

Lärm macht Leer – Auswirkungen von Lärmemissionen auf den Immobilienmarkt und die Wohnungswirtschaft

Timo Heyn
Katrin Wilbert
Sebastian Hein

1 Immobilienpreise und Lärm

Lärmemissionen bilden zweifellos einen benachteiligenden Standortfaktor für Wohnimmobilien. Zu den häufigsten Lärmquellen zählt dabei der Verkehrslärm. Allerdings sind im Vergleich zu anderen Lärmquellen, wie zum Beispiel dem Fluglärm, die Auswirkungen des Straßenlärms auf Immobilienpreise trotz der hohen Alltagsrelevanz noch wenig erforscht.

Einer dieser wenigen Forschungsbeiträge ist z.B. die Studie von Caesperlein (2011)¹ zu den Auswirkungen der Verkehrsinfrastruktur auf den Wert von Immobilien. In dieser Studie wurde der Zusammenhang zwischen Preisabschlag und Nähe zu stark befahrenen Straßen empirisch ermittelt. Caesperlein kommt in seiner Studie am Fallbeispiel Stuttgart zu einem Preisabschlag von rd. 0,3% je dB(a) Straßenlärmszunahme. Caesperlein zeigte auch auf, dass eine Verkehrsentlastung umgekehrt zu einem Preisanstieg des vorhandenen Wohnraums führt (ohne eine Verbesserung der Ausstattungsqualität). Auch Brandt und Maennig (2010)² belegen in einer Studie über den Zusammenhang von Straßenlärm und Immobilienpreise in Hamburg signifikante Preisabschläge für lärmbelastete Eigentumswohnungen. Sie errechnen mittels hedonischer Modelle einen mittleren Preisabschlag von 0,23% je dB(a) Lärmzunahme. Darüber hinaus zeigen sie, dass die preisliche Wirkung von Lärm auch vom Lärmniveau abhängt. Während der Preisabschlag an schwächer belasteten Standorten (40–50 dB(a)) mit 0,16% je dB(a) Lärmzunahme noch relativ schwach ausfällt, liegt der Preisabschlag an stark belasteten Standorten (70–80dB(a)) bei annähernd 0,3% je dB(a) Lärmzunahme.

2 Lärm ist nicht gleich Lärm

Im Vergleich zu anderen Lärmquellen sind die empirisch ermittelten durchschnittlichen NSDI-Werte (Noise Sensitivity Depre-

ciation Index = Preisabschlag je dB Lärmzunahme) des Straßenlärms relativ gering (0,2–0,3 je dB(a)). Beispielsweise liegt der NSDI für Fluglärm im internationalen Querschnitt bei etwa 0,6% je dB(a) (vgl. z.B. Salvi 2005³). Lärm ist also nicht gleich Lärm: Während Flug- und Eisenbahnlärm eher punktuell in bestimmten Belastungszonen oder Korridoren wirken, ist Straßenlärm ein verhältnismäßig flächiges Phänomen. Für die Wohnungsnachfrage bestehen hier weniger Standortalternativen, wodurch der marginale Preis automatisch geringere Magnituden aufweist. Dies bestätigen auch nicht veröffentlichte empirische Analysen aus der Beratungstätigkeit von empirica. Insgesamt gesehen dürften die immobilienwirtschaftlichen Auswirkungen des Straßenlärms dennoch höher ausfallen als die der übrigen Lärmquellen. Um sich das Ausmaß zu erschließen, bedarf es lediglich eines Blicks auf die Lärmbetroffenheitsstatistiken der Lärmaktionsplanungen.

3 Innerstädtische Hauptverkehrsstraßen als Forschungsthema

Auch wenn die immobilienwirtschaftlichen Auswirkungen des Straßenlärms ein flächendeckend verbreitetes und in seinem Ausmaß in der öffentlichen Wahrnehmung vermutlich eher unterschätztes Phänomen ist, entscheidet nicht die Lärmbelastung darüber, ob Immobilien genutzt werden oder leer stehen, sondern die nachfragenden Haushalte. Ungleichgewichte zwischen Wohnungsnachfrage und Wohnungsangebot führen dort zu Leerständen, wo das Angebot die Nachfrage übersteigt. In den wachsenden Städten ist derzeit das Gegenteil zu beobachten, Angebotsengpässe führen zu steigenden Preisen und einem Abbau der marktaktiven Leerstände.⁴ In den Städten mit rückläufiger Nachfrage hingegen häufen sich Leerstände. Typischerweise häufen sich Leerstände dort, wo das Wohnen im lokalen Vergleichsmaßstab weniger attraktiv ist, z.B. an den Hauptverkehrsstraßen. In vielen Städten der neu-

Timo Heyn
Katrin Wilbert
empirica ag
Kaiserstraße 29
53113 Bonn
E-Mail:
Heyn@empirica-institut.de
wilbert@empirica-institut.de

Sebastian Hein
empirica-systeme GmbH
Kurfürstendamm 234
10719 Berlin
E-Mail:
hein@empirica-systeme.de

(1) Caesperlein, Toni (2011): Verkehrsinfrastruktur und Immobilienwerte – Konzeptionelle, methodische und empirische Aspekte von monetären Bewertungsverfahren. Berlin-Münster.

(2) Brandt, S.; Maennig, W. Transportation Research Part D: Transport & Environment, 16 (1), 23–30. – entnommen aus Brandt, S. Valuing and localizing externalities: Evidence from the housing market in Hamburg, Dissertation, Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Universität Hamburg, – Hamburg 2011 S. 50–79

(3) Salvi, M.: Spatial Estimation of the Impact of Airport Noise on Residential Housing Prices. –Zürcher Kantonalbank, Zürich, and Ecole Polytechnique Fédérale, Lausanne, Zwitterland 2005

(4) Vgl. CBRE-empirica-Leerstandsindex: marktaktive Quote im 5. Jahr rückläufig – <http://www.empirica-institut.de/kufa/empirica-213rb.pdf>

(5) Als HVS-Lage wurde der Raum in einem Buffer von 20 m Entfernung von der jeweiligen Straße definiert: „Überregionale Straßen“ ohne Bundesautobahnen mit den Typen Bundesstraße (sehr hohe Bedeutung), Bundes-/Landstraße (hohe Bedeutung), Bundes-/Landstraße (mittlere Bedeutung). Zudem musste der Bereich als Siedlungsfläche klassifiziert sein.

(6) Datenquelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: IDN Immodaten GmbH)

(7) Um die Gefahr von Verzerrungen zu verringern, wurde eine Mindestfallzahl je Wohnquartier definiert (mindestens zehn adressgenau georeferenzierte Mietpreise) und nur Angebotsmieten für Bestandsgebäude mit Baujahr vor 2000 herangezogen sowie nur Wohnungen ab einer Wohnfläche von 60 m².

(8) Wohnquartiersabgrenzung auf Basis von infas geodaten

(9) Zum einen mit der Haushaltsprognose für den Zeitraum 2010 bis 2020 der Raumordnungsprognose 2025/2050 des BBSR und zum anderen mit der empirica Haushaltsprognose für den Zeitraum 2010 bis 2020.

en Länder gibt es in Folge von Schrumpfungs- und Umstrukturierungsprozessen am Wohnungsmarkt und im Einzelhandel massive Leerstände gerade an den innerstädtischen Hauptverkehrsstraßen (HVS). Diese Entwicklung war ein wichtiger Auslöser für das gerade abgeschlossene ExWoSt-Forschungsprojekt „Innerstädtische Hauptverkehrsstraßen – Visitenkarte und Problemzone für die Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklung“. Im Auftrag des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung hat empirica in Zusammenarbeit mit dem Büro ANP in Kassel mit dem Forschungsprojekt die Bedeutung innerstädtischer Hauptverkehrsstraßen in Verknüpfung mit immobilienwirtschaftlichen Aspekten untersucht.

Die immobilienwirtschaftliche Dimension der HVS wurde in der Studie im Zusammenhang mit verkehrlichen, städtebaulichen, baukulturellen, gesundheitlichen und sozialen Aspekten beleuchtet. Neben der Analyse kommunaler Erfahrungen (Befragungen und Fallbeispiele) wurden fünf Fallstudienstädte im Umgang mit HVS begleitet. Für rd. 70 kreisfreie Städte wurde eine empirische Preis- und Leerstandsanalyse an HVS durchgeführt. Hierzu wurden georeferenzierte Angebotsmietpreise sowie Leerstände entlang von HVS im jeweiligen kleinräumigen wie auch im kommunalen Kontext untersucht.

3.1 Gemengelage negativer Einflussfaktoren

Im Rahmen dieser Studie sollte der Lärmeinfluss an den HVS nicht isoliert beobachtet werden, sondern die Gemengelage negativer Standortfaktoren an den HVS. Durch Auswirkungen des stärkeren Verkehrsaufkommens mit überdurchschnittlicher Lärmbelastung, mit höherer Konzentration an Luftschadstoffen, Erschütterungen und weiteren Faktoren (z.B. Barrierewirkungen, Unfallgefahren für Bewohner und Besucher) sind HVS stärker belastet, so dass sich diese Standortfaktoren wertmindernd auf die Wohngebäude im Bereich von HVS auswirken. Der Lärm kann als Proxy für andere Belastungen herangezogen werden, da sich Verkehrsmengen und Verkehrsarten sowohl in der Lärmbelastung als auch in anderen Belastungsfaktoren niederschlagen. Positive Standortfaktoren, wie verkehrliche Erreichbarkeit, zentrale Lage mit daraus re-

sultierenden Versorgungsmöglichkeiten, so die Ausgangshypothese der Studie, werden durch die Standortnachteile überlagert.

3.2 Klassifizierung von Vergleichsstandorten

Da es keine verfügbare einheitliche Raumkategorie „Wohnbereiche entlang HVS“ gibt, mussten zunächst die räumlichen Analysegrundlagen durch Überlagerung von Straßenklassifikationen⁵, Siedlungsflächen und kleinräumigen Lagekategorien geschaffen werden. Für die Analyse der Angebotspreise⁶ wurden adressgenau georeferenzierbare Angebotsmietpreise aus den Jahren 2008 bis 2010 herangezogen⁷. Die durchschnittlichen Preisinformationen an den HVS wurden dem Durchschnitt der Mietpreise im jeweiligen Wohnquartier⁸ gegenübergestellt. Die durchschnittlichen Mietpreise der Wohnquartiere wurden wiederum im jeweiligen städtischen Kontext klassifiziert. Zudem wurden die Städte nach ihrer Wohnungsmarktsituation anhand von Haushaltsprognosen⁹ klassifiziert. Insgesamt konnten mit dieser Methode in 71 kreisfreien Städten etwa 4 400 Wohnquartiere mit Siedlungsbereichen an HVS ausgewertet werden. In einem weiteren Schritt wurde analysiert, in welchem Verhältnis Leerstände an HVS zu Leerständen im übrigen Wohnquartier stehen.¹⁰

Bereits die ersten Auswertungen zeigten, dass die durchschnittlichen Preise an den definierten HVS-Standorten von den durchschnittlichen Preisen der jeweiligen Wohnquartiere nach unten abweichen. Wie erwartet, werden mögliche positive Standortfaktoren der HVS durch die negativen Standortfaktoren überlagert, so dass der erwartete Standortnachteil als Preisabschlag sichtbar wird. Diese Beobachtung deckt sich mit empirischen Städtetestudien wie z. B. von Caesperlein oder Brandt und Maennig.

Um die unterschiedlichen Nachfragebedingungen an HVS auch immobilienwirtschaftlich zu erfassen, sollte nachvollziehbar werden, wie sich HVS-Standorte großräumig (unter den jeweiligen Marktbedingungen) und kleinräumig (innerhalb der Städte) unterscheiden. Die 71 städtischen Wohnungsmärkte wurden hierzu nach ihrer absehbaren Nachfrageentwicklungen (Prognose der demografischen Wohnungsnachfrage) klassifiziert: in Städte mit stark wachsender Nachfrage, mit wachsender bis stagnieren-

der Nachfrage sowie mit stagnierender bis rückläufiger Nachfrage.

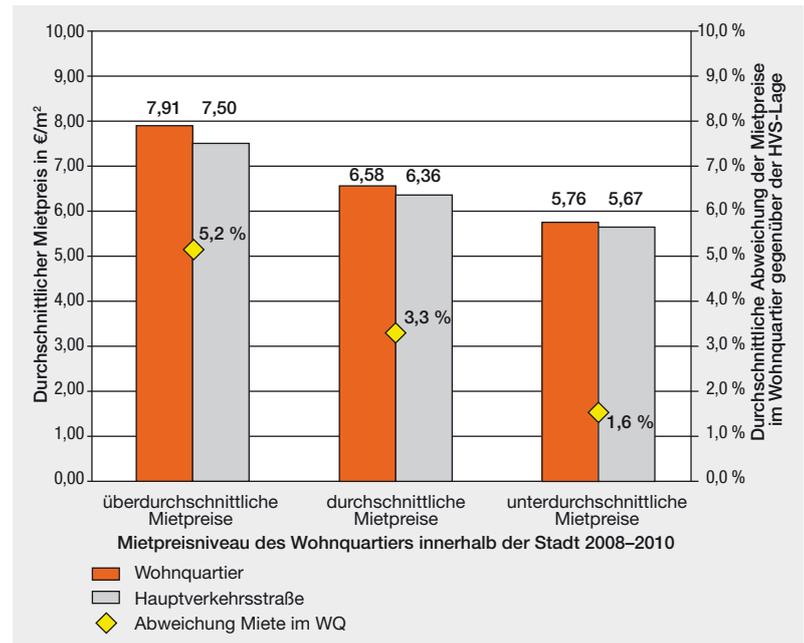
3.3 Preisabschläge variieren nur marginal im Vergleich von Wachstums- und Schrumpfungsstädten

Im Ergebnis zeigt sich, dass sich das jeweilige Preisniveau sowie das Leerstandslevel zwischen Wachstums- und Schrumpfungsmärkten unterscheiden. Mit rückläufiger Nachfrage in den Städten sinkt das jeweilige durchschnittliche Preisniveau (von 8,5 €/m² in den Quartieren stark wachsender Städte¹¹, über 6,8 €/m² in den Quartieren der Städte mit wachsender bis stagnierender Nachfrage¹² bis 5,4 €/m² in den Quartieren der Städte mit stagnierender bis rückläufiger Nachfrage¹³). Neben diesem wenig überraschenden Ergebnis zeigen sich auch zwischen den Lagen an den HVS und dem zugehörigen Quartiersdurchschnitt Preisabschläge. Allerdings unterscheiden sich diese zwischen den Kategorien wenig. In den Quartieren stark wachsender Städte liegen die Preisabschläge durchschnittlich bei rd. 3,6% und in den Quartieren der Städte mit rückläufiger Nachfrage durchschnittlich bei rd. 3,0%. Diese marginalen Unterschiede lassen keinen Rückschluss auf einen Zusammenhang zwischen den Preisabschlägen und Wachstums- oder Schrumpfungsbedingungen zu. Ein vergleichbares Ergebnis zeigen die Auswertungen zum marktaktiven Leerstand. Im Durchschnitt steigt die Leerstandsquote von 3,2% in den Quartieren stark wachsender Städte bis 5,0% in den Quartieren der Städte mit rückläufiger Nachfrage.¹⁴ Auch hier zeigen sich Unterschiede zwischen den Lagen an HVS und dem jeweils zugehörigen Quartier. Im Durchschnitt ist an den HVS in stark wachsenden Städten ein um 0,5% erhöhter Leerstand zu beobachten. In den Quartieren der Städte mit rückläufiger Nachfrage beträgt der Unterschied 0,7%. Auch diese marginalen Unterschiede belegen ebenfalls nicht den Zusammenhang zwischen Wachstums- oder Schrumpfungsbedingungen der Städte und Leerstandsunterschieden zwischen HVS und dem Quartier.

3.4 Innerstädtische Lageunterschiede beeinflussen die Preisabschläge

Ein ganz anderes Bild ergibt sich, wenn statt der lokalen Marktbedingungen die innerstädtische Lagedifferenzierung betrach-

Abbildung 1
Preisabweichung an HVS differenziert nach lokaler Preislage



Quelle: eigene Darstellung, Datenbasis: empirica-Preisdatenbank (Basis: IDN Immobilien GmbH)

tet wird. Die Klassifizierung der Quartiere erfolgt hierzu über das durchschnittliche Preisniveau im Vergleich zum jeweiligen städtischen Durchschnitt. Auch hier werden drei Gruppen unterschieden: Quartiere mit einem im gesamtstädtischen Vergleich überdurchschnittlichen Preisniveau, Quartiere deren Preisniveau im städtischen Durchschnitt liegt und Quartiere mit unterdurchschnittlichen Preisen. Erwartungsgemäß variiert der durchschnittliche Mietpreis der Quartiersklassen von 7,90 €/m² in den teuren Quartieren bis 5,80 €/m² in den preiswerten Quartieren. Allerdings zeigen sich in dieser Klassifizierung auch deutliche Unterschiede bei Preisabschlägen zwischen HVS und jeweiligem Quartier. In den teuren Quartieren (hier sind sowohl die wachsenden als auch stagnierenden und schrumpfenden Städte zusammengefasst) liegen die Preisabschläge bei 5,2%, in den durchschnittlichen Quartieren bei 3,3% und in den preiswerten Quartieren nur noch bei 1,6%.

Die Belastungsfaktoren der HVS-Standorte beeinflussen somit in den überdurchschnittlich teuren Lagen am stärksten die Ertragswerte der Immobilien. Die geringsten absoluten und relativen Preisunterschiede zeigen sich in den unterdurchschnittlichen Lagen, den Lagen im

(10) Hierbei wurde berechnet, wie hoch der Anteil der Wohnungen mit mindestens 90 Tagen Leerstand an allen beobachteten Wohnungen ist, auf Basis der empirica-Leerstandsdaten. Beobachtet wurden somit Leerstände in einer Stichprobe von Wohnungsbeständen im Jahr 2009.

(11) Mit prognostiziertem Haushaltswachstum von mehr als 4,3% bis 2020.

(12) Mit prognostiziertem Haushaltswachstum zwischen 0% und 4,3% bis 2020.

(13) Mit prognostiziertem Haushaltsrückgang bis 2020 (weniger als 0%).

(14) Die beobachtbare Stichprobe der Wohnungsbestände lässt keine Aussagen auf das jeweilige gesamtstädtische Leerstandslevel zu. Das gesamtstädtische Leerstandslevel kann deutlich von den in der Untersuchung beobachteten Stichproben abweichen.

jeweiligen unteren städtischen Preisdrittel. Die absoluten Ertragsunterschiede sind somit stark von den jeweiligen Lagequalitäten abhängig.

Die Auswertung der Leerstandsstichprobe zeigt ebenfalls ein leichtes Leerstandsgefälle von durchschnittlich 3,5% in den teuren Quartieren bis 5,4% in den preiswerten Quartieren. Hier variieren die kleinräumigen Unterschiede zwischen HVS und jeweiligem Quartiersdurchschnitt von 0,8% in den teuren Quartieren bis 1,3% in den preiswerten Quartieren und zeigen somit auch einen leichten Zusammenhang, anders als bei der Differenzierung der Quartiere nach lokalen Wachstumsbedingungen. Die innerstädtische Lage ist der stärkste Einflussfaktor für stärkere oder schwächere Preisabschläge an HVS oder auch für mehr oder weniger Leerstand. Die in den zuvor genannten Studien ermittelte Preisabhängigkeit von der Stärke der Lärmbelastung konnte aus methodischen Gründen nicht untersucht werden. Die lagespezifischen Preisabschläge sind durchschnittliche Werte für die drei Kategorien. In Abhängigkeit der jeweiligen Belastungsintensität dürften die Angaben für einzelnen HVS innerhalb der Kategorien somit jeweils streuen.

3.5 Marktbeobachtung an immobilienwirtschaftlichen HVS-Grenzstandorten

Wo die Bewirtschaftung von Wohnimmobilien an ihre Grenzen stößt, funktioniert Marktbeobachtung nur eingeschränkt. Spürbar wird dies, wenn man sowohl die unterschiedlichen innerstädtischen Lagequalitäten als auch die unterschiedlichen Marktperspektiven der Städte kombiniert. An allen kombinierten Standorttypen zeigen sich Preisabweichungen in der Größenordnung von rd. 2 bis 5%. Einzige Ausnahme bilden die HVS-Standorte in preiswerten Lagen der schrumpfenden Städte. Die vergleichsweise wenigen Preisinformationen zeigen nur sehr geringe Preisabschläge an den HVS.

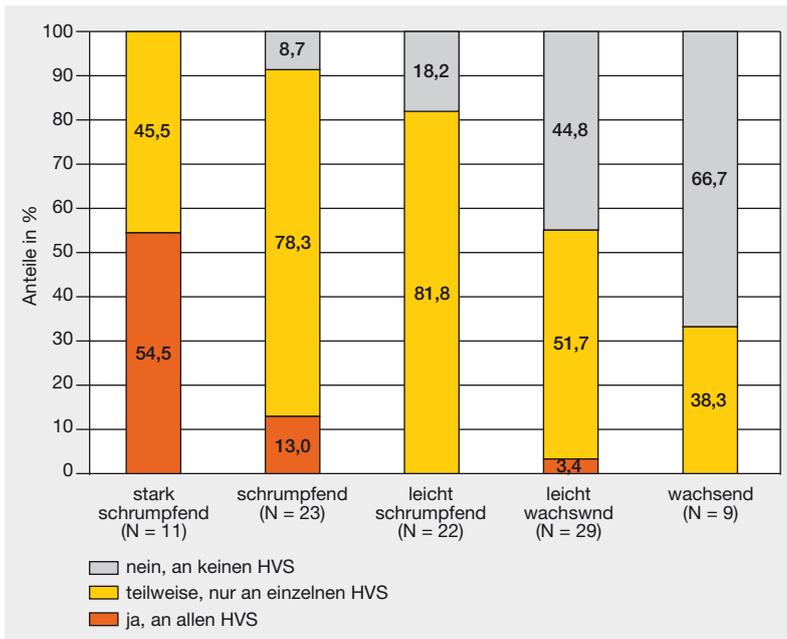
In diesen schrumpfenden Märkten stoßen Immobilieneigentümer häufig an die wirtschaftlichen Ertragsgrenzen ihrer Immobilien, wenn die Mieteinnahmen die Kosten (u.a. regelmäßige Instandhaltung) des Vermieters¹⁵ nicht tragen. In diesen Grenzbereichen der immobilienwirtschaftlichen Tragfähigkeit werden Wohnungen offensichtlich seltener öffentlich inseriert und bei Neuvermietungen eher über andere Wege offeriert oder bei ausbleibender Nachfrage gar nicht mehr angeboten. Die Erfassung dieser HVS-Situationen erfordert daher qualitative Einzelfallbeobachtungen. In dem ExWoSt-Gebiet der Fallstudie Halle konnten z.B. auch Vermietungen von Substandardwohnungen¹⁶ zu sehr geringen Quadratmeterpreisen beobachtet werden, die die Preisanalysen nicht abbilden. Andere Wohnungen der Fallstudien-HVS standen leer, allerdings nicht mehr als marktaktiver Leerstand (z.B. durch Dienstleister bewirtschaftet), sondern als struktureller Leerstand und wurden somit über die bundesweit vergleichende Leerstandsbeobachtung nicht mehr erfasst. An mehreren vergleichbaren HVS-Standorten stehen bereits ganze Häuserfronten entlang der Straßen leer. Das Ausmaß des Leerstands erreicht in einzelnen HVS-Abschnitten sehr hohe Werte, z.B. in der Leipziger Fallstudien-HVS bis zu 40%.

3.6 Kommunalbefragung bestätigt immobilienwirtschaftliche Problemrelevanz

Die hohe immobilienwirtschaftliche Relevanz für die Probleme von HVS bestätigt

(15) Bei jeweils objektspezifischen Rahmenbedingungen. Eine dauerhafte Vermietung ist nur oberhalb der Kosten rentabel.
 (16) Wohnungen, die nicht regelmäßig instandgesetzt werden.

Abbildung 2
Kommunalbefragung ExWoSt-Studie: Gibt es in Ihrer Kommune zunehmend Leerstände an innerstädtischen Hauptverkehrsstraßen? – nach Wachstums- und Schrumpfsregionen*



N=94
 * nach BBSR Prognose auf Basis Raumordnungsregionen
 Quelle: Auswertung der empirischen Bestandsaufnahme (2011), schriftliche Befragung aller 186 deutschen Städte ab 50 000 Einwohnern

auch die Kommunalbefragung. In den befragten Städten zeigt sich ein starker Zusammenhang zwischen der regionalen Marktsituation mit einer rückläufigen Nachfrage und dem wahrgenommenen Problemdruck durch hohe Leerstände an einzelnen oder auch an allen HVS.

Es ist zu erwarten, dass es langfristig mehr Städte mit stagnierender und rückläufiger Nachfrageentwicklung geben wird. Dementsprechend sind die HVS-Standorte eine wachsende Kategorie, in der die immobilienwirtschaftliche Nutzung von Gebäuden gefährdet ist. Die immobilienwirtschaftliche Perspektive ist bei den integrierten Ansätzen zur Stabilisierung von HVS-Standorten eine zentrale Größe und muss künftig beim Umgang mit diesen Standorten stärker eingebunden werden. In der Vergangenheit wurden HVS in Wissenschaft und Praxis vor allem aus verkehrlichem und später städtebaulichem Blickwinkel behandelt.

3.7 Immobilienwirtschaftliche Störungen und der Einfluss benachbarter HVS-Immobilien

Neben der Kommunalbefragung verdeutlicht auch eine Relevanzprüfung im Rahmen der ExWoSt-Studie anhand vieler Einzelbeispiele die Folgen, die z.B. durch Mindernutzungen oder Leerstände entstehen. Solange die lokalen Marktprozesse auch die Bewirtschaftung schwächerer HVS-Lagen ermöglichen, bleiben die Auswirkungen gering. Bei deutlichen Bewirtschaftungsschwächen bis hin zu Leerständen sind die Folgen erheblich. Bei insgesamt rückläufiger Nachfrage und sinkenden Mietniveaus wächst die Neigung zu sparsamen Bewirtschaftungsstrategien durch die Eigentümer, z.B. durch minimale Instandhaltung. Wenn dies mehrere Gebäude einer HVS-Nachbarschaft betrifft, hemmen die rückläufigen Ertragsüberschüsse die Investitionstätigkeit der betroffenen Eigentümer und darüber hinaus wirken die sichtbaren Investitionsschwächen auch als Warnung bzw. Hemmnis für Investitionstätigkeiten der benachbarten Eigentümer. In der Summe sinken die Zukunftschancen dieser HVS.

Die Wertentwicklung der Immobilien und die immobilienwirtschaftliche Perspektive der HVS ist immer auch eine Funktion der unmittelbaren und weiteren Nachbarschaft. Die Bewirtschaftungsformen

und -ergebnisse benachbarter Eigentümer stehen in einem engen Abhängigkeitsverhältnis. Eigentümer von Immobilien im wirtschaftlichen Grenzbereich rentabler und nicht rentabler Bewirtschaftung laufen stärker Gefahr, auf negative Signale benachbarter Eigentümer mit Investitionszurückhaltung zu reagieren. Ohne stabilisierende Impulse für HVS entstehen starke Investitionshemmnisse, die unter anderen Marktbedingungen an diesen Standorten nicht bestanden. Pessimistische Bewirtschaftungsreaktionen beeinflussen sich gegenseitig und können in einer Abwärts Spirale münden, da auch Bewohner skeptisch werden und selektive Wanderungen zu weiteren Negativimpulsen führen. HVS sind zudem nicht nur durch besondere Belastungsfaktoren z.B. durch Lärm charakterisiert, sondern bilden durch konkurrierende Nutzungsansprüche und daraus resultierenden Nutzungskonflikten komplexe Problembereiche. Gerade an diesen HVS sind mehr positive Investitionssignale durch öffentliche Aufwertungen nötig als in anderen städtischen Bereichen, um überzogene negative Erwartungen der Eigentümer zu stoppen. Erforderlich sind Kommunikationsstrategien, um einerseits Eigentümer zu bewegen, ihre Immobilie aufzuwerten und andererseits das Zusammenwirken mehrerer benachbarter Eigentümer zu erreichen. Die Fallstudie Halle zeigt, welche Erfolge z.B. der Einsatz eines Moderators bringen kann.

Um Standortnachteile zu kompensieren, ist im Sinne einer Standortentwicklung mehr nötig, als die Subventionierung einzelner Eigentümer. Es geht um standortspezifische Gesamtstrategien für bauliche, verkehrliche, soziale und immobilienwirtschaftliche Lösungen. Die Erfahrungen der Fallstudienstädte verdeutlichen, dass es bei integrierten Gesamtstrategien weniger um großmaßstäbige Projekte geht, als um das systematische Ineinandergreifen verschiedener Bausteine, die z.T. niederschwellig ansetzen.

3.8 Die Rolle der Bewirtschaftungskosten an schwachen HVS in schwachen lokalen Märkten

Die Bewirtschaftung von Wohnimmobilien an den HVS unterscheidet sich von der Bewirtschaftung anderer Wohnimmobilien insbesondere durch die spezifischen Stand-

ornachteile. In Städten rückläufiger demografischer Wohnungsnachfrage entwickeln sich gerade die HVS-Bereiche in Richtung immobilienwirtschaftlicher Grenzstandorte. In einer solchen Ausgangssituation spielen die Bewirtschaftungskosten eine besondere Rolle. Die Betriebskosten sind in den vergangenen Jahren im Vergleich zur Nettokaltmiete überproportional gestiegen und werden seit längerer Zeit auch als „zweite“ Miete bezeichnet. Aus Sicht der Nutzer ist nicht die Nettokaltmiete, sondern die Bruttowarmmiete entscheidend, also die gesamten immobilienbezogenen Nutzungskosten. Damit beeinflusst die Höhe der Betriebskosten auch die Vermarktbarkeit bzw. Wirtschaftlichkeit der Objekte – je niedriger die Betriebskosten, desto besser die Vermarktbarkeit. Bei Objekten mit relativ günstigen Betriebskosten können die erzielbaren Nettokaltmieten höher angesetzt werden als bei Objekten in vergleichbaren Lagen und mit vergleichbarer Ausstattung und vice versa.

Eine rückläufige Investitionstätigkeit in den immobilienwirtschaftlichen Grenzstandorten dürfte auch mit verminderten energetischen Investitionen einhergehen, mit dem Ergebnis einer relativen Schwächung der Vermarktbarkeit, bei ohnehin standortbedingten Vermarktungsungleichheiten. Abgesehen von der Vermarktbarkeit sind die verbrauchsabhängigen Nebenkosten bei steigenden Leerstandszeiten zunächst ein geringeres Problem. Im Gegensatz dazu fallen die fixen – die nicht verbrauchsabhängigen – Betriebskosten auch bei einem

kompletten Leerstand des Gebäudes an. Diese unabhängig vom Nutzungsgrad anfallenden fixen Kosten, wie Regenentwässerung, Versicherungsbeiträge, Abgaben für Straßenreinigung etc. können nur in Höhe des Vermietungsgrades auf die Mieter umgelegt werden. Soweit das Objekt nicht voll vermietet ist, verbleibt der Anteil in Höhe des Leerstandes beim Vermieter. Entsprechend dieser Abhängigkeit fallen bei einem komplett leer stehenden Objekt Bewirtschaftungskosten in Höhe der fixen Kosten beim Vermieter an, die ungefähr proportional zum Vermietungsgrad sinken. Das Erreichen einer Rentabilitätsschwelle ist für die Eigentümer somit u.a. direkt von dem Vermietungsgrad abhängig. Bei einem Überwiegen pessimistischer Vermarktungseinschätzungen von Eigentümern werden Investitionen ausbleiben mit der Folge tatsächlich verschlechterter Vermarktungsergebnisse. Sinkt das Vermietungsniveau an die Rentabilitätsschwelle der Eigentümer, steigt die Wahrscheinlichkeit eines Rückzugs aus der Bewirtschaftung (z. B. Verkauf, Insolvenz und Zwangsversteigerung, etc.).

3.9 Stadtstrukturelle Folgewirkungen

Gravierende standortbezogene Bewirtschaftungsstörungen bis hin zu Leerständen haben strukturelle Auswirkungen. Soziale Segregationswirkungen entstehen bereits durch die Lagebenachteiligung der HVS ohne gravierende Bewirtschaftungsstörungen. Aufgrund mangelnder Datengrundlagen bislang empirisch nicht nachweisbar aber zu vermuten, ist eine Verschärfung



Leerstand Paracelsusstraße,
Fallstudie Halle

Foto: empirica



Leerstand Georg-Schwarz-Straße, Fallstudie Leipzig

Foto: empirica

segregierender Wirkungen bei zunehmenden Bewirtschaftungsschwächen, wenn die jeweils kaufkraftstärkeren bzw. mobileren Mieter aufgrund der schwächeren Investitionstätigkeit wegziehen bzw. die Wegzüge sich gegenseitig beeinflussen. Mit Blick auf Stabilisierungsansätze der HVS sind die verbleibenden Nutzer eher diejenigen, die z.B. auch schwerer mobilisierbar sind für Aktivierungsansätze. Das Ausmaß negativer Ausstrahlungen auf die benachbarten Wohnbereiche wächst mit der Zunahme der Bewirtschaftungsstörungen bis hin zum Leerstand. Hinzu kommen die negativen Auswirkungen auf die Funktion der HVS als Visitenkarten für die Städte. Die hohen Nutzungsfrequenzen dieser Standorte erhöhen die Wahrnehmbarkeit und Sichtbarkeit der städtebaulichen Missstände. Hinzu kommt auch der Nutzungsverlust zentral gelegener Wohnungen, der stadtstrukturell eher zu einer Erhöhung von Verkehrsaufkommen führt, sowie zu Auslastungsschwächen sozialer und privater Infrastruktur im Einzugsbereich. Mit flächendeckenden Leerständen droht zudem der Verlust der Gebäude und somit der gliedernden Baustruktur, Raumkanten oder auch baukulturell bedeutender Ensembles.

3.10 HVS als Standorte für den Einzelhandel und Dienstleistungen

Die Erdgeschosszonen vieler innerstädtischer HVS sind als Ladenlokale klassische Einzelhandelsstandorte. Als Nebenlagen haben sie Nahversorgungsfunktionen für benachbarte Quartiere übernommen, bzw. waren aufgrund ihrer Verkehrsgunst auch Standorte für Pendlerversorgung. Mit veränderten Konsumpräferenzen und betriebswirtschaftlichen Anpassungsstrategien im filialisierten Einzelhandel ist die Bedeutung dieser kleinteiligen Nebenlagen gegenüber anderen Versorgungsstandorten (z.B. Fachmarktzentren, Discounter mit kleineren Agglomerationen und größeren Stellplatzangeboten) gesunken. Umsatzstärkere frequenzorientierte Mieter suchen verstärkt andere Standorte mit besseren baulichen Voraussetzungen (z.B. Andienung, Stellplätze, Flächenzuschnitte). Umsatzschwächere und somit auch mietzahlungsschwächere Nutzungen oder auch „Randnutzungen“ (z.B. Spielhallen, Wettbüros) sind Folgenutzungen und wirken z.T.

weiter standortschwächend, bis letztlich Leerstände die Folge sind.

In nachgefragten städtischen Lagen haben kleinteilige höherwertige inhabergeführte Geschäfte oder Gastronomiebetriebe einerseits die Chance im Einzugsbereich entsprechende Kunden zu erreichen und andererseits haben diese Angebote in den Ladenlokalen eine stabilisierende Funktion für die benachbarten Wohnnutzungen. In der Fallstudie Saarbrücken zeigt die durchgängig positive Bewertung der Ladenlokalangebote durch die Bewohner die wichtige stabilisierende Bedeutung. Hierbei kann auch ein Quartiersmanagement die Akquise von Nutzern sowie die erforderlichen Aktivitäten der Eigentümer (z.B. Anpassung von Flächenzuschnitten) unterstützen.

3.11 HVS-Grenzstandorte charakterisieren

Für eine zunächst vereinfachende Kategorisierung von innerstädtischen HVS mit Blick auf Handlungsstrategien bietet sich die immobilienwirtschaftliche Perspektive an. Unabhängig von den spezifischen verkehrlichen Voraussetzungen, der Gebäudetypologie, der Baualtersklassen oder der gewerblichen Funktionen können HVS-Standorte unterschieden werden in:

- Immobilienwirtschaftlich rentable Standorte mit Lagenachteilen (die überwiegende Mehrzahl der HVS)
- Immobilienwirtschaftliche Grenzstandorte, an denen die Marktprozesse die Rentabilität von Gebäuden gefährden, obwohl mittel-/längerfristige Marktperspektiven bestehen (eine wachsende Zahl von HVS)

Die HVS-Grenzstandorte sind die Standorte, an denen sich immobilienwirtschaftliche Stabilisierung, die Gebäude-Erhaltung oder in letzter Konsequenz der Gebäude-Rückzug differenzieren. Bisher sind HVS-Rückzugsstrategien nur an wenigen Standorten zu beobachten, als letzte Konsequenz, wenn andere Strategien nicht mehr möglich sind. Die meisten Grenzstandorte, in denen sich Bewirtschaftungsstörungen mehren, befinden sich in Abwartephasen mit Teilleerständen, Zwischennutzungen oder Mindernutzungen.

4 Konsequenzen und Ansätze für ein integriertes HVS-Management

Die komplexen Probleme an HVS in stagnierenden / schrumpfenden Städten und die daraus resultierenden vielfältigen Herausforderungen erfordern ein vertieftes und ggf. auch neues Verständnis im Umgang mit HVS. Mittel- und langfristige Aufwertungsmaßnahmen sowie die Umsetzung integrierter Strategien und Konzepte werden erforderlich. Dies gilt sowohl für Aktivitäten zugunsten einer kleinteiligen Stabilisierung bzw. Verbesserung der verkehrlichen, städtebaulichen und immobilienwirtschaftlichen Situation als auch für komplexe Umbauvorhaben ganzer Straßen oder Straßenabschnitte an HVS.

Das kommunale Aufgabenspektrum für die Initiierung, Koordination und Steuerung einer integrierten HVS-Entwicklung weitet sich damit aus. Sollen einzelfachliche Belange und Wirkungen zusammenhängend betrachtet werden, wächst auch die Komplexität der Entscheidungsprozesse, insbesondere in der Verzahnung verkehrlicher und stadträumlicher Planungen sowie der Einbeziehung informeller Planungsprozesse.

Integrierte städtebauliche Entwicklungskonzepte

Eine wesentliche Grundlage für integrierte Ansätze kann das im Rahmen von Maßnahmen der Städtebauförderung erforderliche städtebauliche Entwicklungskonzept und hier speziell auch das kleinräumige Entwicklungskonzept sein. Um einer systematischen gesamtstädtischen Betrachtung gerecht zu werden, setzt ein teilräumliches Entwicklungskonzept idealerweise eine Priorisierung verschiedener vergleichbarer Handlungsräume in einer Stadt voraus. Im Ergebnis dieser Priorisierung erfolgt die Identifizierung des entsprechenden Interventionsgebietes, für das ein integriertes Entwicklungskonzept erarbeitet werden soll.

Beobachtung und Bewertung

Die fachlichen Einzelthemen erfordern jeweils fachlich differenzierte Informations- und Bewertungsgrundlagen, um stadtentwicklungspolitische Entscheidungen und letztlich konkrete Maßnahmen zu ermöglichen. In vielen Fällen gibt es noch keine einheitlichen Standards für die

Beobachtung und insbesondere Bewertung von HVS-Problembereichen (z. B. interkommunal vergleichbare Bewertung von Lärmbelastungen, Luftschadstoffen, Leerständen, Aufenthaltsqualitäten). Die Bereitstellung differenzierter Informationsgrundlagen und die Organisation von Bewertungs- und Entscheidungsprozessen zu HVS zählen daher zu den zentralen gesamtstädtischen Aufgaben im Umgang mit den HVS.

Kommunikationsstrategien

Eine wesentliche Aufgabe einer integrierten Steuerung von HVS-Entwicklungen ist das Kommunikationsmanagement (dazu zählen z. B. die fachübergreifende und politische sowie öffentliche Vermittlung integrierter Aufgaben, Ziele und Strategien, die Beteiligung an Prozessen sowie die Aktivierung von Akteuren). Mit Blick auf die veränderten Einflussfaktoren und Trends ist davon auszugehen, dass gerade die Kommunikationsaufgaben zugenommen haben und als Erfolgsfaktoren entscheidender werden. Diese veränderten Schwerpunkte kommunaler Aufgaben sind nicht spezifische HVS bezogene Aufgaben, aber an den HVS werden sie besonders deutlich, da hier die unterschiedlichen Nutzungsansprüche so stark aufeinanderprallen, wie in wenigen anderen Stadtbereichen. An HVS sind damit in vielen Fällen Nutzungskonflikte zwangsläufig vorprogrammiert. Gleichzeitig bewegen sich Planungsvorhaben an HVS in der komplexen Gemengelage zwischen den verschiedenen Fachperspektiven (darunter z. B. auch technische Aspekte wie Tiefbau und Führung von Versorgungsleitungen oder den Gestaltungsanforderungen an den Aufenthaltsraum HVS oder die Sensibilisierung für baukulturelle Qualitäten). Allein die unterschiedlichen Zielgruppen für verkehrliche Lösungen (Andienung von Ladenlokalen, Stellplätze für Bewohner und Besucher, Sicherheit und Barrierefreiheit für Radfahrer und Fußgänger, Haltepunkte (ggf. Trassen) für Öffentliche Verkehrsmittel und Mobilität des durchgehenden Personen- und Güterverkehrs) stellen komplexe Anforderungen.

Beteiligungs- und Aktivierungsstrategien

Unabhängig von den jeweiligen Auslösern für bauliche Investitionen an HVS, wie z. B. Lärm, Unfallrisiken (Verkehrssicherheit),

Trading-Down, etc. erfordern Planungen unterschiedlicher fachlicher Kompetenzen und Zuständigkeiten. Zudem sinkt die Akzeptanz gegenüber komplexen Planungsprozessen ohne informelle und institutionelle Bürgerbeteiligungsverfahren. Die aktuelle und künftige Stadtentwicklung und insbesondere die komplexen Aufgabenbereiche entlang von HVS werden nicht ohne eine stärkere Beteiligung und das Engagement von Bürgern und insbesondere von privaten Eigentümern auskommen. Knappere Ressourcen für verkehrliche und gestalterische öffentliche Investitionen werden an diesen Standorten auch koordinierte adäquate / synchrone Investitionen der Eigentümer erfordern. Erforderlich sind Beteiligungsverfahren und -prozesse, die systematisch die unterschiedlichen von den Planungen betroffenen Zielgruppen (Bewohner, Gewerbetreibende, Eigentümer) erreichen und zugleich die Interessensgruppen (z.B. Fahrrad-Lobby) und Öffentlichkeit (Medien) bedienen. Theoretisch und praktisch liegt ein breites Spektrum an Erfahrungen mit Kommunikations- und Beteiligungsverfahren vor. Allerdings besteht häufig noch eine Unsicherheit, die auch in fehlender Erfahrung in den Verwaltungen begründet ist. Hier setzen die gegenwärtig neu erprobten Kommunikationskonzepte, wie z.B. in der Stadt Kassel (Planung Friedrich-Ebert-Straße / Goethestraße), an. In neuen Beteiligungskonzepten erfolgen parallel zur Projektplanung abgestimmte Kommunikationsschritte (darunter: Befragungen, Planungsgespräche, Planspiele,

Aktionen im Straßenraum, Runde Tische, Stadtteilkonferenzen, Anliegerversammlungen, Workshops) mit einer begleitenden Öffentlichkeitsarbeit (z.B. Projektzeitung, Veröffentlichung aller Gutachten im Internet).

Profilierungs- und Imagestrategien

Ein zentrales Element zur Aufwertung bzw. Stabilisierung von HVS bildet die Profilierung und Imagebildung, die auch immer eng im Rahmen von Beteiligungsverfahren erfolgen sollte. Reine planerische Maßnahmen – auch wenn diese in breiter Zusammenarbeit entwickelt und gut kommuniziert sind – werden in den HVS, die bereits in einer schwierigen Ausgangslage sind und eine starke Trendumkehr erfordern, nicht ausreichen. Eine Profilierung und Imagebildung funktioniert aber nur in Zusammenarbeit bzw. mit Beteiligung der Akteure vor Ort. Ein negatives Standortimage haftet häufig länger als die ursprünglichen Ursachen für die negative Wahrnehmung. Eine Umkehr von einem verfestigten negativen Image braucht oftmals mehr Zeit als die baulichen Projekte und Maßnahmen in Anspruch nehmen, mit denen Problemsituationen oder Missstände beseitigt werden. Aufgrund dieser Erfahrungen ist die Imageverbesserung heute bereits in vielen Strategien als Handlungsfeld von Beginn an eingeplant. Dazu zählt z.B. das Herausarbeiten von baulichen Besonderheiten oder die Schaffung von Landmarken, wie z.B. in der Georg-Schwarz-Straße in der Fallstudie Leipzig.

