



Was bewegt Immobilienkäufer in der Krise?

Einblicke in die BPD-Interessentenbefragung
in Kooperation mit Simon-Kucher

EINBLICKE | 02

Zweitkäufer können den Wohnungsmarkt stabilisieren

Seit gut zwei Jahren ist der Wohnungsmarkt in der Krise. Wegen des Zins- und Baukostenanstiegs und der hohen Grundstückspreise ist der Immobilienkauf gerade für jüngere Haushalte ohne Eigenkapital in weite Ferne gerückt – oder zumindest psychologisch schwierig nach einer Phase der leichten Zugänglichkeit zu Wohneigentum. Der Neubau bricht deshalb aktuell ein. Wer kommt deshalb als Eigentümer der dringend benötigten Neubauwohnungen in Frage? BPD hat in Kooperation mit Simon-Kucher eine Befragung von Interessenten über deren Struktur, Motive und Präferenzen durchgeführt.

Der Zweitkäufer ist der neue Erstkäufer. Dies macht es erforderlich, dass sich Projektentwickler für Wohnungsneubau und Stadtplanung mit den Anforderungen dieser (meist älteren) Zielgruppe auseinandersetzen.

Der Traum von den eigenen vier Wänden ist ein tief verwurzelttes Ideal in Deutschland, das sich über Generationen hinweg entwickelt hat. Nach dem Zweiten Weltkrieg, als das Land wiederaufgebaut wurde, war das Einfamilienhaus ein Symbol für Wohlstand und Stabilität. Es bot den Menschen einen privaten Rückzugsort und die Möglichkeit, ein Stück Land ihr Eigen zu nennen. In den 1950er Jahren, als Wohnraum knapp und Land relativ günstig war, unterstützten Kommunen und Bau-sparkassen den Haus- und Wohnungsbau. Dies ebnete vielen Menschen in Deutschland den Weg zum eigenen Heim. Doch im Laufe der Zeit haben sich die Umstände geändert. Heute stehen ökologische und ökonomische Herausforderungen im Vordergrund. Die Bodenpreise und Zinsen sind gestiegen, Lieferketten sind kompromittiert und es mangelt an Fachkräften, was das Bauen teuer und schwer kalkulierbar macht. Trotz dieser Herausforderungen bleibt der Wunsch nach einem eigenen Zuhause bestehen.

Die Wohneigentumsquote gehört in Deutschland mit rund 42 % zu den niedrigsten in ganz Europa. Und das obwohl Wohnimmobilien hierzulande als eine wichtige Säule der Altersvorsorge angesehen werden. Sie gelten als wertstabil und versprechen zugleich einen gewissen Inflationsschutz. Aktuell hat es die Zielgruppe der potenziellen Neueigentümer jedoch schwer auf dem Wohnungsmarkt das passende Angebot zu finden. Gleichzeitig strebt die Regierung den Bau von 400.000 Wohnungen pro Jahr an. Dabei stellt sich die Frage, wer als Eigentümer der dringend benötigten Neubauwohnungen in Frage kommt. Die kommunalen Wohnungsunternehmen sind es nicht, ihr – wichtiger und richtiger – Beitrag liegt unter 10 Prozent. Gleichzeitig sind institutionelle Investoren wie Pensionskassen zurückhaltend. Private Einzeleigentümer stehen deshalb im Fokus. Um der Frage auf den Grund zu gehen, wer nach wie vor an Immobilien interessiert ist und was potenzielle Käufer bewegt, hat BPD in Kooperation mit Simon-Kucher eine Befragung seiner Interessenten durchgeführt.

BPD-INTERESSENTENBEFRAGUNG

Die Befragung eigener Interessenten und Kunden* zur Gewinnung von Primärdaten bietet zahlreiche Vorteile. Zunächst ermöglicht sie eine hohe Datenaktualität. Die Informationen werden direkt von der Quelle und in Echtzeit gesammelt. Dies ist besonders wichtig in einem aktuell dynamischen Markt. Darüber hinaus gewährleistet die Primärdatenerhebung eine hohe Relevanz und Passgenauigkeit der Daten, da sie spezifisch auf die Informationsbedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten werden können. Durch direkte Befragungen kann BPD tiefgreifende Einblicke in die Bedürfnisse, Präferenzen und Verhaltensweisen von Zielgruppen erhalten. Dies ist für die Entwicklung von bedarfsgerechten Produktionen und Marktstrategien von Vorteil. Ein weiterer Pluspunkt ist die Kontrolle über die Datenqualität, da der Erhebungsprozess intern gesteuert und angepasst werden kann, um Verzerrungen zu minimieren und die Genauigkeit zu maximieren. Zudem ermöglicht die Primärdatenerhebung eine direkte Interaktion mit den Befragten, was die Chance erhöht, detaillierte und nuancierte Antworten zu erhalten. Schließlich kann die Sammlung von Primärdaten auch zur Stärkung der Kundenbeziehungen beitragen, indem wir unseren Kunden zeigen, dass ihre Meinungen und Feedback wertgeschätzt werden und einen direkten Einfluss auf die Angebote von BPD haben können.

Sorgfältig durchgeführt und geplant, kann eine Befragung von eigenen Interessenten eine Strategie sein, wettbewerbsfähige Einsichten zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen. BPD hat in Zusammenarbeit mit Simon-Kucher potenzielle Immobilienkäufer aus der unternehmens-eigenen Datenbank befragt. Sie haben sich bei BPD im Rahmen der digitalen Customer Journey für unterschiedliche Wohnbauvorhaben registriert. Insgesamt nahmen über 1.300 Kontakte teil.

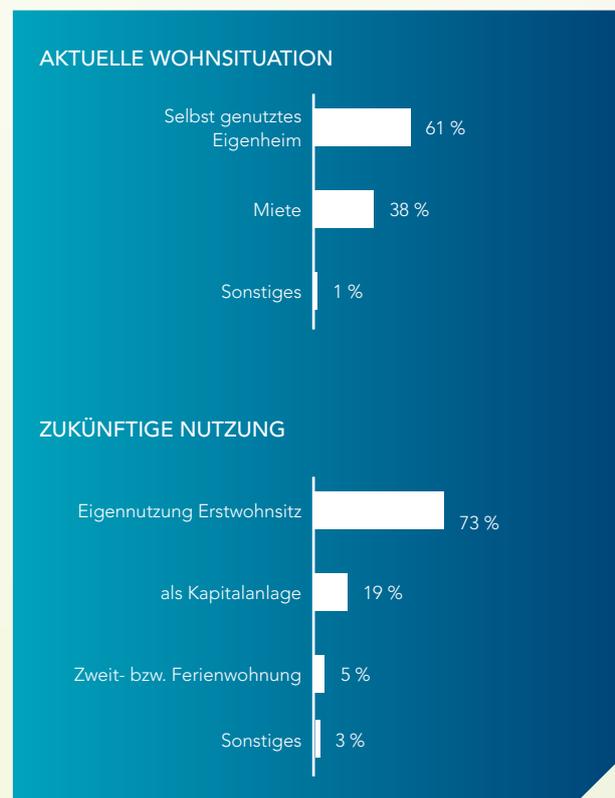
* Über die Studie: Die Studie „Immobilienkäufer 2024-2025“ wurde im April/Mai 2024 von BPD und Simon-Kucher durchgeführt. Es wurden 1.333 BPD-Kaufinteressenten zu den Präferenzen und ihrer Zahlungsbereitschaft bezüglich ihrer Wunschimmobilie befragt.

INSIGHTS UND ERGEBNISSE

Der Zweitkäufer rückt als Zielgruppe für Neubau-Immobilien in den Fokus. Damit erlebt die Immobilienbranche eine Verschiebung in den Zielgruppen. Die Interessentenbefragung von BPD zeigt, dass 61 Prozent der Teilnehmer bereits Wohneigentum besitzen (Abbildung 01). Dies deutet darauf hin, dass Zweitkäufer unter den neuen Umständen auf dem Immobilienmarkt möglicherweise die neuen „Erstkäufer“ werden. Diese Verschiebung zum Zweitkäufer könnte weitreichende Auswirkungen auf Marketingstrategien und Verkaufsansätze von Wohnimmobilien haben.

Hinter den sogenannten Zweitkäufern stehen drei Teilgruppen. Sie haben allesamt verschiedene Motive sowie Bedürfnisse und damit einhergehend unterschiedliche Anforderungen an Wohnimmobilien.

Abbildung 01: Aktuelle Wohnsituation und zukünftige Nutzung



- ◆ **Der Auszug aus einem Haus im Alter:** Dies stellt eine bedeutende Veränderung dar, die sorgfältige Planung und Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse erfordert. Seniorengerechte Wohnungen sollten barrierefrei sein und eine gute Infrastruktur bieten, um den Alltag zu erleichtern.
- ◆ **Der Aufstieg auf der sogenannten „Housing Ladder“** – ein Phänomen, das in anderen Ländern normal ist. In Deutschland wurde klassischerweise einmal im Leben eine Immobilie gekauft. Dies scheint sich aufzuweichen und wird möglicherweise befördert durch Erbschaftschaften.
- ◆ **Private Kapitalanleger:** Sie sind ebenfalls in der Regel Zweitkäufer. Zuerst haben sie Wohneigentum als Selbstnutzer erworben und investiert, nachdem die Immobilien abbezahlt ist in Mietwohnungen.

Zweitkäufer: Neu – und wohnungspolitisch sinnvoll

Bislang waren die Wohnungspolitik und Stadtplanung in Deutschland auf das klassische Lebenszyklusmodell ausgerichtet. Das bedeutet, Menschen erwerben im Alter zwischen 30 und 40 Jahren Wohneigentum bzw. vorzugsweise ein Einfamilienhaus. Wer nicht kauft, mietet.

Vor diesem Hintergrund wirkt der Trend zum Zweitkauf ungewohnt – doch er bringt Chancen mit sich. Ziehen ältere Menschen von Häusern in Wohnungen, trifft dies in den meisten Kommunen auf breite Zustimmung. In der Regel wird die Fläche effizienter genutzt und für Familien geeignete (Bestands-) Häuser kommen schneller wieder in die Neunutzung auf den Markt. Die älteren Zweitkäufer nutzen die Vorteile der meist barrierearmen, nicht sanierungsbedürftigen und zentraler gelegenen Wohnungen.

Ebenfalls klar politisch gewollt ist die Kapitalanlage durch in Deutschland steuerpflichtige Privatpersonen in Neubau-Mietwohnungen. Unterstützt wird dies durch die degressive AfA. Der zentrale volkswirtschaftliche Vorteil besteht darin, dass pri-

vates Kapital in den Bau der angestrebten 400.000 Wohnungen gelenkt wird – eine Aufgabe, die öffentliche Institutionen wie kommunale Wohnungsunternehmen nicht in dieser Größenordnung leisten können.

Selbst bei einer Vergrößerung oder anderweitigen Verbesserung (beispielsweise in Bezug auf Lage oder Ausstattung) in Folge eines Zweitkaufs werden preisgünstigere Bestandsimmobilien frei. Letztlich nähern sich die Nachfrager damit ein Stück weit dem in anderen Ländern üblichen Umzugsverhalten an. Das traditionelle Lebenszyklusmodell in Deutschland „Kauf einmal im Leben“ scheint abgelöst zu werden.

Eine Verschiebung der Käuferzielgruppen nimmt auch Einfluss auf die Wohnungspolitik und Stadtplanung. Wenn verstärkt Zweitkäufer für den Wohnungsneubau in Frage kommen, sollte sich dies auch im Wohnungsmix bzw. in Wohnungstypologien in Neubauquartieren widerspiegeln.

Auch ein Thema für den Immobilienvertrieb

Die unterschiedlichen Motivlagen von Zweitkäufern erfordern ebenfalls eine Anpassung von Vermarktungsstrategien, um den spezifischen Anforderungen und Wünschen der Zweitkäufer gerecht zu werden.

Entscheidend ist dabei, dass Verkäufer und Makler zielgruppengerechte Vertriebsstrategien entwickeln. Die neue Zielgruppe Zweitkäufer: Sie sind erfahrene Immobilienkäufer. Sie haben andere Bedürfnisse und Erwartungen als traditionelle Erstkäufer, die nach ihrer ersten die nach vergleichsweise großen und eher günstigen Häusern suchen. Die Analyse dieser Zielgruppe ist ein entscheidender Schritt im Verkaufsprozess. Sie hilft die spezifischen Bedürfnisse und Wünsche der potenziellen Käufer zu verstehen und maßgeschneiderte Marketingkampagnen zu entwickeln, die eine effektivere Ansprache ermöglichen und Streuverluste vermeiden.

Darüber hinaus ist es wichtig, die Customer Journey dieser Zielgruppe zu verstehen, um die Berührungspunkte und Motivatoren zu identifizieren, die sie zum Kauf bewegen könnten. Makler und Verkäufer müssen sich auch mit den Herausforderungen einstellen, die diese Zielgruppe erlebt, und Lösungen anbieten, die diese adressieren. In einem Markt, der sich in den letzten 24 Monaten stark verändert hat, ist die Fähigkeit, sich schnell anzupassen und die Zielgruppenanalyse kontinuierlich zu verfeinern, für den Erfolg unerlässlich.

Nachfrage ist im Grundsatz vorhanden

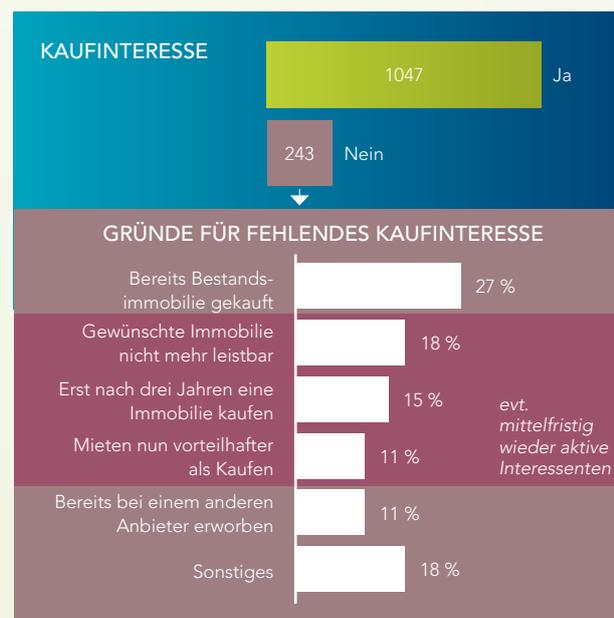
Die Ergebnisse der BPD-Interessentenbefragung zeigen, dass trotz der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen weiterhin eine hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien besteht (Abbildung 02). Dies unterstreicht die Notwendigkeit für Entwickler, den Wohnungsmix sorgfältig zu optimieren, um den vielfältigen Bedürfnissen der Interessenten gerecht zu werden. Wichtig ist dabei, dass bestimmte Preisschwellen eingehalten werden, um die Attraktivität der Immobilien zu gewährleisten. Die Krise hat zwar zu einer gewissen Bereitschaft geführt, Kompromisse bei der Immobilie einzugehen, jedoch zeigen die Befragten eine klare Grenze auf, wenn es um Einbußen im Lebensstil geht. Trotz der aktuellen Unsicherheiten blicken die Kaufinteressenten positiv in die Zukunft, was ein gutes Zeichen für die Resilienz des Immobilienmarktes ist. Darüber hinaus liefert die BPD-Wohnwunschbefragung* wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse und Präferenzen der Interessenten, die für eine bedarfsgerechte Stadtentwicklung unerlässlich sind. Die Analyse von Daten und Milieus kann dabei helfen, die Nachfragestrukturen verschiedener Wohnzielgruppen zu verstehen und passgenaue Konzepte zu entwickeln. Insgesamt verdeutlichen die Ergebnisse der BPD-Interessentenbefragung, dass eine sorgfältige Planung und Berücksichtigung der Wünsche und Bedürfnisse für den Erfolg von Immobilienprojekten entscheidend sind.

Die aktuelle Lage auf dem Immobilienmarkt in Deutschland zeigt trotzdem immer noch eine bemerkenswerte Dynamik, die von verschiedenen Faktoren beeinflusst wird. Die Umfrage unter den Kaufinteressenten ergab, dass 81 Prozent der Befragten planen, innerhalb der nächsten drei Jahre eine Immobilie zu erwerben. Dieses starke Kaufinteresse könnte durch mehrere Faktoren weiter angekurbelt werden, wie etwa sinkende Immobilienpreise, Veränderungen in der persönlichen Lebenssituation, verbesserte staatliche Förderungen und steigende Mieten.

Abwartendes Interesse bei potenziellen Käufern

77 % der Suchenden sind sowohl an Neubauten als auch an Bestandsimmobilien interessiert, so daß nur 22 Prozent ausschließlich Neubauten bevorzugen. Die Mehrheit der Befragten lebt bereits im selbstgenutzten Eigenheim. Deutlich wird auch, dass das Eigenkapital überwiegend hoch ist. Das durchschnittliche Budget für Finanzierungen liegt bei 2.000 Euro monatlich.

Abbildung 02: Kaufinteresse und Gründe für fehlendes Kaufinteresse



*** BPD führt in regelmäßigen Abständen eine sogenannte Wohnwunschbefragung durch. Hier werden Menschen nach ihren Präferenzen in Bezug auf Architekturstile, Lagequalität u.v.m befragt.

Fast 90 Prozent der Befragten suchen nach Eigentumswohnungen. Freistehende Einfamilienhäuser sind ebenfalls gefragt. Besonders hoch im Kurs stehen 3-Zimmer-Wohnungen mit Stellplatz und Lademöglichkeiten für ein Elektroauto (Abbildung 03).

Eine Standardausstattung bei Böden, Fliesen und Sanitär scheint für die meisten Befragten ausreichend zu sein. Es besteht eine Zahlungsbereitschaft für Effizienzhäuser und Photovoltaikanlagen, solange die Kosten nicht über den marktüblichen Preisen liegen (Abbildung 04). Wärmepumpen haben sich als gewünschte Energiequelle Nummer 1 etabliert, wobei für knapp 30 Prozent der Befragten die Art der Energiequelle keine Rolle spielt.

Diese Erkenntnisse spiegeln die aktuellen Trends und Präferenzen der potenziellen Immobilienkäufer wider und bieten wertvolle Einblicke in die sich wandelnden Anforderungen und Erwartungen an den Wohnraum. Sie zeigen auch, dass Nachhaltigkeit und Energieeffizienz zunehmend wichtige Faktoren bei der Entscheidungsfindung sind, was die Immobilienbranche vor neue Herausforderungen stellt, um diesen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Die aktuelle Immobilienmarktsituation in Deutschland spiegelt eine komplexe Mischung aus Optimismus und Besorgnis unter den potenziellen Käufern wider. Während etwa drei Viertel der Suchenden Immobilien im mittleren Preissegment

Abbildung 03: Wichtigkeit Lademöglichkeit Stellplatz

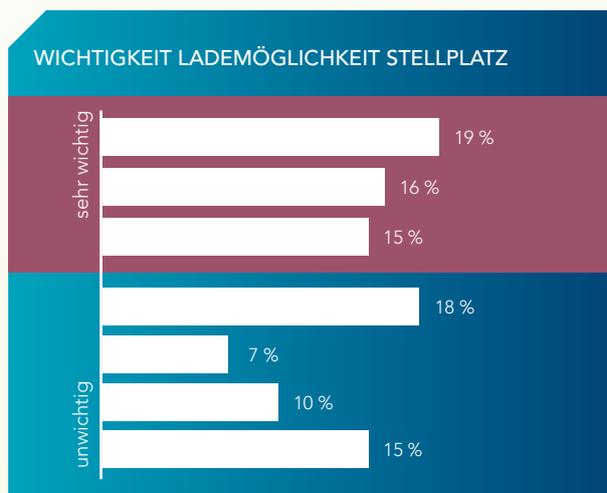


Abbildung 04: Präferenz und Zahlungsbereitschaft für Effizienzhaus 40

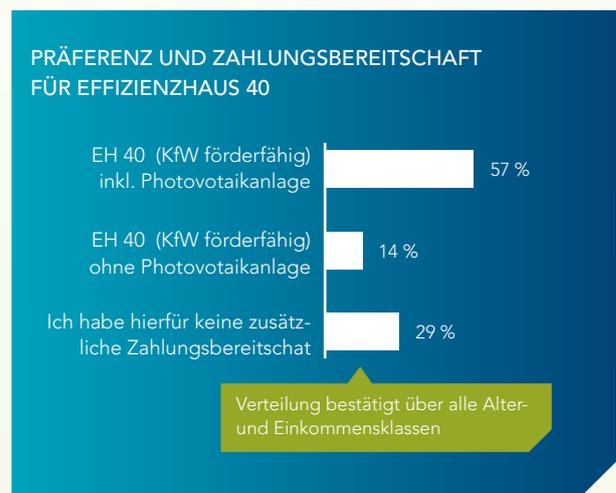


Abbildung 05: Zahlungsbereitschaft



zwischen 300.000 und 700.000 Euro in Betracht ziehen, zeigt sich eine hohe Zuversicht, diese Preise inklusive der Nebenkosten stemmen zu können (Abbildung 05).

Dies deutet auf ein starkes Vertrauen in die eigene finanzielle Planung und die Stabilität des Marktes hin. Jedoch sehen 65 Prozent der Befragten die Entwicklung am Immobilienmarkt selbst eher negativ, was auf die gestiegenen Kaufpreise, höhere Zinsen, allgemeine Marktunsicherheiten und ein schrumpfendes Angebot zurückzuführen ist. Diese Faktoren könnten potenzielle Käufer abschrecken und die Marktdynamik beeinflussen. Die aktuelle Wirtschaftskrise nimmt auch Einfluss auf die per-

sönliche Situation von potenziellen Immobilienkäufern. Fast die Hälfte der Befragten gibt an, dass ihr verfügbares Budget (leistbarer Kaufpreis inklusive Fremdkapital) gesunken ist (Abbildung 06).

Kompromisse: Bei Fläche und Ausstattung, aber nicht beim Lebensstil

Trotz dieser Herausforderungen sind nur 20 Prozent der Befragten bereit, Abstriche bei ihrem Lebensstil zu machen, um eine Immobilie zu erwerben (Abbildung 07). Am ehesten würden sie bei der Wohnungsgröße Kompromisse eingehen. Bei Wohnungen besteht die Bereitschaft die Fläche um 5 bis 10 Quadratmeter zu reduzieren.

Abbildung 06: Budgetauswirkung durch die Immobilienkrise

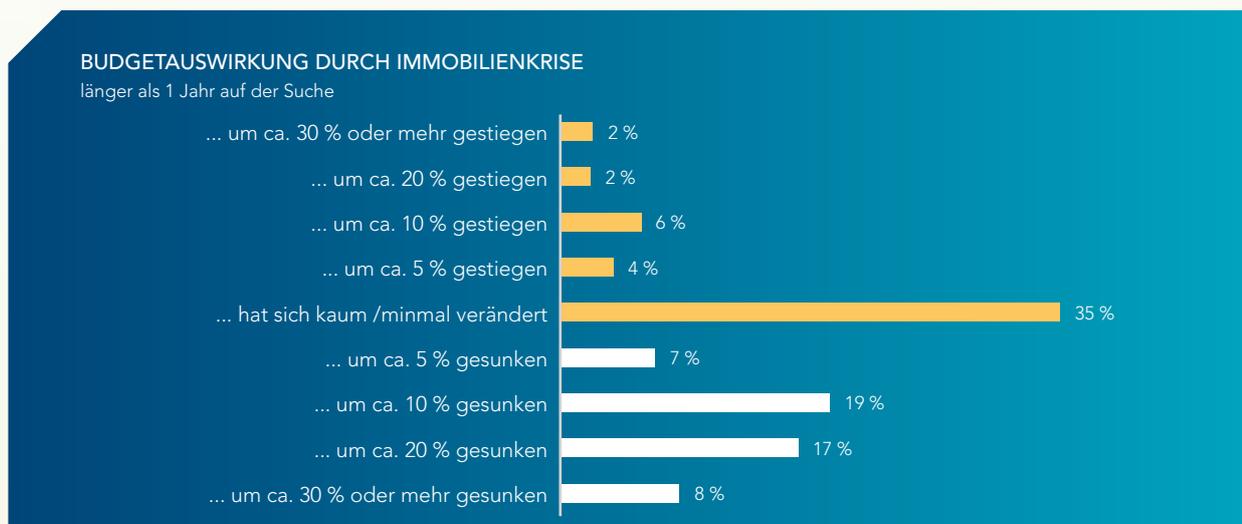
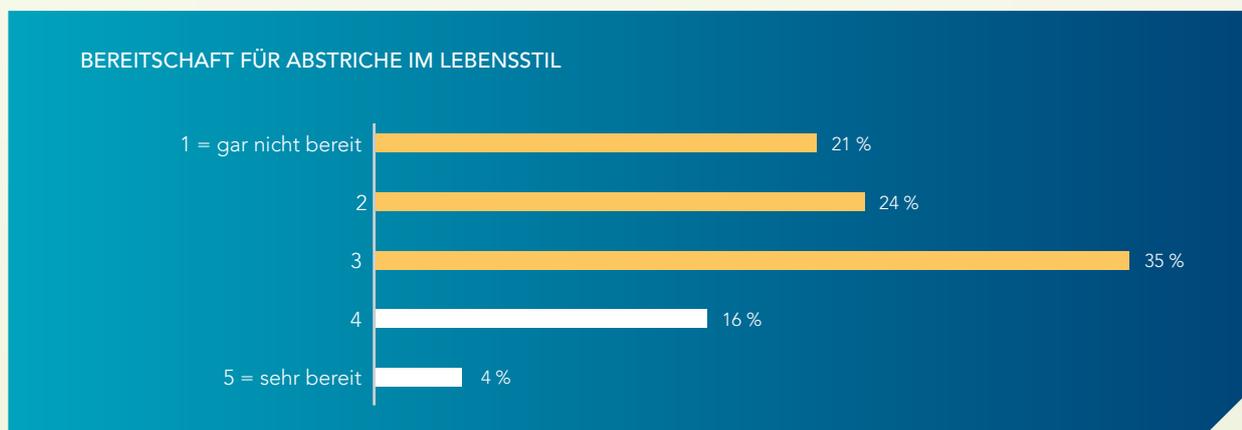


Abbildung 07: Bereitschaft für Abstriche im Lebensstil



Bei Häusern liegt dieser Wert zwischen 10 und 20 Quadratmetern (Abbildung 08). Angesichts dieser Bereitschaft, kleinere Wohnflächen zu akzeptieren, erwarten viele eine entsprechende Reduktion der Absolutpreise bei Wohnungen und Häusern. Da der Druck auf den Wohnungsmarkt immer mehr steigt, rechnen 47 Prozent der Befragten mit einer jährlichen Mietsteigerung von mindestens 5 Prozent. Dies könnte paradoxerweise den Verkäufermarkt stärken, weil Eigentum im Vergleich zur Miete attraktiver wird. Dennoch halten 60 Prozent der Befragten weitere staatliche Fördermodelle in den nächsten drei Jahren für unwahrscheinlich, was die Notwendigkeit einer sorgfältigen finanziellen Planung und möglicherweise auch einer Anpassung der Erwartungen an den Immobilienmarkt unterstreicht.

Abbildung 08: Maximal akzeptierte Wohnflächenreduzierung



FAZIT

Projektentwickler und Kommunen müssen sich anpassen

Die BPD-Interessentebefragung zeigt, dass sich Projektentwicklung und Stadtplanung anpassen müssen, wenn unter den gegebenen Rahmenbedingungen der Krise im Wohnungsbau weiter Neubau stattfinden soll. Kleinere Wohnungen und geringere Absolutpreise für die vielen kleineren und älteren Haushalte sowie Standard-Ausstattungen, die auch Kapitalanlegerfähig sind, müssen gute und zukunftsfähige Qualitäten bieten. Es ist Aufgabe einer kooperativen Zusammenarbeit von Projektentwicklern, Vertrieb und Kommunen, dies zu erreichen.

AUTOREN



Michael Multinu arbeitet seit 2018 als Leiter Vertrieb und e-Business bei der BPD Immobilienentwicklung GmbH. Zuvor war er bei der ING als Abteilungsleiter u. a. für den Vertrieb und die Digitalisierung der Bank verantwortlich.



Niklas Kirsch ist seit 2017 als e-Business Manager für die BPD Immobilienentwicklung GmbH tätig und ist unter anderem für marketing- und vertriebsrelevante Systeme zuständig.



Disclaimer: Die enthaltenen Inhalte wurden mit größter Sorgfalt von uns erstellt. Es handelt sich dabei um einen rein informativen Beitrag. Dieser ersetzt keine steuerliche oder rechtliche Beratung durch einen Steuerberater oder Rechtsanwalt im Einzelfall. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der in dem Beitrag enthaltenen Informationen wird unsererseits keine Garantie übernommen. Jegliche Haftung für Schäden, die ihre Entstehung in der Nutzung oder Nichtnutzung dieser Informationen haben, wird (soweit gesetzlich zulässig) ausgeschlossen.



Wir gestalten
lebendigen,
bezahlbaren,
nachhaltigen
Wohnraum von morgen.



Gute Gründe für BPD



Wir gestalten lebendigen, bezahlbaren, nachhaltigen Wohnraum von morgen

Der Bedarf an Wohnraum ist in Deutschland größer denn je. Als einer der führenden Projekt- und Gebietsentwickler für Wohnungsbau wissen wir, vor welchen Herausforderungen Städte und Kommunen stehen, wenn es um die Ausweisung von Bauland und die Entwicklung neuer Wohn- und Lebensräume geht. Vor allem mit Blick auf die Klimaveränderung und die Frage der Bezahlbarkeit. Wir sind uns der enormen Verantwortung bewusst, die mit der Entwicklung neuer Wohn- und Lebensräume einhergeht. Daher denken wir ganzheitlich über das reine Wohnprodukt hinaus. BPD steht für bedarfsgerechte Wohngebiete, die für unsere Kunden, Städte, Gemeinden, für die Gesellschaft und die Umwelt einen langfristig wirkenden Mehrwert schaffen. Wir stellen die künftigen Bewohner in den Mittelpunkt und zeichnen noch vor dem ersten Plan die Zukunftsvision der Stadt, des Dorfes oder des Viertels.

Unser Anspruch ist, ressourcenschonende und qualitativ hochwertige Quartiersentwicklungen mit den Anforderungen an Bezahlbarkeit, Umweltschutz, Mobilität und Nachhaltigkeit in Einklang zu bringen. Damit der Lebensraum auch für kommende Generationen intakt und lebenswert bleibt. Wir

sind Projekt- und Gebietsentwickler, Bauträger und Bankentochter. Mit BPD erhalten Sie Wohnbauentwicklungen aus einer Hand: von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe; von einem Projekt bis zu einem ganzen Quartier. Unsere Kompetenz im Wohnungsbau reicht von innerstädtischen und gemischt genutzten Projekten bis zu großen stadtteilbezogenen Gebietsentwicklungen. Wir verstehen Wohnungsbau auch als gesellschaftliche Aufgabe. Wohnen soll bezahlbar, nachhaltig und ganzheitlich gedacht sein. Als ein Unternehmen der Rabobank haben wir einen finanzstarken Hintergrund und bieten unseren Partnern und Kunden eine finanzielle Planungssicherheit. Unsere Kunden können auf die Zuverlässigkeit unserer Versprechen, auf die Sicherheit der Projektdurchführung und unsere Expertise vertrauen. Mit unseren 6 Regionen von Hamburg bis München sind wir mit 14 Standorten in Deutschland flächendeckend in der Wohnimmobilienentwicklung präsent und haben immer einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort. Wir nutzen sowohl die Erfahrungen aus unseren deutschen und niederländischen Projekten als auch das Wissen von Fachexperten. Beispielsweise im Bereich Innovationen, um für jeden Standort ein nachhaltig funktionierendes Gebiet zu entwickeln. Seit Gründung im Jahr 1946 hat BPD den Bau von über 384.000 Wohnungen realisiert. Heute leben mehr als eine Million Menschen in Wohngebieten, die die Handschrift von BPD tragen.



www.bpd.de/anmelden

BPD Immobilienentwicklung GmbH

Zentrale

Solmsstraße 18

60486 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 509579-2900

kommunikation@bpd.de

www.bpd.de



bpd

bouwfonds immobilienentwicklung

Ein Unternehmen der Rabobank