

Presseinformation

München, 20. Oktober 2017

Wohnimmobilien-Marktbericht für München Ost-Südost

HypoVereinsbank sieht deutlich angespannten Wohnungsmarkt im Münchener Umland

- **Reger Wohnraumbedarf in allen Segmenten.**
- **Nachfrage in keinem Segment ausreichend gedeckt.**
- **Hohe Wohnkosten als Standortrisiko für die Region.**

Die HypoVereinsbank hat für den Wohnimmobilienmarkt im süd-östlichen Landkreis München sowie im Landkreis Ebersberg einen neuen Marktbericht erstellt. Der sehr hohe Siedlungsdruck angesichts der enormen Knappheit und des immer teureren Münchner Marktes sorgt bei sehr begrenztem Angebot im Umland für ungebremste Preisanstiege in allen Segmenten. Der vorliegende Marktbericht schließt 13 Städte/Gemeinden der Landkreise Ebersberg und München (östliches und südliches Kreisgebiet) in die Betrachtung ein.

Positive Rahmenbedingungen

Die Städte und Orte in der Region München Ost-Südost gelten überwiegend als bevorzugte Wohngegenden im Münchener Umland. Die beiden betrachteten Landkreise gehören nicht nur zu den bevölkerungsstärksten in Bayern, die Region wächst zudem in ähnlich hoher Geschwindigkeit wie die Landeshauptstadt. Das spiegelt sich auch auf dem Immobilienmarkt wider: „Angesichts historisch niedriger Zinsen und verstärkter Zuzüge aus München, sehen wir bei Privatkunden eine große Nachfrage nach Wohnimmobilien zur Eigennutzung, aber auch als Kapitalanlage“, sagt Ulrich Mönius, Regionalbereichsleiter München im Privatkundengeschäft der HypoVereinsbank.

Das starke Wachstum erfordert vor allem die Intensivierung des Wohnungsbaus. Die HypoVereinsbank verzeichnet demnach auch im kommerziellen Immobiliengeschäft eine zunehmende Kundennachfrage auf sehr hohem Niveau. „Wir sind seit vielen Jahren erfolgreich auf dem Münchener Immobilienmarkt tätig und finanzieren aktuell über 50 laufende Projekte mit zukünftig rund 5.000 Wohneinheiten. Damit gehört die HypoVereinsbank zu den führenden Marktteilnehmern“, erklärt Dr. Peter Ströhlein, Leiter gewerbliche Immobilienfinanzierung Region Süd. Dennoch wird – wie in München – auch im Umland zu wenig neu gebaut. Die Baufertigungszahlen schwanken seit Jahren und zeigen bisher keine klare Trendwende zu mehr Aktivitäten.

Geringes Angebot an Baugrundstücken und Eigenheimen

Besonders das knappe Grundstücksangebot stellt sich als maßgeblicher Engpassfaktor für die Bereitstellung eines ausreichenden Wohnraumangebots dar. Das Angebot ist im Verhältnis zur Nachfrage viel zu knapp. Die Preise steigen immer weiter. Grundstücke sind kaum noch unter 1.000 €/m² zu erwerben. Obwohl das Segment der Eigenheime im Umland das am stärksten nachgefragte ist, wurde mit 625 neu errichteten Objekten im Jahr 2016 ein historischer Tiefstand erreicht. Die ist vor allem der geringen Flächenverfügbarkeit in den Umlandgemeinden geschuldet. Das weitaus größere Eigenheimangebot besteht bei Bestandsobjekten aus den 1960er- und 1970-Jahren. Je nach Lage nähert sich hier das Preisniveau bereits der Höhe neuer Objekte.

Hohe Nachfrage nach Eigentumswohnungen

Regelrechte Preissprünge auf historische Maximalwerte sind seit Jahren bei Eigentumswohnungen in allen Lagen und Baualterklassen zu beobachten. Die Schwerpunktpreise (neue Wohnungen, gute Lage) liegen mittlerweile zwischen 5.000 und 6.000 €/m². Eine begrenzte Bautätigkeit und die mangelnde Verkaufsbereitschaft von Bestandswohnungen öffnet die Schere zwischen Angebot und weiter hoher Nachfrage.

Finanzierung von Wohnimmobilien

In Bezug auf die Finanzierung der Wohnimmobilien beobachtet die HypoVereinsbank bei ihren Kunden in der Breite ein sehr rationales Verhalten bei der Kauf- und Finanzierungsentscheidung. „Im Moment bringen unsere Privatkunden bei der Immobilienfinanzierung im Schnitt 20 bis 40 Prozent Eigenkapital mit. Aufgrund der niedrigen Zinsen liegt die durchschnittliche Zinsbindung bei uns im Moment bei mehr als 15 Jahren. Wir empfehlen den Kunden, die Zinsersparnis in eine höhere Tilgung fließen zu lassen. Aktuell beträgt die anfängliche Tilgung bei unseren Privatkunden durchschnittlich 3,3 Prozent“, erklärt Ulrich Mönius. „Gerade bei einer langfristigen Laufzeit belegt die HypoVereinsbank regelmäßig Spitzenpositionen in Test-Vergleichen.“

Und irgendwann steht auch mal eine Renovierung an: Gerade jetzt in der Niedrigzinsphase nutzen immer mehr Kunden die günstigen Marktkonditionen zur Finanzierung für Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Da diese meist unter 50.000 Euro liegen, fragen Kunden gezielt Modernisierungskredite in Form klassischer Ratenkredite nach. Gerade bei diesen kleineren Finanzierungsvorhaben schätzen Kunden die Vorteile von Ratenkrediten mit sehr schnellen Kreditzusagen und unkomplizierten Kreditanträgen nicht nur in den Filialen sondern auch Online oder per Telefon. „Dies ist vor allem für die Kunden sinnvoll, die von der Flexibilität und Schnelligkeit des Ratenkredits profitieren und bei der Tilgung beweglicher bleiben wollen. Im Gegensatz zum Immobiliendarlehen müssen auch keine Sicherheiten gestellt werden“, erläutert Ulrich Mönius.

Ausweich- und Verdrängungseffekte verstärken Preisdynamik auf Mietwohnungsmarkt

Mit der starken Zuwanderung ins Münchner Umland verschärft sich die Problematik des seit Jahren unzureichenden Mietwohnungsangebots immer weiter. Neuvermietungen im engeren Verdichtungsraum liegen mittlerweile bei 13 bis 16 €/m² - ein Niveau,

das dem der mittleren Lagen Münchens entspricht. Auch bisher weniger beliebte Orte und Lagen werden nun zügig teurer. Angesichts guter Vermietungs- und Vermarktungsperspektiven dürften zukünftig mehr Mietwohnungen gebaut werden.

Weiterhin zunehmender Druck auf Immobilienmarkt in Münchener Umland

Der Bedarf an Wohnraum für die wachsende Bevölkerung und überproportional steigende Haushaltszahlen wird in Ortschaften mit guter öffentlicher Verkehrsanbindung noch ansteigen. Zwar dürfte der Neubau in den Umlandkommunen geringfügig anziehen, eine bedeutende Ausweitung des Angebots ist jedoch kurzfristig nicht zu erwarten. Der Druck auf den Wohnungsmarkt wird kaum geringer und auch ein Ende der Preisspirale ist nicht in Sicht, wenngleich sich die Steigerungen nicht unbefristet fortsetzen werden. Die Verknappung von bezahlbarem Wohnraum für Haushalte mit normalem oder geringerem Einkommen wird sich allerdings zuspitzen. Schon heute gelten die hohen Wohnkosten für die prosperierende Region als Standortrisiko.

Komplettangebot zur privaten Immobilie mit „HVB Home“

Mit dem neuen Kundenportal „HVB Home“ bietet die Bank ihren Kunden und Interessenten ab sofort einen noch umfassenderen Service rund um die private Immobilie entlang des gesamten Lebenszyklus: Suchen, Finanzieren, Besitzen, Verkaufen. Dabei können die Nutzer aus über 200.000 Immobilienangeboten der Partner „ImmobilienScout24“ und „PlanetHome“ auswählen. Rechen-tools unterstützen bei der Frage, welche Immobilie sich die Kunden leisten können. Im nächsten Schritt können direkt online und papierlos die Kreditanfrage sowie die dazugehörigen Dokumente digital übermittelt und Gespräche mit Baufinanzierungsexperten per Telefon, Video oder Chat geführt werden. Nach Eingang der Finanzierungsanfrage meldet sich die Bank innerhalb von 30 Minuten zurück. Mit dem Kunden wird dann die Wunschfinanzierung besprochen, um ein passendes Angebot der HypoVereinsbank

oder einer der rund 200 möglichen Finanzierungspartner individuell zu finden. Die Nutzer können den Bearbeitungsstatus jederzeit mit einem Finanzierungsstatustool verfolgen.

Weitere Informationen: www.hvb.de/home

Über die HypoVereinsbank:

Die HypoVereinsbank ist Teil der UniCredit, einer erfolgreichen paneuropäischen Bankengruppe mit dem einfachen Geschäftsmodell einer Geschäftsbank und voll integriertem Corporate & Investment Banking. Sie bietet ihren Kunden ein einzigartiges Netzwerk in Westeuropa sowie in Zentral- und Osteuropa und verbindet tiefes lokales Know-how mit internationaler Reichweite. Weltweit begleitet und unterstützt die UniCredit 25 Millionen Kunden und ermöglicht ihnen einen einzigartigen Zugang zu führenden Banken in 14 Kernmärkten sowie 18 weiteren Ländern.

Ansprechpartner für die Presse

HypoVereinsbank Presseabteilung

Maximilian Märzheuser

089 378-31224

maximilian.maerzheuser@unicredit.de