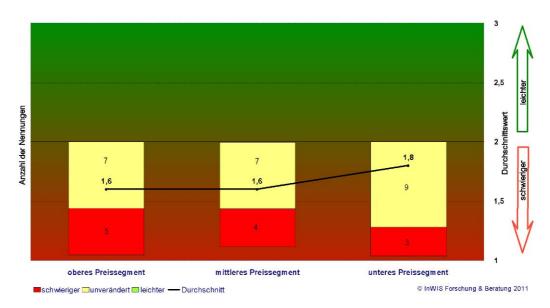
Im Hinblick sowohl auf Wohnungsgrößen als auch auf Grundstücksgrößen ist ein breites Angebotsspektrum an Wohnflächen von 80 bis über 200 qm und Grundstücksgrößen mit 250 bis zu 1.000 qm vorhanden, die in jeder Wohnungsgrößenkategorie eine solide bis hohe Nachfrage verzeichnen.

Aus Sicht der von der Stadtverwaltung Mannheim befragten Marktexperten ist bei freistehenden Eigenheimen in den kommenden fünf Jahren mit etwas erschwerten

Marktbedingungen zu rechnen. Es wird erwartet, dass sich die derzeit leicht bis deutlich angespannte Marktsituation in dem Segment künftig etwas entspannen wird und ggf. auf ein ausgeglichenes Verhältnis von Angebot und Nachfrage hinsteuern könnte.

Aus Sicht des InWIS dürfte dieses Szenario aber nur dann eintreten, wenn die derzeitige Neubaubautätigkeit im Eigenheimbereich derart gesteigert würde, dass ein Überangebot entstehen würde. Das ist aber eher unwahrscheinlich. Vielmehr gilt, dass das zukünftige Nachfragepotenzial im Eigenheimbereich deutlich höher als das bisherige Neubauniveau einzuschätzen ist.

Abb. 49 kommunale Expertenbefragung - zukünftige Vermarktungssituation bei freistehenden Eigenheimen



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 250.000 EUR, mittleres Preissegment von 250.000 bis 380.000 EUR, oberes Preissegment beginnt ab 380.000 EUR.

5.3.2 Doppelhaushälften

Für eine Doppelhaushälfte werden in Mannheim im Durchschnitt 280.500 EUR und damit knapp 35.000 EUR weniger als bei einem freistehenden Eigenheim verlangt. Die Nachfrage in den verschiedenen Preissegmenten verhält sich ähnlich zu den freistehenden Eigenheimen: Besonders hoch ist hier wiederum die Nachfrage nach preisgünstigen Angeboten bis 200.000 EUR, die ein Sechstel des gesamten Angebotsumfangs ausmachen. Mit zunehmendem Kaufpreis, ab ca. 250.000 EUR, lässt

die Nachfrage nach, um bei den exklusiven, hochpreisigen Objekten ab 400.000 EUR, die in diesem Teilsegment vergleichsweise selten offeriert werden, wieder spürbar anzusteigen. Bei den hochpreisigen Angeboten handelt es sich jedoch nur um eine kleine Teilmenge von knapp 30 Objekten, die wenig marktrelevant sind.

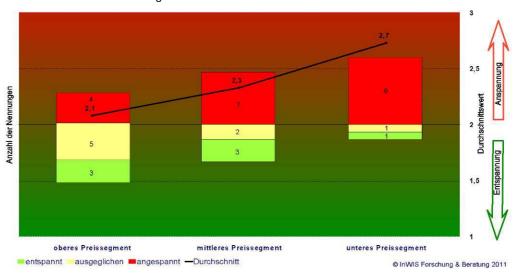
Tab. 28 Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften mit unterschiedlichem Kaufpreis

Kaufpreis	Angebote	Nachfrage
bis 200.000	17%	sehr hoch
200.001 - 250.000	21%	hoch
250.001 - 300.000	27%	sehr gering
300.001 - 400.000	28%	gering
400.001 - 700.000	7%	hoch

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Experteneinschätzungen bestätigen die besonders hohe Nachfrage im unteren Preissegment, das sie mit 180.000 bis 250.000 EUR beziffern.

Abb. 50 kommunale Expertenbefragung - derzeitige Marktsituation bei Doppelhaushälften und Reiheneigenheimen



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 180.000 EUR, mittleres Preissegment von 180.000 bis 250.000 EUR, oberes Preissegment beginnt ab 250.000 EUR.

Die Nachfrage wird von den Familien mit Kind und den Paarhaushalten ohne Kinder gebildet, die gemäß ihrer Kaufkraft ein entsprechendes Objekt in der passenden Preisklasse suchen.

Die Nachfrage setzt ihren Schwerpunkt – wiederum ähnlich wie beim Teilmarkt der freistehenden Eigenheime – im Bestand der Baujahre bis 1960, die über recht große Grundstücke und durchschnittliche Wohnflächen verfügen und im unteren Kaufpreisdrittel bis zu 262.000 EUR offeriert werden.

Tab. 29 Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften mit unterschiedlichem Baujahr

Baujahr	Angebote	Nachfrage	Kaufpreis	Wohnfläche	Grundstücksgröße
bis 1945	28%	hoch	239.827	136	415
1946- 1959	10%	hoch	262.161	154	400
1960 - 1979	14%	gering	279.928	153	375
1980 - 2004	23%	gering	299.141	147	301
ab 2005	25%	sehr gering	326.803	142	272

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Während die Baujahre vor 1945 mehr als ein Viertel des Angebotes stellen, sind die Baualtersklassen der 1950er bis 1970er Jahre in einem recht geringen Umfang vertreten. Im Unterschied zu den freistehenden Eigenheimen ist der Neubau ab Baujahr 2005 mit einem Anteil von 25% vergleichsweise stark vertreten. Auffällig ist, dass neu errichtete Doppelhaushälften mit einem Durchschnittspreis von 326.800 EUR gegenüber neu errichteten freistehenden Eigenheimen mit 307.800 EUR – zudem bei gleichen Wohnflächen und geringerer Grundstücksgröße – deutlich teurer sind.

Hinsichtlich der Wohnungsgrößen ist ein Nachfrageschwerpunkt bei Wohnungsgrößen bis 140 qm Wohnfläche und im höherpreisigen Segment ab 160 bis rd. 200 qm Wohnfläche vorhanden, während bei den Grundstücksgrößen keine eindeutigen Schwerpunkte auszumachen sind.

Tab. 30 Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften mit unterschiedlicher Wohnungsgröße

Wohnungsgröße in qm	Angebote	Nachfrage
bis 100	15%	hoch
101 bis 120	18%	durchschnittlich
121 bis 140	22%	durchschnittlich
141 bis 160	22%	gering
161 bis 200	15%	hoch
> 200	8%	hoch

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Bei der räumlichen Differenzierung von Angebot und Nachfrage im Eigenheimsegment wurden aufgrund der geringeren Fallzahlen bei den Doppelhaushälften die beiden Segmente freistehende Eigenheime und Doppelhaushälften zusammengefasst.

Im Angebot zeigen sich in den Stadtbezirken Gartenstadt, Käfertal und Rheinau die größten Mannheimer Schwerpunkte, gefolgt von Sandhofen, Feudenheim und Seckenheim mit einem ebenfalls noch überdurchschnittlichen Angebot. Auch näher an der Innenstadt gelegene Stadtbezirke weisen – etwa im Unterschied zum Segment der Reiheneigenheime – noch kleinere Bestände auf: Neuhermsheim und Neckarau, aber auch Neckarstadt-Ost und Lindenhof.

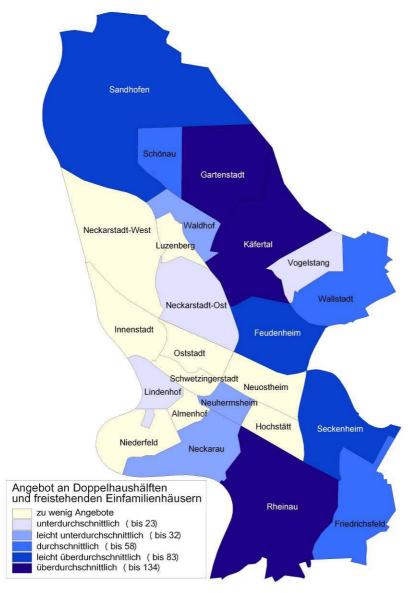


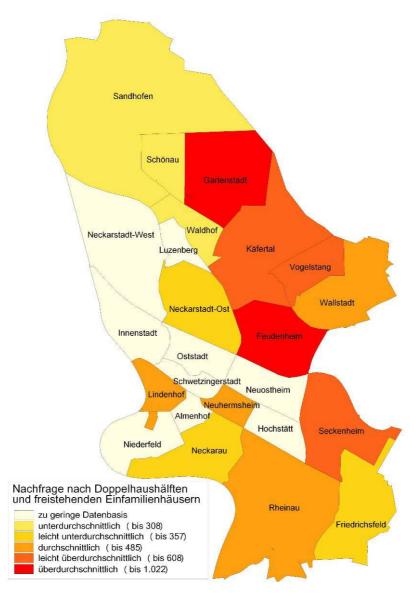
Abb. 51 Angebot an freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften in den Stadtteilen

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Die Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften ist besonders in der Gartenstadt und Feudenheim, aber auch in Käfertal, Vogelstang und Seckenheim überdurchschnittlich hoch. Eine Nachfrageschwäche ist in Sandhofen, Schönau und Waldhof zu konstatieren. Diese räumliche Differenzierung wird von den befragten Marktexperten weitgehend bestätigt, sie betonen jedoch, dass auch im Mannheimer

Norden ein Nachfragepotenzial vorhanden ist, das in höherem Maße als anderswo von den Menschen gebildet wird, die dort arbeiten oder aufgewachsen sind, während andernorts die Gruppe der Zuzügler stärker vertreten ist.

Abb. 52 Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften in den Stadtteilen



Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Stellt man nun Angebot und Nachfrage gegenüber, so zeigen sich im Osten Mannheims starke Märkte mit einem überdurchschnittlich großen Angebot an freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften und zugleich hoher Nachfrage. Es betrifft die Stadtbezirke Gartenstadt, Käfertal, Feudenheim und Seckenheim.

Für den Bezirk Vogelstang zeigt sich ein positiver Missmatch bzw. ein Eigenheimmarkt mit Potenzialen, weil dort eine überdurchschnittlich hohe Nachfrage auf ein vergleichsweise geringes Angebot trifft. Einzelne Angebote mit attraktivem Preis-Leistungsverhältnis können auch angesichts der in Vogelstang vorhandenen Nachteile in den Wohnlagequalitäten überzeugen.

Ein vergleichsweiser schwacher Markt reicht von Sandhofen mit einem vergleichsweise großen Angebot an freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften²⁰ über Waldhof und Neckarstadt-Ost bis nach Neckarau. In den letztgenannten drei Bezirken ist jedoch nur ein vergleichsweise geringes Eigenheimangebot vorhanden.

Die Marktexperten betonen, dass sie Mannheim als eine Stadt wahrnehmen ist, die sich aus unterschiedlichen Stadtteilen mit spezifischen Charakteren zusammensetzt, so dass in der Konsequenz jeder Stadtteil als ein spezifischer Teilmarkt mit einem eigenen Preis-Leistungsverhältnis zu betrachten ist. Besonders exponierte Wohnlagen sind aus ihrer Sicht Niederfeld, Feudenheim und Neuostheim.

mit Schwerpunkten in Blumenau/Sandtorf (0607), Sandhofen-West (0601) und Sandhofen-Mitte (0602).

Sandhofen Schönau Waldhof Neckarstadt-West Luzenberg92 Vogelstang Wallstadt Neckarstadt-Ost Innenstadt Oststadt Schwetzingerstadt Neuostheim Lindenhof Neuhermsheim Almenho Hochstätt Niederfeld Neckarau Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach Doppelhaushälften und freist. Einfamilienhäusern Rheinau überdurchschnittliches Angebot, überdurchschnittliche Nachfrage Friedrichsfeld unterdurchschnittliches Angebot, überdurchschnittliche Nachfrage überdurchschnittliches Angebot, unterdurchschnittliche Nachfrage unterdurchschnittliches Angebot, unterdurchschnittliche Nachfrage durchschnittliches Angebot oder durchschnittliche Nachfrage zu geringe Datenbasis/ gewerbliche Nutzung

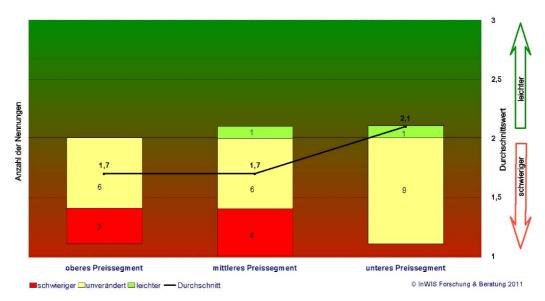
Abb. 53 Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften in den Stadtbezirken

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Aus Sicht der von der Stadtverwaltung Mannheim befragten Marktexperten wirkt sich die begrenzte Einkommenssituation der Nachfrager auch zukünftig nachfragedämpfend auf

die Vermarktungssituation bei den Doppelhaushälften und Reiheneigenheimen aus. Die Einschätzung ist daher vergleichbar zum Segment der freistehenden Eigenheime, allerdings mit einer Ausnahme: Für das untere Preissegment wird mit keiner Veränderung der Vermarktungssituation und somit mit einem unverändert hohen Nachfrageüberhang gerechnet. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass den sehr preiswerten Gebrauchtimmobilien, den kleindimensionierten Eigenheimen und den standardisierten Neubau-Reiheneigenheimen die größten Absatzchancen beigemessen werden.

Abb. 54 kommunale Expertenbefragung - zukünftige Vermarktungssituation bei Doppelhaushälften und Reiheneigenheimen



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010; unteres Preissegment reicht bis 180.000 EUR, mittleres Preissegment von 180.000 bis 250.000 EUR, oberes Preissegment beginnt ab 250.000 EUR.

5.3.3 Reiheneigenheime

Das Reiheneigenheim wird in Mannheim zu einem durchschnittlichen Kaufpreis in Höhe von 250.000 EUR und somit mit einen deutlichen Preisabstand zu freistehenden Häusern und Doppelhaushälften angeboten.

Die Nachfrage ist – auch nach Einschätzung der Marktexperten - in der Preisspanne bis 260.000 EUR als solide zu betrachten und konzentriert sich erwartungsgemäß auf die preiswerten Angebote unter 200.000 EUR; darüber hinaus flacht sie deutlich ab.

Tab. 31 Angebot und Nachfrage nach Reiheneigenheimen mit unterschiedlichem Kaufpreis

Kaufpreis €	Angebote	Nachfrage
bis 200.000	17%	hoch
200.001 - 235.000	23%	durchschnittlich
235.001 - 260.000	23%	durchschnittlich
260.001 - 300.000	26%	gering
300.001 - 400.000	10%	gering

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Familien mit Kind und Paarhaushalte ohne Kinder sind die beiden dominierenden Nachfragegruppen, deren Kaufkraft im unteren bis mittleren Bereich anzusiedeln ist.

Wiederum erreichen die älteren Bestände einschließlich der 1970er Baujahre mit ihren größeren Grundstücken von ca. 250 qm, aber günstigeren Kaufpreisen von bis zu 226.000 EUR vergleichsweise hohe Nachfragekennwerte. Der Angebotsschwerpunkt liegt jedoch in den Baujahren 1980 bis 2004, die rund die Hälfte des Angebotes stellen. Im Neubau ab 2005 werden bei Wohnflächen von rd. 135 qm und einer Grundstücksgröße von rd. 200 qm im Schnitt 272.000 EUR Kaufpreis verlangt.

Tab. 32 Angebot und Nachfrage nach Reiheneigenheimen mit unterschiedlichem Baujahr

Baualter	Angebote	Nachfrage	Kaufpreis	Wohnfläche	Grundstücksgröße
bis 1945	10%	sehr hoch	200.600	131	254
1946 bis 1959	4%	sehr hoch	209.500	122	261
1960 bis 1979	22%	hoch	226.700	134	235
1980 bis 2004	49%	durchschnittlich	265.800	139	201
ab 2005	16%	sehr gering	272.000	135	203

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

In den unterschiedlichen Wohnflächenkategorien, die von 80 qm bis zu etwas über 160 qm reichen, und den Grundstücksgrößen mit ihrer Spanne von 100 bis 700 qm sind keine besonderen Nachfragepräferenzen zu erkennen. Der Schwerpunkt des Angebotes liegt zwischen 100 bis 160 qm Wohnfläche und bis zu 350 qm Grundstücksfläche.

Im Neubaubereich nehmen die stark standardisierten Produkte der Spezialanbieter für den Bau von Reihenhaus-Wohnparks eine Sonderrolle ein. Mit familiengerechten Grundrissen und Kaufpreisen, die den marktüblichen Preis um ein Drittel unterschreiten und deutlich unter der 200.000 Euro-Grenze bleiben, oder mit kleindimensionierten

Wohnflächen für Paarhaushalte sprechen sie Zielgruppen an, die ansonsten nur die Möglichkeit haben, auf eine günstige Gebrauchtimmobilie oder die Eigentumswohnung auszuweichen, und erzielen eine mehr als befriedigende Nachfrage.

Die Einsteigerimmobilien sind besonders von Singles und Paaren ohne Kind im Alter zwischen 30 und 40 Jahren und jungen Familien mit weniger Kaufkraft nachgefragt. In kleinen Siedlungen an unterschiedlichen und qualitativ durchmischten Standorten in der Stadt realisiert, kommen die Interessenten vorwiegend aus dem direkten Umfeld.

In der räumlichen Differenzierung zeigt sich, dass die Standorte der Reiheneigenheime im Vergleich zu den anderen beiden Teilsegmenten mit höherem Altbauanteil in den weiter vom Stadtzentrum entfernt liegenden Bezirken verortet sind. Dazu gehören vor allem Feudenheim und Rheinau, aber auch Käfertal und Seckenheim.

Sandhofen Schönau Gartenstadt Waldhof Neckarstadt-West Käfertal Luzenberg Vogelstang Wallstadt Neckarstadt-Ost Innenstadt Feudenheim Oststadt Schwetzingerstadt Neuostheim Neuhermsheim Almenhof Hochstätt Seckenheim Niederfeld Neckarau Angebot an Reihenhäusern zu wenig Angebote Rheinau unterdurchschnittlich (bis 27) leicht unterdurchschnittlich (bis 29) Friedrichsfeld durchschnittlich (bis 34) leicht überdurchschnittlich (bis 53) überdurchschnittlich (bis 143)

Abb. 55 Angebot an Reihenhäusern in den Stadtteilen

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

In der Wohnungsnachfrage zeigen sich vergleichbare Tendenzen wie bei den freistehenden Eigenheimen und Doppelhaushälften: Es sind vor allem die Bezirke

Gartenstadt und Feudenheim, die in der Nachfragegunst besonders hoch liegen, gefolgt von Käfertal und Wallstadt. Sandhofen und Seckenheim haben demgegenüber Nachfrageschwächen zu verzeichnen.

Sandhofen Schönau Waldhof Neckarstadt-West Käfertal Luzenberg Vogelstang Wallstadt Neckarstadt-Ost Innenstadt Oststadt Schwetzingerstadt Neuostheim Lindenhof Neuhermsheim Almenhof Hochstätt Seckenheim Niederfeld Neckarau Nachfrage nach Reihenhäusern zu geringe Datenbasis Rheinau unterdurchschnittlich (bis 237) leicht unterdurchschnittlich (bis 271) Friedrichsfeld durchschnittlich (bis 451) leicht überdurchschnittlich (bis 739) überdurchschnittlich (1.009)

Abb. 56 Nachfrage nach Reihenhäusern in den Stadtteilen

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

Stellt man nun Angebot und Nachfrage in den einzelnen Bezirken gegenüber, so zeigt sich für Käfertal und Feudenheim ein starker Markt mit einem großen Reihenhausangebot und hoher Nachfrage. Auch Wallstadt ist ein räumlicher Teilmarkt mit Potenzialen, denn ein relativ kleines, attraktives Angebot konnte an dem Standort eine hohe Nachfrage erzielen. Anders stellt sich die Marktlage in Seckenheim dar: Dort trifft ein vergleichsweise großes Angebot an Reiheneigenheimen auf eine schwache Nachfrage. Marktexperten haben beobachtet, dass durch das dortige, größere Neubaugebiet ein Überangebot geschaffen wurde, das zunächst wieder abgebaut werden muss. Sandhofen, Schönau und Friedrichsfeld sind periphere Stadtlagen mit einem nur geringen Angebot an Reihenhäusern, die auch nur eine schwache Nachfrage erzielen.

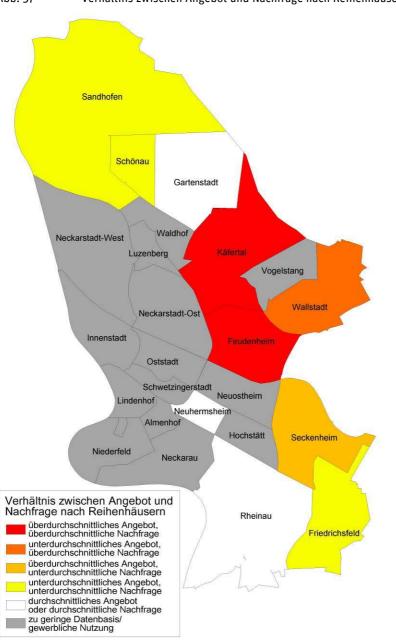


Abb. 57 Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach Reihenhäusern

Quelle: Immobilienscout24 2005 bis 2010, eigene Berechnung

5.3.4 Generationswechsel in älteren Eigenheimquartieren

Der Generationswechsel in den älteren Eigenheimsiedlungen in Mannheim ist bereits in vollem Gang. Die Vermarktung der älteren Ein- und Zweifamilienhäuser, die aus Altersgründen verkauft werden, gehört schon seit Jahren zum Alltag der vor Ort tätigen Makler.

Der Generationswechsel wird beispielhaft in den älteren Eigenheimsiedlungen in der Gartenstadt, in Waldhof-Ost oder in Teilbereichen von Käfertal wahrgenommen. Hinter den Wohnungsangeboten verbergen sich hinsichtlich der Größe, Ausstattungsniveaus und Kaufpreis sehr unterschiedliche Objekte. Etliche Gebäude sind ebenso wie ihre Eigentümer "in die Jahre gekommen" und weisen Modernisierungsbedarfe auf. Der für Deutschland geltende Bauschadensbericht der Dekra konstatiert, dass allein um den Gebrauchswert der zwischen 1949 und 1960 errichteten Eigenheime zu sichern, die Besitzer bzw. Käufer im Schnitt 120 EUR pro qm Wohnfläche an Investitionen tätigen müssten.²¹ Auf die Käufer kommt also mitunter zusätzlich zum Kaufpreis eine nicht unerhebliche Summe an Investitionskosten zu.

Ein unsanierter Altbau ist in Mannheim jedoch nach Einschätzung der befragten Marktakteure kein Ladenhüter: Gehört zu dem betreffenden Haus ein großes Grundstück und bestehen keine erschießungstechnischen oder planungsrechtlichen Hemmnisse, wird häufig die Möglichkeit genutzt, das Grundstück zu teilen und durch den Verkaufserlös des Baugrundstücks u.a. die nötige Investitionssumme aufzubringen. Andernfalls ist der Altbau bei Hobbyhandwerkern gefragt, die ihre Eigenleistung einsetzen, vorausgesetzt, die Häuser sind nicht zu klein und die Ausstattungsqualitäten nicht so alt, dass sich nur ein Neubau rechnet, und der Kaufpreis liegt deutlich unterhalb von 200.000 EUR.

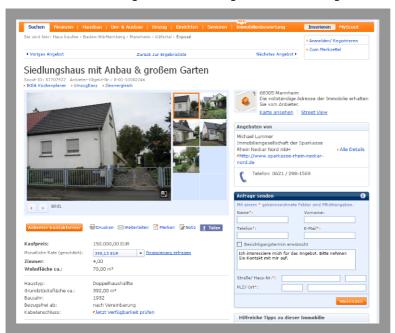
Als Ladenhüter erweisen sich jedoch öfters Siedlungshäuser der 1930er Baujahre, die gemessen an heutigen Maßstäben komfortablen Wohnens zu kleine Wohnflächen von rd. 70 qm aufweisen und deren Ausstattungsstandards mitunter überaus veraltet sind. Ein weiteres Hemmnis im Vermarktungsprozess und damit auch in der Erneuerung des veralteten Bestandes erweisen sich überzogene und marktferne Kaufpreisvorstellungen der jetzigen Eigentümer und Bewohner oder der Erben. Es folgt ein typisches Kaufinserat eines der betreffenden Siedlungshäuser.

²¹ Vgl. Dekra 2008: Bauschadensbericht 2008.



Abb. 58 Beispiel eines älteren Siedlungshauses Baujahr 1932 mit nur 70 qm Wohnfläche

Abb. 59 Wohnungsannonce: Siedlungshaus mit Anbau & großem Garten



Zur Objektbeschreibung aus dem Anzeigentext: Das Siedlungshaus mit Anbau und Terrasse befindet sich im Mannheimer Stadtteil MA-Waldhof. Im Vorderbau befinden sich 4 Zimmer, im Anbau befinden sich der Flur, ein WC, die Küche (auch über eigenen Zugang erreichbar) mit Zugang zum Abstellraum. Das Anwesen befindet sich in einem baujahrestypischen Zustand, mit umfangreichen Modernisierungsarbeiten ist zu rechnen. Das Dach wurde vor ca. 20 Jahren neu gedeckt, Heizung und Elektrik sind ca. 6-7 Jahre alt.

Die Mannheimer Marktexperten haben sehr unterschiedliche Einschätzungen zu der Frage, ob das Angebot an Gebrauchtimmobilien aufgrund des Generationswechsels in Eigenheimsiedlungen gestiegen ist: Einige spüren einen Anstieg, andere wiederum nicht und ergänzen, dass es schon immer einen Eigentümerwechsel in den älteren Eigenheimquartieren gegeben habe, etwa aus beruflichen Gründen, somit die Siedlungen nicht einheitlich gealtert sind.

Ein Blick auf das in den Jahren 2005 bis 2010 im Internetportal ImmobilienScout24 offerierte Angebot an Eigenheimen zeigt in allen älteren Baualtersgruppen einen Anstieg der Offerten an älteren Eigenheimen, zugleich aber auch insgesamt einen Anstieg des Eigenheimangebotes. Lediglich die inserierten Eigenheime der Baujahre 1930 bis 1949 sind überproportional gestiegen, jedoch dürfte sich hier der Generationswechsel schon vor langer Zeit vollzogen haben. Der Anstieg der Angebote aus den Baualtersklassen 1950 bis 1959 - deren Erstbewohner heute rechnerisch das Alter von 80 bis 90 Jahren erreicht haben dürften und in jedem Fall die Phase des Generationswechsels symbolisieren – fällt vergleichsweise moderat aus. Lediglich in den Baualtersklassen der 1960 bis 1969 – deren Erstbewohner rechnerisch 70 bis 80 Jahre alt wären und ebenfalls die Phase des Generationswechsels repräsentieren – ist ein ähnlich hoher Anstieg an Eigenheimofferten wie im gesamten Teilmarkt festzustellen.

Anhand der Eigenheiminserate des ImmobilienScout24 lässt sich kein signifikanter, auf einen Generationswechsel im älteren Eigenheimbestand hinweisender Anstieg an Gebrauchtimmobilien nachzeichnen. Der Grundstücksmarktbericht Mannheim lässt leider keine dementsprechenden Auswertungen zu den Gebrauchtimmobilien zu.

Tab. 33 Angebot an älteren Eigenheimen der Baujahre 1930 bis 1979

Bed	bachtungs- jahr	1930 - 1949		1950-1959 1960-1969		1970-1979		Andere Bau- jahre		Alle Baujahre			
		Anzahl	in % zu 2006	Anzahl	in % zu 2006	Anzahl	in % zu 2006	Anzahl	in % zu 2006	Anzahl	in % zu 2006	Anzahl	in % zu 2006
	2005	8		6		4		4		45		67	
	2006	16	100%	16	100%	18	100%	23	100%	157	100%	230	100%
	2007	30	188%	16	100%	21	117%	29	126%	190	121%	286	124%
	2008	41	256%	24	150%	37	206%	19	83%	228	145%	349	152%
	2009	56	350%	21	131%	41	228%	28	122%	331	211%	477	207%
	2010	52	325%	22	138%	38	211%	25	109%	355	226%	492	214%

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

Für diejenigen Marktakteure, die einen Anstieg der Altimmobilien durch Generationswechsel konstatieren, zeigen sich wiederum sehr unterschiedliche Auswirkungen auf den Eigenheimmarkt und die dortige Preisstabilität: Für die einen wird das gestiegene Angebot am Markt absorbiert und bewirkt eine Preisstabilität, für die anderen drückt das vermehrte Angebot auf das Preisniveau und führt zu Preissenkungen bei Altimmobilien.

Die dargelegte Analyse zum Generationswechsel im älteren Eigenheimbestand hat hinsichtlich seiner Auswirkungen auf den Immobilienmarkt aufgrund der eingeschränkten Daten- und Informationslage keine hinreichenden Erkenntnisse geliefert. Um die Themenstellung zu vertiefen, ist perspektivisch eine verbesserte Informationsbasis zu schaffen. Hierfür eignen sich folgende weitere Analyseschritte und Teilstudien:

Entwicklung der Verkäufe im älteren Eigenheimbestand

Der Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten der Stadt Mannheim verfügt über eine Kaufpreissammlung aller Immobilienverkäufe in Mannheim. Aufschlussreich wäre eine Aufbereitung der Kaufpreissammlung mit dem Ziel, die Entwicklung der Kauffälle bei älteren Eigenheimen der 1950er und 1960er Baujahre in einer längeren Zeitreihe darzustellen und durch einen proportionalen Anstieg der Kauffälle Erkenntnisse zu Zeitpunkt und Umfang der Verkäufe durch Generationswechsel zu erhalten.

Beobachtung der Prozesse im Eigenheimbestand der Ü70

Ein anderer Analyseschritt setzt bei den Eigentümern der älteren Eigenheimbestände an. Auf Grundlage einer adresshaften Identifizierung der älteren Eigenheimquartiere der 1950er, 1960er und 1970er Jahre wird aus der Einwohnermeldedatei das Alter der Bewohner pro Adresse hinzu gespielt. Für einzelne, räumlich abgegrenzte Eigenheimquartiere kann dann der Anteil der Bewohner bzw. Eigentümer im Alter von 70 und mehr Jahren (Ü70) ermittelt und die Gebäude adressscharf identifiziert werden. Führt man dieses Vorgehen auch für zurückliegende Jahre durch, erhält man eine Längsschnittanalyse der älteren Eigenheimquartiere und es lassen sich Prozesse des Generationswechsels beobachten. Im Ergebnis kann aufgezeigt werden, welche Eigenheimquartiere besonders stark von einem Generationswechsel betroffen sind, welche Eigenheimquartiere stark überaltert sind, in welchem Umfang sich bereits ein Generationswechsel vollzogen hat und wo er demnächst zu erwarten ist.

Erweiterung der kommunalen Expertenbefragung

Um ein breites Spektrum an Experteneinschätzungen zur Fragestellung der Auswirkungen des Generationswechsels auf den Mannheimer Immobilienmarkt einzubeziehen, bietet es

sich an, die Fragestellungen der im Jahr 2010 durchgeführten, kommunalen Expertenbefragung entsprechend zu erweitern, sofern die Befragung in Zukunft wiederholt werden sollte.

Fallstudienanalyse in Zusammenarbeit mit der Universität Mannheim

Aufschlussreich ist auch eine Untersuchung der Demographiefähigkeit unterschiedlicher Eigenheimsiedlungen bzw. Siedlungstypen in Mannheim. Anhand von Gebietsmonographien können in differenzierter Form die Stärken und die Schwächen der einzelnen Siedlungstypen identifiziert werden und mögliche Handlungsfelder, sei es z.B. in der Bauleitplanung, in der Bestandsförderung, in der Wohnraumanpassungsberatung oder ähnlichem, abgeleitet werden, um den Generationswechsel vor Ort zu flankieren.

5.3.5 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Um die Nachfrage nach Wohneigentum in Mannheim zu befriedigen und der im Rahmen der Suburbanisierung stattfindenden Abwanderung von Haushalten mit Kindern ins unmittelbare Umland entgegenzuwirken, ist der Eigenheimneubau deutlich zu steigern.

Das Nachfragepotenzial nach neu errichteten Eigenheimen beläuft sich für die Jahre 2010 bis 2020 auf 3.230 Haushalte bzw. 323 Haushalte pro Jahr. Gegenüber dem in den Vorjahren erzielten Baufertigstellungsniveau in Höhe von knapp 200 Eigenheimen jährlich ist die Neubautätigkeit in diesem Segment spürbar auszuweiten.

Das Nachfragepotenzial verteilt sich jedoch nicht gleichmäßig über die kommenden Jahre. Demographisch bedingt ist bis 2015 noch ein besonders hohes Nachfragepotenzial im Umfang von 376 Wohnungen jährlich vorhanden, das sich durch den Rückgang der traditionellen Zielgruppe in der Wohneigentumsbildung, den Familien mit Kindern, ab 2015 auf 270 Wohnungen im Jahr reduziert.

Hierbei ist es notwendig, auf der einen Seite die gesamte Bandbreite an Ausstattungsqualitäten und Preiskategorien zu bedienen, aber auch zielgruppenspezifisch ausgerichtete Angebote und Wohnformen zu schaffen. Gleichfalls ist zu berücksichtigen, dass laut der Wanderungsmotivuntersuchung der Universität Mannheim "die Hälfte der Suburbanisierer (...) auch innerhalb Mannheims nach Wohnungen/Häusern/Bauplätzen sucht, ein Großteil (...) aufgrund des geringen Angebots und der hohen Preise jedoch keine geeigneten Objekte finden kann."²²

Da alle drei Eigenheimformen – das freistehende Eigenheim, die Doppelhaushälfte sowie das Reihenhaus – gleichermaßen präferiert werden und von den Marktakteuren in allen

²² Universität Mannheim (2008): Wanderungsmotivanalyse Mannheim. Kurzfassung: Seite IV.

drei Teilsegmenten eine angespannte Marktsituation gesehen wird, ist in allen drei Bauformen gleichermaßen Neubau zu betreiben. Folgende Zielgruppen sind dabei zu beachten, die die Eigenheimnachfrage prägen:

- Einkommensstarke Paare und Familien,
- Paare und Familien mit mittlerem Einkommen,
- Einkommensschwächere Paare und Familien,
- Seniorenhaushalte 65+.

Angebote für Paare und Familien mit mittlerem Einkommen

Für diese Zielgruppe ist als Reaktion auf die im unteren Preissegment bis 250.000 EUR bestehenden Angebotsengpässe im Segment der freistehenden Eigenheime und der Doppelhaushälften folgendes neuartiges Wohnraumangebot im Neubau zu schaffen:

- Ein Angebot an kleinen, von Bauträgern errichteten Eigenheimen mit 130 bis 140 qm Wfl., 5 Zimmern und max. 350 qm Grundstücksfläche mit Option auf ausbaufähiges Dachgeschoss, aber aus preislichen Gründen ggf. ohne Keller. Die Herausforderung besteht vor allem darin, Bauland für einen Bodenpreis von max. 300 EUR/qm Grundstücksfläche in präferierten Wohnlagen zur Verfügung zu stellen. Besonders geeignet sind hierfür die Stadtbezirke Gartenstadt, Käfertal, Vogelstang und Rheinau, die von den Eigenheimerwerbern im durchschnittlichen bis besonderen Maß als Wohnstandort präferiert werden und ein solches Preisniveau bieten können.
- Ein Angebot an kleinen, im Fertighausstil errichteten Doppelhaushälften mit 120 bis 140 qm Wfl., 5 Zimmern und max. 300 qm Grundstücksfläche mit Option auf ausbaufähiges Dachgeschoss zu schaffen.

Darüber hinaus sind bisher marktgängige Standardprodukte im Neubau umzusetzen. Sie betreffen...

- das freistehende Eigenheim, 135 bis 150 qm Wfl., 5 Zimmer, 350 bis 450 qm Grundstück, 250.000 bis 400.000 EUR Kaufpreis, Fertighaus oder Stein auf Stein, vorzugsweise in den präferierten Wohnlagen von Feudenheim, Neuhermsheim, Neuostheim, Seckenheim, Wallstadt.
- die Doppelhaushälfte im mittleren Preissegment mit 250.000 bis 400.000 EUR Kaufpreis, 130 bis 150 qm Wfl., 5 Zimmern, 200 bis 400 qm Grundstücksfläche, vorzugsweise in Wohnlagen mit (leicht) überdurchschnittlichen

Standortqualitäten Feudenheim, Neuhermsheim, Neuostheim, Seckenheim, Wallstadt.

Insbesondere die einkommensstarken Suburbanisierer legen sehr großen Wert auf eine günstige "Ausstattungs-Lage-Kostenrelation", d.h. hier gilt es in besonderem Maße, das Standardprodukt im freistehenden Eigenheim in vorteilhaften Mikrolagen der präferierten Stadtteile Feudenheim, Neuhermsheim, Neuostheim, Seckenheim und Wallstadt zu errichten, und zugleich – trotz eines höheren Bodenpreisniveaus in den genannten Wohnlagen – auch Bauplätze mit einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis für ca. 400 EUR/qm Grundstücksfläche zur Verfügung zu stellen.

Von einem nennenswerten Neubau in Sandhofen ist abzuraten, da die Wohnlage nicht in der Gunst der Nachfrage steht und bereits ein umfangreiches Eigenheimangebot umfasst.

Angebote für einkommensstarke Paare und Familien

Für diese anspruchsvolle Zielgruppe sind kleine, attraktive Baugebiete zu entwickeln. Einkommensstärkere Haushalte suchen keine Bauflächen in großen Neubaugebieten und auch nicht in Gebieten auf der so genannten grünen Wiese. Vorteilhaft sind vielmehr kleine Baugebiete mit zehn bis zwanzig Wohneinheiten, vornehmlich am Rand von intakten Wohnquartieren, gerne in der Nähe zu charaktervollen Altbauvierteln und gehobenen Eigenheimquartieren.

Vorteilhaft sind auch Baugebiete mit Nähe zu Naherholungsgebieten, Wasserlagen und zu attraktiven Landmarken. Wichtig ist in jedem Fall eine verkehrsarme Mikrolage. Der kaufkräftigen Nachfrage entsprechen individuell entworfene Häuser, die von Architekten oder Bauträgern mit hochwertigem Angebot errichtet werden. Die Hochwertigkeit lässt sich z.B. durch ein Wettbewerbsverfahren absichern.

Zu empfehlen ist zudem, über eine Imagebildung und ein gutes Marketing eine Prestigeträchtigkeit zu schaffen. Hierfür gibt es zahlreiche Vorbilder. Zu nennen ist z.B. in Köln das "Vitalisviertel" im Stadtteil Widdersdorf, bei dem Bildung und Erholung die herausragenden Imagefaktoren darstellen, die sich in der näheren Wohnumgebung widerspiegeln, oder z.B. das Bauvorhaben Vero im Frankfurter Westend, das durch die Imagefaktoren Urbanität, gehobener Lifestyle und Ambiente sowie hochwertige Ausstattung ein Alleinstellungsmerkmal erhält.

Zudem lassen sich für die Zielgruppe drei nachfragegerechte Wohnformen formulieren:

Merkmale	Freistehendes Eigenheim				
Bauform	uform Klassische Form, mit Satteldach, eher konservative Ausführung, große Terrasse				
Größe Großes Grundstück mit mindestens 400 bis 800 qm, 6 Zimmer 150 bis 200 qm Wohnfläche					
Preis	400.000 bis 600.000 EUR				

Merkmale	Stadthaus für anspruchsvolle Paare
Bauform	In urbaner, gehobener Wohnlage, giebelständig im modernen oder historisierenden Baustil, als Maisonette-Wohnungen, ggf. mit vermietbarer Einliegerwohnung, Freisitze im Form von Terrasse und Garten im Erdgeschoss und Dachterrasse im Obergeschoss beson- ders wichtig
Größe	Ca. 160 qm Wohnfläche auf drei Etagen auf rd. 150 qm Grundstück
Preis	Ca. 450.000 EUR

Merkmale	Eigenheim als Architektenhaus
Bauform	Nur in Top-Lagen realisieren, mit interessanten Grundrissen
Größe	Großes Grundstück mit mindestens 750 qm, 150 qm Wohnfläche als Minimum
Preis	400.000 bis 600.000 EUR

Darüber hinaus ist für hochmobile einkommensstarke Paare am Mannheimer Immobilienmarkt ein wenngleich auch schmales Angebot an neu errichteten Mieteigenheimen anzubieten. Es handelt sich hierbei um eine Zielgruppe, die z.B. als Ärzte in den Kliniken oder als Assistenten und Professoren an den Hochschulen nur mit einem Zeitvertrag tätig ist, sich daher nicht in Form der Wohneigentumsbildung an einen Wohnstandort binden, aber alle Vorteile eines Eigenheimes genießen möchte. Das Angebot zumeist älterer und renovierungsbedürftiger Eigenheime aus dem Bestand bietet keine hinreichende Attraktivität für diese Gruppe (vgl. hierzu auch Kap. 4.4).

Gezielte Angebote für einkommensschwache Paare und Familien

Die Stadt Mannheim fördert die Wohneigentumsbildung von einkommensschwächeren, jungen Paaren und Haushalten mit jungen Kindern sowie Schwerbehinderten mit dem städtischen Wohnraumförderungsprogramm. Gefördert wird der Kauf oder der Bau eines Eigenheimes oder einer Eigentumswohnung zum Zweck der Eigennutzung. Voraussetzungen für die Förderung sind die Einhaltung von Obergrenzen beim Haushaltseinkommen, den eingesetzten Eigenmitteln und dem Vermögensstand, bei den Baukosten und der Größe der Immobilie. Die Förderung wird in Form eines

Direktzuschusses gewährt, der ausschließlich dazu dienen soll, eine Eigenkapitalquote in Höhe von 15% der Gesamtkosten des Bauvorhabens zu erzielen. Die Förderung teilt sich in eine Grundförderung von max. 10.000 EUR pro Haushalt und Zuschlägen auf, die entsprechend der Zahl der Kinder und/oder bei Schaffung von Barrierefreiheit gewährt werden.

Die Anstrengungen der Stadt Mannheim, Haushalten mit unteren bis mittleren Einkommen die Wohneigentumsbildung zu erleichtern, sollten weiter fortgesetzt werden, um im unteren Segment des Eigenheimmarktes die derzeit angespannte Marktsituation abzubauen. Die Anstrengungen betreffen sowohl die gezielte Förderung von Schwellenhaushalten beim Eigentumserwerb als auch den Ankauf und die gezielte Entwicklung von Wohnbauflächen. Die kommunale Baulandmobilisierung kann in dem Zusammenhang als preisstabilisierendes Element bei den Bodenpreisen betrachtet werden, die auch im regionalen Umfeld ein preislich attraktives Grundstücksangebot befördert.

Für einkommensschwache Paare und Familien ist besonders das Reiheneigenheim nachfragegerecht, das die preiswerteste Möglichkeit der Wohneigentumsbildung im Eigenheimbereich bildet.

Für die Zielgruppe lassen sich zwei Produkte formulieren:

- Als Standardprodukt das klassische Reihenmittelhaus oder -endhaus: 110 bis 140 qm Wohnfläche, vier bis fünf Zimmer, 150 bis 200 qm Grundstücksfläche, für bis zu 260.000 EUR Kaufpreis.
- 2. Als Zusatzprodukt, das derzeit noch in kleiner Stückzahl gebaut wird, aber der großen Nachfrage nach preiswerten Produkten unterhalb der Grenze von 200.000 EUR sehr entgegenkommt, das stark standardisierte Fertighaus ohne Unterkellerung: 80 bis 140 qm Wohnfläche, drei bis fünf Zimmer, ggf. Dachstudio, 140 bis 170 qm Grundstück für 150.000 bis max. 200.000 EUR.
 - Bei diesem Produkt sind in stadtgestalterischer Hinsicht wie auch im Hinblick auf einen Werterhalt der Reiheneigenheime trotz des Niedrigpreisniveaus Qualitätsansprüche an die Wohnbebauung zu stellen. Denn gerade bei dem stark vereinheitlichten und architektonisch schlichten Produkt besteht durch eine monotone Gestaltung des öffentlichen Raumes und langer, sich wiederholender Baureihen die Gefahr, ein Neubaugebiet "zu verbrennen" und ein Negativimage zu erzeugen. Darüber hinaus sollten die Baugebiete im Stadtgebiet dispers auf geeignete Wohnstandorte mit kleineren Mengen von ca. 15-20 Wohneinheiten verteilt werden, um eine Dominanz innerhalb eines Siedlungsgebietes zu vermeiden.

Gezielte Angebote für Senioren

Auch im Alter wollen so manche Senioren, die lange Jahre in einem Eigenheim gelebt haben, nicht auf ihren Garten verzichten, wohl aber auf das "Zuviel" an Wohn- und Grundstücksfläche, das im zunehmenden Alter nicht mehr bewältigt werden kann. Bei Mannheimer Anbietern ist diese Nachfragegruppe, die ihr zu groß gewordenes Eigenheim verlässt und sich so stadtnah wie möglich in einer Wohnlage mit guter infrastruktureller Ausstattung niederlassen möchte, zu spüren.

Für die Zielgruppe fehlt aber ein ausreichendes Angebot an barrierefreien kleinen Eigenheimen zum Kauf oder zur Miete. Daher ist ein neues Produkt zu schaffen:

Der barrierefreie Bungalow, errichtet in Form eines Reiheneigenheimes, mit 90-110 qm Wohnfläche, drei Zimmern, darunter ein kombiniertes Gäste-/Hauswirtschaftszimmer, einen kleinen Garten (ca. 100 m²) und max. 220 qm Grundstück. Das Preislimit liegt bei rd. 250.000 EUR, ein Preis, der beim Verkauf einer älteren Doppelhaushälfte oder eines älteren freistehenden Eigenheimes in Mannheim zu erzielen ist und reinvestiert werden kann. Hauptzielgruppe sind ältere Paare ohne Kinder im Alter von 55 bis etwa 75 Jahren, die z. T. bereits Eigentümer eines Eigenheims sind, sich aber nach dem Auszug der Kinder wohnlich verkleinern und in zentraler Lage (Nähe zu Infrastruktureinrichtungen, Anbindung dem ÖPNV) gute verkehrliche mit leben wollen. Die Reihenhausbebauung erleichtert Knüpfen zudem das von Nachbarschaftsbeziehungen. Als Wohnlagen kommen diejenigen in Betracht, die auch bereits bei den Reiheneigenheimen benannt wurden.

Generelle Empfehlungen im Eigenheimsegment

Darüber hinaus sind folgende, nicht zielgruppenspezifische Anregungen für das Wohnen in Mannheim darzulegen:

• Die Mehrheit der befragten Marktexperten sieht in der Schaffung einer guten wohnungsnahen Infrastruktur die Herausforderung für die Zukunft von Eigenheimquartieren, insbesondere, wenn es sich um Neubau handelt. Der demographische Wandel mit dem auch in Mannheim bei älteren Haushalten zu beobachtenden Trend "zurück in die Stadt" führt zudem dazu, dass die Ansprüche an eine gute Infrastruktur (Geschäfte, Arzt, Apotheke, öffentliche Verkehrsmittel usw.) steigen. Der Qualitätsanspruch wird aber auch von jüngeren Haushalten formuliert, die auf ein zweites Auto verzichten möchten, um ihre Kinder in Schule oder in den Kindergarten zu schicken. Da der Aufbau einer wohnungsnahen

Infrastruktur in neuen Wohngebieten ein vergleichsweise schwieriger Weg ist, und angesichts einer schrumpfenden Bevölkerung der Erhalt vorhandener Infrastrukturen eine neue Dimension erhält, ist im Eigenheimneubau vielmehr die Förderung bestehender Siedlungs- und Infrastrukturen durch Arrondierungen, durch Nutzung aufgelassener gewerblicher Flächen, durch Schließung größerer Baulücken, also durch Maßnahmen der Innenentwicklung, voranzutreiben.

- Die Diskussion um den Energieeffizienzstandard (EnEV 2009 oder KfW Effizienzhaus 70) beschäftigt derzeit sehr stark die Marktakteure. Vor dem Hintergrund der EU-Richtlinien und der zu erwartenden EnEV 2012 vertritt das InWIS die Auffassung, dass bei Übergabe eines Objektes der aktuell geltende EnEV Standard eingehalten werden muss. Das heißt also, dass bei Fertigstellung im Jahr 2012 aus Sicht einer reibungslosen Vermarktung bereits ein KFW Effizienzhaus 70 Standard erstellt werden muss wenngleich greifbare Vorteile bzw. eine Amortisation der Mehrkosten für den Kunden nicht darstellbar sind. Die Mehrkosten hierfür betragen ca. 10.000 Euro für ein Einfamilienhaus und ca. 5.000 Euro für eine Wohnung im Mehrfamilienhaus (Mittelwerte). Der Einbau einer Be- und Entlüftungsanlage ist bei diesem Standard bereits obligatorisch. Als einziges, weiteres Add-on ist Bauträgern zu empfehlen, das Neubauobjekt auf Kundenwunsch dergestalt vorzubereiten, dass höhere energetische Standards wie z.B. die Geothermie zu einem späteren Zeitpunkt vereinfacht installiert werden können.
- Im Wohnungsneubau sind selbst bei Reiheneigenheimen stadtgestalterische Qualitäten zu schaffen, die sich positiv auf das Prestige und das Image von Quartieren auswirken. Solche Qualitäten können durch eine Variation von Typenhäusern statt sich ständig wiederholender Bautypen zuzüglich einer Aufteilung des Straßenraumes durch Pflasterung, Möblierungselemente und Vorgärten geschaffen werden und bewirken ein abwechslungsreiches Quartiersbild. Bei Reihenhäusern ist eine Bebauung in "kurzen Reihen" vorzuziehen, da sie auf eine deutlich höhere Akzeptanz bei der Nachfrage stoßen.

6 Wohntrends und zielgruppenspezifische Wohnwünsche - Konsequenzen für die Wohnungsmarktentwicklung

6.1 Wohntrends 2020

Im Hinblick auf zukünftige Anforderungen an das Wohnen sind nicht nur der demographische Wandel und die Kaufkraftentwicklung, sondern auch die Wohntrends zu beachten. Hierzu hat das InWIS in 2008 eine vielbeachtete, weil empirische Marktstudie veröffentlicht. Demnach sind – übertragen auf die Situation in Mannheim – folgende Trends zu beachten:

"Das" Seniorenwohnen wird es nicht mehr geben

Die Wohnungsnachfrage der Senioren wird sich zukünftig vielfältiger gestalten. Nicht nur die Zahl der Senioren wird zunehmen, auch die Struktur der Nachfragerhaushalte wird sich verändern. So wird die Gruppe der Senioren zukünftig zunehmend von den Nachkriegsgenerationen geprägt sein. In Kombination mit der Lebenserwartung älterer Männer ist davon auszugehen, dass die wohnungsnachfragenden Haushalte auch stärker als bisher durch 2-Personenhaushalte gebildet werden. Langfristig wird auch die Generation der "Babyboomer" in das Rentenalter kommen. Durch eine stärkere Individualisierung dieser Gruppe unterscheiden sich auch Bedürfnisse und Lebensformen von den bisherigen Senioren. Die gestiegene Zahl an Ehescheidungen und der hohe Anteil an Ein-Kind bzw. kein-Kind-Ehen erfordern neue Angebote am Wohnungsmarkt, da insbesondere diese Seniorinnen und Senioren nur auf eingeschränkte familiäre Hilfepotenziale zurückgreifen können. Insgesamt wird es "das" Seniorenwohnen in immer geringerem Maße geben. Die Nachfragestrukturen werden sich vielfältig auffächern und sind nicht mehr nur allein vom Alter, sondern auch von Haushaltstyp, Kaufkraft und Wohnvorstellung abhängig. Es sind daher neue vielfältige Formen des Wohnens im Alter zu entwickeln.

Die Wohnung wird stärker zum Pflegestandort werden. Ein barrierearmes Wohnumfeld wirkt sich dabei auch auf die Nachfrage aus.

Während auf der einen Seite Wellness, Anti-Aging-Trend und Fitness immer stärker Einzug in die Gesellschaft halten, nimmt auf der anderen Seite auch die klassische Pflege in Folge des steigenden Seniorenanteils in der Gesellschaft weiter zu. Eine veränderte Gesundheitspolitik, die auf der einen Seite dem Einzelnen mehr Verantwortung für das eigene Wohlbefinden zuschreibt, zum anderen auch die Finanzierung von Gesundheit und Lebensqualität stärker in die Hand eines jeden legt, wird diese Entwicklung zukünftig verstärken. Im Ergebnis führt das dazu, dass die Menschen sich zukünftig nicht mehr nur

für diese Themen interessieren, weil sie zunehmend mit der Notwendigkeit der Inanspruchnahme entsprechender Leistungen konfrontiert sehen, sondern auch, weil ihnen die Verantwortung für ihre eigene Gesundheit in wachsendem Ausmaß übertragen wird. Die Integration von Rehabilitationsprogrammen in das häusliche Umfeld bietet Patienten große Hilfestellung, um schneller in den Lebensalltag zurückzukehren. Beispielsweise im Bereich chronischer Lungenerkrankungen oder auch Schlaganfallpatienten wird zukünftig mehr auf die Pflege und Rehabilitation (soweit möglich) im häuslichen Umfeld zurückgegriffen werden. Dieser Trend erfordert zukünftig die Bereitstellung barrierearmer, pflegeunterstützender Wohnungen Sicherheitssystemen sowie die Schaffung eines Angebotes kundenorientierter Gesundheitsdienstleistungen. Die neuen Anforderungen betreffen jedoch nicht nur die Wohnung und Gebäude sowie Dienstleistungen und Technologien. Sie beziehen sich auch auf die Gestaltung und die Infrastruktur im Wohnumfeld und im Quartier. Hier wird es gemeinsame Aufgabe der Wohnungseigentümer und Dienstleister auf der einen und der öffentlichen Hand sowie der Politik auf der anderen Seite sein, zukunftsorientierte Konzepte (z.B. barrierearme, wohnungsnahe Bewegungs- und Fitnessangebote) zu entwickeln und umzusetzen.

Das Bad wandelt sich vom Hygieneraum zu Gesundheits-/Wellnessort

Konkret äußert sich die wachsende Verzahnung des Gesundheits- und Wellness-Trends mit dem Thema Wohnen auch in Fragen zur Größe und technischen Ausstattung der Wohnung und des Umfangs an Service- und Gesundheitsdienstleistungen. Die nicht mehr nur von Senioren gewünschte Barrierefreiheit und die wachsende Bedeutung "gemütlicher" Bereiche der Wohnung, die explizit für das Wohlbefinden, für Wellness und Fitness in Anspruch genommen werden sollen, sind nur einige Aspekte, die auch hinsichtlich der in Anspruch genommenen Wohnfläche die wachsende Bedeutung dieses Themenkomplexes unterstreicht. Neue Anforderungen an das Wohnen betreffen etwa das Bad, dessen Funktion sich von "Hygieneraum" zum Gesundheits- und Wellnessort wandelt. Hierdurch wird die Tendenz zum großen Bad mit guter Aufenthaltsqualität verstärkt. Um die Konnotationen "Luxus" und "Genießen" mit einem Produkt zu verbinden, wird beispielsweise die Metapher der großen, freistehenden Badewanne im modernen Badezimmer mit hochwertigem Ambiente genutzt. Das Wohnen und die Wohnung werden also zukünftig deutlich erweiterte Funktionen und Angebote aus den Bereichen Wellness und Fitness bieten müssen.

Das Themen-Wohnen wird marktfähig – ist aber Nischenprodukt

Während auf der einen Seite das Bedürfnis nach Individualität zugenommen hat, gibt es gleichzeitig den Trend, dass in verstärktem Umfang Wohnformen angestrebt werden, bei denen Gemeinschaftlichkeit in sozialer und ökonomischer Hinsicht eine wichtige Rolle

ullet ullet

spielt. Mehrgenerationen-Wohnen, (Senioren-) Wohngemeinschaften, Baugemeinschaften und andere Formen kommen dem wachsenden Bedürfnis an institutionalisierter Gemeinsamkeit nach und stellen daher eine wichtige, neue Angebotsform dar. Wie groß die Marktnische ist, ob sie zum Beispiel 2% oder 5% aller privaten Haushalte umfasst, dazu gehen die Einschätzungen von Praktikern und Wissenschaftlern auseinander. Die gemeinschaftlichen Wohnformen sind in gewisser Weise auch eine Konsequenz der Wertedifferenzierung, da bei diesen Projekten oftmals sehr spezielle Ziele und Wohnstile realisiert werden (z. B. autofreies oder ökologisches Wohnen). Wesentlicher ist, dass für viele Gruppen Gemeinschaftlichkeit durch gemeinschaftliches Erleben im zumeist öffentlichen Raum entsteht, während die Privatsphäre davon überwiegend frei gehalten wird.

Der Bedarf an professionellem Netzwerk- und Sozialmanagement steigt

Zusammenleben und Nachbarschaft bestimmen die Lebensqualität der Bewohner maßgeblich. Soziale Netzwerke haben sich bereits in den letzten Jahren stark gewandelt. Zukünftig ist von einem fortschreiten dieses Prozess auszugehen: Direkte Kontakte zu den nebenan Wohnenden verlieren an Bedeutung, der Begriff des sozialen Netzwerks wird nicht mehr nur räumlich definiert. Durch Internet und Handy erstrecken sich soziale Netzwerke problemlos über weite überörtliche Räume. Dennoch besteht bei vielen Bewohnern durchaus das Bedürfnis nach guten nachbarschaftlichen Kontakten, nach direkter Kommunikation, gegenseitiger Unterstützung, gemeinsamen Aktivitäten, aber auch sozialer Kontrolle. In vielen Quartieren sind die Bewohner selbst immer weniger in der Lage, funktionierende nachbarschaftliche Kontakte aufzubauen und zu erhalten, daher werden zukünftig Aspekte des Sozialmanagements einen erhöhten Stellenwert erhalten. Die Wohnungswirtschaft wird dabei in noch wesentlich größerem Maße als bisher sowohl zum Motor als auch zum Manager derartiger "weicher" Angebote und Dienstleistungen zur Stärkung der Nachbarschaften werden müssen. Dies erfordert eine Fortsetzung von Beschwerde-, Beratungs- und Konfliktmanagements, aber auch Besonders betroffen Kommunikationsnetzwerken. sind Quartiere, in denen Konzentrationen von Problemgruppen oder kulturell unterschiedlichen Bewohnerkonstellationen bestehen. Dienstleistungen im Bereich des wohnungsnahen "Kommunikationsmanagements" werden aber auch für Gruppen interessant sein, die ansonsten keine soziale Betreuung benötigen. Hierzu gehören etwa Senioren, Haushalte, die beruflich stark eingespannt sind, und Familien.

Energieeffizienz als wichtiges Nachfragekriterium

Auf der Nachfrageseite, insbesondere auch bei den Mietern, stand das Thema Energieeffizienz bis vor Kurzem nicht sehr hoch im Kurs; die Bereitschaft, für eine ökologische Gebäude-Ausstattung mehr Geld aufzuwenden, war nicht sehr ausgeprägt. In

den letzten zwei bis drei Jahren hat hier vor dem Hintergrund der rapide steigenden Energiepreise und der Klimadebatte aber eine deutliche Bewusstseinsveränderung stattgefunden. Das Thema Ökologie ist mittlerweile in den breiten Schichten der Bevölkerung etabliert. Niedrigenergiestandard, erneuerbare Energien, Solaranlagen, Regenwassernutzungsanlagen und Verwendung ökologischer Baustoffe Anforderungen, die rund 70% der Bevölkerung an ihre Wunschwohnung stellen. Es ist zu erwarten, dass sich auch zukünftig diese Einstellung weiter ausprägen wird, dieses Nachfrageverhalten zunehmend am Markt spürbar wird und den Druck auf die Wohnungsbestände erhöht. Der Umfang der Heiz- und Betriebskosten ist bereits heute in vielen Märkten ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor. Das gestiegene Energiebewusstsein, vor allem aber die Erhöhung der bereits jetzt für viele Haushalte an der Obergrenze liegende Wohnkostenbelastung, lassen andere Lage- und Ausstattungsmerkmale an Gewicht verlieren. Die Kosten, die die Haushalte für den Energieverbrauch aufbringen, sind in den letzten 20 Jahren um mehr als 50% gestiegen und auch zukünftig ist nicht mit einem Rückgang der Kosten zu rechnen. Damit werden Heiz- und Betriebskosten für den Mieter neben Ausstattung und Lage ein wesentlicher Faktor für die Anmietung einer Wohnung. Energieeffiziente Wohnungen und Beratungs- und Serviceleistungen zur "Energieeinsparung" werden daher zunehmend nachgefragt, um die Wohnkosten zu begrenzen. Insgesamt verschärft sich damit der Wettbewerb zwischen Wohnungsanbietern, wobei eine an den Nachfragegruppen orientierte Modernisierungsstrategie auch die Chance beinhaltet, die Wettbewerbsfähigkeit von Wohnungsbeständen zu steigern. Insbesondere in entspannten Märkten werden sich Anbieter energieeffizienter Wohnungen am Markt durchsetzen.

Der Anspruch an multimediale und technische Ausstattung der Wohnung steigt

Technische Ausstattungsmerkmale und ein hohes Maß an Automatisierung werden das künftige Wohnen stärker als bisher beeinflussen. Ähnlich wie bei der Entwicklung des Autos soll auch das eigene Heim durch seine Ausstattung zu einer Erhöhung von Sicherheit, Komfort und Gesundheit des Nutzers beitragen. Insbesondere betrifft dies eine weitere Digitalisierung, die neue technische Anwendungen ermöglicht. Durch den Wandel zur Informationsgesellschaft werden an die Wohnung insbesondere im Hinblick auf die Kommunikationsstruktur immer höhere technische Ansprüche gestellt. Digitales Fernsehen, Breitbandinternetanschluss und Internettelefonieren sind nur einige Aspekte, die immer mehr an Bedeutung gewonnen haben. Zudem sind weitere noch nicht beschreibbare technologische Fortschritte zu erwarten. Die Wohnungsanbieter werden sich bei der rasanten Entwicklung neuer Technologien darauf einstellen müssen, dass die heute noch neuen Techniken bald schon zu einer Selbstverständlichkeit werden. Es ist daher für sie wichtig, die Ausstattung von Wohnungen mit neuen technischen Angeboten

• • • • 151

zielgruppenspezifisch zu entwickeln, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Die Wohnungsanbieter sollten sich an dem orientieren, was die Menschen wollen und nicht was technisch möglich ist. Der Nutzen vieler Anwendungen ist gering, denn simple Handgriffe müssen nicht unbedingt automatisiert werden. An einige Funktionen wird man sich jedoch gewöhnen, denn es gibt zahlreiche Anwendungen, die einen hohen Nutzwert für die Bewohner darstellen. Technische Geräte können die Selbstständigkeit, Kommunikation und die Mobilität unterstützen und gleichzeitig nachlassende Fähigkeiten kompensieren. Ziel darf es nicht sein, den Alltag zu automatisieren, sondern vielmehr Hilfestellungen und Vereinfachung von Abläufen zu gewährleisten. Während die jüngeren Generationen dabei mehr praktikable und zeiteinsparende Assistenten nachfragen, legt die ältere Generation mehr Wert auf Sicherheit (z.B. automatische Herdabschaltung bei Verlassen der Wohnung) und die Unterstützung bei Tätigkeiten, die einen hohen Kraftoder Bewegungsaufwand erfordern.

Nachfragegerechte wohnbegleitende Service-Leistungen werden eine größere Rolle spielen

Der vielfach zu beobachtenden Wandel vom Vermieter- zum Mietermarkt hat auch zur Folge, dass nur solche Unternehmen erfolgreich am Markt bestehen können, die nicht nur das reine Produkt 'Wohnung', sondern die viel weiter gefasste Leistung 'Wohnen' zur zentralen Maxime ihrer Handlungsstrategien machen. Hier bieten Service, Kundenorientierung und wohnbegleitende Dienstleistungen die Chance, sich positiv von anderen Angeboten am Markt abzuheben. Es ist ein klarer Trend erkennbar, dass Mieter verstärkt wohnbegleitende Dienstleistungen wünschen, durchaus Zahlungsbereitschaft für diese äußern und qualifizierte Angebote schätzen. Ziel kann es sein, den Wünschen der Nachfrager nachzukommen und zusätzliche Dienstleistungen anzubieten, um so den Wohnwert zu steigern. Die generelle Bereitschaft, wohnbegleitende Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, hängt im Wesentlichen vom Alter und der Einstellung ab. Während für die jüngeren Generationen hauptsächlich Zeitersparnis, berufliche und private Verpflichtungen und eigene Bedürfnisse im Vordergrund stehen, sind es bei den älteren Haushalten oftmals die mangelnden Fähigkeiten, die Aufgaben selbst zu erledigen. Während alle Altersklassen sich vorstellen können, Pflichtleistungen des Mieters (Treppenhausreinigung, Winterdienste usw.) als Dienstleistung in Auftrag zu geben, wünschen sich insbesondere ältere Haushalte auch Leistungen zur Unterstützung von sozialen Kontakten und Versorgungsleistungen. Es bedarf also individueller Angebote, die sich gezielt an jüngere und ältere Nachfrager richten. Einheitsangebote, die den individuellen Bedarf des Einzelnen unberücksichtigt lassen, werden langfristig am Markt keine Chance haben.

Die Anforderungen an die Wohnung bzgl. Ausstattung steigen: Hauswirtschaftsraum und Arbeitszimmer sind gefragt

Seit den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts erfolgte im Mietwohnungsbau eine Optimierung der Grundrisse in funktionaler und flächensparender Weise mit klarer Zuordnung von Raum und Funktion. Diese bisherige Aufteilung bzw. Grundrissgestaltung entspricht in vielen Fällen nicht mehr den differenzierter gewordenen Anforderungen der verschiedenen Nachfragegruppen. Des Weiteren haben steigende Flächenansprüche (eigenes Kinderzimmer, Arbeitszimmer, mehr Stauraum für mehr Hausrat und technische Geräte) zu neuen Grundrissanforderungen geführt. Die private Nutzung eines "home office", etwa in den Bereichen Kommunikation, Unterhaltung und Shopping, wird weiter deutlich zunehmen. Deshalb wird es immer wichtiger, einen vollwertigen Arbeitsplatz in der Wohnung zur Verfügung zu haben, in dem man arbeitet, Finanzgeschäfte erledigt, Reisen bucht, Einkäufe erledigt, Informationen recherchiert, Video-on-demand schaut und weltweit kommuniziert. Dabei reicht es nicht mehr aus, dass in der Ecke eines Raumes eine Möglichkeit besteht, einen PC unterzubringen. Nachgefragt werden vielmehr individuell gestaltbare Räume, in denen angefangene Arbeit auch einmal liegengelassen werden kann. Im Bereich des Wohnungsneubaus und der Modernisierung sollte dieser Aspekt daher obligatorisch in die Planungen mit einbezogen werden. Neben dem Arbeitsraum nimmt je nach Zielgruppe auch die Bedeutung anderer funktionaler Räume zu. So legen insbesondere familienorientierte Haushalte großen Wert auf einen Hauswirtschaftsraum. In der Konsequenz hat diese gesellschaftliche Entwicklung zu einem steigenden Bedarf an Vier-Zimmer-Wohnungen an den örtlichen Wohnungsmärkten maßgeblich beigetragen.

6.2 Studentisches Wohnen

Die studentische Nachfrage am Mietwohnungsmarkt ist bereits durch die verschiedenen in Mannheim angesiedelten Hochschulen ablesbar. Dabei ist Mannheim zwar eine bekannte, aber keine ausgeprägte Studentenstadt. Der Anteil der an der Universität Mannheim Studierenden liegt mit rd. 4% (11.500 Studenten) gemessen an der Gesamtbevölkerung deutlich unter dem Durchschnitt von typischen Studentenstädten wie Heidelberg (19%), Freiburg (14%), Münster (17%), Tübingen (28%), selbst Kaiserslautern (12%) kann einen dreimal so hohen Anteil aufweisen. Für Mannheim sind noch die Hochschule Mannheim mit rd. 4.000 Studenten sowie die Duale Hochschule Baden-Württemberg mit rd. 5.000 Studenten sowie weitere akademische Bildungsmöglichkeiten hinzuzurechnen. Entsprechend des Umfangs der Studierenden und der Einwohnerzahlen ist Mannheim im Landeswohnraumförderungsprogramm 2011 als eins von mehreren Bedarfszentren Baden-Württembergs eingeordnet worden.

Auswirkungen auf den städtischen Wohnungsmarkt wird die absehbare, ab 2012 eintretende Zunahme der Studierenden in Mannheim und andernorts haben, die eine Folge des Zusammentreffens zweier Jahrgänge von Studienanfängern ist. Diese Zunahme ist noch nicht in die Bevölkerungsprognose für die Stadt Mannheim einberechnet worden und damit auch nicht Grundlage für die vorliegende Wohnungsnachfrageprognose. Dennoch wird der absehbare "Studentenberg" zu Verknappungen in den Bedarfszentren des Landes, somit auch in Mannheim führen.

Das Studentenwerk Mannheim unterhält aktuell 18 Wohnhäuser, die Wohnraum für Studenten der Universität und der Hochschulen bieten. Aufgrund der zentrumsnahen Lage der Bildungseinrichtungen konzentriert sich sowohl die Wohnungsnachfrage als auch die Lage der Wohnhäuser auf die unmittelbare Nähe zum Stadtzentrum. Vor allem zu Semesterbeginn, aber auch zwischenzeitlich ist laut Marktexperten eine sehr große studentische Nachfrage vorhanden, die mit anderen Mannheimer Haushalten um freifinanzierte Wohnungen, vorzugsweise mit Einbauküche, bis zu rd. 320 EUR Bruttowarmmiete konkurrieren.

In qualitativer Hinsicht ist trotz des nach wie vor vorhandenen Nachfrageüberhangs ein Trend zu höheren Wohnansprüchen der Studierenden am Markt wahrnehmbar, der sich darin äußert, dass bei Studierenden 2-Raum-Wohnungen, mit Wohnflächen auch über 45 qm, weit öfter nachgefragt werden, als entsprechend kleinere 1-Zimmer-Appartements. Ebenso begehrt sind Wohnungen, die für Wohngemeinschaften mit drei bis fünf Personen Platz bieten. Qualitätsbewusstsein besteht auch hinsichtlich des Erhaltungszustandes der Wohnung: Es gibt am Markt etliche innerstädtisch gelegene Kleinstwohnungen, die gezielt Studierenden angeboten werden, aber aufgrund ihres Sanierungsbedarfes nur noch verminderte bzw. kurzzeitige Vermietungschancen haben. Das Studentenwerk verfügt zudem über gesonderte Mutter-Kind-Angebote.

Nach Aussagen des Studentenwerkes als größter Mannheimer Mietwohnungsanbieter weisen aktuell viele Wohngebäude, auch die des Studentenwerkes, immanente Mängel auf, die sich mit den veränderten Wohnansprüchen nicht mehr vereinbaren lassen. Das Studentenwerk reagiert darauf mit weitreichenden Modernisierungsmaßnahmen, innerhalb derer die Zahl der Wohneinheiten pro Gebäude zugunsten größerer Wohnflächen je Appartement verkleinert wird. Darüber hinaus werden Wohnungen für Wohngemeinschaften und Gemeinschaftsräume angelegt, die unter anderem die Aufenthaltsqualität in den Wohnhäusern verbessern und das Gemeinschaftsgefühl stärken sollen. Durch diese Umbaumaßnahmen soll dem Klischee von Studentenwohnheimen mit niedriger Wohnqualität und unzeitgemäßen sowie kleinen 1-Zimmer-Wohnungen entgegengewirkt werden. In der hohen Nachfrage nach den modernisierten Appartements schlägt sich nach Angaben des Studentenwerkes der Erfolg der Modernisierungsmaßnahmen wider. So verfügt das Studentenwerk vor allem im Oktober, zum Studienjahrbeginn, über lange Wartelisten, wobei nicht alle Studenten mit entsprechendem Wohnraum vom Studentenwerk versorgt werden können. Gegenüber den rd. 6.000 Neueinschreibungen stehen zwischen 500 und 1.000 Auszüge aus den Studentenappartements. Aufgrund dessen fordert das Studentenwerk den privaten Wohnungsmarkt dazu auf, Wohnraum für Studenten in der Mannheimer Innenstadt bzw. in Universitätsnähe bereitzustellen, um auf die hohe Nachfrage zu reagieren.

Die Zahlungsbereitschaft liegt bei der Nachfrage nach Einzel-Appartements mit etwa 320 Euro Warmmiete im Monat deutlich höher als bei den Wohngemeinschaften, bei denen Einzelzimmer bereits ab 220 Euro pro Monat anzumieten sind. Bei diesen Mietpreisen handelt es sich um eine Bruttowarmmiete, wobei sowohl Strom, Wasser, Heizung, als auch Internet- und TV-Nutzung sowie die Reinigung von Gemeinschaftsflächen im Mietpreis enthalten sind. Das Studentenwerk bietet mit rd. 340 Euro Bruttowarmmiete in der so genannten "Eastsite" in Neuostheim in unmittelbarer Nähe zur Dualen Hochschule Baden Württemberg seinen teuersten Wohnraum für Studenten an. Hierbei handelt es sich um Energie-Spar-Neubauwohnungen mit ein bis zwei Zimmern, Miniküche und Balkon.

6.2.1 Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Marktexperten sehen in der Wohnraumversorgung für Studierende noch folgende Engpässe bzw. Marktnischen:

- Preiswerte, kleinere 2-Raum-Wohnungen bis 45 qm in gutem Erhaltungszustand mit Hochschul-/Innenstadtnähe (bis 400 EUR/Bruttowarm) und kleiner Einbauküche für Studierende.
- WG-fähige Wohnungen für 3 bis 5 Personen in gutem Erhaltungszustand mit Hochschul-/Innenstadtnähe (660 bis 1.100 EUR/Bruttowarm) für Studierende. Rund 29% aller Studierenden wohnen in Wohngemeinschaften, der Trend der letzten 10 Jahre geht immer stärker in Richtung dieser Wohnform.²³
- Die zentral bzw. in Hochschulnähe gelegene 2-Raum-Wohnung für studentische Paare mit bis zu 60 qm Wfl. zu einem Preis bis 500 EUR pro Monat (Bruttowarm), mit der Möglichkeit, zwei Schreibtische einzurichten. Schätzungsweise 14% aller Studierenden wohnen mit einem Partner zusammen.²⁴

• • • • 155

Vgl. Bundesministerium für Forschung und Bildung (2010): Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in der Bundesrepublik Deutschland 2009, S. 405, Hannover.

²⁴ Vgl. ebd., S. 405, Hannover.

Das Angebot eines Student Village mit rund 30 bis 45 Wohneinheiten als besondere Form studentischen Wohnens. Das gemeinschaftsorientierte Wohnangebot und die attraktiven wohnbegleitenden Angebote bieten für Studierende einen Anreiz, sich speziell in dem Student Village niederzulassen. Um Preisgünstigkeit zu erzielen, d.h. Wohnungen mit einer Miete bis zu 6,- EUR Nettokalt bzw. 8,50 Bruttowarm pro Monat, bietet sich die Umnutzung geeigneter Bestandsimmobilien in Kombination mit geringfügigen Erneuerungsmaßnahmen an. Im Einzelnen können folgende wohnbegleitenden Angebote eine Marktnische darstellen: Ausstattung mit Küchenzeile, ggf. auf Wunsch mit weitergehender Möblierung gegen Aufpreis: Internetzugang Wohnung pro Treppenhausreinigung als besondere Serviceleistungen bereits im Mietpreis Treffpunkt; Gemeinschaftsraum als gemeinschaftsorientierte Wohnumfeldgestaltung (Grillplatz, Liegewiese, Fahrradstellplatz u.ä.). Die Mietpreise sind je nach Ausstattung und Wohnungs-/Zimmergröße gestaffelt.

6.3 Wohnen im Alter

Das Wohnen im Alter ist in Mannheim ein Markt mit zunehmender Bedeutung. Derzeit ist fast jeder fünfte Mannheimer Bewohner älter als 65 Jahre. Die Zahl der Seniorinnen und Senioren wird von gut 59.000 Personen (wohnberechtigte Bevölkerung) im Jahr 2010 bis zum Jahr 2020 nur leicht zunehmen (rd. 160 Personen); danach wird sich die Dynamik jedoch verstärken, weil dann die derzeit große Gruppe der so genannten "best ager", also der 55- bis 65-Jährigen, in das Seniorenalter hineinwächst. Für die kommenden zehn Jahre ist eine Verschiebung innerhalb der Gruppe der Senioren zugunsten der höheren Altersgruppen zu erwarten.

Derzeit leben rd. 39.243 Seniorenhaushalte in Mannheim, dies sind rd. 23% aller Mannheimer Privathaushalte. Da demographisch bedingt die Zahl hochaltriger Personen wächst, die ihren Lebensabend voraussichtlich in einem Pflegeheim verbringt, wird die Zahl der älteren Haushalte, die außerhalb von Pflegeheimen in Mannheim lebt, bis 2020 nicht wachsen, sondern zunächst in etwa konstant bleiben.

Die immer größer werdende Nachfragegruppe der Älteren stellt besondere Ansprüche an ihren Wohnraum: So kann ein barrierefreier und seniorengerechter Wohnraum die Selbstständigkeit von älteren Menschen bis ins hohe Alter unterstützen und für mehr Lebensqualität sorgen.

Zusätzlich zur quantitativen Dimension ist – wie in der Gesamtgesellschaft – ein Trend zu veränderten Lebensformen erkennbar. Dieser Trend ist vor allem durch eine größere Vielfalt der Lebensformen geprägt. Die Verlängerung der Lebensphase jenseits der Erwerbstätigkeit und die Verbesserung des Wohlstandsniveaus der Bevölkerung haben

dazu geführt, dass sich innerhalb der Gruppe der Senioren eine Vielzahl von Lebenslagen und -stillgruppen gebildet hat, die sich in einem Wandel der Wohnsituation im Alter widerspiegelt und sowohl Bedarfslagen als auch Nachfragewünsche verändert. Durch die quantitative Zunahme der älteren Personen entsteht ein neuer Bedarf an altersgerechten Wohnangeboten. Wie Untersuchungen gezeigt haben, entspricht das Leben in einer "normalen" Wohnung, vorzugsweise im angestammten Quartier, den Wohnwünschen der überwiegenden Mehrheit der älteren Menschen. Alternative Wohnformen gewinnen jedoch insbesondere vor dem Hintergrund, dass nicht alle regulären Bestandswohnungen den Bedürfnissen der jeweiligen Bewohner entsprechen, an Bedeutung.

Aufgrund der eingeschränkten Mobilität im voranschreitenden Alter stellt vor allem diese Zielgruppe besondere Anforderungen an den eigenen Wohnraum. Eine seniorengerechte Wohnung bzw. ein entsprechendes Wohnumfeld können nämlich durchaus dazu beitragen, die häufig unvermeidbaren altersbedingten Einschränkungen in der körperlichen Leistungsfähigkeit, wenn auch nicht gänzlich zu beseitigen, so doch zumindest ein wenig abzumildern. So kann eine barrierefreie oder zumindest barrierearme Wohnung die Selbständigkeit bei der Bewältigung des Alltags bis ins hohe Alter ermöglichen und erleichtern. Zudem können Service- und Betreuungsangebote unterstützend eingreifen. Zu den Dienstleistungsangeboten gehören zumeist ein 24-Stunden Notruf sowie soziale Betreuung, die gemeinsame Veranstaltungen organisiert und so der sozialen Vereinsamung entgegen wirken soll. Je nach Zielgruppenansprache und Preiskategorie kann dieses Betreuungsangebot mehr oder weniger umfangreich konzipiert sein.

Um eine seniorengerechte Wohnung handelt es sich dann, wenn neben einer barrierefreien Wohnungsausstattung auch integrierte Dienstleistungsangebote zur Verfügung stehen, die zumeist durch eine Betreuungspauschale berechnet werden.

Zu den Wohnformen im Alter zählen des Weiteren Wohnungsangebote, die nicht mit einem Dienstleistungsangebot verknüpft sind, sich aber dennoch in hohem Maße für ältere, bewegungseingeschränkte Menschen eigenen. Es handelt sich hierbei barrierefreie Wohnungen. Hierzu zählen zum einen rollstuhlgerechte Wohnungen, die der DIN 18025, Teil 1, entsprechen. Zum anderen sind auch barrierefreie Wohnungen hinzuzurechnen, die sich dadurch auszeichnen, dass sie über einen barrierefreien Zugang zur Wohnung, etwa in Form eines Fahrstuhls, verfügen und des Weiteren eine Ausstattung aufweisen, die der DIN 18025, Teil 2, entspricht oder ihr zumindest nahe kommt. Relevante Ausstattungsmerkmale sind demnach auch Haltegriffe und Bewegungshilfen, rutschfeste Bodenbeläge, schwellenlos begehbare Dusche mit Sitz oder Badewanne mit Einstiegshilfe usw.

Beispielhafte kommunale Angebote zur Unterstützung des Wohnens im Alter

Die im Zuge der demographischen Entwicklung wachsende Bedeutung altersgerechter Wohnmöglichkeiten war für die Stadt Mannheim Anlass, das Thema als Handlungsfeld auszuweiten und verschiedene städtische Angebote zu unterbreiten.

Die Stadt stellt mit der Seniorenberatungsstelle, die im Seniorenbüro integriert ist, Informationen zu Hilfs- und Unterstützungsangeboten für Senioren zur Verfügung und berät außerdem in "Belastungs- und Konfliktsituationen" in Familien. Mit der Broschüre "Betreutes Wohnen für Seniorinnen und Senioren", die 2007 herausgegeben wurde, informiert die Stadt über das Thema des betreuten Wohnens und stellt entsprechende Angebote im Stadtgebiet vor. Es werden 14 Einrichtungen aufgeführt, zu denen Kontaktinformationen und Verortung, Anzahl und Größe der Zimmer, sowie Eckdaten zu den speziellen Angeboten der jeweiligen Einrichtung genannt werden. In der Broschüre tun, wenn...?" werden die Kontaktdaten aktualisiert und Wohnberatungsstellen aufgeführt. Im Seniorenbüro sind zudem ausgebildete, ehrenamtliche Wohnberaterinnen und Wohnberater tätig, die ältere Menschen bei der Wohnraumanpassung unterstützen. Sie ergänzen das Angebot der mobilen Wohnraumanpassungsberatung der Handwerkskammer Mannheim. Das Seniorenbüro vergibt des Weiteren das "Qualitätssiegel Betreutes Wohnen" das lediglich von einer Wohnanlage, dem Carl-Benz-Seniorenzentrum, geführt wird.

Eine weitere kommunale Maßnahme betrifft die Förderung von Umbaumaßnahmen zur Schaffung barrierefreien Wohnraums. Während größere Wohnungsunternehmen bereits im Neubau wie auch im Bestand neuen altersgerechten Wohnraum schaffen, richtet sich die kommunale Initiative folgerichtig an private Einzeleigentümer, die ihren Wohnraum im Zuge von Umbaumaßnahmen erfahrungsgemäß – etwa im Unterschied zu den örtlichen Wohnungsunternehmen – nur im geringen Umfang an die Ansprüche und Bedürfnisse älterer und mobilitätseingeschränkter Menschen anpassen. Die Stadt Mannheim versucht, die diesem Verhalten entgegenzusteuern, indem sie über verschiedenen Fördermöglichkeiten der öffentlichen Hand informiert und selbst eine finanzielle Förderung für einen barrierefreien Umbau im Wohnungsbestand bereitstellt, die bisher nur von wenigen Städten bundesweit angeboten wird.

Bei Gesamtumbaukosten von über 1.000 Euro kann in Mannheim eine Förderung in Anspruch genommen werden, die bis zu 50% der nachgewiesenen förderfähigen Kosten unter Festlegung eines bestimmten Förderkatalogs betragen kann. Somit kann pro Wohnung ein Betrag bis maximal 15.000 EUR als Baukostenzuschuss in Anspruch genommen werden, wobei die Fördersumme ausschließlich von der Stadt aufgebracht wird.

Die Vorteile, die ein barrierefreier Wohnraum mit sich bringt, sollen nach Vorstellung der Stadt Mannheim aber nicht nur für mobilitätseingeschränkte Menschen zugänglich sein, sondern für alle Bürger, die davon profitieren können. So kann ein barrierefreier Zugang zur Wohnung beispielsweise auch von Eltern mit Kinderwagen genutzt werden und das Leben bei alltäglichen Dingen, wie zum Beispiel Einkäufen, erleichtern. Nachdem die Öffentlichkeitsarbeit für das im Jahr 2007 eingerichtete Förderprogramm verstärkt wurde, stieg die Inanspruchnahme. Im Jahr 2010 wurden zum Stand September immerhin 20 Anträge auf Förderung bewilligt. Die Umbaumaßnahmen wurden zumeist in Mietwohnungsbeständen durchgeführt, in der Regel nach dem Freizug der Wohnungen im Zuge eines Wohnungswechsels.

Durch weitere Öffentlichkeitsarbeit und der Präsentation von konkreten Umbaubeispielen im Mannheimer Wohnungsbestand, versucht die Stadt, die Umbaubereitschaft der privaten Einzeleigentümer weiter zu fördern. Die häufigsten Gründe, weshalb Eigentümer ihre Wohnungsbestände nicht umbauen, sind nach Einschätzung von der Mannheimer Stadtverwaltung Folgende: An erster Stelle stehen wirtschaftliche Erwägungen und zu geringe Investitionsrücklagen bzw. eine zu geringe Bonität. Aber auch die Tatsache, dass etliche Eigentümer selbst schon ein hohes Alter erreicht haben und vor den Anstrengungen eines Umbaus zurückschrecken, oder aber den (eigenen) Bedarf anzweifeln, stellen laut des Fachbereiches Städtebau-Wohnbauförderung gravierende Hemmnisse dar. So ist es das Ziel der Stadt Mannheim, vor allem junge Menschen davon zu überzeugen, sich rechtzeitig mit dem Thema Wohnen im Alter auseinanderzusetzen und ihren eigenen Wohnungsbestand anzupassen, auch, um einem Aufenthalt im Pflegeheim entgegenzuwirken.

Entwicklungstrends im Wohnen im Alter

Des Weiteren sei auf verschiedene Entwicklungstrends hinzuweisen, die das Wohnen im Alter nachhaltig beeinflussen bzw. beeinflussen können und Handlungsbedarfe entstehen lassen:

 Wenngleich die Zahlen zu den Wanderungen in der Altersgruppe ab 65 Jahren in der Bilanz für die Stadt Mannheim einen Abwanderungsverlust ausweisen,²⁵ weist die Mehrheit der befragten Marktexperten auf eine am Markt spürbare Gruppe von älteren Haushalten hin, die im ländlichen Umland ihr zu groß gewordenes Eigenheim verkaufen, um ihre dritte Lebensphase mit viel Wohnkomfort in

• • • • 159

Die Wohnungsmarktprognose Mannheim 2020, die das InWIS im Auftrag der GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft erstellte, ermittelte für Mannheim in der Altersgruppe der über 65-Jährigen für den Zeitraum 2001 bis 2008 einen negativen Wanderungssaldo in Höhe von 2.700 Personen.

zentraler, infrastrukturell gut ausgestatteter Lage in Mannheim zu verbringen. Solange das Preisniveau des Umlandes stabil bleibt und die Immobilien an jüngere Familien verkauft werden können, wird diese Gruppe auch weiterhin am Markt zu beobachten sein. Die auch im Umland stattfindenden Alterungsprozesse lassen sogar mit einer Zunahme rechnen. Die betreffende Gruppe fragt vorzugsweise barrierefreie oder seniorengerechte Eigentumswohnungen, barrierearme, klein dimensionierte Eigenheime oder komfortable barrierefreie bzw. seniorengerechte Mietwohnungen nach.

- Es ist mit einer Spreizung der Kaufkraft älterer Haushalte zu rechnen. Schon jetzt ist ein kleinerer Teil älterer Menschen auf Grundsicherung angewiesen, während andere auch in vermögensbezogener Hinsicht ein hohes Kaufkraftniveau aufweisen. Beide Gruppen dürften künftig zunehmen: Eine ausreichende private Altersvorsorge, gepaart mit geerbtem (Immobilien-)vermögen lässt die Gruppe kaufkräftiger Senioren anwachsen, während mangelnde private Vorsorge für das Alter voraussichtlich eine neue Altersarmut hervorbringen wird. Demnach dürfte die Nachfrage sowohl im unteren wie auch im oberen Preissegment ansteigen.
- Die Studie Wohntrends 2020 kommt zu dem Ergebnis, dass im Segment der Wohnformen im Alter nur mit einem vergleichsweise langsamen Vordringen neuer Technologien in den Wohnbereich zu rechnen ist – quasi durch die natürliche Alterung jüngerer Pioniergruppen, die technische Innovationen nutzen und im Markt etablieren. Für die Verbreitung des ambient assisted living und für Smart Home-Technologien wird es also noch etwas Zeit brauchen. Die Nachfrage nach technischer Ausstattung konzentriert sich auf technische Lösungen zur Erhöhung der hausinternen Sicherheit, d.h. auf Sicherheits-Meldesysteme.
- Neben soziodemographischen Situation ist der ein weiterer, gesamtgesellschaftlicher Trend erkennbar: Die Veränderung der Lebensformen. Dieser Prozess ist vor allem durch eine größere Vielfalt der Lebensformen gekennzeichnet. Die Verlängerung der Lebensphase jenseits der Erwerbstätigkeit sowie die Verbesserung des Wohlstandsniveaus der Bevölkerung haben dazu geführt, dass sich innerhalb der Seniorinnen und Senioren eine Vielzahl von Lebenslangen und -stillgruppen gebildet haben, die sich in einem Wandel der Wohnsituation im Alter widerspiegeln und sowohl Bedarfslagen als auch Nachfragewünsche verändern. Neben dem barrierefreien Wohnen und den seniorengerechten Wohnungen gibt es verschiedenste alternative Wohnformen für Senioren, wozu auch Demenz-Wohngemeinschaften gehören. Diese sind laut lokaler Experten nur im geringen Maße in Mannheim vorhanden, wohingegen verhältnismäßig große Nachfrage für dieses Nischenprodukt bestünde.

6.3.1 Angebot und Nachfrage nach barrierefreien Wohnungen

Genaue Angaben über den Bestand an barrierefreien Wohnungen in Mannheim liegen nicht vor, da ein barrierefreier Umbau nicht genehmigungspflichtig ist und somit auch keine Statistik geführt wird. Allerdings wurde seitens der Stadt Mannheim versucht, den Bestand näherungsweise zu ermitteln, in dem in der Mietspiegelerhebung aus dem Jahr 2008 die Befragten darum gebeten wurden, anzugeben, ob ihre Wohnung barrierefrei bzw. behindertengerecht sei. Das Ergebnis der Befragung und darauf folgender Hochrechnungen ergab, dass im Stadtgebiet rd. 1.200 barrierefreie Wohnungen existieren²⁶. Die Marktsituation bei Wohnungen, die Barrierefreiheit bieten, wird von den in der Expertenbefragung der Stadt Mannheim befragten Wohnungsanbietern als stark angespannt bewertet. Es betrifft sowohl Wohnungen, die teilweise barrierefrei sind, weil sie z.B. über einen Fahrstuhl verfügen, als auch Wohnungen, die für Rollstuhlfahrer geeignet sind. Teilweise barrierearme Wohnungen werden nicht nur von älteren, bewegungseingeschränkten Menschen, sondern mittlerweile von fast allen Alters- und Haushaltsgruppen geschätzt. Die Nachfragegruppe ist daher sehr groß bemessen, das bestehende Angebot aber gering und der Neuzugang begrenzt, da Barrierefreiheit nur durch Neubau oder (kosten) aufwändigem Umbau im Bestand (Anbau von Fahrstühlen, Verlegung der Erschließung in Erdgeschosswohnungen über die zumeist aufgeschüttete Terrasse) geschaffen werden kann. Das Wohnungsmarkt-Monitoring 2009 führt hierzu aus, dass "die Mannheimer Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften diesen bereits soweit bauseits möglich ist, bei anstehenden berücksichtigen".27 Für absolut Modernisierungsmaßnahmen barrierefreien. rollstuhlgerechten Wohnraum ist eine andere Nachfragesituation zu konstatieren: Es handelt sich um eine kleinere Nachfragegruppe, für die jedoch vermutlich nur ein äußerst geringes Angebot vorhanden ist.

Aber auch bei seniorengerechten Wohnungen, die ein integriertes Betreuungs- und Serviceangebot aufweisen, besteht eine leicht angespannte Marktlage.

• • • • 161

Diese Angabe stammt aus dem Mietspiegel der Stadt Mannheim aus dem Jahr 2008. Der prozentuale Anteil von 18 barrierefreien Wohnungen pro 2.409 Personen (0,88%) wurde auf die Gesamtbevölkerung Mannheims aus dem Jahr 2010 übertragen und ergibt so eine Anzahl von 1.200 Wohnungen.

²⁷ Siehe Stadt Mannheim 2009: Wohnungsmarkt-Monitoring 2009, S. 34.

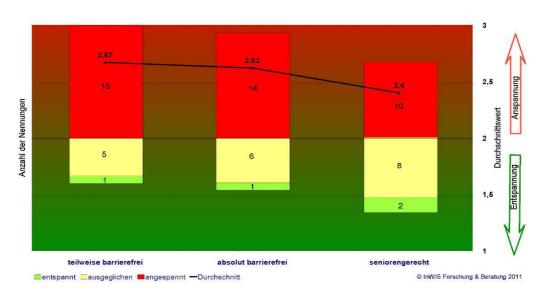


Abb. 60 kommunale Expertenbefragung - aktuelle Marktsituation bei Wohnraum mit spezieller Ausstattung

Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Darstellung

Zukünftige Nachfragepotenziale für barrierefreie Wohnungen

Zur Bedarfs- und Nachfrageermittlung von barrierefreien Wohnungen ohne integriertes Dienstleistungsangebot existieren bis dato keine Kennwerte, die für Hochrechnungen verwendet werden können. Allerdings kann das Nachfragepotenzial in der Gruppe der älteren Menschen näherungsweise umrissen werden:

- Für die Nachfrageermittlung wird davon ausgegangen, dass Haushalte (Paare ohne Kinder und Singles) im Alter von 60 bis 80 Jahren eine solche Wohnform präferieren.
- Die Zahl der Personen zwischen 60 und 80 Jahre beträgt laut Bevölkerungsprognose im Jahr 2020 rund 60.896 Personen.
- Für die Haushalte in dieser Altersgruppe ist eine durchschnittliche Haushaltsgröße von 1,7 Personen pro Haushalt zu Grunde zu legen. Damit ergibt sich eine Zahl von rund 35.820 Haushalten im Jahr 2020.
- Im Projekt "Umzugswünsche und Umzugsmöglichkeiten älterer Menschen" im Auftrag der Schader-Stiftung und des Bundesministeriums für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau wurde vom InWIS detailliert das Umzugsverhalten und

die Wohnwünsche älterer Menschen zwischen 65 und 80 Jahren anhand einer bundesweiten Befragung älterer Haushalte untersucht²⁸. Demnach äußerten 30% der Haushalte im Alter zwischen 65 und 80 Jahren eine Umzugsbereitschaft, unabhängig davon, ob sie bereits schon einmal im Alter umgezogen waren. Überträgt man die Ergebnisse auf die Mannheimer Haushalte und berücksichtigt, dass nur für die Lebensstilgruppe der resignierten Älteren diese Umzugsbereitschaft nicht gilt, so ergibt sich daraus eine Summe von rund 9.400 Haushalten (Jahr 2020), die als potenzielle Nachfrager für barrierefreie Wohnalternativen in Frage kommen. Inwieweit und in welchem Umfang sich dieses Nachfragepotenzial zu einem Wohnungswechsel entschließt, hängt neben anderen Faktoren von zwei wichtigen Bedingungen ab: Die entscheidende Bedingung, die an einen Umzug geknüpft wird, ist das Angebot einer attraktiven barrierefreien Wohnung. Erst durch ein konkretes Angebot, bei dem für den älteren Haushalt die wohnlichen Vorteile gegenüber seiner bisherigen Wohnung deutlich werden, wird die Umzugsbereitschaft konkret. Immerhin erwarten noch ein Viertel der Befragten, dass ihnen Umzugshilfen geboten werden.

- Die Befragung ergab zudem, dass 40% der befragten Seniorenhaushalte eine Wohnung ohne Dienstleistung bevorzugen. Überträgt man diesen Wert auf Mannheim, so erhält man für das Jahr 2020 ein Potential von 3.760 Haushalten.
- Stellt man diesem Nachfragepotenzial die (hochgerechneten) 1.200 vorhandenen barrierefreien Wohnungen gegenüber, ergibt sich für das Jahr 2020 ein Nachholbedarf von rund 2.560 barrierefreien Wohnungen. Der derzeitige Bestand müsste sich demnach – gemessen am Nachfragepotenzial – in den kommenden zehn Jahren verdreifachen.

6.3.2 Seniorengerechtes bzw. Betreutes Wohnen

Im Folgenden soll die Angebots- und Nachfragesituation im seniorengerechten Wohnen, worunter im Rahmen dieses Gutachtens das Betreute Wohnen bzw. Service-Wohnen zu verstehen ist, näher betrachtet werden.

Aktuell gibt es in Mannheim rd. 20 Wohnanlagen, die barrierefreie Wohnungen mit Service- und Betreuungsangeboten anbieten. Insgesamt verfügen diese Anlagen über rd. 868 Wohnungen, wobei ca. 167 davon einer öffentlichen Förderung unterliegen und somit

• • • • • 163

Vgl. Heinze, Rolf G. u.a. (1997): Neue Wohnung auch im Alter. Folgerungen aus dem demographischen Wandel für Wohnungspolitik und Wohnungswirtschaft. Schader-Stiftung Darmstadt (Hg.), Schriftenreihe Gesellschaftswissenschaften – Praxis. Darmstadt.

speziell für einkommensschwache Personen, welche über einen entsprechenden Wohnberechtigungsschein verfügen, vorbehalten sind.

Die Preisspanne der Nettokaltmieten der verschiedenen Wohnanlagen ist groß und reicht von etwa monatlich 5 EUR/qm bis zu 15 EUR/qm. Auch die Betreuungspauschale, die bei entrichtet werden muss und ieder Wohnanlage in der Regel Grundservicedienstleistungen, wie z.B. einen 24 h-Notruf oder einen Hausmeisterservice beinhaltet, reicht von 25 EUR bis zu 205 EUR im Monat. Entsprechend dieser Preisspanne sind große Differenzen bei den angebotenen Grundservicedienstleistungen vorhanden. Ebenso wie bei den Mietpreisen, weisen auch die Wohnungsgrößen große Spannen auf. So verfügen die kleinsten Wohnungen über rd. 30 qm für alleinstehende Personen, während auch Wohnungen über 80 qm, in der Regel für Zweipersonenhaushalte geplant, angeboten werden. Drei Wohnanlagen des Unternehmens Diringer & Scheidel Wohn- und Gewerbebau GmbH sind nach Angaben lokaler Experten den hochpreisigem Segment des Betreuten Wohnens zuzuordnen, wobei das Lanz-Carré als Premium-Angebot bezeichnet werden kann. Die folgende Tabelle gibt das derzeitige Angebot an seniorengerechten, betreuten Wohnungseinrichtungen in Mannheim wieder.

Tab. 34 Angebot des seniorengerechten Wohnens in den verschiedenen Preissegmenten

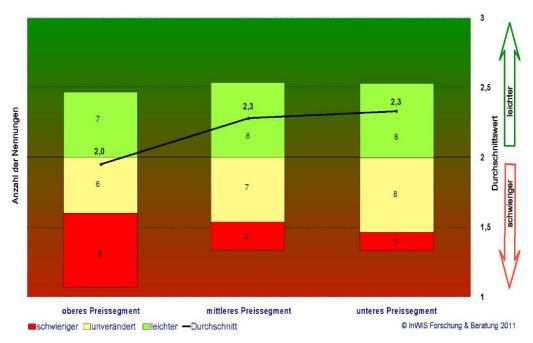
	Preissegment	Angebot
bis 6,50	unteres	24%
ab 6,50 bis 9,00	mittleres	36%
ab 9,00 bis 12,00	oberes	19%
ab 12,00	Premium	5%

Quelle: Stadt Mannheim 2007: Betreutes Wohnen für Seniorinnen und Senioren, eigene Recherchen, eigene Berechnung

Die Marktsituation für seniorengerechtes Wohnen gestaltet sich nach Einschätzung befragter Wohnungsanbieter und Seniorenberatungsstellen für die Gruppe der einkommensschwache Seniorinnen und Senioren als sehr schwierig, trotz eines nennenswerten Wohnungsbestandes im unteren Preissegment. Besondere Versorgungsdefizite bestehen bei Wohnungen, deren Mietpreis innerhalb der Bemessungsgrenzen für die Kosten der Unterkunft liegt und somit für SGB XII-Empfänger geeignet sind, trotzdem im Einzelfall die Bemessungsgrenze auch überschritten werden kann. Die Wohnanlage, die mit einer Nettokaltmiete von 4,60 €/qm das günstigste Wohnangebot in Mannheim bietet und 60 Wohneinheiten umfasst, verzeichnet eine Warteliste von über 40 Personen, d.h. auf eine Wohnung kommen bereits 0,7 Bewerber. Insbesondere auch vor dem Hintergrund eines möglicherweise in Folge von wachsender Altersarmut steigenden Anteils älterer Haushalte, die auf Grundsicherung angewiesen sind, ist bei dem bestehenden Angebot mittel- bis langfristig mit einem noch zunehmenden Angebotsengpass zu rechnen.

Räumlich betrachtet sind die hochpreisigen Einrichtungen vor allem im Südwesten der Mannheimer Innenstadt in den Stadtteilen Lindenhof, Almenhof sowie Neckarau anzutreffen. Hierbei handelt es sich um bevorzugte Wohngegenden der Stadt, welche durch große städtebauliche Projekte wie "Mannheim 21" erweitert und aufgewertet werden. Überdies sind in Wallstadt zwei weitere altersgerechte Wohnanlagen angesiedelt, die im höherpreisigen Segment anbieten. Expertenaussagen zufolge ist im Unterschied zum niedrigpreisigen Angebotssegment bei altersgerechten Wohnanlagen im oberen bis Premiumsegment das Verhältnis von Angebot und Nachfrage eher als ausgeglichen zu bezeichnen ist.

Abb. 61 kommunale Expertenbefragung - Vermarktungssituation bei seniorengerechten Wohnungen in den nächsten 5 bis 10 Jahren



Quelle: Stadt Mannheim, Expertenbefragung 2010, eigene Darstellung

Für die nächsten fünf bis zehn Jahre gehen die von der Stadt Mannheim befragten Marktexperten davon aus, dass sich die bestehende Marktsituation in den verschiedenen Preissegmenten eher verfestigt. Für das untere und mittlere Preissegment wird mit einer verbesserten Vermarktungssituation, d. h. mit einem zunehmenden Nachfrageüberhang

• • • • 165

gerechnet, während das Verhältnis von Angebot zu Nachfrage im oberen Preissegment als unverändert eingeschätzt wird.

Nachfragepotenziale im seniorengerechten Wohnen

Im Folgenden wird das Potenzial für seniorengerechte Wohnungen für die Stadt Mannheim berechnet. Bei dieser Vorgehensweise werden Mieter- und Eigentümerhaushalte gemeinsam betrachtet. Die Nachfrage konzentriert sich bei dieser Angebotsform nicht nur auf den Nahbereich, d.h. auf eine Siedlung oder einen Stadtteil, sondern bezieht sich auf die Gesamtstadt.

- Im Rahmen der Analyse wird die Betrachtung auf die Zielgruppen der Personen in einem Alter ab 60 Jahren gerichtet. In Mannheim werden laut der Bevölkerungsprognose im Jahr 2020 rund 78.686 Personen in diesem Alter leben.
- Das seniorengerechte Wohnen richtet sich insbesondere an ältere Personen mit leichten Hilfebedarfen bzw. mit ambulantem Pflegebedarf. Davon werden 2020 rund 4.666 Personen in Mannheim leben.
- Für die Haushalte in dieser Altersgruppe ist eine durchschnittliche Haushaltsgröße von 1,55 Personen pro Haushalt zu Grunde zu legen. Damit ergibt sich eine Zahl von rund 3.000 Haushalten im Jahr 2020.
- Laut der Pflegestatistik werden rund 32% der Pflegebedürftigen die einen eigenen Haushalt führen, also nicht in Heimen wohnen, von ambulanten Pflegediensten versorgt. Da es sich bei diesem Wert um einen Bundesdurchschnitt handelt, erfahrungsgemäß aber in verdichteten Regionen die Gruppe der Pflegebedürftigen, die weder im Heim wohnt noch von helfenden Familienangehörigen betreut wird, sondern von ambulanten Pflegediensten versorgt wird, höher ist, wird in Mannheim eine Quote in Höhe von 40% zu Grunde gelegt. In Mannheim betrifft dies im Jahr 2020 rund 1.200 Haushalte.
- Stellt man diesem Nachfragepotenzial die Zahl der vorhandenen 868 Wohnungen im seniorengerechten Wohnen gegenüber, ergibt sich ein Wohnungsdefizit in Höhe von 336 Wohnungen. Dies bedeutet, dass sich fast die Hälfte des vorhandenen Bestandes verdoppeln muss, um ein adäquates zielgruppenspezifisches Angebot an Wohnmöglichkeiten mit Betreuung zu bieten.
- Darüber hinaus, so konstatieren befragte Marktexperten und Behindertenverbände, fehlt es in Mannheim gänzlich an betreuten Wohneinrichtungen für jüngere Menschen mit Mobilitätseinschränkungen und

Behinderungen. Diese finden außerhalb von Wohneinrichtungen, die zumeist für Senioren konzipiert sind, nach wie vor kein adäquates Angebot.

6.3.3 Handlungsempfehlungen

Die Mengeneffekte zur Deckung des Nachfragepotenzials nach *barrierefreien Wohnungen* in Höhe von 2.560 Wohnungen sind ohne einen Umbau im Wohnungsbestand nicht zu realisieren. Der größte Teil des Nachholbedarfs ist daher durch Umbau und Anpassungsmaßnahmen im Bestand zu decken. Wichtige Maßnahmen sind hierbei:

- Die Schaffung barrierefreier oder zumindest barrierearmer Wohnungen im Zuge von Modernisierungsmaßnahmen der institutionellen Wohnungsanbieter und der Kleineigentümer. Diesbezügliche Ausstattungsstandards sind z.B. ein barrierefreier Zugang zur Haus-/Wohnungstür, bodengleiche Dusche, Verzicht auf Schwellen in der Wohnung usw.
- Die Schaffung barrierefreier Wohnungen im Zuge umfassender Umbaumaßnahmen einschließlich des Anbaus von Fahrstühlen; vorbildhafte Beispiele lassen sich häufig im Rahmen der Umwandlung älterer Wohngebäude, z.B. aus der 1950er und 1960er Jahren, in Eigentumswohnungen finden.
- Gerade auf starken Wohnungsmärkten mit einer hohen Nachfrage nach Wohnraum, wozu auch der Mannheimer Markt in großen Teilen zuzurechnen ist, besteht die Erfahrung, dass Wohnungseigentümer keine wirtschaftliche Notwendigkeit sehen, in die Gruppe der älteren Mieter zu investieren. Eine Wohnung, die durch den Auszug eines älteren Mieters frei geworden ist, kann jederzeit wieder an einen anderen bzw. jüngeren Mieter vermietet werden. Diese Beobachtung trifft auch auf Mannheim zu, wobei die Situation bei den institutionellen Anbietern etwas anders gestaltet ist: Die Genossenschaften sehen sich satzungsgemäß in der Pflicht, ein adäquates Angebot für ihre älteren Mitglieder zu schaffen, und auch z.B. die GBG Mannheimer Wohnungsgesellschaft hat die Zeichen der Zeit erkannt, für die Mietergruppe ein Angebot an Wohnformen im Alter zu schaffen. Größtenteils ist aber die Zielgruppe der älteren Mieter noch nicht als eine zukunftsträchtige Nachfragegruppe erkannt worden. Aus diesem Grund sind aus Sicht des InWIS Maßnahmen auch von kommunaler Seite notwendig, den notwendigen Umbauprozess zu unterstützen.
- Eine Möglichkeit, den Umbauprozess zu fördern, besteht in der Fortführung des kommunalen Programms zur Förderung von barrierefreiem Wohnungsumbau, das einen finanziellen Anreiz für interessierte Eigentümer setzen kann. Ebenso wichtig ist aber, so auch die Erfahrungen mit dem Förderprogramm, die

• • • • 167

Öffentlichkeitsarbeit - im Hinblick auf die Gruppe der Wohnungseigentümer und der Bewohner. Die demographisch bedingten Veränderungen der Wohnungsnachfrage, die hohe Nachfrage nach barrierefreiem Wohnraum und die sich daraus ableitenden künftigen Vermarktungschancen vor dem Hintergrund von Entspannungstendenzen am Mietwohnungsmarkt usw. sind Themen, für die ein Bewusstsein bei Marktakteuren geschaffen werden sollte, insbesondere bei Kleineigentümern, aber auch noch bei manchem institutionellen Anbieter.

- Im Mietwohnungssegment ist vor allem ein barrierefreies Angebot im unteren (bis rd. 6,00 EUR/qm Wohnfläche), vorzugsweise jedoch innerhalb der Bemessungsgrenzen der Kosten der Unterkunft in Höhe von 5,76 EUR/qm Wohnfläche (Nettokaltmiete), und im mittleren Preissegment bis 8,00 EUR/qm Wohnfläche durch Umbau / Wohnraumanpassung und zu kleineren Teilen durch Neubau zu schaffen.
- Die vorhandene, nicht befriedigte Nachfrage nach behindertengerechten Wohnungen ist bei der Investorenberatung bei Neubauvorhaben einzubringen.
- Barrierefreie Wohnungen sollten nach Möglichkeit in übersichtlichen, klein dimensionierten Gebäuden mit ca. 10 bis 30 Wohneinheiten angeboten werden. Zu empfehlen sind eingestreute und dispers im Stadtgebiet verteilte, kleinere Wohnanlagen zur Förderung des generationsübergreifenden Zusammenlebens sowie Projekte des Generationenwohnens.

Für die Weiterentwicklung des Angebotes an *seniorengerechten Wohnungen* können folgende Empfehlungen gegeben werden:

- In allen Preissegmenten sind in den kommenden 10 Jahren zusätzliche Angebote zu schaffen, wobei der Schwerpunkt auf Einrichtungen im unteren und mittleren Preissegment liegen sollte.
- Insgesamt ist ein Neubau von rd. 340 Wohnungen als nachfragegerecht anzusehen.
- Um eine bedarfsgerechte Errichtung neuer Wohnanlagen des seniorengerechten Wohnens zu realisieren, ist die Marktbeobachtung der Stadt Mannheim auszubauen. Für Nutzer, Anbieter und Interessierte ist – quasi in Form einer Wohnungsbörse - mehr Transparenz zu den in Mannheim vorhandenen Wohnformen im Alter zu schaffen. Anzuraten ist, die Angebote im seniorengerechten Wohnen aktueller aufzubereiten und auch weitere Angebotsformen, etwa des barrierefreien Wohnens, der Wohngruppen für Demenzerkrankte usw., mit in die Marktbeobachtung aufzunehmen, um den

Zugang älterer Menschen zu entsprechenden Wohnangeboten zu erleichtern. Die Marktbeobachtung hätte auch die Aufgabe, die Bedarfe an Wohnformen und Beratung in Altersfragen an Anbieter weiterzuleiten und mit Anbietern zusammen zu überlegen, wie Angebotslücken geschlossen werden können.

- Die seniorengerechten Wohnanlagen sollten vorzugsweise in klein dimensionierten Gebäuden angeboten werden. Empfehlenswert ist eine Größenordnung von 30 Wohnungen, bei multifunktionalen Anlagen mit einem breiten Freizeitangebot, z.B. in Form eines Cafés, eines Schwimmbades, eines Kultur- und Freizeitangebotes, auch bis zu 80 Wohnungen.
- Der Wohnstandort für eine Wohnanlage des seniorengerechten Wohnens sollte in jedem Fall eine gute infrastrukturelle Ausstattung besitzen. Besonders attraktiv, aber schwieriger in der Umsetzung sind neue Wohnanlagen, die medizinische und Nahversorgungsangebote im Gebäude mit integrieren. Standorte in der Nähe zu einem Pflegeheim sind ebenfalls zu präferieren, um in einem Verbundkonzept eine Reihe von Synergien zu erreichen, z.B. ein differenziertes Dienstleistungsangebot, das den Bewohnern gewährleistet, auch bis zum Lebensende in der Einrichtung verbleiben zu können.
- Für Demenzerkrankte ist ein weiteres Angebot an Demenz-Wohngemeinschaften zu schaffen.

6.3.4 Wohnen von Familien

Das weit verbreitete, typische Bild der "Mutter – Vater – Kind – Familie" wird zunehmend ergänzt durch neue familiäre Formen. Während Alleinerziehende und Patchwork-Familien früher eher unbedeutende Familienformen darstellten, gehören sie heute zum alltäglichen Bild des Zusammenlebens. Die "Familie" ist kein statisches Konstrukt, sondern unterliegt mehr denn je dem demographischen und zunehmend pluralistischen Wandel der Gesellschaft.

Zusätzlich verändert der demographische Wandel die Familie, er bewirkt eine Abnahme der typischen Familie. Unter Status-quo-Bedingungen wird in den kommenden Jahren bundesweit mit über 40 Prozent kinderloser Frauen pro Geburtenjahrgang gerechnet²⁹, so dass der Anteil an kinderlosen Haushalten weiter steigen wird.

Dieser Trend spiegelt sich auch in der Stadt Mannheim wieder. Im Jahr 2009 lebten in lediglich 17% der Mehrpersonenhaushalte Kinder, wobei in 54% dieser Haushalte ein

²⁹ Vgl. Lübking, U. 2002: Den Blick auf die Familien lenken. In: Stadt und Gemeinde 3/2002, S. 56.

Kind und in 34% der Haushalte zwei Kinder lebten³⁰. Etwa jede zehnte Familie ist ausländischer Nationalität, wobei die Zahl der Familien mit Migrationshintergrund deutlich höher sein dürfte.

Lediglich 11% aller Privathaushalte mit Kindern sind als "kinderreich" zu bezeichnen und haben folglich drei Kinder (9%), beziehungsweise vier Kinder und mehr (2%). Der Anteil an Alleinerziehenden an den Mehrpersonenhaushalten mit Kindern liegt bei knapp einem Viertel (22%) und verdeutlicht den Wandel des Familienbildes. Auffällig ist, dass die Anzahl der Kinder je Alleinerziehenden Haushalt (1,42) in Mannheim deutlich niedriger ist, als die Anzahl der Kinder je Mehrpersonenhaushalt mit Kind (1,60). Die Tatsache, allein erziehend zu sein, hat folglich Auswirkungen auf die Anzahl der Kinder im Haushalt.

Anforderungen von Familien an das Wohnen

Familien mit Kindern stellen an ihre Wohnung und das Umfeld besondere Ansprüche. Sie benötigen entsprechend ihrer (expandierenden) Haushaltsgröße größere Wohnungen. Daher ist es nicht unüblich, dass der Wohnort zugunsten der Familienexpansion und einer größeren und zumeist hochwertigeren Wohnung gewechselt wird.

An das Wohnumfeld wird der Anspruch von Kinderfreundlichkeit und eines guten nachbarschaftlichen Verhältnisses sowie Sicherheit und Sauberkeit formuliert. Daher versuchen Familien, Beeinträchtigungen und Gefahren, wie sie zum Beispiel von Verkehr ausgehen, zu vermeiden. Darüber hinaus erhalten der gute Ruf und die Nähe von Schulen und Kindertagesstätten oberste Priorität, auch Spielmöglichkeiten sind ein absolutes Muss. Zudem besteht der Wunsch, den eigenen Arbeitsplatz möglichst schnell zu erreichen. Dieser wird jedoch zumeist zu Gunsten des kinderfreundlichen Umfeldes hinten angestellt. Aufgrund der Pluralisierung der Lebensstile, dem sinkenden familiären Hilfepotential und dem steigenden Anteil an Patchwork-Familien und Alleinerziehenden differenziert sich die Nachfrage an familiengerechten Wohnraum jedoch weiter aus. So sind vor allem Alleinerziehende auf Dienstleistungsangebote, wie zum Beispiel der Kinderbetreuung angewiesen, wobei sich auch die Nähe zum Arbeitsplatz als deutlicher Standortfaktor herauskristallisiert. Nur so kann in vielen Fällen Berufstätigkeit mit Familie vereinbart werden.

170 • • • • •

Vgl. Stadt Mannheim 2010: Statistische Daten Mannheim 2/2010. Anzahl und Struktur der Mannheimer Privathaushalte in kleinräumiger Gliederung. Mannheim

Wanderungsmotive von Familien in Mannheim

Die Ursachen für die meisten Abwanderungen von Familien ins Umland liegen erfahrungsgemäß hauptsächlich in Engpässen in bestimmten Segmenten des Wohnungsmarktes und in sich eher verschlechternden Wohn- und Lebensbedingungen in den Kernstädten. Die kommunale Wohnungspolitik kann sich jedoch nicht darauf konzentrieren, in einen Preiswettbewerb mit dem suburbanen Raum zu treten, den sie ohnehin nicht gewinnen kann. Vielmehr muss sie Bedingungen schaffen, die den Familien Argumente für einen Verbleib in der Stadt liefern. Diese Entwicklungen zwingen daher die Kommunen zum Handeln und erfordern eine nachhaltige kommunale Familien-, aber auch Stadtpolitik.

Eine aktuelle Wanderungsmotivanalyse der Stadt Mannheim³¹ zeigt, dass Fortzüge aus Mannheim in das unmittelbare Umland in besonderem Maße von Haushalten mit Kindern, insbesondere Paaren mit Kind, getätigt werden, die zudem überdurchschnittliche Haushaltseinkommen aufweisen. Die Gründe für solche Fortzüge sind vielfältig, sie resultieren aber häufig aus umweltbezogenen Gründen und weil die Anforderungen an den Wohnraum, trotz des vielfachen Wunschs zum Verbleib in der Stadt, nicht erfüllt werden können. Maßgebend ist hierbei auch der Wunsch der Wohneigentumsbildung, dessen Realisierung innerhalb des Stadtgebietes jedoch aufgrund der hohen Wohnkosten, eines mangelnden Angebotes an Wohnungen beziehungsweise Bauplätzen und attraktiven Wohnlagen sowie eines als ungünstig bewerteten Verhältnisses von Kosten, Wohnlage und Ausstattung nicht stattfindet. "Familien, die sich wegen hoher Wohnkosten für den Fortzug aus Mannheim entschlossen haben, wechseln überdurchschnittlich häufig nach Ludwigshafen. Dagegen wählen Familien, die kein passendes Angebot (Wohnungen/Häuser, Bauplatz, energiesparende, barrierefreie Wohnungen) in Mannheim gefunden haben, verstärkt einen neuen Wohnstandort im Rhein-Neckar-Kreis. Auch bei natur-und umweltorientierten Gründen für den Fortzug aus Mannheim stellt der Rhein-Neckar-Kreis das beliebteste Zielgebiet dar. "32

Gebiete im Süden und Osten Mannheims, die laut der Wanderungsmotivbefragung grundsätzlich in Frage kommen, die Wohnwünsche von Familien im Hinblick auf die Wohneigentumsbildung, die Wohnform, den Neubauwunsch und umweltbezogener Kriterien zu erfüllen, "scheinen die Nachfrage unter dem gegebenen Preisniveau nicht befriedigen zu können."³³

³¹ Vgl. Universität Mannheim. Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie (Hrsg.) 2008: Wanderungsmotivanalyse Mannheim. Endbericht. Mannheim.

³² Vgl. ebd., S. 83.

³³ Vgl. ebd. Kurzfassung, S. V.

Die Umlandwanderung ist – wie in den meisten Städten – ein mehr oder weniger drängendes Problem der Stadtpolitik, das an seiner Aktualität nichts verloren hat. Die Abwanderung von jungen einkommensstarken Haushalten mit Kindern ist u.a. eine Ursache für die schon in der Vergangenheit gewachsene soziale Ungleichheit zwischen Umlandgemeinden und Kernstädten. Dabei birgt die Bindung von Familien in der Stadt zahlreiche Vorteile. So fühlen sich Familien aufgrund sozialer Netzwerke, bedingt durch Kindergärten, Schulen, Vereine etc. zu einem Stadtteil besonders verbunden und verlassen nur ungern. Dies ist jedoch nur der Fall, solange der Stadtteil nicht als problematisch wahrgenommen wird.

In der zukünftigen demographischen Entwicklung wird die klassische Kleinfamilie künftig zwar nicht mehr die zentrale Rolle am Wohnungsmarkt spielen, denn der Umfang dieser Gruppe wird sich aufgrund demographischer Prozesse vermindern. Dennoch sollte den Abwanderungen von Familien in das Mannheimer Umland entgegen gesteuert werden, indem familiengerechte Wohn- und Wohnungsangebote in der Stadt Mannheim geschaffen werden und somit das Leben in der Stadt eben für jene Zielgruppe attraktiver gestaltet wird.

6.3.5 Handlungsempfehlungen

Angesichts der immensen Bedeutung von jungen Familien für die Kommunen, ist es unabdingbar, die Stadt als Wohnort für diese Zielgruppe attraktiver zu gestalten. Im Vergleich zu dem familienpolitischen Engagement konzentriert sich das Thema Wohnen in vielen Kommunalparlamenten lediglich auf Einzelprojekte, wenngleich es eines der entscheidenden Gründe für Familien zum Verbleib in der Stadt darstellt. Grundsätzlich umfassen die kommunalen Handlungsspielräume zur Schaffung eines familienfreundlichen Wohnens in der Stadt folgende Bereiche:

• Wohneigentumsbildung in der Stadt erleichtern:

Die Fördermöglichkeiten liegen beispielsweise in der Flächenbereitstellung, Grundstücksverbilligung oder dem Ausschreiben von Wettbewerben zur Entwicklung zielgruppenspezifischer Produkte im Eigenheimbau. Auch eine ausgeweitete Förderung und Unterstützung von Baugruppen kann dazu beitragen, die Eigentumsbildung für (junge) Familien zu erleichtern und neue familiengerechte Wohnformen zu generieren.

172 • • • • •

 Angebot an großen und bezahlbaren (Miet-) Wohnungen für Familien sichern und erhöhen:

Diese Maßnahme reagiert zum einen auf die Anforderung von weniger kaufkräftigen Familien, zum anderen aber auch auf die Anforderungen von Patchwork-Familien und Alleinerziehenden, die durch den Verbleib in der Innenstadt und den Stadtteilzentren erheblich von der infrastrukturellen Ausstattung profitieren und gefördert werden können.

Städtische Quartiere familiengerecht und sicher (um-)gestalten:

Diese Maßnahme erfordert die Umsetzung integrierter Strategien, so können beispielsweise Nachbarschaftstreffs für ein verbessertes soziales Klima sorgen, während grünpflegerische Maßnahmen und eine ausreichende Beleuchtung die Außenanlagen deutlich attraktiver und sicherer gestalten können.

• Die steigende Vielfalt an Familien hinsichtlich ihrer Lebensstilen und Einkommensniveaus berücksichtigen:

Die Bandbreite an familiengerechten Angeboten sollte möglichst groß sein und sich in einer Vielzahl unterschiedlicher Standorte (Innenstadt, Stadtrand), Qualitäten (Grundstücksgrößen, Ausstattungsmerkmale) und Preise sowie differenzierten Bauformen wieder finden³⁴.

• Interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Fachplanungen:

Eine familienfreundliche Stadt ist erfahrungsgemäß das Ergebnis einer Vielzahl von Faktoren, die ineinander greifend ein harmonisches und stimmiges Gesamtkonzept ergeben müssen. Daher ist eine Verzahnung von Fachplanungen zu empfehlen. Insbesondere die Kooperation von Fachplanungen mit den Themenschwerpunkten Verkehr, soziale Infrastruktur, aber auch zum Thema Wohnen, können erfolgsversprechende Ergebnisse im Hinblick auf eine familienfreundliche und für diese Zielgruppe attraktive Stadt erzielen.

³⁴ Vgl. Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (Hg.) o.J.: Stadt als Wohnort für Familien. Ergebnisse einer ExWoSt-Studie "Strategien und Aktionsfelder für städtisches Wohnen von Familien. Düsseldorf.

Die Stadt Mannheim hat das Wohnen für Familien mit Kindern als Ziel der Wohnungsmarktentwicklung erklärt.

Es sollen mehr überzeugende Wohnangebote für Familien mit Kindern in der Stadt geschaffen werden, um eine Abwanderung ins Umland zu verhindern. Das Wohnangebot bezieht sich sowohl auf die Wohnung als auch auf das Wohnumfeld.

Zur Umsetzung hat die Stadt Mannheim in ihren Leitlinien zur Wohnungsmarktentwicklung mehrere *strategische Ansätze zur Bindung von (jungen)* Familien in der Stadt formuliert:

- Infrastrukturelle Voraussetzungen für ein familienfreundliches Wohnen verbessern: zum einen durch eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf, indem quantitativ ausreichende Betreuungseinrichtungen für Kinder, auch als Ganztagsangebote, vorgehalten werden, zum anderen durch eine Spielleitplanung, die als Pilotprojekt in der östlichen Unterstadt startete.
- In urbanen Standorten sollen die *Potenziale zum familienfreundlichen Wohnen* ausgebaut werden.
- Zur Verbesserung der Bedingungen für den Eigentumserwerb von Familien werden mehrere Ansätze praktiziert: Erstens erfolgt eine einkommensabhängige, kommunale Förderung von selbstgenutztem Wohneigentum, zweitens werden Baugemeinschaften Wohnperspektiven aufgezeigt und durch eine Koordinierungsstelle bei der Fachverwaltung unterstützt, drittens bietet die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH jungen Familien mit Kindern preisgünstiges Wohneigentum an.

In der vorliegenden Wohnungsbedarfs- und -nachfrageprognose sind mehrere Wohnangebote für Familien mit Kindern formuliert worden, die aufgrund eines attraktiven Preis-Leistungsverhältnisses vor allem die Suburbanisierer überzeugen und am Mannheimer Wohnungsmarkt ein zusätzliches, nachfragegerechtes Wohnangebot schaffen können (vgl. hierzu auch Kap. 5.3.5). Dazu gehören

- ein preislich attraktives freistehendes Eigenheim oder die Doppelhaushälfte für die Familie mit mittlerem Einkommen, beides zu einem günstigen Baulandpreis in vorteilhaften Lagen in der Gartenstadt, Käfertal, Rheinau oder Vogelstang errichtet,
- das freistehende Eigenheim für einkommensstarke Familien in den vorteilhaften Wohnlagen von Feudenheim, Seckenheim, Neuostheim oder Wallstadt, auch hier zu einem noch vergleichsweise günstigen Grundstückspreis errichtet.

 der Neubau von familiengerechten Eigentumswohnungen mit einem Raumangebot, das neben einem Kinderzimmer auch die Möglichkeit bietet, ein separates Arbeitszimmer einzurichten.

Für einkommensschwächere junge Paare und Familien wird Folgendes empfohlen:

- Die Fortsetzung des kommunalen Wohnungsförderungsprogramms, um der angespannten Situation bei preisgünstigen Eigenheimen entgegenzuwirken.
- Die Errichtung von sehr preisgünstigen, stark standardisierten Fertighäusern, die in ein städtebauliches Gesamtkonzept eingebettet werden, um Qualitäten zu sichern.

Die gezielte Flächenbereitstellung zur Förderung der Wohneigentumsbildung von Familien, die die Stadt Mannheim betreibt, ist in diesem Zusammenhang ebenfalls zu begrüßen.

6.4 Wohnen der Kreativen

Der Begriff der kreativen Klasse wurde vom amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler Richard Florida durch sein Werk "The Rise oft the Creative Class" geprägt. Der Kern seiner Theorie ist, dass regionales Wachstum nicht von traditionellen Kostenargumenten, sondern von den Standortentscheidungen des Humankapitals abhängt. Unter dem Begriff der kreativen Klasse (Creative Class) versteht er hochqualifizierte, kreative Köpfe, die, wenn sie sich vermehrt ansiedeln, zu einem Wirtschaftswachstum in der Region beitragen und durch die Unternehmen und Arbeitsplätze in der Region entstehen. Florida sieht die kreative Klasse in allen Berufsgruppen, die einen kreativen Output erzeugen und somit Innovationen ermöglichen.

In Richard Floridas Konzept der kreativen Klassen wird zwischen hochkreativen Berufen (supercreative core), kreativen Berufen (creative professionals) und herkömmlichen Berufsklassen unterschieden. Er unterscheidet danach, in welchem Umfang im Berufsalltag kreativen, intellektuellen Tätigkeiten nachgegangen wird.

Abb. 62 Unterscheidung der Berufsklassen nach Florida

	Klassen	Berufsgruppen (Beispiele)	
Kreative Klasse	Hochkreative Berufe (Supercreative Core)	Computer-/Softwareentwicklung und mathematische Tätigkeiten; Architektur- und Ingenieurstätigkeiten; Forschung, Lehre, Trainings oder Wissensmanagement; Werbung, PR und Medien; Kunst, Design, Unterhaltung	
	Kreative Berufe (Creative Professionals)	Management, Führungsaufgaben oder Unternehmensberatung; Wirtschaftsprüfer, Steuer- und Finanzberatung, Versicherung; Anwälte und Richter/Juristen; Ärzte, Forschung im medizinischen Bereich	
Herkömmliche Berufsklassen	Arbeiterklasse	Arbeit in der Produktion von Waren und Gütern; Bau- und Ausbaugewerbe; Elektro- und Metallgewerbe; Arbeit im Transportwesen	
	Dienstleistungsklasse	Einfache Tätigkeiten in Gesundheitswesen und Krankenpflege; Einzelhandel; Gastronomie; Sicherheitstätigkeiten (z.B. Gebäude- und Personenschutz)	
	Landwirtschaft	Land- oder Forstwirtschaft, Fischerei	

Quelle: Ovens/Zenker 2008: S. 19

Eine zentrale These des Konzepts von Florida ist, dass die Mitglieder der kreativen Klasse sich die Stadt, in der sie leben möchten, nicht nach Jobangeboten, sondern nach persönlichen Präferenzen aussuchen. Das bedeutet, dass sie sich erst die Region

aussuchen, in der sie leben möchten und sich erst später einen Job suchen. Laut Florida führt ihre Standortentscheidung dazu, dass Arbeitsplätze in der Region folgen³⁵.

In seinem Werk legt Florida besonders Wert darauf, herauszufinden, welche Standortfaktoren die Kreativen besonders anziehen und nach welchen Kriterien sie ihren Wohnstandort aussuchen. In Ovens/Zenker werden auf Grundlage der Theorie von Florida Meta-Faktoren formuliert, welche die Ansprüche und Wünsche der kreativen Klasse an ihre Umgebung widerspiegeln.

3,1
2,9
2,8
2,7
2,6
Urbanitat
Natur & Erholung
Berufliche
Chancen
Kostengünstig

Abb. 63 Faktoren der Wohnstandortwahl

Quelle: Ovens/Zenker 2008: S. 19 f.

Wie aus der Abbildung hervorgeht, sind die Faktoren Natur & Erholung sowie die Kosten der Wohnung für die kreative Klasse im Vergleich zu herkömmlichen Berufsklassen nicht so stark von Bedeutung. Jedoch ist der Faktor Urbanität besonders für die hochkreative Klasse wichtig. Dieser umschreibt Eigenschaften wie z.B. das städtische Flair, die Energie einer Stadt, das Kulturangebot, das Nachtleben, die Einkaufsmöglichkeiten, die Offenheit und Toleranz sowie die Vielfalt an Kulturen und Subkulturen in einem städtischen

• • • • • 177

³⁵ vgl. Aizendorf 2010: S. 17.

Quartier. Auch die beruflichen Chancen, wie z.B. die Wachstumsdynamik der Stadt/Region, werden als wichtig bewertet³⁶.

Was man an diesen Ausführungen über die Kreativen und den Erkenntnissen zu ihren Wohnwünsche vermisst, ist die zur Kenntnisnahme, dass es auch innerhalb der Kreativen enorme Unterschiede im beruflichen Status, im beruflichen Erfolg, in den Verdienstmöglichkeiten und folglich in der Wohnkaufkraft gibt. Ein Studienabsolvent ohne Berufserfahrung ist nicht mit einem Professor zu vergleichen, Selbständige in den Medienberufen haben andere Verdienstmöglichkeiten als Firmenmanager oder Fachärzte, und ein bildender Künstler ohne Renommee wird wesentlich weniger Geld für das Wohnen ausgeben können als ein versierter Programmierer oder Ingenieur. Die Aussage, dass für einen Kreativen die Kosten der Wohnung nicht von derselben Bedeutung sind, ist daher wenig hilfreich für die Schaffung passender Wohnungsangebote. Denn die Wohnkaufkraft bestimmt im hohen Maße, inwieweit Wohnwünsche auch in die Realität umgesetzt werden können.

Die Unternehmensberaterfirma agiplan GmbH definiert in ihrer vielbeachteten Studie zur kreativen Klasse in Deutschland etwas andere Standortfaktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit von Städten und Kreisen stärken. Demnach gilt es, im Hinblick auf die Förderung der kreativen Klasse die Faktoren Technologie, Talente und auch die Toleranz in gleichem Maße zu stärken. Dafür muss die klassische Wirtschaftsförderung mit bildungspolitisch-lebenslaufbezogenen und arbeitsmarktpolitischen Ansätzen verknüpft werden. Weiterhin muss die Offenheit der Städte im Hinblick auf die Förderung des Zusammenlebens in sozial/ethnisch gemischten Gebieten sowie die Urbanität und die Aufenthaltsqualität in den Städten gefördert werden, um den Nährboden für die Anwerbung von Kreativen zu verbessern³⁷.

Mittlerweile werden an den Universitäten in Form von Fallstudien die Wohnpräferenzen von Kreativen genauer unter die Lupe genommen. Hierzu werden zwei Beispiele aus Bochum und aus Stuttgart vorgestellt.

In Bochum wurden im Rahmen einer Onlinebefragung von in der Stadt ansässigen Kreativen (über den Verteiler der Wirtschaftsförderung) und Studierenden der Ruhr-Universität Bochum die Wohnpräferenzen erfragt. Für die Inhaber der in der Kreativwirtschaft tätigen Betriebe und Selbständigen wurden drei Nachfragetypen identifiziert:

178 • • • •

³⁶ vgl. Ovens/Zenker 2008: S. 19 f.

ygl. agiplan: S:30.

Kreative Pioniere ohne Kind Kreativ Etablierte ohne Kind Kreativ Etablierte mit Kind **Familiensituation** Single, Paar ohne Kind Single, Paar ohne Kind Paar mit Kind Haushaltseinkommen pro bis 2.000 EUR ab 2.000 EUR ab 2.000 EUR Monat Miete/Eigentum Miete/ Eigentum Wohnform Miete Gebäudetyp Mehrfamilienhaus, Altbau d. Altbau d. Gründerzeit Eigenheim Gründerzeit Entfernung zum Arbeitsplatz nah nah oder fern Anforderung an Infrastruktur hoch hoch mittel Multikulturell oder homogen Nachbarschaft Multikulturelles Flair Multikulturell oder homogen bürgerlich bürgerlich

Tab. 35 Wohnpräferenzen der Kreativen – Fallstudie Bochum

Quelle: Ruhr-Universität Bochum, Geographisches Institut 2011: Hot Spots für kreatives Wohnen. Präsentation im Rahmen der Bochumer Stadtgespräche am 26.01.2011. unveröff., Bochum; eigene Darstellung

In einer Zusammenfassung, die auch die Wohnwünsche von Studierenden berücksichtigt, beschreibt die Fallstudie die Wohnpräferenzen der Kreativen wie folgt:

- Günstige Mietwohnungen (insbesondere Altbau) unterschiedlicher Größe in innerstädtischer und innenstadtnaher Lage
- Gute Infrastruktureinrichtungen, betreffend die ÖPNV-Anbindung, Nahversorgungseinrichtungen, Lifestyleangebote (Kultur-/Freizeitangebote usw.),
- Kreativaffines, soziales Umfeld, insbesondere ein multikulturelles Flair, ein gutes Image, nachbarschaftliche Kontakte, sowie Sicherheit und Sauberkeit.

Als besonders für Kreative geeignete Wohnquartiere identifiziert die Studie:

- innerstädtische oder am Innenstadtrand gelegene Gebiete mit einem nennenswerten Anteil an gründerzeitlicher Altbausubstanz,
- Quartiere, die nicht von sozialen Problematiken gekennzeichnet sind, sondern ein durchschnittliches bis gutes Image aufweisen,
- Quartiere mit einem mittleren bis sehr hohen Maß an Urbanität, gemessen am Nutzungsmix und der Geschlossenheit von städtebaulichen Strukturen,
- Quartiere mit einem besonderen Flair, hervorgerufen durch eine sehr gut erhaltende gründerzeitliche Bausubstanz, durch Anfänge einer kreativen Szene, durch vorhandene Lifestyleeinrichtungen.

Die Fallstudie der Fakultät Architektur und Stadtplanung der Universität Stuttgart zum Heusteigviertel basiert ebenfalls auf einer empirischen Erhebung, in deren Zentrum Interviews mit dort wohnenden und arbeitenden Vertretern der Kreativwirtschaft standen. Auch hier weisen die Ergebnisse auf vergleichbare Wohnstandortpräferenzen hin:

- Hohe Urbanität durch die zusammenhängenden Gebäudeensembles und den Nutzungsmix von Arbeiten und Wohnen,
- besonderer Charme aufgrund der originalen Bausubstanz der Gründerzeit und des Jugendstils, die Lifestyleangebote, z.B. die Gastronomiebetriebe, die die Funktion von Kommunikationszentralen für die Kreativen übernehmen, sowie der "Bohemien-Faktor", gemessen an der Anzahl von z.B. Galerien, Cafes, Designläden, Kulturangeboten,
- gute Infrastruktur, kurze Wege und räumliche Potenziale für Büronutzungen, z.B. ehemalige Ladengeschäfte,
- bezahlbare Mieten für in der Größe variierende Wohnungen und Büroräumlichkeiten.

6.4.1 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Die Stadt Mannheim ist schon seit Jahren in dem Wachstumsmarkt der Kreativwirtschaft aktiv. Die Universität, die renommierte Mannheim Business School und weitere Hochschulen mit Schwerpunkten in den Wirtschafts- und den Geisteswissenschaften und insgesamt rund 20.000 Studierenden bereichern die Stadt ebenso wie zahlreiche Institute und forschungs- und patentstarke Industrieunternehmen.

Auch in der Musik- und Medienwirtschaft ist Mannheim bundesweit bekannt. Das "Mannheimer Modell", auch Mannheimer-Musik-Modell genannt, hat Vorbildcharakter. Hierbei spielt die Basis- und Szeneförderung durch die kommunale Popförderung ebenso eine wichtige Rolle wie die Popakademie Baden-Württemberg und die Existenzgründung im Musikpark, beides im Stadtteil Jungbusch angesiedelt.

An der Schnittstelle von Kultur und Wirtschaft wird mit hiermit ein neues Cluster mit hohem Zukunftspotenzial aufgebaut. Für die Zukunft gibt es weitere Bestrebungen, das Profil Mannheims als Kreativstandort auszubauen. So ist Mannheim auch in den Bereichen Graphik-Design und Mode, aber auch in Bezug auf Fotographie, dem Verlagswesen, den Medien, Architektur, Kunst und die IT-Game-Industrie gut aufgestellt.

Die geschlossene städtebauliche Struktur in den Quadraten und in den angrenzenden Wohnvierteln der Oststadt und Schwetzingerstadt, von Lindenhof und der Neckarstadt und die Vielfalt der großstädtischen Nutzungen – Wohnen, Einkaufen, Kultur, Freizeit usw. – unterstützen ein urbanes Lebensgefühl. Programme der Sozialen Stadt, so z.B. in der Durlacher Straße, dienen dazu, die sozialen und räumlichen Disparitäten abzubauen und ein multikulturelles Flair in den Stadtteilen zu fördern. Maßnahmen der Stadtentwicklung tragen dazu bei, die Aufenthaltsqualität in der Stadt und zugleich die Wohnzufriedenheit zu steigern. Mannheim präsentiert sich somit als kreative Stadt mit vielfältigen Potenzialen.

Um sich als Wohnstandort für Kreative zu profilieren, gilt es, sich die Heterogenität der "kreativen Klasse" vor Augen zu führen. Diese Heterogenität bedingt gleichzeitig ganz unterschiedliche Wohnbedürfnisse. Während es z.B. kreative Pioniere in preiswerte Altbauviertel mit multikulturellem Charme und Nischen für Freiräume zieht, ist der kreativ Etablierte mit Ehepartner und Kind relativ familienorientiert und präferiert das Einfamilienhaus in einem sozial ausgewogenen Wohnumfeld.

Bei den kreativen Pionieren ist zudem noch zu berücksichtigen, dass sich ein Teil von ihnen einer Stadtentwicklung verschließt, die die Pioniere in ihre Strategie um die Gewinnung von Talenten einbinden will. Sie suchen Orte in der Stadt, die "be- oder verplant" werden, die Raum für Experimente und Unkonventionelles bieten, und lehnen ein Quartier ab, das bereits einen nennenswerten Bohemien-Faktor aufweist und in dem Freiräume und preiswerter Wohnraum knapp werden. Für sie können keine adäquaten Wohnungsangebote geschaffen werden, sie suchen sich ihre Standorte und Wohnformen selbst. Diese lassen sich am ehesten mit den Eigenschaften preiswert und bezahlbar, multikulturell und tolerant, sowie authentisch und benachteiligt bezeichnen. Kreative Pioniere führen derzeit eine Debatte um eine "Stadt für alle", die ihren Ausgangspunkt u.a. in Hamburg hat, die sich gegen die Gentrifizierung älterer Arbeiterquartiere wendet und sich zum Beispiel in der Besetzung des Gängeviertels manifestiert hat. In diesem Zusammenhang wird das Viertel als Ort der Leidenschaft bezeichnet, der im Wildwuchs entsteht, ein temporärer autonomer Ort, der Unvorhersehbares bietet, den zu verstetigen die Gefahr birgt, diese Qualitäten zu zerstören. ³⁸ Für diese Zielgruppe einer kreativen Stadt gilt es vielmehr, vorhandene städtische Freiräume und preiswerte Nischen zu erhalten. Eine mittelbare Steuerung ihrer Wohnstandortwahl ist nicht möglich.

Anders verhält es sich bei denjenigen kreativen Pionieren, die den Bohemien-Faktor nicht grundsätzlich ablehnen. Für sie kommen die genannten, besonders urbanen Quartiere Mannheims als präferierter Wohnstandort in Frage, in Abhängigkeit von der Wohnkaufkraft jedoch entweder die nördlich der Innenstadt gelegenen Quartiere mit ihren noch preiswerten Wohnungen und Laden-/Büromieten oder aber die östlich und

³⁸ Vgl. Twickel, Chr. 2010: Gentrifidingsbums oder eine Stadt für alle. Hamburg, S. 87.

südlich gelegenen Viertel mit Blockrandbebauung und dem Mix unterschiedlicher Nutzungen, für die auch höhere Wohnkosten zu veranschlagen sind. Die bisherigen Untersuchungen zu den Wohnpräferenzen von Kreativen legen aber auch den Schluss nahe, dass Altbauviertel mit einem hohen Anteil sozial und finanziell benachteiligter Bevölkerung und ungepflegtem Wohnumfeld eher gemieden werden. In Mannheim können jedoch auch in diesen Vierteln perspektivisch Potenziale für Wohnstandorte der Kreativen gewonnen werden, etwa im Zuge einer behutsamen Stadterneuerung, die an diesen Schwachstellen ansetzt.

6.5 Baugemeinschaften in der Stadt Mannheim

Die Stadt Mannheim verfolgt mit der Förderung von privaten Baugemeinschaften das Ziel, denjenigen Bewohnern, die Wohneigentum bilden wollen und dabei die Zentralität und Urbanität der Großstadt schätzen, aber die hohen Kauf- und Erstellungskosten nicht aufbringen können, eine alternative Wohnperspektive innerhalb der Stadtgrenzen aufzuzeigen und somit der Suburbanisierung entgegenzuwirken.

Vorteile von Baugemeinschaften für die Kommune

Immer mehr Kommunen, so auch Mannheim, haben die Potenziale und Chancen, die von Baugemeinschaften (manchmal auch als Baugruppen bezeichnet) ausgehen, erkannt und beginnen diese zu unterstützen und zu fördern. Die Gründe dafür sind vielfältig und sollen im Folgenden vorgestellt werden.

Die Kernstadt gilt für viele Baugemeinschaften als bevorzugte Wohngegend. Ein wesentlicher Vorteil durch Baugemeinschaften ergibt sich dadurch, dass die jeweiligen Mitglieder der Gemeinschaft in den vollständigen Planungsprozess integriert werden. Diese Partizipation an der Planung und der unmittelbaren Stadtgestaltung führt dazu, dass die "Renaissance der Städte" gefördert und zeitgleich von der Bevölkerung getragen wird (Zorn 2009: 41). Aufgrund des demographischen Wandels und der sinkenden öffentlichen Finanzen, gilt diese Förderung der "Renaissance der Städte" als besonders wichtig und vorteilhaft.

So können Baugemeinschaften maßgeblich zur bedarfsgerechten Entwicklung der (Innen) Städte beitragen und ggf. Gebäudebestände revitalisieren und modernisieren.

Durch den innovativen Charakter von Baugemeinschaften, verbunden mit der Aufwertung und dem Umbau von Bestandsgebäuden oder durch den Neubau auf einer Brachfläche oder einer Baulücke, können mitunter auch schwierige Standorte für die Stadtentwicklung erschlossen werden. Des Weiteren bietet die Innenstadt und die Stadtteilzentren im Sinne der Nachhaltigkeit eine ökologische und flächenschonende Wohnform, insbesondere gegenüber dem suburbanen Raum. Aus kultureller Sicht zeichnen sich die Ergebnisse der Baugemeinschaften zumeist durch individuelle und hochwertige Baumaßnahmen aus und können so in positiver Art und Weise zur Baukultur beitragen. Aufgrund der individuell gestalteten Gebäude gelten die Ergebnisse von Baugemeinschaften als wichtige Impulse für künftige und innovative Lebensweisen und als experimenteller Wohnungsbau. Aus ökonomischer Sicht wird durch die Baumaßnahmen von Baugemeinschaften das regionale Baugewerbe gefördert.

Mit der Bildung von privatem Wohneigentum können Bewohner an die Stadt gebunden werden, was im regionalen Städtewettbewerb ein durchaus großer Standortvorteil sein kann. Dies betrifft vor allem junge Familien, die auf der Schwelle zur Eigentumsbildung stehen, jedoch besondere Anforderungen an ihr potenzielles Wohnumfeld stellen. In Form von Baugemeinschaften können diese Bedürfnisse (zentrale Lage, Nähe zum Arbeitsplatz, kinderfreundliche Umgebung, Spielflächen, Bildungs- und Versorgungseinrichtungen, Finanzierbarkeit des Bauvorhabens etc.) erfüllt werden, weshalb sich diese zur größten Nachfragegruppe bei Baugemeinschaften entwickelt haben (MBV 2009: 12). Im Hinblick auf die Stadtentwicklung sind Baugemeinschaften als Potenzial für zukunftsfähiges städtisches Wohnen von jungen Familien zu betrachten.³⁹

Zusätzlich dienen Baugemeinschaften in Zeiten des demographischen Wandels als sinnvolle Alternative gegenüber traditionellen Wohnformen für Senioren. Sie bieten finanzielle Sicherheit im Alter, und durch Mehrgenerationenprojekte und eine barrierefreie Wohnungsausstattung kann die eigene Selbständigkeit möglichst lange Baugemeinschaften gelten daher erhalten bleiben. als Initiative generationsübergreifenden Wohnen, dessen Ziel das Zusammenleben mehrerer unabhängiger und verschieden alter Personen unter einem Dach ist (Projektgemeinschaft für soziale und kulturelle Ziele e.V. 2009). Darüber hinaus stammen die Mitglieder einer Baugemeinschaft zumeist aus einem homogenen und stabilen sozialen Milieu, was das Konfliktpotential in der Nachbarschaft wesentlich verringern kann. Von diesen Einwohnern können somit positive Ausstrahlungseffekte auf das umliegende Quartier erwartet werden.

In einigen Städten ist die Entwicklung von Baugemeinschaften bereits soweit vorangeschritten, dass sie als zweiter Weg - neben den traditionellen Bauträgern - zur Erhöhung der Wohneigentumsquote betrachtet werden und eine wesentliche Nachfrage im Bereich der Eigentumsbildung stellen. Gemeinsam mit den traditionellen Bauträgern decken sie dementsprechend ein breites Nachfragepotenzial ab und werden daher für Städte und Kommunen als eine positive Möglichkeit zur Eigentumsbildung angesehen (Zorn 2009: 42). Negative Auswirkungen auf die Städte und Kommunen, die von Baugemeinschaften ausgehen, sind bisher nicht bekannt.

Ausgehend von diesen Potenzialen durch Baugemeinschaften liegt es nahe, ihre Bildung kommunal zu unterstützen. Sie liefern zum einen bedarfsgerechte Wohnkonzepte, die sich gut in die Städte integrieren lassen, und halten engagierte Einwohner und Familien in der Stadt (Zorn 2009: 44).

184 • • • • •

³⁹ Vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung 2009: Baugruppen - Ergebnisse der ExWoSt-Studie "Strategien und Aktionsfelder für städtisches Wohnen von Familien". Bonn.

Aufgrund der Probleme, die sich für Baugemeinschaften auftun, ist es jedoch von großer Notwendigkeit, diese Nachteile auszugleichen:

- Schwierige Grundstücksakquisition durch die Konkurrenz zu traditionellen Bauträgern,
- zumeist notwendige (temporäre) Moderation der Baugruppe, um eine handlungsfähige Gruppe mit ähnlichen Zielvorstellungen der einzelnen Mitglieder zu bilden.
- schwierige Darlehensbeschaffung, wenn sich die Gruppe gerade gegründet hat und noch Mitglieder fehlen, die das Vorhaben mit finanzieren,
- ein erforderliches Mindestmaß an Know-how für die Planungs- und Bauphase, so dass externe Dienstleister hinzugezogen werden müssen,
- Verzögerungen durch eine lange Planungsphase infolge der Beteiligung vieler Mitglieder und Individuen (bis zu 20% der Gesamtbauzeit).

Zielgruppen von Baugemeinschaften

Zur Jahrtausendwende existierten in Deutschland bereits über 500 Wohnprojekte in Baugemeinschaften, darunter 45% Mietprojekte, 13% als Genossenschaftsgründung, 9% im Eigentümergemeinschaften, die Restlichen in weiteren, unterschiedlichen Rechtsformen. Die Baugemeinschaften umfassten zumeist Personen, deren Bildungsgrad und Einkommen über dem Durchschnitt lagen, es konnte aber je nach vorherrschender Wohnbaukultur und unterstützenden Rahmenbedingungen auch eine breitere soziale Durchmischung erreicht werden. 56% der Baugemeinschaften waren auf familiäres Wohnen ausgerichtet, 13% auf das Wohnen im Alter und 6% waren geschlechtsspezifische Projekte (zumeist Frauenwohnprojekte). Städte mit mehr als 20 Baugemeinschaftsprojekten waren damals Berlin, Hamburg, Hannover, Köln und München.

Eine in der Bauwelt aus dem Jahr 2008 publizierte Fallstudienuntersuchung in Berlin, Frankfurt und Freiburg kam zu dem Ergebnis, dass die Baugemeinschaften weit überwiegend von Familien und deutlich seltener von Singles und Paaren gebildet werden.⁴¹

Vgl. hierzu Brech, Joachim 1999: "Ein Wandel im Wohnen in der Zeit des Umbruchs. Eine Studie zu Neuen Wohnformen", in: Wüstenrot Stiftung: Neue Wohnformen im internationalen Vergleich, Stuttgart/ Berlin/Köln: Kohlhammer, S. 81–160

⁴¹ Vgl. Bauwelt 2008: Das Modell Baugruppe. Jg. 39-40, S. 18 ff.

Eine kürzlich erstellte, empirische Studie aus Berlin , in der 150 Haushalte mit 519 Personen in umgesetzten Berliner Baugruppenprojekten befragt wurden,⁴² kam zu dem Ergebnis, dass rd. 80% der Befragten in der klassischen Familienform von Mutter, Vater und Kind(-ern) leben. Dagegen stellten Singlehaushalte die bei weitem kleinste Nachfragegruppe dar (rd. 6%). Dieses Ergebnis widerspricht der weit verbreiteten Meinung, dass Baugemeinschaften lediglich für Personen geeignet sind, die einen alternativen, kreativen und zumeist kinderlosen Lebensstil verfolgen, sondern zeigt, dass Baugemeinschaften vorrangig von Familien als attraktive Möglichkeit genutzt wird, um selbst Eigentum zu bilden.

Laut Aussagen von wohnprojekt+beratung und -entwicklung GmbH, der die Baugemeinschaft C7 in Mannheim beratende Firma, besteht die Hauptzielgruppe für die größte aktuelle Baugemeinschaft in der Stadt Mannheim hauptsächlich aus

- (jungen) Familien mit Kindern und
- Ehepaaren zwischen 50 und 70 Jahren, die auf der Suche nach einer barrierefreien Wohnung sind.

Weitere, aber kleinere Nachfragegruppen sind

- Kapitalanleger, mit dem Hintergrund, die barrierefreie Wohnung im Alter selbst zu nutzen,
- und vereinzelt aus Singles.

Diese Nachfragegruppen zeichnen sich meist durch einen höheren Bildungsstand sowie ein höheres Einkommen aus, so gehören unter anderem Akademiker und auch Professoren dazu. Der einzig erkennbare Unterschied zu Berlin liegt in Mannheim in einer Verschiebung der Altersstruktur, wonach auch Ältere, die in Berlin eine unwesentliche Rolle spielten, als eine der Hauptzielgruppen auftreten.

Neben diesen sozioökonomischen Angaben ist zu bedenken, dass sich die Zielgruppe der Baugemeinschaften unterteilt in

 "urban orientierte", die möglichst "mittendrin" in der Stadt wohnen wollen, in der Innenstadt oder in den Stadtteilzentren, mit guter Erreichbarkeit von Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und Kitas, aber auch von gastronomischen, Dienstleistungs- und Kulturangeboten, die aber auch qualitative Ansprüche an ein möglichst ruhiges, grünes Wohnumfeld (zumindest als "Hinterhof-Oasen") stellen;

⁴² Vgl. Suckow, Christine 2009: Baugemeinschaften in Berlin. Wohnwünsche, Haushaltseinkommen und Finanzierung. Berlin.

 "Familien orientierte", die unbelastete Wohnlagen suchen, die ihren Kindern ein möglichst naturnahes Leben und sehr sicheres Wohnumfeld bieten wollen, die die Nähe zu Erholungs- und Grünflächen suchen am Rand der Innenstadt und der innenstadtnahen Wohngebiete oder aber in den Stadtteilzentren suchen und sich auch in aufgelockerten, durchgrünten Wohngebieten sehr wohl fühlen.

Entsprechend dieser beiden Zielgruppen suchen Baugemeinschaften auch Bauflächen oder umbaufähige Bestandsgebäude in unterschiedlichen Wohnlagen, d.h. mit unterschiedlicher baulicher Verdichtung im Wohnumfeld und variierender Nutzungsdichte. Die Mitglieder der Baugemeinschaft in C7 entsprechen aufgrund der Lage inmitten des Innenstadtkerns sehr wahrscheinlich eher den "urban orientierten" Familien und Paaren.

Fördermöglichkeiten von Baugemeinschaften

Im vorangestellten Kapitel wurden die Potenziale und Vorteile von Baugemeinschaften erläutert. Um die Potenziale zu fördern und die Bildung von Baugemeinschaften anzustoßen, bedarf es jedoch oftmals der Hilfe von anderen Akteuren, wie beispielsweise der Kommune. Im Prinzip profitieren Interessenten und künftige Baugruppen von jeder angebotenen Hilfe. Welche Hilfestellungen jedoch größtmögliche Aussichten auf Erfolg bieten, wird nachstehend dargestellt.

Politisches Engagement

Um eine besonders erfolgreiche Förderung von Baugemeinschaften zu gewährleisten, steht die politische Unterstützung an oberster Stelle. Die Kommunalpolitik sollte die dafür notwendige Organisationsstruktur festlegen und beschließen. So werden der Kommunalverwaltung Handlungsanweisungen und Handlungsmöglichkeiten gegeben, die dazu beitragen, ihrer Rolle und den Aufgaben in der Förderstruktur gerecht zu werden. Durch klare politische Vorgaben kann die Förderung von Baugemeinschaften dahingehend unterstützt werden, als dass eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Fördermaßnahmen nur möglich ist, wenn alle beteiligten Akteure handlungsfähig sind. Es ist daher ratsam, die Kommunalpolitik bereits frühzeitig in die Initiative zum Aufbau von Unterstützungsleistungen für Baugemeinschaften zu integrieren und gleichzeitig eine transparente Öffentlichkeitsarbeit zu leisten. Nur so können eine eindeutige Positionierung sowie Beschlüsse seitens der Politik erzielt werden.

Grundstücke bereitstellen

Es wurde bereits deutlich, dass die wohl größte Schwierigkeit für Baugemeinschaften darin liegt, ein entsprechendes und geeignetes Grundstück zu finden. Daher ist es ratsam, dieser Problematik mit einer aktiven Grundstückspolitik seitens der Stadtverwaltung

entgegen zu treten, die die Nachteile der Baugemeinschaften auf dem freien Grundstücksmarkt ausgleicht. In der Praxis könnte dies so aussehen, dass Baugemeinschaften bei der kommunalen Flächenvergabe eine besondere Priorität eingeräumt wird. Bei den Planungs- und baurechtlichen Verfahren wäre es wünschenswert, wenn Kommunen die Voraussetzungen für den Erfolg von Baugemeinschaften schaffen. Dazu gehört unter anderem die Festlegung eines Baurechts, das auf die Bedürfnisse von gruppenorientierten Wohneigentumsbildungen ausgerichtet ist⁴³. So sollen für Baugemeinschaften ausreichend adäquate Grundstücke, zum Verkehrswert und ohne Zeitdruck, bereitgehalten werden. Die Vergabe der Grundstücke an die jeweilige Baugemeinschaft kann dann anhand bestimmter qualitativer Bewertungskriterien, welche auch als Grundlage für die Fördermaßnahmen dienen, bestimmt werden.

Über dies wäre ein "An-die-Hand-Gabe"-Verfahren für den Verkauf von Grundstücken seitens der Kommunen durchaus sinnvoll. Dieses soll dem Zweck dienen, mit der konkreten Planungsphase zu beginnen und die Gruppe der Baugemeinschaft zu vervollständigen. Die Reservierung eines Grundstücks für ein Jahr, hat sich dabei in der Praxis als empfehlenswert herausgestellt.

Da diese Maßnahmen ausschließlich von der Kommune getragen werden können, ist eine Kooperation zwischen der Steuerungsstelle für Baugemeinschaften, dem Planungsamt, der Liegenschaftsabteilung sowie dem Bauamt von unumgänglicher Notwendigkeit. Durch die Förderung der Grundstücksvergabe, ausgehend von der Kommune, kann Baugemeinschaften ein Wettbewerbsvorteil eingeräumt werden.

• Beratungsangebote bereitstellen

Sobald ein Haushalt den Entschluss gefasst hat, in Form einer Baugemeinschaft Eigentum zu bilden, entstehen konkrete Beratungs- und Informationsbedürfnisse sowie gruppenspezifische Fragestellungen und Anforderungen, um eine Baugemeinschaft zu bilden.

Um diese Bedürfnisse und Fragen aufzugreifen, bedarf es fachkundiger Berater, z.B. Notare, Architekten, Baufinanzierer, Projektentwickler, Moderatoren usw. Ein Baugemeinschaftsinteressierter bzw. eine Gruppe von Interessierten wird es aber nicht leisten können, aus der Vielzahl vor Ort tätiger Notare, Baufinanzierer, Projektentwickler und Architekten diejenigen herauszufinden, die sich auf die Begleitung und Beratung von Baugemeinschaften einlassen wollen und spezifisches Know-how, etwa zur geeigneten Rechtsform, einbringen können. Es ist daher notwendig, ein Netzwerk fachkundiger

188 • • • • •

⁴³ Vgl. Zorn 2009: 97.

Berater aufzubauen, zu pflegen, dessen Aktivitäten und Angebote, z.B. in Form geeigneter Informationsveranstaltungen für Bauwillige, zu koordinieren und bekannt zu machen.

Eine bei einer Kommune eingerichtete Koordinationsstelle für Baugemeinschaften sollte interessierte Bauwillige auf die Notwendigkeit für das Konsultieren von privaten Beratern hinweisen. Die Kommune übernimmt dabei jedoch lediglich die Rolle des Vermittlers und unterstützt das Netzwerk bei dessen Aufbau. Auch für anfängliche und allgemeine Fragen können kommunal eingerichtete Anlaufstellen genutzt werden, für spezifischere Fragestellungen ist jedoch an das Netzwerk zu verweisen.

Gruppenprozesse unterstützen

Um den Planungsprozess für Baugemeinschaften möglichst effizient und konfliktfrei zu gestalten, ist es von großer Notwendigkeit, hierfür eine niedrigschwellige Kontaktstelle für bereits bestehende oder potenzielle Baugemeinschaften zu schaffen. Die Kontaktstelle sollte unabhängig von der Kommune oder einem Wohnungsunternehmen, aber mit Unterstützung der Stadt und des Netzwerkes fachkundiger Berater gegründet werden, z.B. als Verein oder als eine von der Kommune beauftragte Firma (z.B. Stattbau in Hamburg). Diese Kontaktstelle fungiert als Stützpunkt für Wissens- und Erfahrungstransfer und baut darüber hinaus auch eine Datenbank für alle Bauwilligen auf, so dass sich neue Baugemeinschaften finden können. Diese Datenbank wird Öffentlichkeitsarbeit genutzt und informiert über Projekte oder Veranstaltungen. Weitere zentrale Aufgaben einer Kontaktstelle sind:

- Ausführliche Erstberatung für Baugemeinschaftsinteressierte.
- Motivationsarbeit, vor allem bei schwierigen Gruppenprozessen oder bei Rückschlägen in der Grundstückssuche.
- Gruppenbildung durch gezielte und gut koordinierte Kontaktvermittlung von Interessierten untereinander und von Interessierten zu bestehenden Gruppen.
- Moderation von Gruppen im Kennenlernprozess, bei der Gruppenbildung, beim Meinungsbildungsprozess, bei der Konzeptgestaltung und bei der Findung von Rechtsform und Finanzierung.
- Die Präsentation und Vermittlung geeigneter Dienstleister in den Bereichen Finanzierung, Rechtsform, Projektentwicklung, Architektur, Moderation und Planung.
- Das Zusammenführen von Anbietern von Immobilien, die mit Baugemeinschaften zusammenarbeiten wollen, und Baugemeinschaften.

Die Kontaktstelle sollte dazu in Abstimmung und Zusammenarbeit mit der städtischen Koordinierungsstelle regelmäßige Treffen einberufen und Informationsbörsen veranstalten. Diese tragen dazu bei, dass Interessierte miteinander ins Gespräch kommen, bestehende Baugruppen sich austauschen und sich das Netzwerk mit seinen Angeboten vorstellt. Für diese Treffen müssen Räumlichkeiten und eine Moderation bereitgestellt werden.

Die Pflege des Netzwerkes fachkundiger Berater, Anbieter von Immobilien, Baugemeinschaften und Baugemeinschaftsinteressierter wird gemeinsam von der Kontaktstelle und der kommunalen Koordinierungsstelle geleistet.

Dieses niederschwellige Angebot an Informationen, Moderationen und Kontaktvermittlung, Erfahrungsaustausch ist durch öffentliche Gelder zu finanzieren und somit auf eine tragfähige Grundlage zu stellen.

• Steuerung und Koordination

Die wohl wesentlichste Aufgabe der Kommunalverwaltung besteht darin, Aufgaben zu übernehmen, die weder vom Netzwerk fachkundiger Berater, noch von den Baugemeinschaften oder von der niedrigschwelligen Kontaktstelle übernommen werden können. Zu diesen Aufgaben zählen vor allem die Koordination und die Öffentlichkeitsarbeit.

Die kommunale Koordinierungsstelle übernimmt die Koordination der Unterstützungsmaßnahmen der Stadt und stimmt die kommunalen Aktivitäten mit dem Netzwerk und der Kontaktstelle ab, so dass ein aufeinander abgestimmtes Angebot an Unterstützung für Baugemeinschaften entsteht. Die Koordinierungsstelle hilft auch beim Aufbau und der Pflege des Netzwerks fachkundiger Berater und arbeitet eng mit der niedrigschwelligen Anlaufstelle zusammen.

Über die Homepage der Kommune, Broschüren, Flyer und Veranstaltungen wird Öffentlichkeitsarbeit für Baugemeinschaften und andere gemeinschaftliche Wohnformen betrieben. In der Koordinierungsstelle arbeitet ein fester Ansprechpartner der Kommunalverwaltung. So wird innerhalb der Bevölkerung die Akzeptanz und Seriosität hinsichtlich der Thematik "Baugemeinschaften" geschaffen; aber auch innerhalb der Verwaltung ist somit eine Zuständigkeit für die Koordination der kommunalen Unterstützungsmaßnahmen (Bereithaltung von Grundstücken, Organisation von Anhandgabe-Verfahren, Aufbau und Pflege der Homepage usw.) für Baugemeinschaften sichergestellt.

Finanzierungserfolg

Für finanziellen Erfolg Baugemeinschaften sind individuelle den von Finanzierungsberatungen meist unumgänglich. Um erhöhte Zwischenfinanzierungskosten bei Grundstücken und Immobilien zu vermeiden, die vorgehalten werden müssen, wenn auf dem freien Grundstücksmarkt gesucht wird, ist die Kommune gehalten, ihrerseits städtische Grundstücke für die Baugemeinschaften vorzuhalten. Die Erhebung einer moderaten Verwaltungsgebühr von rd. zwei Prozent des Kaufpreises, scheint aufgrund der Zinsverluste, die der Kommune über diesen Zeitraum entstehen, als angemessen. Zudem sollten Fördermittel aus der Wohneigentumsförderung des Landes von der Kommune eingeworben und an die Baugemeinschaften weitergereicht werden, sofern die Fördervoraussetzungen erreicht sind. Probleme ergeben sich auch dann, wenn noch nicht alle Wohneinheiten der Baugemeinschaft vergeben sind. Diesen Baugemeinschaften kann die Zwischenfinanzierung z.B. dadurch erleichtert werden, dass die Stadt (kommunale) (Wohnungs-) Unternehmen dahingehend motiviert, als temporäres Mitglied einer Baugemeinschaft einzuspringen.

· Regeln festlegen

Generell gilt: Je mehr Förderleistungen die Kommune aufbringt und je größer der Nutzen für die Baugemeinschaften wird, desto besser kann die Kommune die Förderstruktur steuern. Demnach kann die Kommune Rahmenbedingungen und Verpflichtungen an die Baugemeinschaften stellen, die es einzuhalten gilt. Diese Vorgaben können bedeuten, dass von der Baugemeinschaft ein externer Berater, der elementar zum Erfolg beiträgt, hinzugezogen werden muss, oder auch der Nachweis eines Konkretisierungsfortschrittes erfolgt. Durch diese Vorgaben wird gewährleistet, dass die Baugemeinschaften umsetzungsorientiert arbeiten und nicht zu lange in einer Projektphase verharren und so das Image und den Erfolg von Baugemeinschaften gefährden.

Baugemeinschaften in der Stadt Mannheim

In der Stadt Mannheim wurden die Potenziale und positiven Ausstrahlungseffekte, die von Baugemeinschaften ausgehen, erkannt und die in der Fachwelt bekannt gemachten Empfehlungen zur Unterstützung von Baugemeinschaften in die Praxis umgesetzt.

Das größte Baugemeinschafts-Projekt in Mannheim ist schon seit geraumer Zeit das so genannte Quadrat C7, welches sich in vier kleinere Baugemeinschaften (Baugruppe C, Baugruppe E, MAISONnett, CITYLOFT) aufteilen lässt. Es handelt sich bei dieser Fläche unter anderem um ein ehemaliges Amtsgebäude, welches umgenutzt werden soll, aber auch um innerstädtische Baulücken, die neu bebaut werden sollen. Ein Architekten-Wettbewerb konzipierte die Umnutzungs- und Bebauungsmöglichkeiten für dieses Areal,

welches durch die Stadt eigens für Baugemeinschaften freigehalten wurde. C7 entspricht im vollen Maße den Anforderungen, die an das urbane Wohnen gestellt werden: Zum einen ist es zentral gelegen, soll aber zum anderen durch einen begrünten Innenhof bestechen, der Raum für Erholung und Freizeit bietet. Im gesamten Areal werden so zahlreiche neue Wohneinheiten entstehen, die einen breiten Mix an Wohnungsgrößen bieten. So reichen die geplanten Wohnflächen von rd. 50 qm bis zu 170 qm. Das beauftragte Architekturbüro versuchte anfänglich, selbst die Interessenten in Baugemeinschaften zu organisieren und zu koordinieren, was sich allerdings als schwierig erwies. Erst als die Architekten eine mit Beratung und Moderation von Gruppen versierte Firma, die Wohnprojekt-Beratung und Entwicklung GmbH, mit der Gruppenbildung und weiteren Aufgaben beauftragten, nahm die Bildung der Baugemeinschaften Fahrt auf.

Bei der finanziellen Förderung der Baugemeinschaften engagierte sich die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH nach eigenen Angaben, indem sie für zwei Wohneinheiten des Bauprojektes zeichnete, mit dem Ziel, diese an neue Interessenten weiterzureichen.

Neben der Baugemeinschaft C7 gründet sich derzeit eine weitere Baugruppe mit Namen "JetBag" im Centro-Verde unter der Leitung der dort tätigen Projektentwickler, zudem gibt es noch eine Gruppe von Interessierten, die sich unter dem Namen Passivhaus Mannheim zusammengefunden hat.

Bereits im Jahr 2006 wurde auf Grundlage eines politischen Beschlusses eine Kontaktstelle für Baugemeinschaften eingerichtet, die im Fachbereich Städtebau angesiedelt ist und sich Koordinierungsstelle nennt. Die Aufgaben der Koordinierungsstelle sind vielfältig und reichen über Dienstleistungen und Unterstützung für Baugemeinschaftsinteressierte und Baugemeinschaften über die Öffentlichkeitsarbeit bis zur Koordination von Verwaltungsabläufen, die somit verkürzt und vereinfacht werden⁴⁴. Die Koordinierungsstelle ist derzeit die zentrale Anlaufstelle für Interessierte.

Die Koordinierungsstelle informiert über den städtischen Internetauftritt http://www.mannheim.de/buerger-sein/baugemeinschaften mit weiterführenden Links sowie mit Flyern und Broschüren rund um das Thema Baugemeinschaften, stellt bestehende Baugemeinschaften vor und darüber hinaus Kontaktdaten für weitere Ansprechpartner, zumeist Architekturbüros, und Informationen bereit. Hilfreich wären noch Informationen zu der Frage, was ein Interessent in Mannheim tun kann oder sollte, wenn er selbst eine Baugemeinschaft gründen möchte. Zudem existiert noch die Website

⁴⁴ DifU 2009: 45.

www.baugemeinschaft-mannheim.de, die von einem Architekturbüro unterhalten wird, das die Baugemeinschaft C7 begleitet.

Ferner wurde eine Datenbank erstellt, die in Form von Fragebögen Bauwillige erfasst und ggf. nach jeweiligen Interessen zusammenbringt.

Neben dem Bestandsumbau und -neubau in C7 werden in Mannheim auch andere Immobilien für Baugemeinschaften in Form einer Broschüre beworben. In den acht beworbenen Standorten handelt es sich zur Hälfte um Bestandsobjekte, die umgenutzt werden sollen, als auch um Flächen für den Wohnungsneubau. Mannheim bietet damit Baugemeinschaften nicht nur Grundstücke an, sondern auch die Alternative, ungenutzte (innerstädtische) Gebäude durch Bestandsanpassungen umzugestalten.

6.5.1 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Obwohl die Stadt das Konzept der Baugemeinschaften erst seit einigen Jahren verfolgt, sind bereits zahlreiche in der Fachwelt publizierte Empfehlungen umgesetzt, die Baugemeinschaften auf positive und effiziente Art und Weise unterstützen können.

Dennoch hat sich noch nicht der erwartete Erfolg in Form eines realisierten Projektes eingestellt, was aller Wahrscheinlichkeit nach in der Größe und Komplexität der beiden Baugemeinschaftsprojekte begründet ist. Auch der Umfang an Baugruppen, die sich schon gegründet haben oder in der Realisierungsphase befinden, könnte angesichts der bisherigen Zeitspanne größer sein. Es stellt sich daher die Frage, ob in Mannheim eventuell kein ausreichendes Nachfragepotenzial für Baugemeinschaften besteht. Diese Vermutung kann verneint werden.

Der Umfang der Nachfrage nach Baugemeinschaften ist in der Regel abhängig von der Bevölkerungsstruktur, u.a. dem Bildungsstand, und von den Rahmenbedingungen vor Ort, etwa der bestehenden Baukultur. Ohne Statistiken auszuwerten, kann auf den ersten Blick nicht der fundamentale Unterschied zu Städten in Westdeutschland gesehen werden, die bereits schon einige Baugemeinschaftsprojekte realisiert haben. Bisherige Forschungen zu den Baugemeinschaften geben eine große Spannweite des möglichen Nachfragepotenzials in einer Großstadt an, sie reicht von 1% aller Haushalte⁴⁵ bis zu 17% der Bevölkerung⁴⁶. Würde man diese Spannweite auf Mannheim übertragen, so ergibt sich

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung 2009: Baugruppen. Ergebnisse der ExWoSt-Studie "Strategien und Aktionsfelder für städtisches Wohnen von Familien". BBSR-Online-Publikation, Nr. 14/2009.

Temel, R./ Lorbek, M./ Ptaszyńska, A./ Wittinger, D. (2009): Baugemeinschaften in Wien. Endbericht Potenzialabschätzung und Rahmenbedingungen. Studie im Auftrag der Stadt Wien. Wien, S. 19.

aber immerhin ein minimales Potenzial von 1.700 Haushalten. Dieses Potenzial ist in Anbetracht der jetzigen Baugemeinschaftsprojekte bei weitem nicht ausgeschöpft.

Um das vorhandene Nachfragepotenzial in Mannheim auszuschöpfen, setzt die bisherige Unterstützung der Stadt Mannheim richtige Schwerpunkte, sie muss jedoch weiterentwickelt werden, da in dem Unterstützungsangebot für Baugemeinschaften noch die Bildung einer niedrigschwelligen Kontaktstelle für interessierte Bürger fehlt. Sie ist ein fehlender und äußerst wichtiger Baustein in den notwendigen Unterstützungsleistungen für Baugemeinschaften, denn das bisherige Mannheimer Konzept zur Unterstützung von Baugemeinschaften ist noch nicht niedrigschwellig genug. Die kommunale Koordinierungsstelle kann die Aufgaben einer niedrigschwelligen Kontaktstelle aus unterschiedlichen Gründen nicht leisten, vor allem nicht die Moderation von Gruppen, die Motivationsarbeit, die ad-hoc-Beratung, also die individuelle, zeitintensive Beratung und Begleitung von Interessierten und Baugruppen, die noch in der Findungsphase sind.

Aufgabe der Stadt Mannheim ist demnach die Initiierung einer solchen Kontaktstelle in Abstimmung mit den in der Beratung von Baugemeinschaften tätigen privaten Akteuren. Die Aufgaben und die formelle Ausgestaltung einer solchen Kontaktstelle wurden bereits weiter oben beschrieben.

Auch ist eine finanzielle Unterstützung der Kontaktstelle durch die Stadt Mannheim notwendig. In Nordrhein-Westfalen oder in Hamburg wird die Moderation von Baugruppen durch das Land finanziert, in Baden-Württemberg existiert eine solche Förderung nicht. Daher ist die Stadt Mannheim aufgefordert, zwar nicht die gesamte Arbeit der Kontaktstelle zu finanzieren, aber einen festen Betrag für die Moderation von Gruppen (in NRW wird pro Gruppe ein einmaliger Betrag von 1.500 EUR bereitgestellt) und einen jährlichen finanziellen Beitrag (z.B. rd. 5.000 EUR) für die Netzwerkarbeit der Kontaktstelle zur Verfügung zu stellen.

Eine weitere Empfehlung, die die Stadt Mannheim aber bereits umgesetzt hat, betrifft die "richtige" Auswahl der Bestandsobjekte und Grundstücke, die für Baugemeinschaften in Frage kommen. Hierzu können, auch mit Blick auf weitere kommunale Angebote, folgende Empfehlungen gegeben werden:

- Immer eine größere Auswahl an Objekten bereithalten.
- Das Immobilienangebot sollte Bestands- und Neubauprojekte unterschiedlicher Größe von 10 bis zu 50 und mehr Wohnungen ermöglichen.
- Die Objekte sollten sich in mittleren bis guten Wohnlagen befinden, denn die Baugemeinschaften stellen auch Qualitätsansprüche. Auch Grundstücke und

Bestandsobjekte mit einem attraktiven näheren Wohnumfeld, allerdings in einem etwas schwierigen Stadtteil (z.B. Neckarstadt-Ost) sind für Baugemeinschaften geeignet, wenn das Projekt groß genug ist, um eine eigene Nachbarschaft zu bilden und darüber eine Identifikation mit dem Wohnumfeld zu leisten.

• Das Portfolio sollte Angebote bzw. Wohnlagen sowohl für urban-orientierte Haushalte (zentral, gute Infrastruktur) wie auch familien-orientierte Baugruppen (unbelastetes Umfeld, sichere Spielmöglichkeiten, gute Bildungsinfrastruktur usw.) bereithalten.

7 Anhang

7.1 Literaturverzeichnis

agiplan GmbH (Hg.) 2010: Kreative Klasse in Deutschland 2010. Technologie, Talente und Toleranz stärken Wettbewerbsfähigkeit – eine Chance für offene Städte und Kreise.

Baugemeinschaften Mannheim (Hg.) 2010: Baugemeinschaften. www.baugemeinschaften-mannheim.de [06.12.2010]

Bauwelt 2008: Das Modell Baugruppe. Jg.

Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung (Hg.) 2007: Talente, Technologie und Toleranz – Wo Deutschland Zukunft hat.

Brech, Joachim 1999: "Ein Wandel im Wohnen in der Zeit des Umbruchs. Eine Studie zu Neuen Wohnformen", in: Wüstenrot Stiftung: Neue Wohnformen im internationalen Vergleich, Stuttgart/ Berlin/Köln: Kohlhammer

Bundesagentur für Arbeit (Hg.) 2010: Arbeitsmarkt in Zahlen. Statistik der Grundsicherung für Arbeitssuchende. Wohn- und Kostensituation, Kreis Mannheim, Universitätsstadt. 2007-2010

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hg.) 2002: Bericht zur Inanspruchnahme der Eigenheimzulage in den Jahren 1996-2000. Bonn.

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung 2009: Baugruppen. Ergebnisse der ExWoSt-Studie "Strategien und Aktionsfelder für städtisches Wohnen von Familien". BBSR-Online-Publikation, Nr. 14/2009.

Bundesministerium für Forschung und Bildung (Hg.) 2010: Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in der Bundesrepublik Deutschland 2009. Hannover.

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (Hg.) 2009: Stadt als Wohnort für Familien. Ergebnisse der ExWoSt-Studie "Strategien und Aktionsfelder für städtisches Wohnen von Familien". Berlin.

Dekra (Hg.) 2008: Bauschadensbericht 2008. o.O.

Deutsches Institut für Urbanistik (Hg.) 2009: Vorstudie zur Errichtung einer "Netzwerkagentur Generationenübergreifendes Wohnen". Berlin.

Lübking, U. 2002: Den Blick auf die Familien lenken. In: Stadt und Gemeinde 3/2002.

Heinze, Rolf G. (Hg.) 1997: Neue Wohnung auch im Alter. Folgerungen aus dem demographischen Wandel für Wohnungspolitik und Wohnungswirtschaft. Schader-Stiftung Darmstadt (Hg.), Schriftenreihe Gesellschaftswissenschaften – Praxis. Darmstadt.

Kompetenzzentrum der Initiative "Kostengünstig qualitätsbewusst Bauen" im Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Hg.) 2009: Baugemeinschaften. Bauen und Wohnen in der Gemeinschaft. Berlin.

Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen (Hg.) 2009: Neues Wohnen mit Nachbarschaftlichen Wohnprojekten von Baugruppen, Genossenschaften und Investoren. Düsseldorf).

Ovens, Carsten; Zenker, Sebastian 2008: Hansestadt Hamburg. Von Talenten und der Kreativen Klasse.

Projektgemeinschaft für soziale und kulturelle Ziele e.V. (Hg.) 2009: Baugemeinschaften. http://termine.projektgemeinschaft.de/p/impressum.html [06.12.2010]

Stadt Mannheim (Hg.) 2007: Betreutes Wohnen für Seniorinnen und Senioren. Mannheim.

Stadt Mannheim (Hg.) 2010: Wohnungsmarkt-Monitoring 2009. Mannheim.

Stadt Mannheim (Hg.) 2010: Statistische Daten Mannheim 2/2010. Anzahl und Struktur der Mannheimer Privathaushalte in kleinräumiger Gliederung. Mannheim.

Stadt Mannheim, Dezernat II und Fachbereich Wohnen und Stadtneuerung (Hg.) 2006: Private Baugemeinschaften in Mannheim.

Statistisches Landesamt Baden-Württemberg 2010 (Hg.): Statistische Daten der Stadt Mannheim http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/Suche/ [07.12.2010]

Suckow, Christiane 2009: Baugemeinschaften in Berlin. Wohnwünsche, Haushaltseinkommen und Finanzierung, Haushalts- und Sozialstruktur. Projekte 2002-2008. Berlin.

Temel, R./ Lorbek, M./ Ptaszyńska, A./ Wittinger, D. (Hg.) 2009: Baugemeinschaften in Wien. Endbericht Potenzialabschätzung und Rahmenbedingungen. Studie im Auftrag der Stadt Wien. Wien.

Twickel, Chr. 2010: Gentrifidingsbums oder eine Stadt für alle. Hamburg.

Universität Mannheim, Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie 2008: Wanderungsmotivanalyse Mannheim. Mannheim

Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg (Hg.) 1999: Baugemeinschaften. Ein moderner Weg zum Wohneigentum. Stuttgart.

Witaliy Aizendorf 2010: Faktoren der Wohnstandortwahl hochqualifizierter Arbeitskräfte. Eine Untersuchung am Beispiel von Absolventen der TU Dortmund. VDM Verlag.

Zorn, Verena 2009: Kommunale Förderungsstrukturen für die Bildung von Baugemeinschaften. (Diplomarbeit Fakultät für Raumplanung, TU Dortmund) Dortmund.

7.2 Weitere Abbildungen und Tabellen

Tab. 36 Entwicklung der Kauffälle der Jahre 2006-2009 in den größten Teilmärkten in Mannheim nach Baujahresklassen

Flächennutzung	Jahr	Bis 1930	1931-1950	1951-1991	1992-2002	Ab 2003
EFH	2006	7	27	54	18	27
	2007	12	24	75	11	14
	2008	13	27	68	14	18
	2009	3	49	86	24	56
	2006-2009	35	127	283	67	115
	Anteil	6%	21%	45%	11%	18%
ZFH	2006	3	4	12	2	1
	2007	1	5	9	2	-
	2008	-	10	15	-	-
	2009	1	14	14	-	1
	2006-2009	5	33	50	4	2
	Anteil	5%	36%	53%	4%	2%
MFH	2006	23	26	30	1	1
	2007	22	27	44	-	-
	2008	13	19	32	-	-
	2009	12	45	51	4	-
	2006-2009	70	117	157	5	1
	Anteil	20%	34%	45%	1%	0%

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009; - = keine Angaben

Tab. 37 Kauffälle von Neubaueigentumswohnungen nach Größenklassen mit Collini-Center

Jahr	bis 45m²	46-70m²	71-95m²	96-120m²	über 120m²
1999	36	152	148	42	22
2000	9	69	85	47	18
2001	9	78	105	65	12
2002	16	55	67	41	19
2003	0	51	82	56	22
2004	2	22	32	34	23
2005	Х	х	Х	Х	Х
2006	1	21	35	26	20
2007	4	20	44	28	15
2008	1	19	32	26	8
2009	2	35	36	31	11

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009; x = keine Angaben

Tab. 38 Kauffälle von Eigentumswohnungen nach Wohnungsgröße in den Jahren 2006-2009

	Bis 45 m²	46-70 m²	71-95 m²	96-120 m²	Über 120 m²	Insgesamt
2006						
Alle Verkäufe	155	293	275	118	60	901
Wiederverkaufte Wohnungen	140	180	155	52	26	553
Umgewandelte Wohnungen	14	92	85	40	14	245
Neubauwohnungen	1	21	35	26	20	103
2007						
Alle Verkäufe	147	315	313	123	59	957
Wiederverkaufte Wohnun- gen	126	193	181	61	31	592
Umgewandelte Wohnungen	17	102	88	34	13	254
Neubauwohnungen	4	20	44	28	15	111
2008						
Alle Verkäufe	177	325	277	114	48	941
Wiederverkaufte Wohnungen	162	237	180	76	24	679
Umgewandelte Wohnungen	14	69	65	12	16	176
Neubauwohnungen	1	19	32	26	8	86
2009						
Alle Verkäufe	211	426	331	163	56	1187
Wiederverkaufte Wohnungen	188	299	215	118	41	861
Umgewandelte Wohnungen	21	92	80	14	4	211
Neubauwohnungen	2	35	36	31	11	115

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009

Tab. 39 Entwicklung der Kauffälle der Jahre 2006-2009 in den größten Teilmärkten in Mannheim nach Baujahresklassen

Flächennutzung		Bis 1930	1931-1950	1951-1991	1992-2002	Ab 2003
EFH	Anzahl	35	127	283	67	115
	in %	5%	21%	45%	11%	18%
ZFH	Anzahl	5	33	50	4	2
	in %	5%	36%	53%	4%	2%
MFH	Anzahl	70	117	157	5	1
	in %	20%	34%	45%	1%	0%

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009

Tab. 40 Kauffälle von Eigentumswohnungen nach Wohnungsgröße in den Jahren 2006-2009

	Bis 45 m²	46-70 m²	71-95 m²	96-120 m²	Über 120 m²
Alle Verkäufe	17%	34%	30%	13%	6%
Wiederverkaufte Wohnungen	23%	34%	27%	11%	5%
Umgewandelte Wohnungen	7%	40 %	36%	11%	5%
Neubauwohnungen	2%	23%	35%	27%	13%

Quelle: Gutachterausschuss für die Ermittlung von Grundstückswerten in Mannheim 2008 u. 2009

Tab. 41 Angebot und Nachfrage nach freistehenden Eigenheimen mit unterschiedlicher Grundstücksgröße

Grundstücksgröße	Angebote	Nachfrage
> 350	39%	durchschnittlich
351 bis 450	23%	hoch
451 bis 550	18%	durchschnittlich
501 bis 1000	19%	hoch

Quelle: Immobilienscout24, eigene Berechnung

7.3 Erläuterung zur Verwendung der Datenbank des ImmobilienScout24

Die Bewertungen von Angebot und Nachfrage auf dem Mietwohnungsmarkt in Mannheim basieren auf quartalsweisen Auswertungen der ImmobilienScout24-Datenbank. Verwendet wurde die Angebotsdatenbank des ImmobilienScout24, das heißt die Immobilienangebote, die von den Anbietern zum Kauf oder zur Miete in die Plattform eingestellt wurden. Die Rohdatensätze wurden in einem ersten Schritt auf Dubletten geprüft und um unplausible Datensätze bereinigt. Anschließend fand in den jeweiligen Wohnungsmarktsegmenten eine Ausreißerkorrektur statt (Eliminierung von Angeboten mit besonders hohen/niedrigen Mieten bzw. Preisen).

Auf der Basis dieser Datenbereinigung ergeben sich für den Wohnungsmarkt der Stadt Mannheim folgende Datengrundlagen (ohne Angebote gleicher Objekte in verschiedenen Ouartalen):

Mietwohnungen 2005-2009 - 17.625 Angebote

• Eigentumswohnungen 2005-2010 - 5.534 Angebote

• Eigenheime 2005-2010 - 1.408 Angebote

Mieteigenheime 2005-2010 - 353 Angebote

Sollte es in der Auswertung der Datenbank Abweichungen zu den zuvor genannten Erhebungszeiträumen geben, werden diese im Text oder in der Graphik gesondert hervorgehoben.

Für jedes Angebot enthält die Datenbank Angaben zur Struktur der Objekte: zum Status (Miete/Eigentum), zum Baujahr und zu Ausstattungsmerkmalen, zur Größe und zur Zahl der Räume sowie zu den Angebotspreisen. Die Mietwohnungsangebote wurden auf der Basis der Nettokaltmieten ausgewiesen.

Gleichzeitig erlaubt die Angebotsdatenbank auch die Abschätzung der Nachfrage. Hierzu stehen generell verschiedene Wege offen: das Auftauchen der Angebote auf Match-Listen (wie oft wurde ein Angebot im Rahmen einer Suche erfasst), Show-Listen (wie oft tauchte ein Angebot auf einer Seite von Angeboten auf, auf der sich auch das betreffende Angebot befand), Hit-Listen (wie oft wurde das konkrete Angebot von potenziellen Nachfragern betrachtet) und direkte Kontaktaufnahmen (wie oft hat ein Nachfrager via Email Kontakt mit dem Anbieter aufgenommen).

Aus der Vielzahl der Möglichkeiten wurde die Messung der Hits ausgewählt, weil das Anschauen des Angebotes bereits ein intensiveres Interesse signalisiert – der Nachfrager hat durch das Vorschaufoto auf der Showliste in der Regel einen optischen Eindruck vom

Angebot, kann die Lage durch die Entfernungsangabe vom Zielort einschätzen und er kennt den Preis. Die direkten Kontaktaufnahmen belegen ein Nachfragerinteresse zwar generell noch besser, die Analyse hat jedoch gezeigt, dass die Kontaktaufnahmen mit dem Anbieter häufig über die im Exposé angegebenen Telefonnummern erfolgen und weniger per Email.

Die Hits bilden zwar nicht die tatsächliche Nachfrage, wohl aber das Interesse an bestimmten Orten oder Produkten ab. Starke (schwache) Märkte können so durch entsprechend hohe (niedrige) Werte identifiziert und abgebildet werden. Preise, Wohnflächen und Grundstücksflächen werden als gemittelte Werte dargestellt.

Die Hits, die einzelnen Angebote erzielen konnten, wurden zum Zweck der Normierung pro Monat ausgewiesen. Hierzu wurde die Anzahl der Zugriffe auf die Exposés ins Verhältnis zu den Laufzeittagen gesetzt und anschließend auf einen Monat (30 Tage) bezogen. Dadurch wird sichergestellt, dass auch für Angebote, die nur wenige Tage (im betreffenden Quartal) eingestellt waren, entsprechende Nachfragekennziffern unverzerrt dargestellt werden. Der Nachfrageindikator wird als Hits pro Wohnung und Monat dargestellt.

Über die Repräsentativität der ausgewerteten Daten gibt die aktuelle W3B-Studie (2009) des Marktforschungsinstitutes Fittkau & Maaß Aufschluss: Hiernach suchen mehr als 70 Prozent der Haushalte mit Internetanschluss im Netz nach Häusern und Wohnungen. Knapp über 88 Prozent der Umzugswilligen nutzen bei der Suche das Portal ImmobilienScout24. Hinzu kommen diejenigen, die nicht selbst über einen Internetanschluss verfügen, bei der Wohnungssuche aber auf die Unterstützung von Angehörigen oder Bekannten zurückgreifen können. Für vergleichende Analysen ist die Methodik somit hinreichend repräsentativ.

Die Validität der Daten lässt sich auch an einem Rechenbeispiel belegen: Die ausgewerteten Mietwohnungsangebote bilden schätzungsweise 31%⁴⁷ aller in den Jahren 2005 bis 2009 in Mannheim auf dem Markt angebotenen Mietwohnungen ab und liefern somit objektive Informationen über Nachfrage und Angebote auf dem örtlichen Mietwohnungsmarkt. Darüber hinaus wurde die Validität der Ergebnisse durch die Einbeziehung von Expertenwissen in Form von persönlichen Interviews und einer schriftlichen Expertenbefragung erhöht.

Bei etwa 132.300 Wohnungen in Mehrfamilienhäusern in der Stadt Mannheim und einer geschätzten Eigentumsquote von rund 15% (selbst genutzte Eigentumswohnungen) im Geschosswohnungsbau beträgt die Zahl der Mietwohnungen 112.455. Bei einer durchschnittlichen Fluktuation von 10% werden pro Jahr 11.246 Wohneinheiten zur Vermietung angeboten. Die ausgewerteten 17.625 Mietwohnungsangebote aus der Datenbank des ImmobilienScout24 für 2005 bis 2009 bilden eine hinreichend repräsentative Schnittmenge von rund 31%.

7.4 Lesehilfe für Diagramme der kommunalen Expertenbefragung

Die Diagramme basieren auf den Ergebnissen einer Expertenbefragung am Mannheimer Wohnungsmarkt, die die Stadt Mannheim im Herbst 2010 durchführte. Ziel der graphischen Darstellungen ist es, das Antwortverhalten bei unterschiedlichen Fragestellungen vergleichbar zu machen.

Die dreifarbigen Balken der Diagramme zeigen das Antwortverhalten (Anzahl der Nennungen) der befragten Experten in den jeweiligen Marktsegmenten bzw. Antwortkategorien. So steht die Farbe Grün z.B. für eine "entspannte", die Farbe Gelb für eine "mittlere" und die Farbe Rot für eine "angespannte" Nachfragesituation. Diese Darstellung ist mit dem Ampelmodell vergleichbar und soll zur besseren Übersichtlichkeit dienen.

Darüber hinaus ist für jeden Balken bzw. jedes Marktsegment ein Mittelwert errechnet worden, so dass das Antwortverhalten in den Antwortkategorien auf einen Blick vergleichbar ist. Hierbei wurde rechnerisch wie folgt vorgegangen:

Die Antworten in dem roten Balkensegment wurden mit dem Wert "3" gewichtet, die Antworten in dem gelben Balkensegment mit dem Wert "2" und die Antworten in dem grünen Balkensegment mit dem Wert "1". Das Ergebnis der drei Rechenschritte wurde summiert und durch die Zahl aller Antworten in dem Balken dividiert.