



Wo wohnen noch bezahlbar ist: Görlitz ist die günstigste Stadt Deutschlands

- Neue Länder weiterhin günstiger als der Westen Deutschlands
- München bleibt teuerste Stadt der Republik
- Unterbewertete Randlagen bieten Investmentchancen

Wohnen in deutschen Metropolregionen wird immer teurer. Zunehmende Urbanisierung, knappes Bauland, demografischer Wandel und eine hohe Nachfrage führen zu immer neuen Preisobergrenzen. Gerade im Neubausegment, in dem es keine Mietpreisbremse gibt und der Anteil von öffentlich geförderten Wohnungen eher sinkt als steigt, geraten Schwellenhaushalte zunehmend unter Druck, eine geeignete Wohnung zu finden.

Eine Analyse von Catella Research zeigt jetzt: Unsere Republik ist zweigeteilt. Mieter und Wohnungseigentümer von Neubauten wohnen in den neuen Bundesländern deutlich günstiger als in den alten Bundesländern. Der Preisunterschied beträgt bei Mietwohnungen im Schnitt 20 Prozent (8,59 €/m² im Vergleich zu 10,28 €/m²) bei Eigentumswohnungen gar 30 Prozent (2.478 €/m² im Vergleich zu 3.201 €/m²).

„Unsere Analyse zeigt, dass es sich für Investoren vor allem lohnt, unterbewertete Standorte am Rande der Metropolregionen zu identifizieren. Einige deutsche Klein- und Mittelstädte heben sich von ihrer Kernstadt ab, bilden eine Art Ankerfunktion und bieten hohes Potential hinsichtlich Erstbezugsmieten bzw. Neubau-Eigentumswohnungen“, so Dr. Thomas Beyerle, Head of Group Research.

Die günstigste Stadt bei Neubauten ist Görlitz. Hier zahlen die Einwohner durchschnittlich rund 1.320 €/m² für Eigentumswohnungen und 5,95 €/m² für Mietwohnungen. Zum Vergleich: In München, teuerste Stadt der Analyse, werden durchschnittlich 7.674 €/m² für Eigentumswohnungen und 18,90 €/m² für Mietwohnungen verlangt. Insgesamt hat Catella 102 Städte in 13 deutschen Metropolregionen hinsichtlich ihrer Miet- und Kaufpreise im Neubausegment analysiert und miteinander verglichen.

Kostenvorteil Entfernung – auf der Suche nach unterbewerteten Standorten

Catella analysierte auch den Faktor Entfernung: Inwieweit beeinflusst die Distanz einzelner Städte zur Kernstadt der jeweiligen Metropolregion den Kaufpreis? Je kürzer der Weg vom Investmentstandort zur Kernstadt der Metropolregion, desto geringer der Kostenvorteil bzw. teurer eine Neubau-Eigentumswohnung, sollte man meinen. So genießt den mit Abstand größten Kostenvorteil aller Städte die bayerische Stadt Passau. Mit einer Entfernung von 130 PKW- Minuten zur Kernstadt München beträgt der Kostenvorteil stolze 63 Prozent. Mit anderen Worten: In Passau sind die durchschnittlichen Kaufpreise für Neubau- Eigentumswohnungen 63 Prozent günstiger als in München. Die Städte Ingolstadt, Augsburg und Rosenheim befinden sich rund 55 bis 75 PKW-Minuten von München entfernt, ihr Kostenvorteil gegenüber München liegt zwischen 41 bis 44 Prozent.



Allerdings ist die Entwicklung nicht einheitlich. In der Metropolregion Ruhr wird dies an drei Städten deutlich. So benötigt man etwa 60 PKW- Minuten von Münster nach Dortmund. Dennoch liegen die durchschnittlichen Preise für Neubau-Eigentumswohnungen in der beliebten westfälischen Universitätsstadt stolze 43 Prozent über denen in der Ruhrgebietsmetropole. Auch in der noch weiter entfernten Stadt Paderborn (85 PKW-Minuten) ist kein Kostenvorteil gegenüber Dortmund vorhanden. Parameter wie Bevölkerungsentwicklung, Strukturwandel, Wohnraumangebot- und Nachfrage, Bildungsangebote oder wirtschaftliche und infrastrukturelle Entwicklungen spielen hier eine wichtige Rolle.

Ein anderes Beispiel: Die historisch geprägte Stadt Heidelberg weist gegenüber ihrer Kernstadt Mannheim keinen Kostenvorteil hinsichtlich der Kaufpreise für Neubauwohnungen aus. Im Schnitt müssen die Heidelberger sogar rund 15 Prozent mehr für Neubauwohnungen bezahlen als die Einwohner Mannheims.

„Der infrastrukturelle Ausbau der ÖPNV-Netze in den kommenden Jahren wird den Druck von den innerstädtischen Wohnungsmärkten nehmen“, meint Beyerle. Vor allem sei nicht nur das absolute Niveau der Mieten bzw. Kaufpreise oder ihre Entwicklung der letzten Jahre entscheidend, sondern auch die relativen Preise gegenüber möglichen Konkurrenzstädten.

For further information please contact:

Dr Thomas Beyerle

Head of Group Research

+49 69 3101 9302 20

thomas.beyerle@catella.de