



# IW-Gutachten

## **Entwicklung der Erschwinglichkeit von Einfamilienhäusern**

Der Markt für Einfamilienhäuser  
Pekka Sagner, Michael Voigtländer

Auftraggeber: Schwäbisch-Hall  
Köln, April 2021

## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung</b>	<b>2</b>
<b>1 Einleitung</b>	<b>3</b>
<b>2 Datenquellen und Methodik</b>	<b>4</b>
2.1 Datenquellen	4
2.2 Methodik	4
<b>3 Potenzielle Nachfrage nach Einfamilienhäusern</b>	<b>6</b>
<b>4 Kaufpreise und Löhne</b>	<b>12</b>
4.1 Preise Einfamilienhäuser	12
4.2 Preisersparnis im Umland	12
4.3 Lohnniveau und -entwicklung	15
<b>5 Niveau und Entwicklung der Erschwinglichkeit von Einfamilienhäusern</b>	<b>16</b>
5.1 Zinsentwicklung federt Preisentwicklungen ab	16
5.2 Veränderung der Erschwinglichkeit auf regionaler Ebene	17
5.3 Einordnung der Ergebnisse in einen längeren Zeitraum	20
5.4 Regionales Niveau des Annuität/Einkommensverhältnisses	21
5.5 Je höher die Nachfrage, desto höher der Preis	24
<b>6 Vermögenssituation von Mietern</b>	<b>25</b>
6.1 Eigenkapitalanforderungen	25
6.2 Vermögensverteilung der Mieter	26
6.3 Stärkung der Eigenkapitalbasis	28
<b>7 Schlussfolgerungen</b>	<b>30</b>
<b>8 Literaturverzeichnis</b>	<b>31</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>32</b>

## Zusammenfassung

Trotz deutlich steigender Preise für Einfamilienhäuser ist die Erschwinglichkeit von Wohneigentum in weiten Teilen Deutschlands nicht so stark zurückgegangen, wie eine reine Fokussierung auf die Preise zunächst vermuten ließe. Starke Zinsrückgänge und deutliche Anstiege in den Einkommen der Haushalte führen dazu, dass das Annuität/Einkommensverhältnis vielerorts unverändert blieb.

Das Verhältnis von potenziellen Nachfragern und der Anzahl an inserierten Einfamilienhäusern ist in weiten Teilen Baden-Württembergs, Bayerns und Nordrhein-Westfalens sowie in den städtischen Kreisen geringer ist als im bundesdeutschen Durchschnitt. Insbesondere in den großen Großstädten trifft eine Hohe Zahl an potenziellen Nachfragern auf nur sehr geringes Angebot. In München liegt das Verhältnis 88 Prozent unter dem bundesdeutschen Durchschnitt, in Hamburg ist es 54,7 Prozent geringer. Die deutliche Unterversorgung manifestiert sich in höheren Annuität/Einkommensverhältnissen in diesen Regionen. Im Umland finden potenzielle Nachfrager nicht nur ein größeres Angebot sondern können je nach Großstadt bis zu 50 Prozent am Kaufpreis einsparen.

Obwohl das mittlere Annuität/Einkommensverhältnis zwischen 2014 und 2019 gestiegen ist, zeigt eine regional differenzierte Analyse, dass dies keinesfalls flächendeckend gilt. Eine Einordnung der Ergebnisse in einen längeren Zeithorizont zeigt zudem, dass dieses Verhältnis Mitte der 2000er wesentlich höher war, die laufende finanzielle Belastung aus der Finanzierung eines Hypothekendarlehens also nicht unbedingt den Flaschenhals bei der Erschwinglichkeit von Wohneigentum darstellt. Die Eigenkapitalanforderungen an potenzielle Ersterwerber von Wohneigentum erfüllen die meisten, vor allem jungen Mieterhaushalte jedoch nicht. Die Eigenkapitalanforderungen sind zudem in den vergangenen Jahren proportional zu den Kaufpreisen gestiegen und Zins- und Einkommensentwicklung konnten hier nicht oder nur bedingt dämpfend wirken. Eine effektive Wohneigentumspolitik sollte deshalb an der Vermögensbildung der Mieterhaushalte und den Erwerbsnebenkosten ansetzen.

## 1 Einleitung

Der Wunsch, ein Eigenheim zu kaufen, ist gerade bei (potenziellen) Familien sehr ausgeprägt. Dieser Wunsch dürfte durch die Corona-Pandemie sogar noch verstärkt worden sein. Gerade der Lockdown, aber auch die Einschränkungen bei vielen Freizeitaktivitäten und gastronomischen Angeboten haben die Bedeutung des eigenen Wohnumfelds noch einmal unterstrichen. Darüber hinaus erweist sich ein ausreichendes Platzangebot angesichts der Möglichkeiten des Homeoffice oder auch digitaler Lernangebote als besonders vorteilhaft. Abseits dieser konsumtiven Aspekte weist das Wohneigentum außerdem unter investiven Gesichtspunkten viele Vorteile auf. So zeigen sich die Wohnungsmärkte in der aktuellen Krise als besonders werthaltig. Im Wohnungsmarkt gibt es bislang – anders als etwa an den Aktienmärkten – keine Wertverluste, im Gegenteil, die Preise steigen insgesamt weiter (Voigtländer, 2020). Studien zeigen überdies, dass Wohneigentum geeignet ist, die Vermögensbildung in der Breite der Bevölkerung deutlich zu stärken (vgl. Fratzscher, 2017). International gesehen ist die Vermögensbildung in Deutschland unterdurchschnittlich, was im Wesentlichen auf die geringe Wohneigentumsquote zurückzuführen ist. Eng hiermit verbunden sind die Vorteile in der Altersvorsorge. Gerade weil klassische Altersvorsorgesysteme aufgrund sowohl der Demografie als auch der Niedrigzinsphase an Attraktivität verlieren, stellt Wohneigentum einen zunehmend wichtigen Baustein der Altersvorsorge dar. Und nicht zuletzt brauchen sich Wohneigentümer keine Sorgen über steigende Mieten oder gar Verdrängung zu machen – ihre künftigen Belastungen können gut geplant werden und eine Verdrängung durch Haushalte mit höherer Zahlungsfähigkeit müssen sie nicht fürchten – wobei es ihnen aber natürlich freisteht, zu einem hohen Preis zu verkaufen.

Trotz dieser Vorteile wird häufig davon ausgegangen, dass der Wunsch nach einem Eigenheim, möglichst einem Einfamilienhaus, unerreichbar ist. Schließlich sind die Preise in den letzten zehn Jahren sehr kräftig gestiegen und, wie beschrieben, hat dies auch die aktuelle Wirtschaftskrise nicht geändert. Der alleinige Blick auf die Preisentwicklung greift allerdings zu kurz. Entscheidend für die Erschwinglichkeit ist vielmehr, inwiefern die Kosten einer Annuität im Verhältnis zu den Nettolöhnen gestiegen sind, also inwiefern die Preisentwicklung durch die Zins- und Lohnentwicklung kompensiert wird. Entsprechend werden in dieser Studie zunächst die Kosten einer Annuität bei einer geplanten Volltilgung von 30 Jahren im Zeitraum 2014 bis 2019 bestimmt und diese Ergebnisse dann ins Verhältnis zur Nettolohnentwicklung einer Familie gesetzt. Dabei werden für alle Kreise sowohl die mittleren Kosten für ein Einfamilienhaus als auch die mittleren Löhne für eine vierköpfige Familie mit insgesamt 1,5 Monatslöhnen betrachtet. Wie sich zeigt, ist die Belastung in vielen Kreisen sogar gesunken und nicht gestiegen. Ein größerer Hemmschuh ist jedoch die Anforderung an das Startkapital für den Zugang zum Wohneigentum. Hier könnte aber die Politik ohne große Mehrkosten den Zugang zum Wohneigentum für viele Familien deutlich erleichtern, indem etwa die Grunderwerbsteuer reformiert und die Vermögensförderung gestärkt wird.

## 2 Datenquellen und Methodik

### 2.1 Datenquellen

#### ■ Immobilienpreise

Die Immobilienpreise stammen aus der Datenbank der Value AG. Die Marktdatenbank basiert auf Inseratsdaten aus mehr als 100 Quellen. Für die Berechnungen wurden mittlere Preise für Einfamilienhäuser auf der Ebene der 401 deutschen Kreise und kreisfreien Städte ausgewertet. Die Daten bilden dabei die Angebotssituation in der jeweiligen Region ab.

#### ■ Lohndaten

Als Basis für die bestimmten Nettolöhne dienen die mittleren Bruttoarbeitsentgelte der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten, welche von der Bundesagentur für Arbeit veröffentlicht werden. Die Datengrundlage für die Entgeltstatistik bildet das Meldeverfahren zur Sozialversicherung. Die Daten stehen in der regionalen Gliederung der 401 deutschen Kreise und kreisfreien Städte zur Verfügung. Bei der Entgeltstatistik handelt es sich um eine Vollerhebung aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (Bundesagentur für Arbeit, 2020).

### 2.2 Methodik

#### ■ Bestimmen der Nettolöhne – typischer Ersterwerberhaushalt

Um aus den bereitgestellten Bruttoarbeitsentgelten Schlussfolgerungen hinsichtlich der Er-schwinglichkeit von Wohneigentum schließen zu können, wurden die Bruttolöhne zunächst in Nettolöhne umgerechnet. Hierzu sind einige Annahmen getroffen worden. Wir gehen davon aus, dass ein potenzieller Ersterwerberhaushalt aus zwei verheirateten Erwachsenen und zwei Kindern besteht. Ein Erwachsener verdient dabei 100 Prozent des Medianarbeitsentgelts und versteuert dieses in der Steuerklasse 3, ihm werden beide Kinderfreibeträge zugeschrieben, der zweite verdient 50 Prozent und versteuert in Steuerklasse 5. Der Haushalt macht somit Gebrauch vom Ehegattensplitting. Des Weiteren gehen wir davon aus, dass Kirchensteuer zu entrichten ist und der Krankenkassenindividuelle Zusatzbeitrag bei 1,1 Prozent liegt.

#### ■ Bestimmen der Annuität

Zur Bestimmung der Annuität, der Summe aus Zins und Tilgung, gehen wir von einem Volltilgerdarlehen aus, welches nach 30 Jahren abbezahlt sein soll. Wir nutzen hierfür den durchschnittlichen Effektivzinssatz für Wohnungsbaukredite an private Haushalte mit anfänglicher Zinsbindung von über zehn Jahren im jeweiligen Jahr (Deutsche Bundesbank, 2020b). Außerdem unterstellen wir, dass ein Einfamilienhaus mit einer Größe von 125 Quadratmetern mit mittlerem Preisniveau finanziert werden soll. Die Darlehenssumme beträgt 90 Prozent des Kaufpreises.

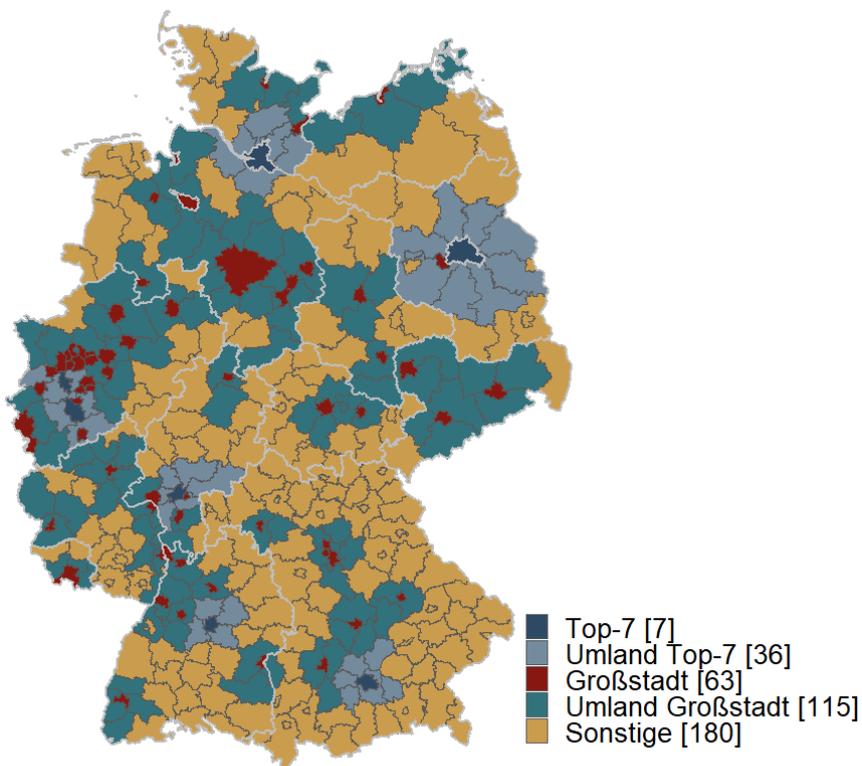
#### ■ Regionale Unterscheidungen

Im Gutachten werden Unterscheidungen nach Regionstypen vorgenommen. Die 401 deutschen Kreise und kreisfreien Städte wurden hierfür in fünf Gruppen eingeteilt. Die Top-7, die sieben

größten deutschen Städte, bilden eine Gruppe und die weiteren kreisfreien Großstädte, einschließlich der Regionen Hannover, Saarbrücken und Aachen (63 Großstädte), bilden eine Gruppe. Für diese beiden städtischen Typen wurden jeweils die Umlandkreise bestimmt. Insgesamt befinden sich 36 Kreise, die nicht selbst eine Großstadt bilden, im Umland einer der Top-7-Städte. Des Weiteren bilden 115 Kreise einen Umlandkreis einer Großstadt. Die restlichen Kreise, die weder eine Großstadt noch das Umland einer Großstadt oder einer Top-7-Stadt abbilden, werden als „sonstige“ Kreise zusammengefasst. Die Einteilung der Kreise und kreisfreien Städte ist in Abbildung 2-1 dargestellt.

### Abbildung 2-1: Regionstypen Stadt/Umland

Einteilung der 401 Kreise und kreisfreien Städte in fünf Gruppen



Hinweis: Anzahl der Kreise in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft auf Basis von BBSR

#### ■ Aussagekraft und Einschränkungen

Diese Studie betrachtet mittlere Preis- und Lohnniveaus. Es wird dabei unterstellt, ein Beispielhaushalt mit mittlerem Lohnniveau erwirbt ein Einfamilienhaus mittlerer Größe und mittleren Preises in der jeweiligen Region. Die genutzten Lohndaten und die Typisierung eines typischen Ersterwerberhaushalts mit zwei Kindern und dem 1,5-fachen des mittleren Jahreseinkommens kann die Realität jedoch nur näherungsweise abbilden. Die Berechnungen sind also als ein „Was-Wäre-Wenn-Szenario“ zu interpretieren und bilden nicht die Höhe der

tatsächlichen monatlichen Belastungen von Käufern von Einfamilienhäusern ab. Die Berechnungen bieten jedoch einen zeitlichen und regionalen Vergleich, wobei die absolute Höhe der Belastung nicht überinterpretiert werden sollte. Typischerweise weisen Käufer von Einfamilienhäusern eine überdurchschnittlich gute finanzielle Ausstattung auf, sodass sich die tatsächlichen Belastungen deutlich reduzieren.

### 3 Potenzielle Nachfrage nach Einfamilienhäusern

Ersterwerber von Wohneigentum sind in Deutschland im Durchschnitt rund 40 Jahre alt, und der größte Teil der Erstwerber entscheidet sich für den Kauf eines freistehenden Einfamilienhauses (BBSR, 2019). Die typischen Jahre, in denen Haushalte Wohneigentum bilden, liegen zwischen 30 und 50. Regionen mit einem hohen Anteil dieser Altersgruppe an der Bevölkerung haben somit ein hohes Potenzial an Ersterwerbern. Der Anteil dieser Bevölkerungsgruppe unterscheidet sich zwischen den Regionen und reicht von gut 20 Prozent bis über 30 Prozent, wie in Abbildung 3-1 dargestellt.

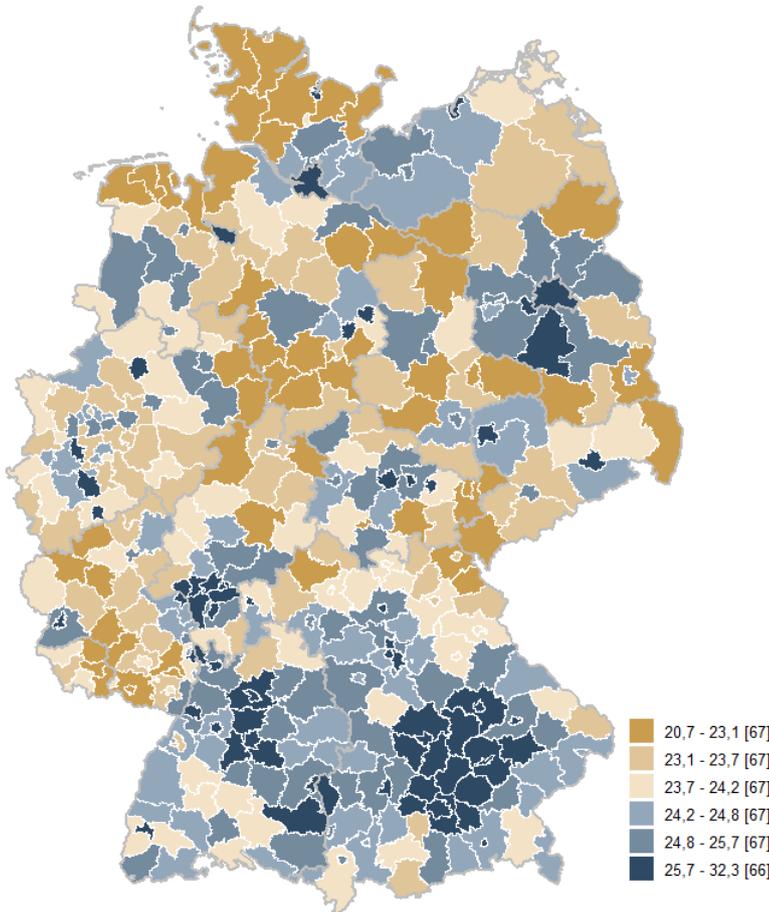
Am höchsten ist der Anteil der Haushalte im Ersterwerberalter in den Top-7 und Großstädten. Die Stadt mit dem höchsten Anteil an 30- bis unter 50-Jährigen ist Frankfurt am Main mit 32,3 Prozent, gefolgt von München (31,0 Prozent) und Stuttgart (30,4 Prozent). Die Top-7, die sieben größten deutschen Städte, ordnen sich unter den elf Städten mit den höchsten Anteilen unter allen Kreisen ein. In den 36 Umlandkreisen der Top-7 ist der mittlere Anteil der potenziellen Ersterwerber mit 25,0 Prozent deutlich geringer. Die Verteilung der einzelnen Kreise entsprechend ihrer Gruppenzugehörigkeit ist im unteren Teil von Abbildung 3-1 dargestellt. Jeder Punkt in der Abbildung repräsentiert einen Kreis oder eine kreisfreie Stadt.

Auch für die Großstädte und die Umlandkreise gilt, dass das Ersterwerberpotenzial in den Großstädten größer ist als in den umliegenden Kreisen. Im Mittel der Großstädte beträgt der Anteil der 30- bis unter 50-Jährigen 25,6 Prozent und in den umliegenden Kreisen 24,0 Prozent.

Insbesondere in den städtischen Räumen ist der Anteil der 30- bis unter 50-Jährigen hoch. In Kombination mit den absolut hohen Einwohnerzahlen in diesen Regionen ist das Potenzial für die Wohneigentumsbildung in diesen Regionen besonders stark ausgeprägt. Die vorherrschende Gebäudestruktur in urban geprägten Regionen ist jedoch der Geschossbau und der Anteil an Einfamilienhäusern am Wohnungsbestand und -neubau entsprechend geringer.

### Abbildung 3-1: Ersterwerberpotenziale in den Regionen

Anteil der 30- bis unter 50-Jährigen an der Gesamtbevölkerung, 2019

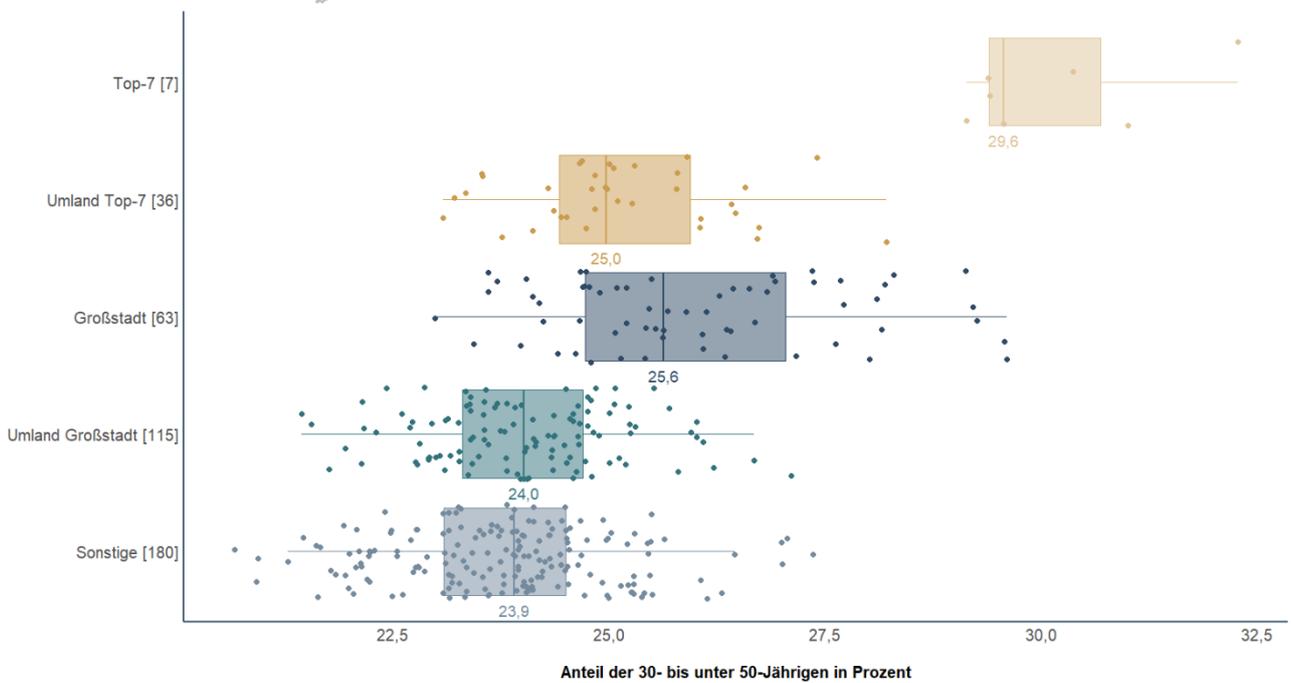


Rang	Kreis	Anteil
1	Frankfurt am Main	32,3
2	München	31,0
3	Stuttgart	30,4
4	Potsdam	29,6
5	Leipzig	29,6

**TOP-7-Städte\*\***

6	Berlin	29,6
7	Köln	29,4
8	Hamburg	29,4
11	Düsseldorf	29,1

397	Goslar	21,4
398	Holzminden	21,3
399	Wilhelmshaven	20,9
400	Lüchow-Dannenberg	20,9
401	Suhl	20,7



\*\*Wenn nicht in obersten oder untersten Kreisen vertreten.

Hinweis: Anzahl der Kreise in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

Quellen: Statistisches Bundesamt; BBSR; Institut der deutschen Wirtschaft

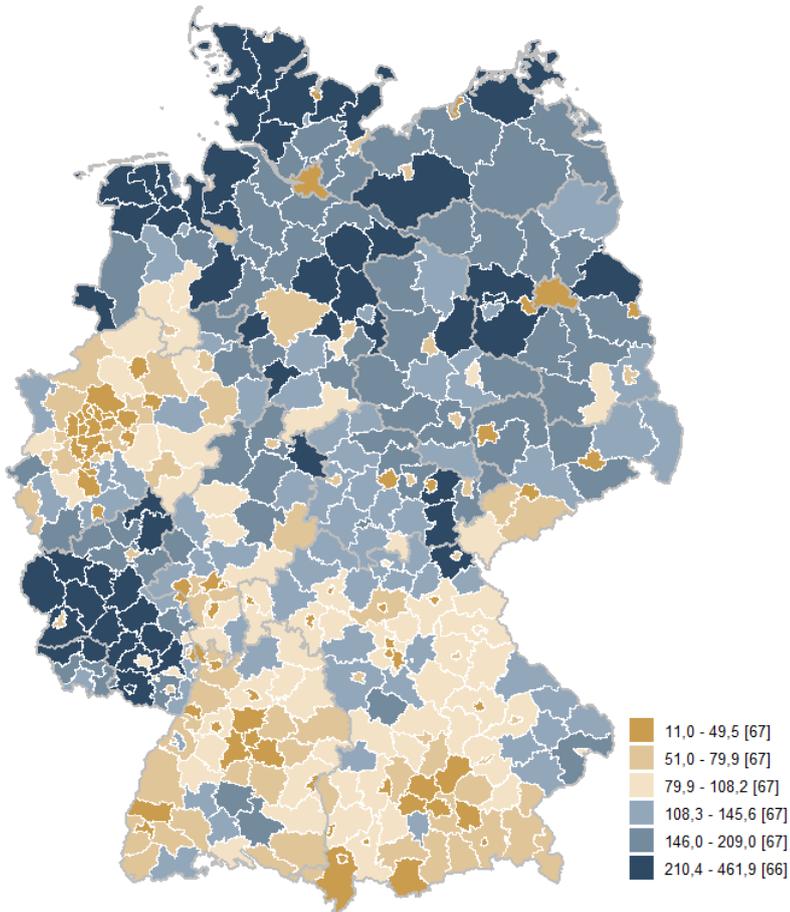
Es stellt sich somit die Frage, welches Angebot an Einfamilienhäusern diesem Erwerberpotenzial gegenübersteht. Ein Indikator hierfür kann die Relation aus Angeboten und potenziellen Nachfragern, hier angenähert durch die absolute Anzahl der 30- bis unter 50-Jährigen, in einer Region sein. Um dieses Verhältnis im regionalen Vergleich leichter interpretieren zu können, wurde es in Bezug zum bundesdeutschen Gesamtwert gesetzt, welcher auf 100 normiert wurde. Ein Wert unter 100 zeigt somit ein unterdurchschnittliches Verhältnis der angebotenen Einfamilienhäuser relativ zu den 30- bis unter 50-Jährigen potenziellen Erwerbern an, für Werte über 100 gilt ein relativ zum Bundesdurchschnitt höheres Angebot an Einfamilienhäusern.

In Abbildung 3-2 ist zu sehen, dass das Verhältnis von potenziellen Nachfragern und der Anzahl an inserierten Einfamilienhäusern in weiten Teilen Baden-Württembergs, Bayerns und Nordrhein-Westfalens sowie in den städtischen Kreisen geringer ist als im bundesdeutschen Durchschnitt. Am ungünstigsten ist dieses Verhältnis in Freiburg im Breisgau mit einem Wert von 11,0, was bedeutet, dass hier 89 Prozent weniger inserierte Einfamilienhäuser je 30- bis unter 50-Jährigen angeboten werden als im Bundesdurchschnitt. In allen Top-7-Städten ist das Verhältnis von Angebot und Nachfrage nach Einfamilienhäusern unterdurchschnittlich. In München liegt das Verhältnis 88 Prozent unter dem Durchschnitt (Wert von 12,0), in Hamburg ist es 54,7 Prozent geringer (Wert von 45,3). Im Umland der Top-7 gibt es mehr Angebot je potenziellen Nachfrager, wie der untere Teil von Abbildung 3-2 zeigt. Das Verhältnis ist im Mittel jedoch immer noch geringer als im Umland der Großstädte oder den sonstigen Kreisen. Auch in den Großstädten finden potenzielle Nachfrager nur wenig Angebot, beziehungsweise viel Konkurrenz um die inserierten Einfamilienhäuser. Im Mittel ist das Verhältnis von Angebot und Nachfragern dort knapp 60 Prozent geringer als im Bundesdurchschnitt. Im Umland der Großstädte ist das Angebot im Mittel überdurchschnittlich (40,8 Prozent höher).

Haushalten, die Interesse an der Wohneigentumsbildung, insbesondere am Kauf eines Einfamilienhauses, haben, bleibt in den urbanen Räumen somit häufig nur der Umzug in einen umliegenden, meist ländlichen, Raum. Das mangelnde Angebot in Relation zur (potenziellen) Nachfrage und die in Folge hohen Preise für den Traum vom Eigenheim führen dazu, dass die 30- bis unter 50-Jährigen tendenziell eher aus den Großstädten abwandern. Personen in dieser Altersgruppe werden auch als Familienwanderer bezeichnet. Abbildung 3-3 zeigt der Wanderungssaldo der 30- bis unter 50-Jährigen je 1.000 Einwohner in den 401 deutschen Kreisen sowie die Aufschlüsselung nach Kreistypen.

### Abbildung 3-2: Verhältnis von Angeboten und potenziellen Nachfragern von EFH

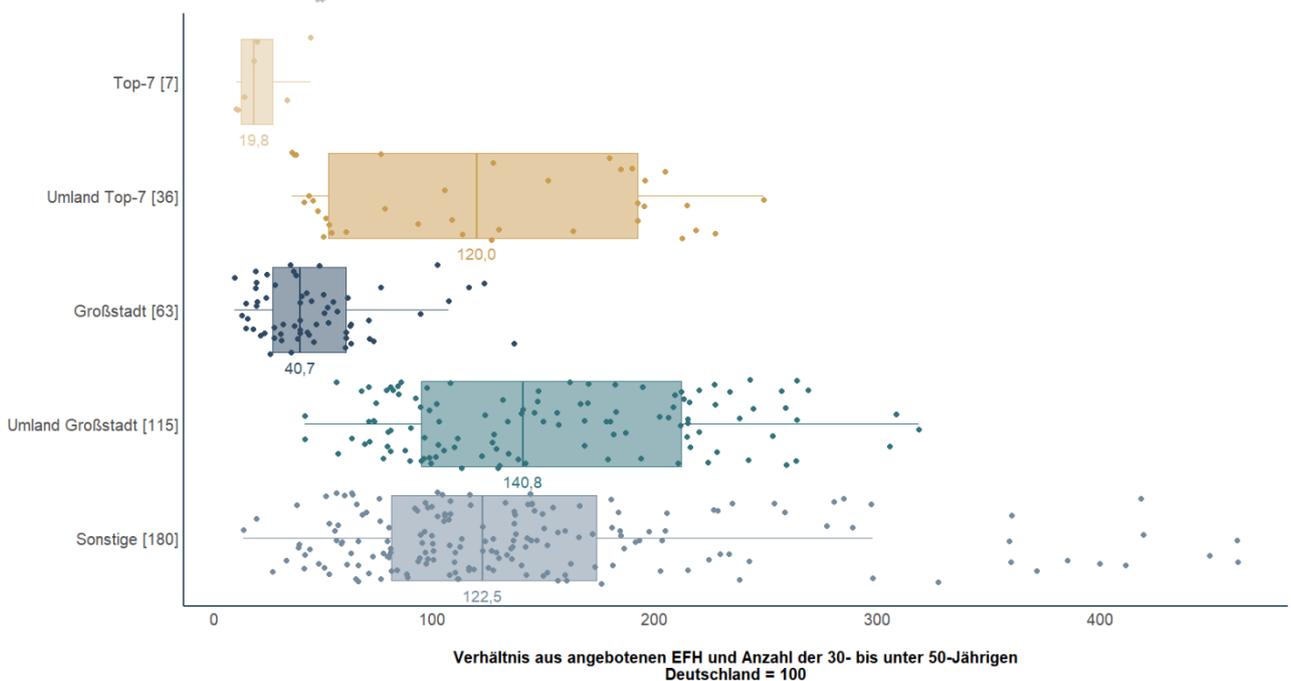
Zahl der 30- bis unter 50-Jährigen in Relation zur Zahl der inserierten Einfamilienhäuser, Deutschland = 100, 2019



Rang	Kreis	Relation
1	Aurich	461,9
2	Dithmarschen	461,4
3	Wittmund	449,3
4	Südwestpfalz	419,2
5	Lüchow-Dannenberg	418,4

TOP-7-Städte**		
342	Hamburg	45,3
370	Berlin	35,0
385	Köln	21,4
391	Düsseldorf	19,8
396	Stuttgart	15,5

397	Kempten (Allgäu)	15,2
398	Mannheim	14,6
399	Frankfurt am Main	12,8
400	München	12,0
401	Freiburg im Breisgau	11,0



\*\*Wenn nicht in obersten oder untersten Kreisen vertreten.

Hinweis: Anzahl der Kreise in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Value AG; BBSR; Institut der deutschen Wirtschaft

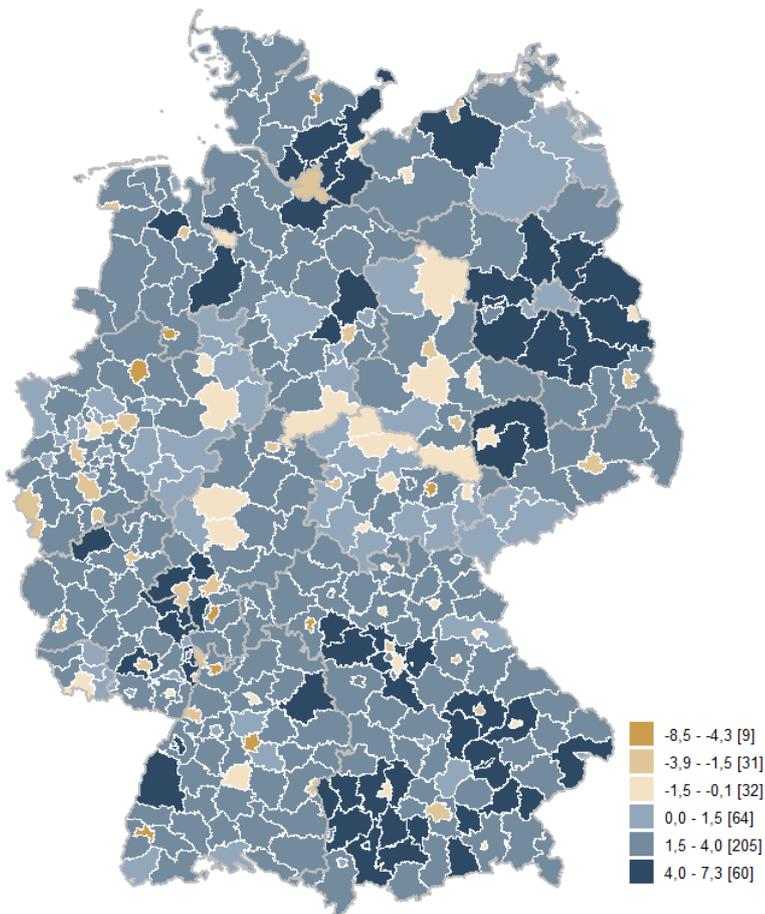
Im Jahr 2018 war der Binnenwanderungssaldo, die Differenz aus inländischer Zuwanderung und inländischer Abwanderung, in 72 Kreisen negativ, diese sind in der Karte in Abbildung 3-3 gelb dargestellt. In den restlichen 329 Kreisen ist der Binnenwanderungssaldo der Familienwanderer positiv. Ein Blick auf die Karte zeigt, dass die Kreise mit den höchsten Binnenwanderungssalden allesamt um Berlin herum versammelt sind. Die brandenburgischen Kreise als Umland der Hauptstadt bieten für viele Hauptstädter erschwinglichere Optionen, familientauglichen Wohnraum zu finden.

Neben den Umlandregionen der Hauptstadt weist auch das weitere Top-7-Umland durchweg einen positiven Wanderungssaldo auf. Im Mittel der 36 Kreise ziehen hier 3,6 30- bis unter 50-Jährige pro Jahr zu. Sechs der Top-7-Städte weisen einen negativen Wanderungssaldo der Familienwanderer auf, mit der Ausnahme Berlins. Alle Top-7-Städte ordnen sich im Viertel der Kreise mit den geringsten Wanderungssalden ein. Die meisten Familienwanderer gibt es in Heidelberg (-8,5 je 1.000 Einwohner) und Kiel (-6,7). Wie der untere Teil von Abbildung 3-3 zeigt, weisen die meisten Nicht-Großstädte einen positiven Familienwanderungssaldo auf, insbesondere das direkte Umland der Großstädte.

Regionen mit einem ungünstigen Verhältnis von potenziellen Ersterwerbenden und dem Angebot von Einfamilienhäusern sind eher von Abwanderung dieser Bevölkerungsgruppe betroffen. Das mangelnde Angebot an Einfamilienhäusern in diesen Regionen und die damit verbundenen hohen Preise zwingen Haushalte zum Umzug in ländlichere, umliegende Kreise, welche wiederum ein höheres Angebot an entsprechendem Wohnraum zu in der Regel günstigeren Preisen bieten.

### Abbildung 3-3: Familienwanderer

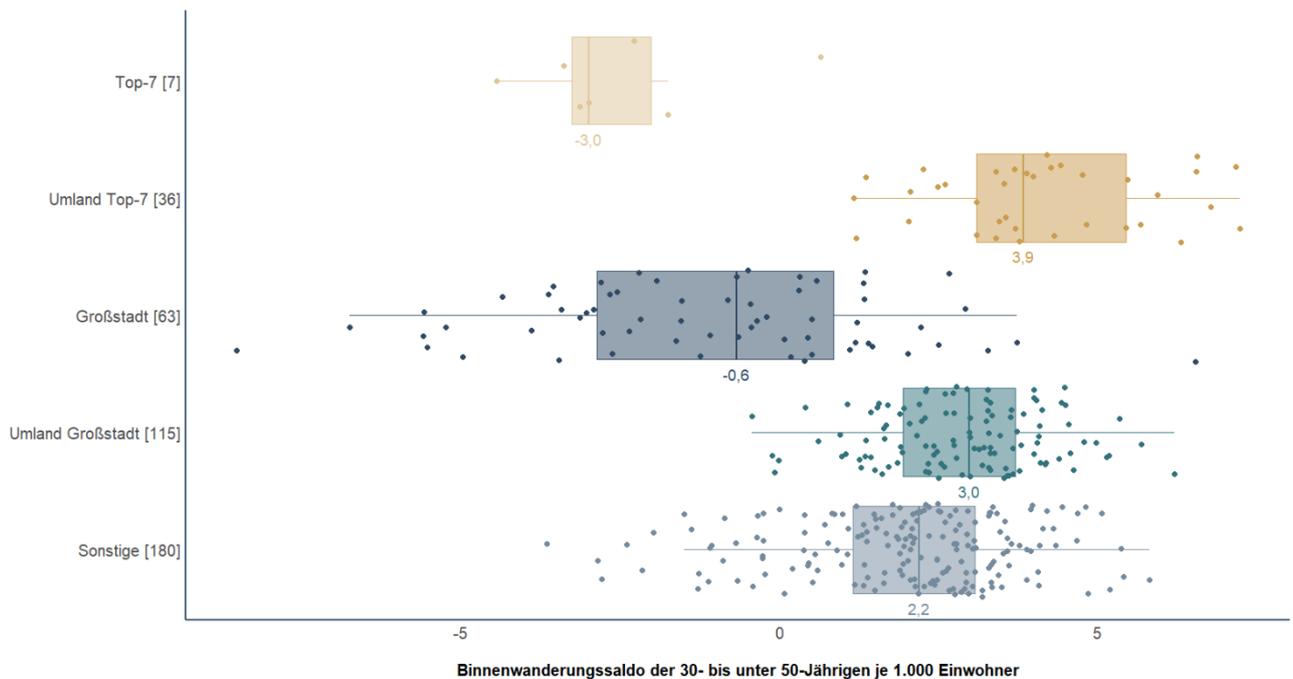
Binnenwanderungssaldo der 30-bis unter 50-Jährigen je 1.000 Einwohner, 2018



Rang	Kreis	Wanderungssaldo
1	Barnim	7,3
2	Dahme-Spreewald	7,2
3	Märkisch-Oderland	6,8
4	Havelland	6,6
5	Potsdam-Mittelmark	6,6

TOP-7-Städte**		
306	Berlin	0,7
365	Hamburg	-1,7
371	Düsseldorf	-2,3
382	Köln	-3,0
384	Frankfurt am Main	-3,1
386	München	-3,4
394	Stuttgart	-4,4

397	Münster	-5,5
398	Darmstadt	-5,6
399	Würzburg	-5,6
400	Kiel	-6,7
401	Heidelberg	-8,5



\*\*Wenn nicht in obersten oder untersten Kreisen vertreten.

Hinweis: Anzahl der Kreise in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

Quelle: Statistisches Bundesamt; BBSR; Institut der deutschen Wirtschaft

## 4 Kaufpreise und Löhne

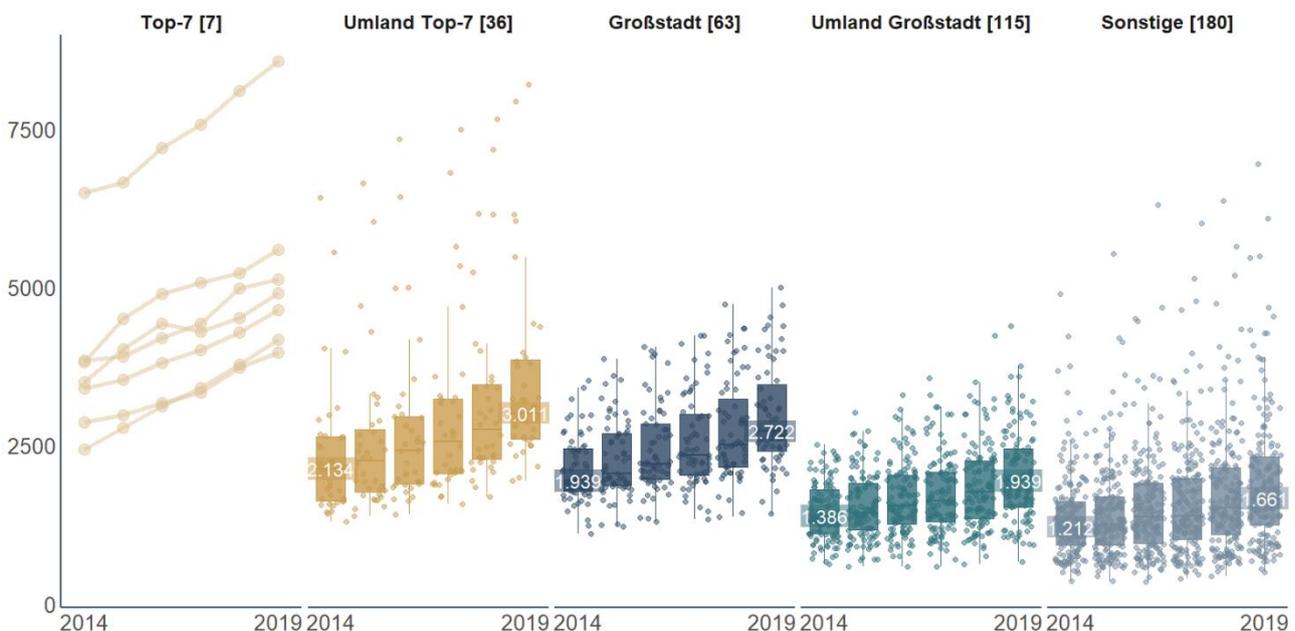
### 4.1 Preise Einfamilienhäuser

Die Entwicklung der Preise für Einfamilienhäuser verlief in den letzten Jahren dynamisch. Sowohl hinsichtlich der Dynamik als auch mit Blick auf das Preisniveau unterscheiden sich die städtischen und ländlichen Räume deutlich, wie Abbildung 4-1 zeigt. Am höchsten ist das Preisniveau in den Top-7-Städten, unterscheidet sich aber auch zwischen diesen bereits deutlich. In München kostete bereits im Jahr 2014 ein Quadratmeter Einfamilienhaus im Median knapp 6.500 Euro, 2019 waren es rund 8.500 Euro, ein Anstieg um mehr als 30 Prozent. München ist damit jedoch nicht die dynamischste der Top-7-Städte: In Berlin sind die Preise seit 2014 von rund 2.400 Euro auf knapp 4.200 Euro um mehr als 70 Prozent gestiegen.

Die Preise in den Top-7 sind jedoch keineswegs repräsentativ für die Preisniveaus in weiten Teilen der Bundesrepublik. In den weiteren 63 deutschen (kreisfreien) Großstädten lag das mittlere Preisniveau im Jahr 2019 bei 2.722 Euro, im Umland derselben im Mittel bei 1.939 Euro je Quadratmeter Wohnfläche. Die Preisspanne zwischen Stadt und Land ist somit enorm. Die Betrachtung aller Stadt- und Umlandkreise in ihrer Gesamtheit verschleiert jedoch Unterschiede in Stadt- und landkreisübergreifenden Preisniveaus, denn das Preisniveau einer Großstadt ist eng mit dem Preisniveau des Umlands verbunden.

### Abbildung 4-1: Entwicklung und Niveau der Kaufpreise für Einfamilienhäuser

Kaufpreise in Euro je Quadratmeter Wohnfläche, 2014 bis 2019



Hinweis: Anzahl der Kreise in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

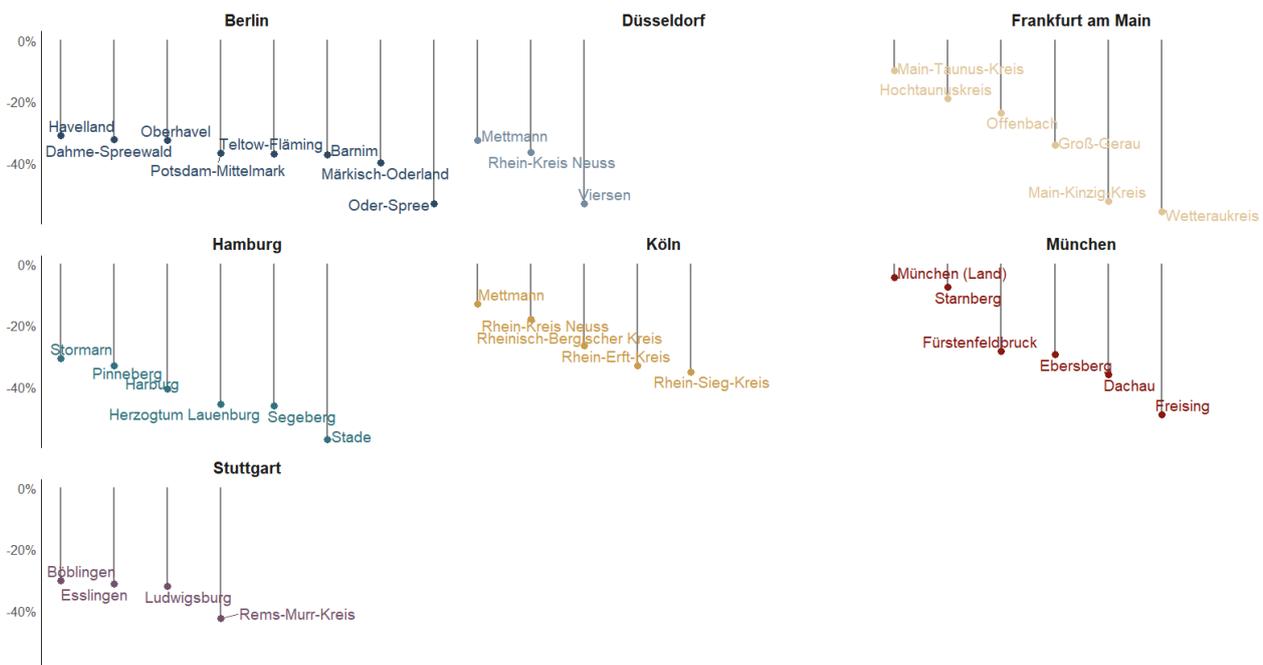
Quelle: Value AG; Institut der deutschen Wirtschaft

### 4.2 Preisersparnis im Umland

Dennoch ist in den meisten Fällen das Umland der Großstädte deutlich günstiger als ein Einfamilienhaus, das noch innerhalb der Stadtgrenzen steht. Besonders deutlich zeigt sich das im Fall der Top-7-Städte, denn alle der umliegenden Kreise sind günstiger als das jeweilige städtische Zentrum. Preisersparnisse von 30 Prozent sind dabei nicht außergewöhnlich, wie Abbildung 4-2 zeigt. So sparen Hauptstädter im Mittel 31 Prozent bei einem Kauf eines Einfamilienhauses im Landkreis Havelland relativ zur Hauptstadt. Im Oder-Spree-Kreis, angrenzend im Süd-Osten, sind es sogar 53 Prozent weniger. Die potenzielle Ersparnis ist aber nicht immer so hoch wie in der Hauptstadt. Im Main-Taunus-Kreis im Umland von Frankfurt am Main beispielsweise liegt das mittlere Preisniveau knapp zehn Prozent unter dem der Stadt. Im Landkreis München hingegen ist das Preisniveau fast auf demselben Niveau wie in der bayerischen Landeshauptstadt selbst. Deutlich günstiger ist es jedoch im Landkreis Freising, wo mit etwas weniger als 4.400 Euro je Quadratmeter nur die Hälfte der Münchner Preise ausgerufen wird.

## Abbildung 4-2: Preisersparnis in den umliegenden Kreisen der Top-7-Städte

Umliegende Kreise ohne umliegende kreisfreie Großstädte, 2019; Preisersparnis relativ zum Quadratmeterpreis für Einfamilienhäuser in der jeweiligen Großstadt in Prozent



Quelle: Value AG; Institut der deutschen Wirtschaft

Auch für die meisten Umlandkreise der anderen kreisfreien Großstädte gilt, dass die Preise dort oft deutlich geringer sind als in der Stadt. So finden sich 173 von 206 Stadt-Umland-Paaren, in denen das Preisniveau im Umland geringer ist. Das entspricht 84 Prozent der analysierten Paare.

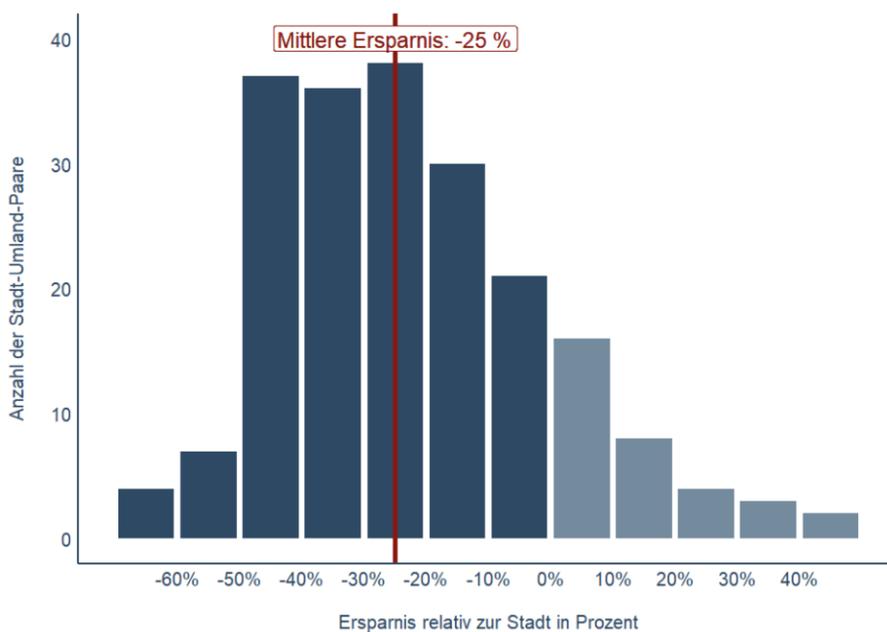
In vier Fällen ließen sich im Umland im Mittel sogar mehr als 60 Prozent sparen. So ist beispielsweise der Salzlandkreis rund 69 Prozent günstiger als das angrenzende Magdeburg. Das gleiche gilt im Burgenlandkreis, welcher an Leipzig angrenzt. Der Kauf eines Einfamilienhauses im Schwalm-Eder-Kreis statt in Kassel ist im Mittel 61 Prozent günstiger, im Kreis Bernkastel-Wittlich, der an Trier angrenzt, sind es 60 Prozent. In der Hälfte der Stadt-Umland-Paare sparen

potenzielle Ersterwerber im Mittel 25 Prozent. Die Preisersparnis ist dabei in monozentrischen Regionen besonders hoch, also in den Regionen mit einem städtischen Zentrum, umgeben von hauptsächlich ländlicheren Kreisen.

Es gibt jedoch auch Stadt-Umland-Paare, bei denen das Umland teurer ist als die Stadt selbst. Dies gilt insbesondere für die Regionen im Ruhrgebiet und angrenzenden Rheinland. In insgesamt 33 Stadt-Umland-Paaren ist das Umland teurer als die Stadt selbst. Dies liegt häufig an der Nähe des betrachteten Umlandkreises zu einer anderen Großstadt und der damit verbundenen Überschneidung von Einzugsgebieten. So ist das Preisniveau im Landkreis Mettmann, der im Norden an die Ruhrgebietsstadt Duisburg angrenzt 48 Prozent höher als in der Stadt selbst, was darauf zurückzuführen ist, dass Mettmann auch direkt an den Osten der Hauptstadt Düsseldorf angrenzt. Relativ zu den Düsseldorfer Preisen wiederum ist das Preisniveau in Mettmann niedriger. Ein Umzug raus aus der Stadt in einen umliegenden Kreis macht sich somit in den meisten Fällen in Form geringerer Preise bezahlt. In besonders dicht bevölkerten Agglomerationsräumen, in denen viele Großstädte in einem engen Kreis liegen, können Überschwappeffekte aus anderen Städten jedoch einen Umzug ins Umland weniger attraktiv machen.

### Abbildung 4-3: Preisersparnis in den umliegenden Kreisen der Großstädte (ohne Top-7)

Umliegende Kreise ohne umliegende kreisfreie Großstädte, 2019; Preisersparnis relativ zum Quadratmeterpreis für Einfamilienhäuser in der jeweiligen Großstadt in Prozent



Ersparnis	[-70,-60 %)	[-60,-50 %)	[-50,-40 %)	[-40,-30 %)	[-30,-20 %)	[-20,-10 %)	[-10,-0 %)	[0,-10 %)	[10,-20 %)	[20,-30 %)	[30,-40 %)	[40,-50 %)
Anzahl	4	7	37	36	38	30	21	16	8	4	3	2
Anzahl kumuliert	4	11	48	84	122	152	173	189	197	201	204	206

Anteil	2 %	3 %	18 %	17 %	18 %	15 %	10 %	8 %	4 %	2 %	1 %	1 %
Anteil kumuliert	2 %	5 %	23 %	41 %	59 %	74 %	84 %	92 %	96 %	98 %	99 %	100 %

Quelle: Value AG; Institut der deutschen Wirtschaft

### 4.3 Lohnniveau und -entwicklung

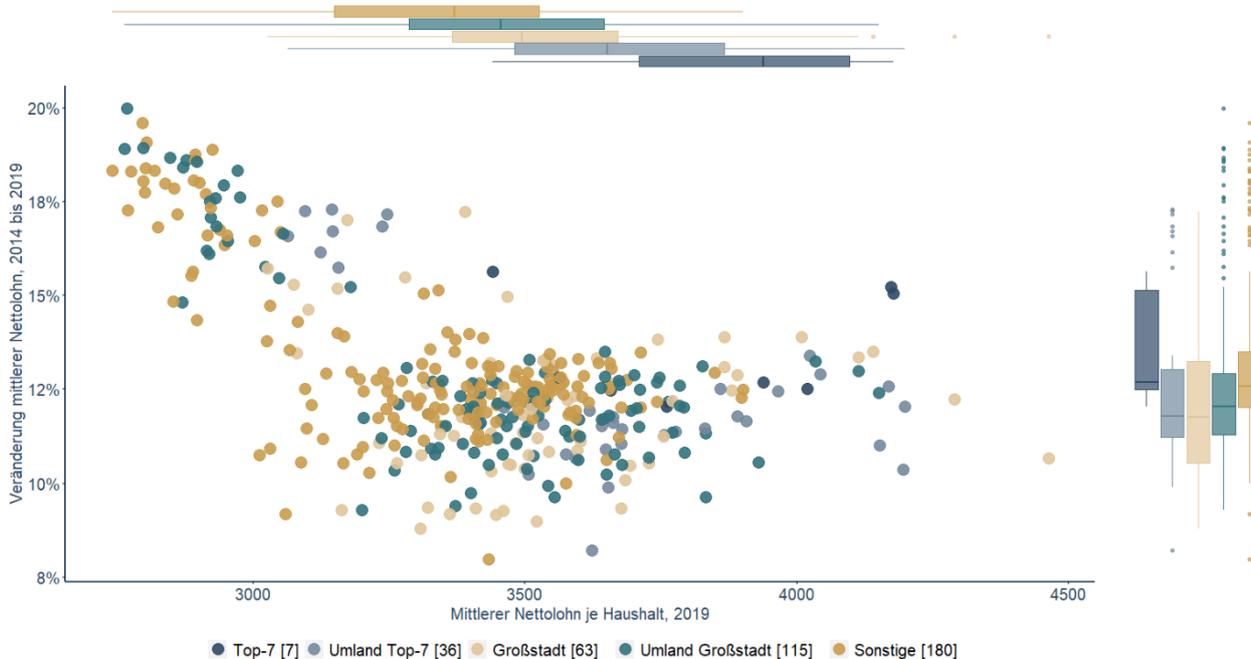
Eine Grundvoraussetzung für den Immobilienerwerb ist ein auskömmliches Einkommen, mit dem sich sowohl die Zinszahlungen wie auch der Tilgungsanteil eines Immobilienkredits bedienen lassen. Nicht nur die mittleren Kaufpreise für Einfamilienhäuser sind im betrachteten Zeitraum gestiegen, sondern auch die Löhne.

Der mittlere monatliche Nettoverdienst in einem Vierpersonenhaushalt (vgl. methodische Hinweise) hat sich in allen deutschen Kreisen seit 2014 erhöht. Die Lohnsteigerung zwischen den Jahren 2014 und 2019 lag dabei zwischen 8 Prozent in Schweinfurt und 20 Prozent im Erzgebirgskreis. Die Veränderungen der Nettolöhne sind in Abbildung 4-4 auf der y-Achse dargestellt, das Lohnniveau im Jahr 2019 auf der x-Achse. Jeder Punkt stellt einen der 401 deutschen Kreise oder kreisfreien Städte dar.

Am stärksten waren die Zuwächse in Regionen mit einem relativ niedrigen Lohnniveau, wie die Ansammlung der Punkte im linken oberen Bereich von Abbildung 4-4 zeigt. Für die meisten Kreise und Städte bewegt sich die Lohnentwicklung seit 2014 zwischen 10 und 15 Prozent. Außerdem sind die Löhne tendenziell in den Top-7-Städten, Großstädten und deren Umland höher als in Regionen, die sich nicht direkt im Umland einer Großstadt befinden. Hierbei spielt jedoch das lokale Lohnniveau eine entscheidende Rolle und eine Pauschalisierung nach Regionstypen kann zu kurz greifen. Die Stadt mit dem höchsten Lohnniveau ist Wolfsburg. Dort kommt ein Musterhaushalt im Jahr 2019 auf einen Nettolohn von 4.463 Euro. Das sind rund 63 Prozent mehr als in Görlitz mit 2.742 Euro, dem Kreis mit dem geringsten Lohnniveau. Zu den Regionen mit den höchsten Löhnen gehören des Weiteren Erlangen, wo ein Musterhaushalt über einen Nettolohn von 4.290 Euro verfügt. Außerdem finden sich einige der Top-7-Städte und deren Umland unter den Regionen mit den höchsten Löhnen. Im Landkreis München und der Stadt München sind die mittleren Lohnniveaus quasi identisch, ein Musterhaushalt kommt hier auf knapp 4.200 Euro. Ähnliches gilt für Stuttgart und das angrenzende Böblingen.

## Abbildung 4-4: Lohnanstiege in allen deutschen Kreisen

Veränderung und Niveau des mittleren Nettolohns in den deutschen Kreisen und kreisfreien Städten, 2014 bis 2019



Quelle: Bundesagentur für Arbeit; Institut der deutschen Wirtschaft

## 5 Niveau und Entwicklung der Erschwinglichkeit von Einfamilienhäusern

### 5.1 Zinsentwicklung federt Preisentwicklungen ab

Für die Beurteilung der Erschwinglichkeit ist das bis hierhin diskutierte Preisniveau von Einfamilienhäusern nur bedingt aussagekräftig. Relevanter ist hingegen die Annuität, die Summe aus Zinsen und dem Tilgungsanteil für einen Immobilienkredit, denn nur sehr wenige Haushalte bezahlen eine Immobilie bar, sondern sie finanzieren einen Kredit. Auch relevant ist der einzubringende Eigenkapitalanteil. Dieser Aspekt wird im nächsten Kapitel diskutiert.

Das Verhältnis von Annuität und Einkommen (im weiteren Verlauf angenähert durch das Arbeitseinkommen) beschreibt den Anteil des monatlichen Einkommens, der notwendig ist, um einen aufgenommenen Immobilienkredit zu bedienen. Bei einem geringeren Anteil bleibt entsprechend mehr für anderweitige Ausgaben, wie den privaten Konsum oder Sparpläne. Einen hohen Anteil des Einkommens für den Immobilienkredit aufzuwenden, ist jedoch nicht automatisch etwas Schlechtes. Ein hoher Tilgungsanteil bedeutet auch eine höhere Sparquote, denn die Tilgung des Immobilienkredits ist vermögensbildend.

Die Kaufpreise sind zwischen 2014 und 2019 in fast allen deutschen Kreisen stärker gestiegen als die Nettolöhne. Doch dies hat nicht automatisch dazu geführt, dass der Traum vom

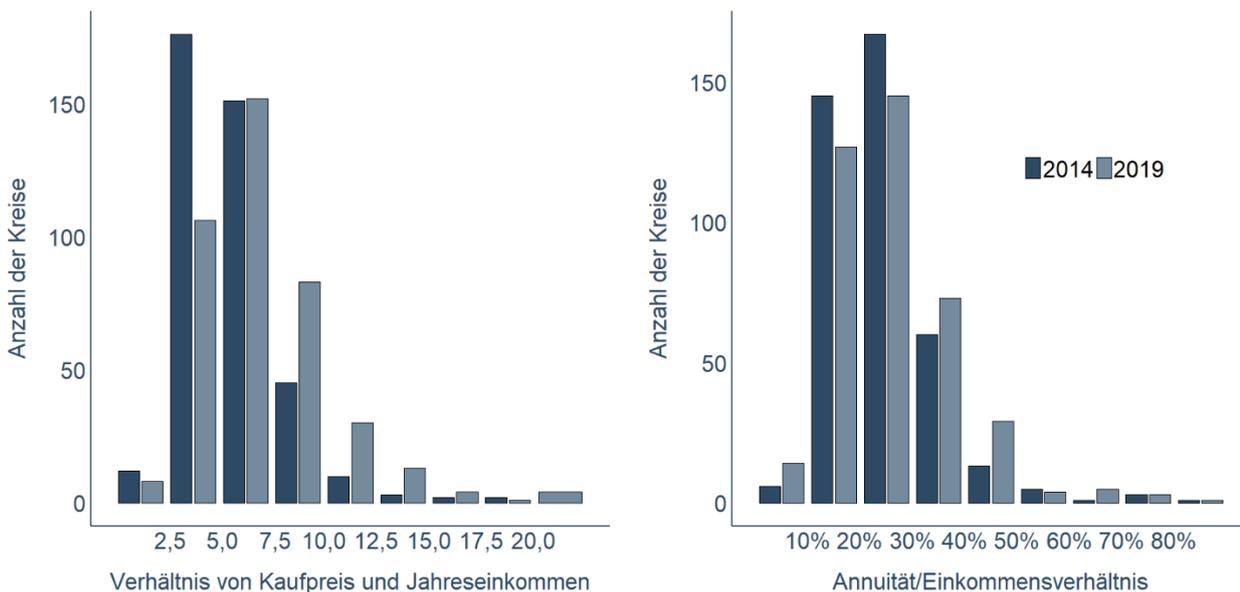
Einfamilienhaus in weitere Ferne gerückt ist, denn gefallene Zinsen haben das Niveau des Annuität/Einkommensverhältnisses deutlich geringer steigen lassen.

In lediglich 16 von 401 Kreisen sind die mittleren Nettolöhne stärker gestiegen als die mittleren Kaufpreise für Einfamilienhäuser, und das Verhältnis von Kaufpreisen und Jahreseinkommen, dargestellt im linken Teil von Abbildung 5-1, ist in 96 Prozent der Kreise gestiegen. Im Jahr 2019 lag das Verhältnis von Kaufpreis und Jahreseinkommen für einen Musterhaushalt in 87 Prozent der Kreise unter 10, im Jahr 2014 waren es mit 96 Prozent noch 35 Kreise mehr. Insbesondere die Anzahl der Kreise, in denen das Verhältnis zwischen 2,5 und 5 lag, ist gesunken: 2014 waren es noch 176 Kreise, im Jahr 2019 nur noch 106. Gleichzeitig ist die Gruppe der Kreise mit einem Verhältnis zwischen 7,5 und 10 von 45 Kreise auf 83 Kreise gewachsen.

Das Annuität/Einkommensverhältnis ist hingegen weniger stark gestiegen. In rund 30 Prozent der Kreise sind die Einkommen sogar stärker gestiegen, und Wohneigentum ist somit erschwinglicher geworden. Im Jahr 2019 lag das Annuität/Einkommensverhältnis in rund 70 Prozent der 401 deutschen Kreise bei maximal 30 Prozent, in 90 Prozent der Kreise bei maximal 40 Prozent. Im Jahr 2014 waren es noch 80 Prozent, beziehungsweise 94 Prozent der Kreise.

### Abbildung 5-1: Zinsrückgang federt Preisanstiege ab

Verhältnis aus Kaufpreis und Jahreseinkommen und Annuität/Einkommensverhältnis, 2014 und 2019



Quelle: Value AG; Bundesagentur für Arbeit; Institut der deutschen Wirtschaft

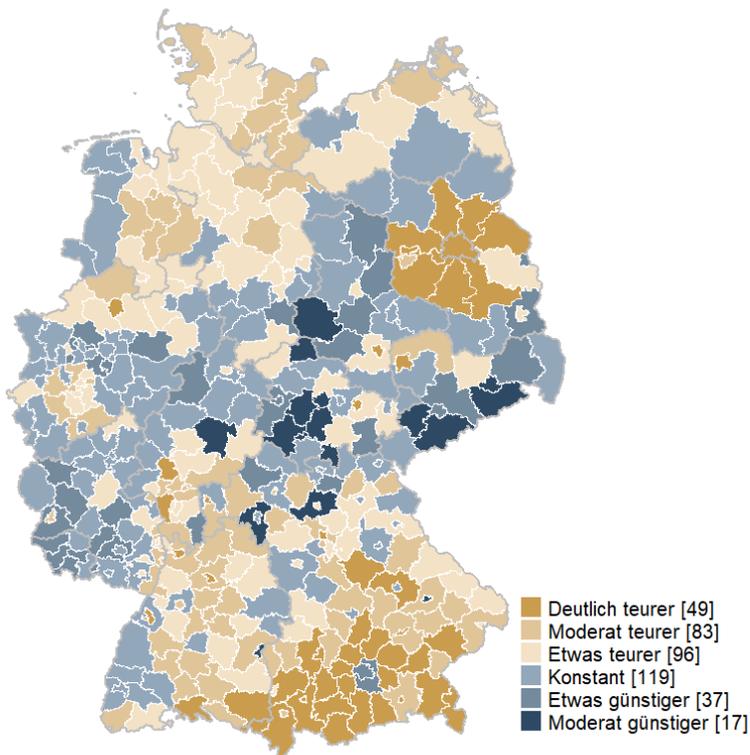
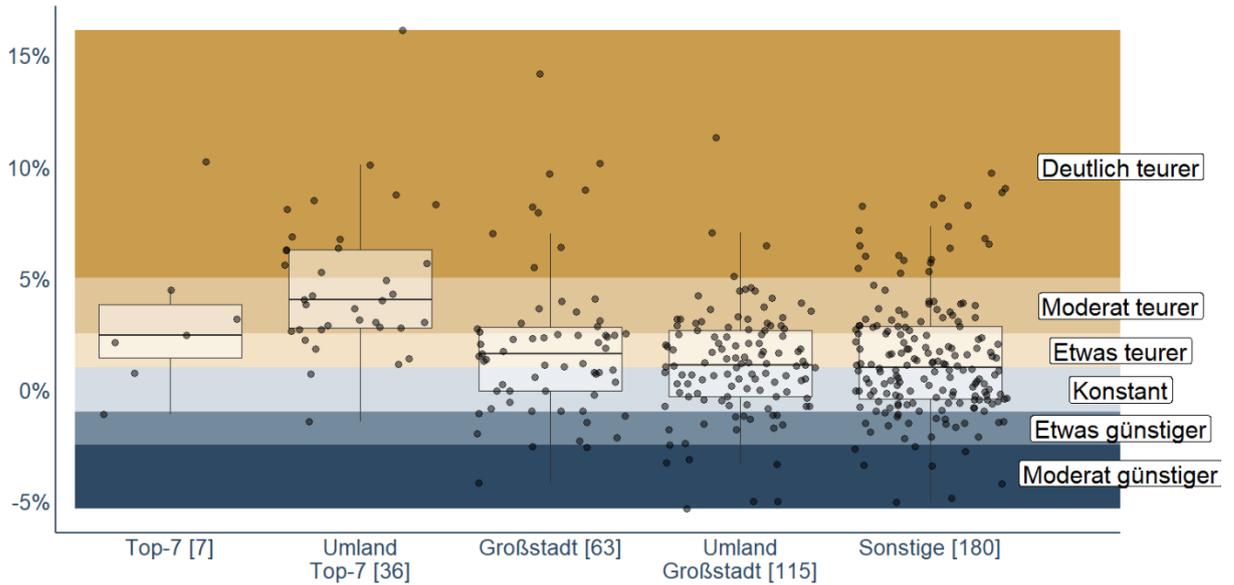
## 5.2 Veränderung der Erschwinglichkeit auf regionaler Ebene

Auf regionaler Ebene zeigt sich, dass die Erschwinglichkeit trotz der stark gestiegenen Kaufpreise in weiten Teilen des Landes nicht dramatisch abgenommen hat. Abbildung 5-2 stellt die Veränderung des Annuität/Einkommensverhältnisses im Vergleich der Jahre 2019 und 2014 dar. Die Abbildung zeigt, wie viel Prozent mehr oder weniger seines Einkommens ein Haushalt mit einem mittleren Nettolohn für ein 125 Quadratmeter großes Einfamilienhaus mittleren Preisniveaus im Jahr 2019 relativ zum Jahr 2014 aufbringen muss.

Die 401 deutschen Kreise wurden nach der Höhe der Veränderung des Annuität/Einkommensverhältnisses in sechs Gruppen eingeteilt: von deutlich teurer bis moderat günstiger. Kreise in denen das Annuität/Einkommensverhältnis um mehr als 5 Prozentpunkte gestiegen ist, werden als deutlich teurer charakterisiert. Ein Beispiel in dieser Gruppe, zu der insgesamt 49 der 401 Kreise und kreisfreien Städte (12 Prozent) gehören, ist Berlin. Das Annuität/Einkommensverhältnis ist dort seit 2014 um 10 Prozentpunkte gestiegen. Das bedeutet, für die Finanzierung eines Einfamilienhauses müsste ein Haushalt mit einem mittleren Nettolohn im Jahr 2019 10 Prozent mehr vom Einkommen aufbringen als noch im Jahr 2014. In der Gruppe der Kreise mit einer deutlichen Verteuerung finden sich auch einige der Umlandkreise der Top-7, insbesondere um Berlin aber auch um München, wie die Karte in Abbildung 5-2 illustriert. Am stärksten ist das Annuität/Einkommensverhältnis im Landkreis Dachau im Nordwesten von München gestiegen. Dort müssten im Jahr 2019 16 Prozent mehr vom Einkommen für die Finanzierung aufgebracht werden. In weiten Teilen des Landes sind die Veränderungen in der Erschwinglichkeit für einen Haushalt mit mittlerem Einkommen nicht so deutlich ausgeprägt. In 83 Kreisen müssten zwischen 2,5 und 5 Prozent mehr vom Einkommen zur Finanzierung genutzt werden und in 96 Kreisen zwischen 1,0 und 2,5 Prozent. In 30 Prozent der Kreise ist der aufzubringende Anteil am Einkommen quasi unverändert. In 37 Kreisen ist die Finanzierung relativ zum Einkommen moderat günstiger geworden, überraschenderweise ordnet sich hier auch München und der Landkreis München ein. Dies dürfte jedoch ein geringer Trost sein, denn unter den getroffenen Annahmen müsste ein Haushalt mit mittlerem Nettolohn beim Erwerb eines Einfamilienhauses immer noch 80 Prozent für Zins und Tilgung aufwenden.

### Abbildung 5-2: Veränderung des Annuität/Einkommensverhältnisses

Differenz des Annuität/Einkommensverhältnisses in Prozentpunkten, Vergleich 2019 und 2014



Hinweise: Deutlich teurer: Ab 5 Prozentpunkte höherem Annuität/Einkommensverhältnis, Moderat teurer: Zwischen 2,5 und 5 Prozentpunkten höherem Annuität/Einkommensverhältnis, Etwas teurer: Zwischen 1,0 und 2,5 Prozentpunkten höherem Annuität/Einkommensverhältnis, Konstant: Zwischen -1,0 und 1,0 Prozentpunkten, Etwas günstiger: Zwischen -2,5 und -1,0 Prozentpunkten geringerem Annuität/Einkommensverhältnis, Moderat günstiger: Unter -2,5 Prozentpunkten günstigerem Annuität/Einkommensverhältnis.

### 5.3 Einordnung der Ergebnisse in einen längeren Zeitraum

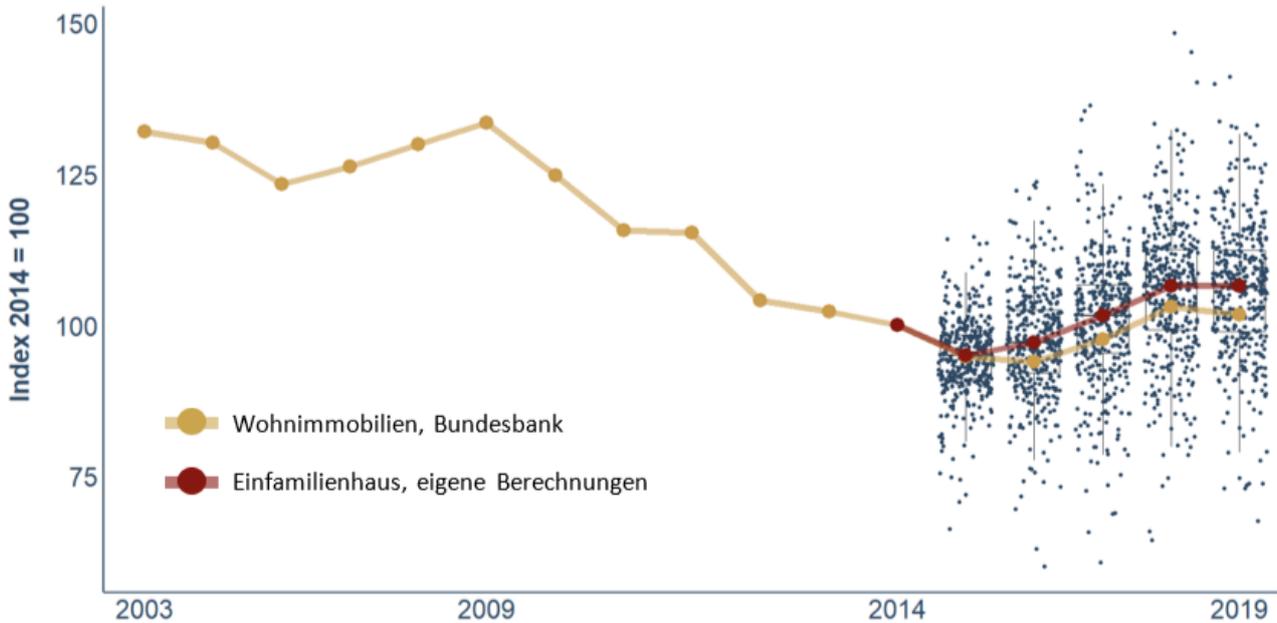
Die dargestellten Ergebnisse zur Veränderung der Erschwinglichkeit von Wohneigentum zeigen, dass die starken Preisanstiege bei Einfamilienhäusern immerhin in weiten Teilen des Landes durch die Lohnanstiege und die Zinsrückgänge kompensiert werden konnten. Dennoch ist der aufzuwendende Anteil des Einkommens zwischen 2014 und 2019 zumindest im Mittel gestiegen.

Betrachtet man einen längeren Zeitraum, so sind die Finanzierungsbedingungen jedoch deutlich besser als die Betrachtung der letzten Jahre erahnen ließe. Auf Basis der Daten des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp), welcher Transaktionsdaten des deutschen Wohnimmobilienmarktes erhebt, bestimmt die Bundesbank als Teil ihrer „Standardindikatoren zur Beurteilung von Wohnimmobilienpreisen in Deutschland“ das Annuität/Einkommensverhältnis auf Bundesebene (vgl. Deutsche Bundesbank, 2020a). Die Daten reichen bis ins Jahr 2003 zurück und sind als gelbe Linie in Abbildung 5-3 dargestellt. Die rote Linie stellt die Entwicklung des Annuität/Einkommensverhältnisses im hier untersuchten Einfamilienhaussegment dar. Die Punkte in der Abbildung zeigen wieder die Position eines der 401 deutschen Kreise im jeweiligen Beobachtungsjahr an. Die Werte sind auf das Jahr 2014 indexiert und beschreiben somit die relative Veränderung zu diesem Jahr. Die beiden Linien verlaufen weitestgehend parallel und Unterschiede im Niveau sind auf unterschiedliche Datengrundlagen zurückzuführen.

Abbildung 5-3 zeigt, dass das Annuität/Einkommensverhältnis zwar in den letzten Jahren im Mittel moderat gestiegen ist, bei der Betrachtung eines längeren Zeithorizonts hingegen ist dieses immer noch verhältnismäßig gering. So lag das Annuität/Einkommensverhältnis in den 2000er Jahren rund 25 Prozent über dem Niveau von heute, sank dann bis zur Mitte der 2010er Jahre auf den Tiefststand zwischen 2003 und 2019 und ist seitdem wieder ansteigend, wenn auch von 2018 auf 2019 rückläufig wegen des erneut starken Zinsrückgangs. Die breite Spanne der Veränderungen bei der individuellen Betrachtung der Kreise ist in Form der Punktwolken dargestellt.

### Abbildung 5-3: Entwicklung des Annuität/Einkommensverhältnisses, längere Frist

2003 bis 2019



Quelle: Deutsche Bundesbank; Value AG; Bundesagentur für Arbeit; Institut der deutschen Wirtschaft

#### 5.4 Regionales Niveau des Annuität/Einkommensverhältnisses

Das Verhältnis von Annuität für die Finanzierung eines Einfamilienhauses mittleren Preisniveaus und mittlerem Einkommen in einer Region kann Aufschluss über die regionalen Unterschiede in der Erschwinglichkeit geben. Faustformeln besagen regelmäßig, dass die Wohnkosten nicht mehr als 30 Prozent des Einkommens überschreiten sollten. Im Falle von Zins- und Tilgungszahlungen wäre diese Faustformel im Jahr 2019 in 286 von 401 Kreisen (rund 70 Prozent) erfüllt.

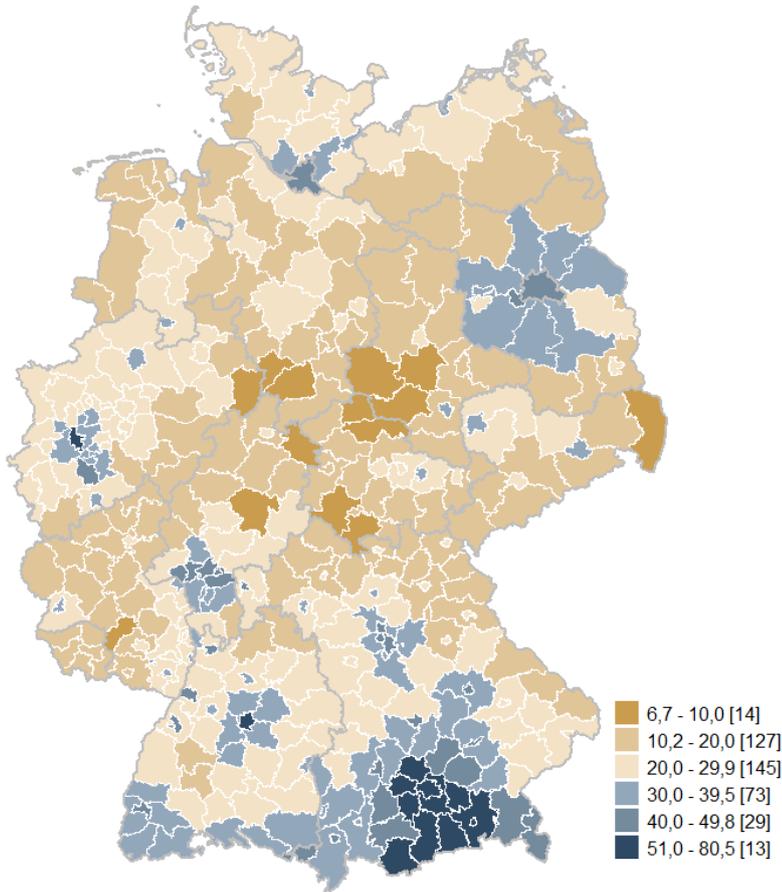
Wie Abbildung 5-4 zeigt: je urbaner, desto ungünstiger das Annuität/Einkommensverhältnis. In den Top-7 müsste ein Haushalt mit mittlerem Nettolohn zwischen 41,4 Prozent in Köln und 80,5 Prozent in München aufwenden. Die Region um München herum sticht dabei im bundesdeutschen Vergleich hervor. Dort wären Einfamilienhäuser mit mittlerem Preisniveau unter den getroffenen Annahmen nur mit sehr hoher monatlicher Belastung zu finanzieren. Auch im Vergleich zu den anderen Top-7-Städten und deren Umlandregionen ist die Annuität-Einkommensrelation im Münchner Umland auf deutlich höherem Niveau.

Das Bild für potenzielle Ersterwerber sieht in weiten Teilen Deutschlands anders aus. Auch in den umliegenden Kreisen der Top-7 ist das Annuität/Einkommensverhältnis oft günstiger als in der Stadt, aber trotzdem noch höher als in den meisten anderen Großstädten und deren Umland. So müssten im Mittel der 36 Top-7-Umlandkreise rund 34,2 Prozent vom Einkommen für Zins und Tilgung aufgebracht werden, im Umland der anderen Großstädte sind es 22,8 Prozent. In den sonstigen, oft stark ländlich geprägten Räumen liegt der Anteil im Mittel bei unter 20 Prozent. Die Höhe des Annuität/Einkommensverhältnisses eignet sich gut für einen Vergleich zwischen den Regionen, ist aber kein Ist-Vergleich sondern ein hypothetischer. Damit ist

gemeint, dass ein Haushalt mit mittlerem Einkommen eben nicht tatsächlich ein Einfamilienhaus in München auf mittlerem Preisniveau erwirbt. Vielmehr werden auch die Häuser auf mittlerem Preisniveau von Haushalten erworben, die über deutlich höhere Einkommen als dem Medianeinkommen verfügen.

### Abbildung 5-4: Annuität/Einkommensverhältnis

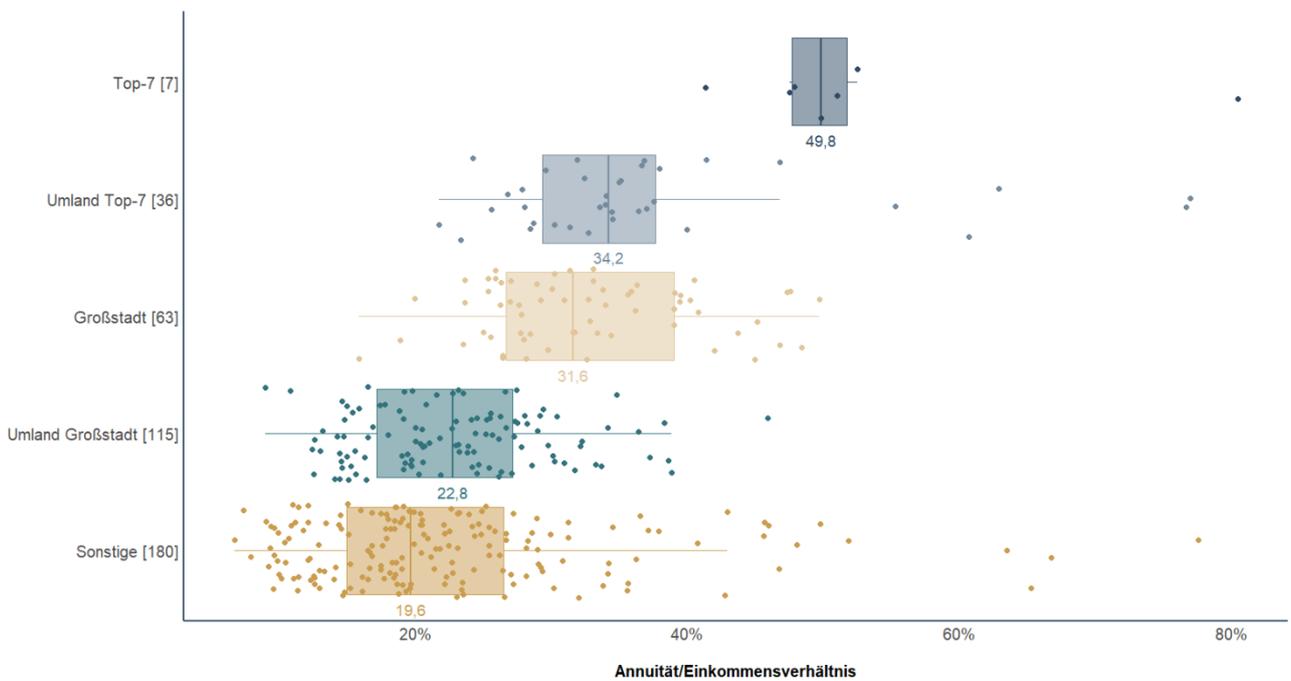
Anteil der Annuität am Einkommen, in Prozent, 2019



Rang	Kreis	Verhältnis
1	München	80,5
2	Miesbach	77,6
3	Starnberg	77,0
4	München (Land)	76,7
5	Bad Tölz-Wolfratshausen	66,7

TOP-7-Städte**		
11	Stuttgart	52,5
13	Düsseldorf	51,0
14	Hamburg	49,8
19	Frankfurt a.M.	47,9
31	Berlin	47,5
37	Köln	41,4

397	Hildburghausen	9,0
398	Salzlandkreis	9,0
399	Holzminden	7,9
400	Mansfeld-Südharz	7,4
401	Kyffhäuserkreis	6,7



\*\*Wenn nicht in obersten oder untersten Kreisen vertreten.

Hinweis: Anzahl der Kreise in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

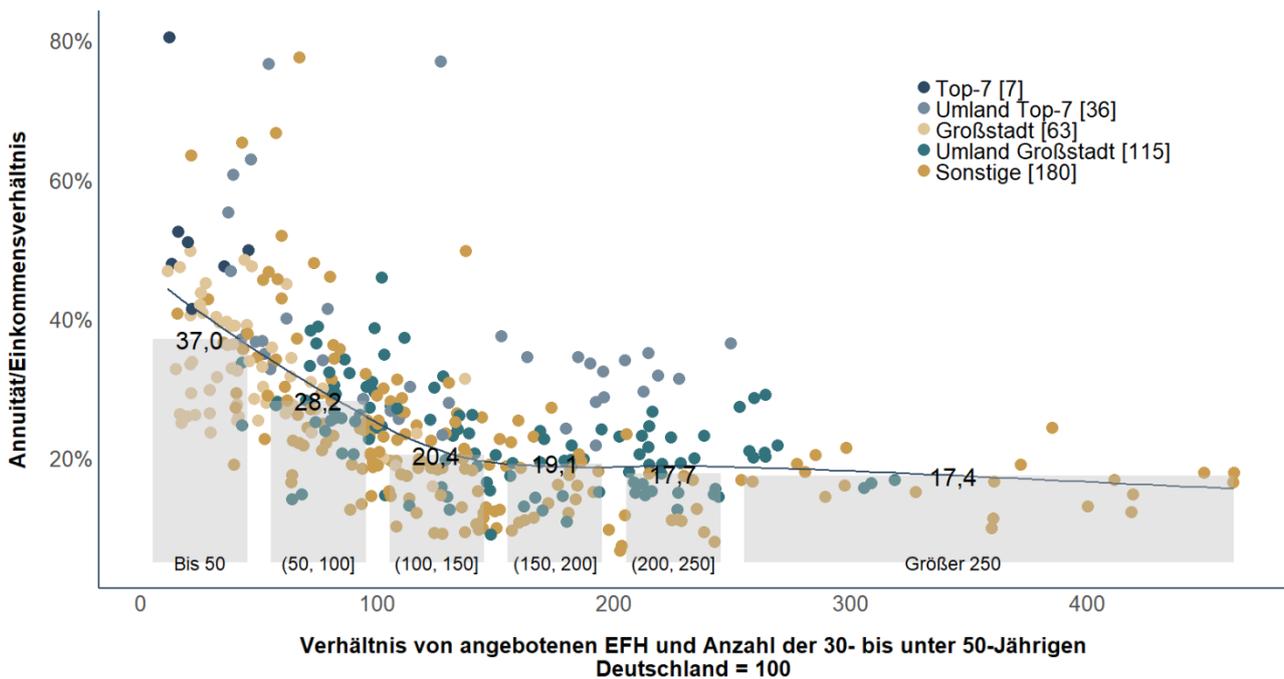
Quelle: Value AG; Bundesagentur für Arbeit; BBSR; Institut der deutschen Wirtschaft

## 5.5 Je höher die Nachfrage, desto höher der Preis

Oder auch: „Je niedriger das Angebot/Nachfrageverhältnis, desto höher das Annuität/Einkommensverhältnis“. Das Verhältnis von angebotenen Eigenheimen und potenziellen Nachfragern ist, wie oben beschrieben, in urbanen Räumen besonders gering. Dieses ungünstige Verhältnis von Angebot und Nachfrage führt dazu, dass sich für die knappen Angebote an Einfamilienhäusern relativ hohe Preise bilden. Die wenigen Angebote zu hohen Preisen werden von wenigen Nachfragern mit relativ hohem Einkommen in Anspruch genommen. So gestaltet sich das Verhältnis von mittlerer Annuität, die auf dem mittleren Preis beruht, und mittlerem Einkommen in diesen Regionen besonders ungünstig.

Abbildung 5-5 zeigt genau diesen Zusammenhang auf. Je geringer das Angebot an Einfamilienhäusern relativ zur Nachfrage (auf der x-Achse abgetragen), desto höher das Annuität/Einkommensverhältnis. In den Kreisen, in denen das Angebot an Einfamilienhäusern relativ zur Nachfrage bei bis zu 50 Prozent des bundesweiten Durchschnitts liegt, liegt das mittlere Annuität/Einkommensverhältnis bei 37,0 Prozent. In Regionen mit einem Angebot/Nachfrageverhältnis zwischen 50 und 100 Prozent müssen im Mittel 28,2 Prozent des Einkommens für Zins und Tilgung aufgebracht werden (für den weiteren Verlauf der Kurve s. Abbildung 5-5). Die Grafik zeigt aber nicht nur die mittleren Werte für verschiedene Gruppen, sondern auch die Einzelwerte in den Kreisen nach Kreistypen. Die Top-7 ordnen sich allesamt in den Regionen ein, in denen eine hohe Nachfrage auf ein geringes Angebot trifft und das mittlere Annuität/Einkommensverhältnis hoch ist. Ein Teil der umliegenden Kreise der Top-7 hat ein deutlich höheres Angebot/Nachfrageverhältnis aber trotzdem ein relativ hohes Annuität/Einkommensverhältnis. Hier zeigt sich, dass die hohe Nachfrage aus den Großstädten auf die umliegenden Kreise ausstrahlt und dort in entsprechend höheren Annuität/Einkommensverhältnissen resultieren. Denn die umliegenden Kreise der Großstädte müssen nicht nur die lokale Nachfrage nach Einfamilienhäusern befriedigen, sondern vor allem auch die der Familienwanderer aus den Großstädten.

**Abbildung 5-5: Zusammenhang zwischen Nachfrageüberschuss und Annuität/Einkommensverhältnis**



Quelle: Bundesagentur für Arbeit; Statistisches Bundesamt; Value AG; Institut der deutschen Wirtschaft

## 6 Vermögenssituation von Mietern

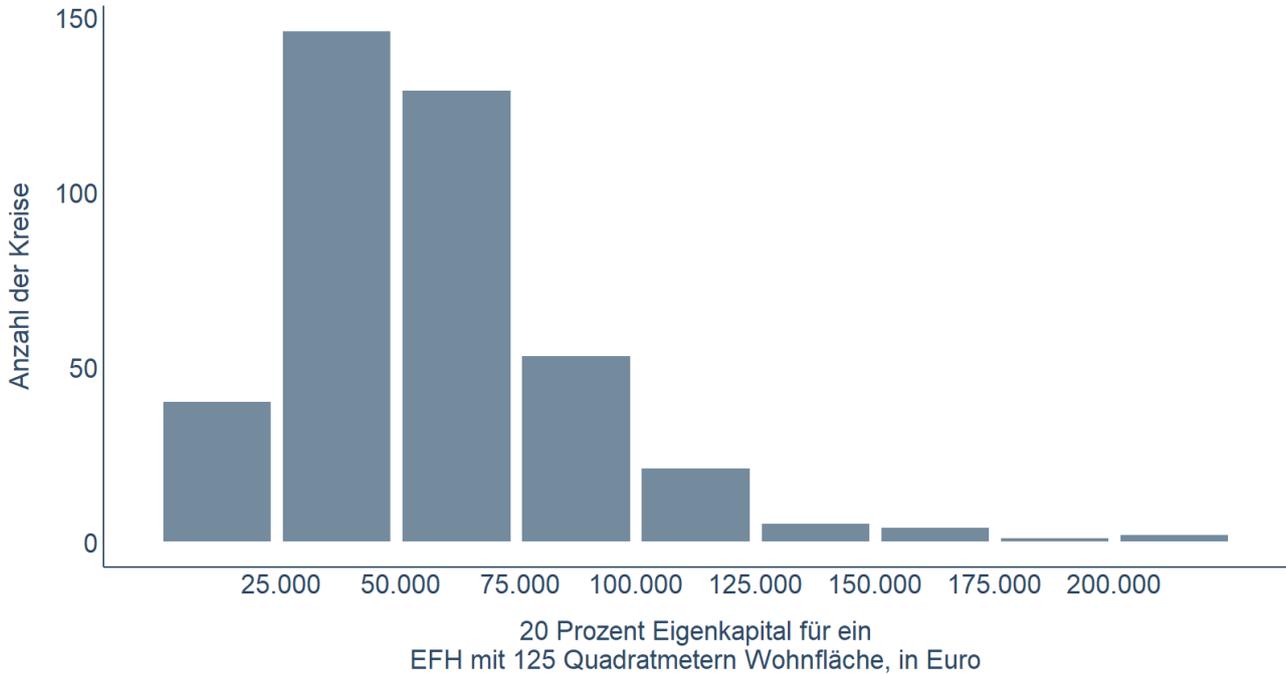
### 6.1 Eigenkapitalanforderungen

Die obigen Berechnungen zur Erschwinglichkeit von Wohneigentum haben stets vorausgesetzt, dass 10 Prozent Eigenkapital in die Finanzierung eingebracht werden und 90 Prozent des Kaufpreises fremdfinanziert werden. Hinzu kommen die Erwerbsnebenkosten, die noch einmal bis zu 15 Prozent des Kaufpreises betragen können. Der Einfachheit halber nehmen wir an, die Erwerbsnebenkosten betragen noch einmal 10 Prozent, insgesamt müsste ein Haushalt also 20 Prozent des Kaufpreises als Eigenkapital einbringen. Die absolute Höhe hängt direkt am Preisniveau in der Region und die regionale Verteilung und zeitliche Entwicklung entspricht damit direkt der in Abbildung 4-1 dargestellten und bereits diskutierten.

Abbildung 6-1 zeigt wie viel 20 Prozent Eigenkapital in den deutschen Regionen in Euro bedeuten. In 40 Kreisen Deutschlands würden bereits bis zu 25.000 Euro genügen. In den meisten Kreisen, 275 an der Zahl, sind zwischen 25.000 und 75.000 Euro notwendig, in 53 Kreisen sind es zwischen 75.000 und 100.000 Euro und in 33 Kreisen mehr als 100.000 Euro.

### Abbildung 6-1: Eigenkapitalbedarf beim Erwerb von Einfamilienhäusern

Mittleres Preisniveau, 2019



Quelle: Value AG; Institut der deutschen Wirtschaft

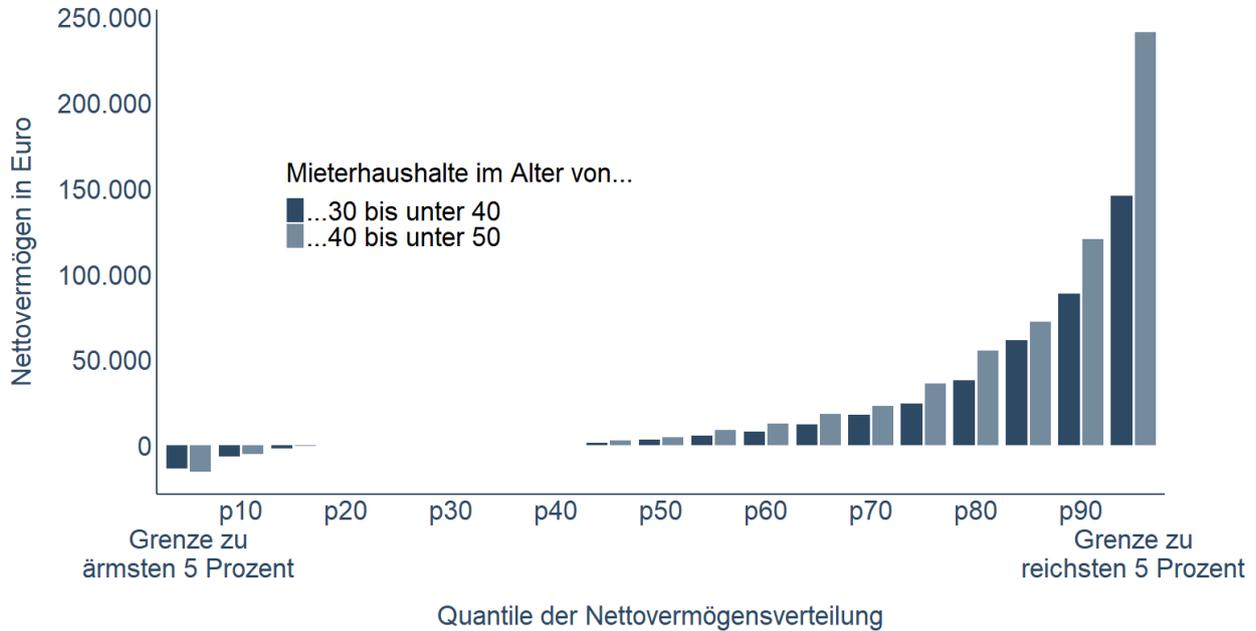
### 6.2 Vermögensverteilung der Mieter

Ein großer Teil der Mieterhaushalte verfügt über nur geringe Vermögenswerte, wie Abbildung 6-2 aufzeigt. So verfügen lediglich 16 Prozent der Mieterhaushalte im Alter von 30 bis unter 40 Jahren über ein Nettovermögen von mehr als 50.000 Euro und 8 Prozent über mehr als 100.000 Euro, unter den 40- bis unter 50-Jährigen sind es 21 beziehungsweise 11 Prozent. Den meisten Mieterhaushalten bliebe damit also der Zugang zum Traum vom Einfamilienhaus verwehrt, da die Eigenkapitalanforderungen, welche in den vergangenen Jahren proportional mit den Kaufpreisen zugelegt haben, nicht erfüllt werden.

Die Lohnentwicklung der vergangenen Jahre in Kombination mit den deutlich gefallen Zinsen hat dazu beigetragen, die Anstiege in der monatlichen Belastung bei der Finanzierung in Grenzen zu halten. Dies gilt jedoch nicht für die Eigenkapitalanforderungen. Insbesondere in den beliebten Ballungsräumen, in denen das Preisniveau in den vergangenen Jahren besonders stark angezogen hat, sind die hohen Eigenkapitaltalschwellen für junge, gutverdienende Mieterhaushalte nur schwer zu überwinden. Hier bedarf es oft einer Unterstützung durch die Eltern in Form von Schenkungen oder vorgezogenen Erbschaften (Sagner/Voigtländer, 2019).

## Abbildung 6-2: Nettovermögensverteilung der Mieterhaushalte

2017



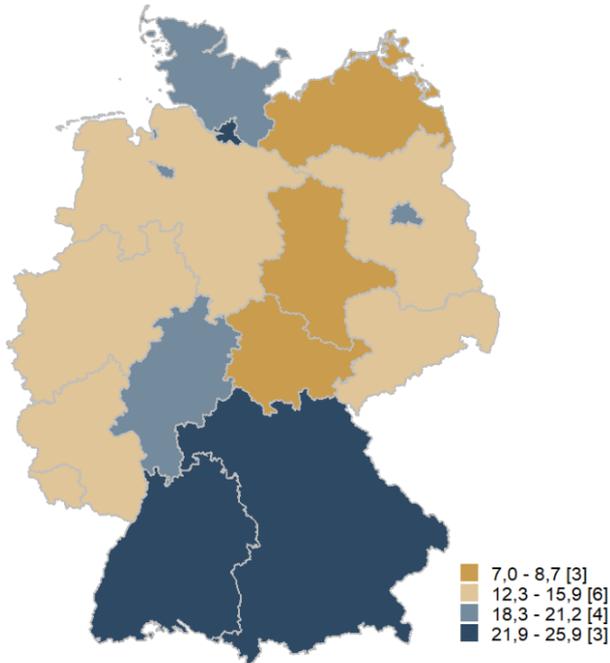
Quelle: SOEP v35; Institut der deutschen Wirtschaft

Die Vermögensverteilung der Mieterhaushalte hängt nicht nur vom Alter ab, sondern unterscheidet sich regional ebenfalls. Die Höhe der Nettovermögen korreliert dabei stark mit der Höhe der lokalen Lohn- und Häuserpreisniveaus. Regionen mit hohen Preisniveaus weisen, zumindest in der Regel vermögensstärkere Mieterhaushalte auf.

So war der Anteil der Mieterhaushalte, die im Jahr 2017 über ein Nettovermögen von mehr als 50.000 Euro verfügten in Bayern und Baden-Württemberg am höchsten. Daraufhin folgen Hamburg und Hessen. In den vier Bundesländern lag der Anteil der Mieterhaushalte mit mehr als 50.000 Euro Nettovermögen bei über einem Fünftel. Am geringsten sind die Anteile in Thüringen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern. Dort verfügten weniger als 10 Prozent der Mieterhaushalte über ein Nettovermögen von mehr als 50.000 Euro.

### Abbildung 6-3: Mieterhaushalte mit mehr als 50.000 Euro Nettovermögen

Anteile in Prozent, 2017



Hinweis: Anzahl der Bundesländer in den jeweiligen Gruppen in eckigen Klammern.

Quelle: SOEP v35; Institut der deutschen Wirtschaft

### 6.3 Stärkung der Eigenkapitalbasis

Soll der Zugang zu Wohneigentum erleichtert werden und verhindert werden, dass die Entscheidung, wer sich Wohneigentum leisten kann, zunehmend auf die finanzielle Ausstattung der Eltern oder auf Erbschaften hinausläuft, sollte an den Eigenkapitalanforderungen angesetzt werden. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Eigenkapitalbasis bei den Banken aufgeweicht werden sollte, denn das Eigenkapital, das bei den Banken hinterlegt werden muss, ist entscheidend für die Finanzstabilität und verhindert die Vergabe von zu riskanten Krediten.

Die Bundesregierung hat mit dem Baukindergeld ein Instrument geschaffen, welches die Empfänger im Laufe der Finanzierung unterstützt. Auf Länderebene haben verschiedene Bundesländer erkannt, dass jedoch nicht die laufenden Kosten aus der Finanzierung des selbstgenutzten Wohneigentums der immer enger werdende Flaschenhals sind, sondern das Eigenkapital. Bayern hat deshalb nicht nur das Baukindergeld selbst um 300 Euro pro Kind und Jahr aufgestockt, sondern gewährt einen einmaligen Zuschuss in Höhe von 10.000 Euro. In Sachsen gewährt die Sächsische Aufbaubank – Förderbank eine Baukindergeld Vorfinanzierung. Das Programm dient als Überbrückung der Auszahlung des Baukindergelds des Bundes. Hierbei wird die volle Fördersumme des Bundes vorab ausbezahlt, und die Rückzahlung erfolgt über einen Zeitraum von zehn Jahren plus zwei tilgungsfreie Jahre. Die Investitionsbank Schleswig-Holstein hingegen ermöglicht es, den Anspruch auf Baukindergeld des Bundes in Form eines zinslosen Darlehens als

Vorfinanzierung ausgezahlt zu bekommen. Dieser Betrag kann dann in vollem Umfang als Eigenkapitalersatz eingebracht werden. Sollte eine Verlängerung des Baukindergelds angedacht werden, so stellen die genannten Beispiele interessante Alternativen zur bisherigen Ausgestaltung dar.

Darüber hinaus gibt es aber noch eine Reihe weiterer Möglichkeiten, wie die Eigenkapitalbasis der Haushalte gestärkt werden könnte. Das Institut der deutschen Wirtschaft hat hierzu eine Reihe von Vorschlägen entwickelt (vgl. z. B. Hentze/Voigtländer, 2017 und Sagner/Voigtländer, 2018).

- Ein wichtiger Ansatzpunkt ist die Grunderwerbsteuer, die in 14 der 16 Bundesländer über die letzten Jahre teils kräftig erhöht wurde. Ein Freibetrag wäre gerade für Ersterwerber sehr wichtig, um die finanzielle Belastung zu begrenzen. Würde man außerdem statt des einheitlichen Satzes einen Stufentarif einführen, also hochpreisige Wohnimmobilien prozentual stärker belasten als die günstigere Immobilie, ließen sich auch Einnahmeverluste für die Bundesländer weitgehend vermeiden.
- Doch nicht nur die Grunderwerbsteuer ist eine Belastung für Käufer, sondern auch die übrigen Erwerbsnebenkosten sind in Deutschland relativ hoch. Die Maklerprovision wurde mittlerweile reguliert, hier müssen die konkreten Auswirkungen aber noch abgewartet werden, da man anders als in anderen Ländern nicht das Bestellerprinzip eingeführt hat, sondern eine verpflichtende Teilung. In Ländern wie den Niederlanden wurde auch das Notarwesen liberalisiert, was zu deutlichen Kostensenkungen geführt hat, und auch die Eintragung in das Grundbuch kostet in den Niederlanden nur die Hälfte.
- In Frankreich erhalten Schwellenhaushalte Bürgschaften des Staates, um so höhere Beleihungsausläufe wahrnehmen zu können, zu besseren Konditionen (aufgrund des Ausschlusses des Zahlungsausfalls). Dies wäre auch in Deutschland möglich, gerade für Haushalte mit festen Einkommen. In eine ähnliche Richtung gehen schon einige Förderbanken wie die Investitionsbank Schleswig-Holstein, die Nachrangdarlehen an Haushalte vergibt, die als Eigenkapitalersatz genutzt werden. Allerdings sollte Bürgschaften der Vorzug gegeben werden, da so der Wettbewerb der Banken genutzt werden kann.
- Schließlich sollte auch über eine bessere Vermögensförderung nachgedacht werden. Zwar wird die Wohnungsbauprämie nun zum 1. Januar 2021 erhöht und auch die Einkommensgrenzen werden ausgeweitet, aber damit werden die fehlenden Anpassungen seit Ende der 1990er Jahre nicht kompensiert. Zudem ist zu berücksichtigen, dass den Haushalten aufgrund der Niedrigzinsphase, die aufgrund der weltweiten demografischen Entwicklung auch anhalten wird (Demary/Voigtländer, 2018), die Anreize zum Sparen sehr gering sind. Der Staat sollte daher überlegen, einen kleinen Teil seiner Zinersparnisse zu nutzen, um Anreize zur Vermögensbildung gerade bei jungen Haushalten mit kleinen bis mittleren Einkommen zu setzen.

## 7 Schlussfolgerungen

Der Wunsch nach Wohneigentum ist groß, und durch die aktuelle Corona-Pandemie wird er vermutlich sogar noch größer geworden sein. Wie sich zeigt, ist die Erschwinglichkeit des Wohneigentums trotz teils stark gestiegener Preise nicht in der Breite gesunken. Ursächlich hierfür sind die Zuwächse bei den Nettolöhnen und vor allem die Absenkungen bei den Hypothekenzinsen. Dort, wo die Erschwinglichkeit seit 2014 abgenommen hat, ist dies vor allem auf ein mangelndes Angebot zurückzuführen. Gerade in vielen Großstädten, aber teilweise auch in den Umlandkreisen der Großstädte, ist das Angebot an Einfamilienhäusern sehr eingeschränkt und passt nicht zu der Nachfrage der Haushalte. Dies ist zum einen auf das insgesamt zu geringe Baulandangebot zurückzuführen, aber auch der Bevorzugung von Mehrfamilienhäusern. Sicherlich müssen bei teils geringen Baulandpotenzialen teils schwierige Abwägungen vorgenommen werden, aber zum Beispiel über schmale Grundrisse und mehr Stockwerke lassen sich ebenso im städtischen Bereich Einfamilienhäuser flächeneffizient bauen. Und zumindest in den Umlandgemeinden sollten entsprechende Potenziale auch für oftmals gewünschte Einfamilienhaussiedlungen, die ja durch entsprechende Mehrfamilienhäuser ergänzt werden können, genutzt werden.

Weiterhin kann die Erschwinglichkeit dadurch verbessert werden, dass die Haushalte mehr Zeit für die Tilgung des Kredits erhalten. In den Rechnungen wurde angenommen, dass der Kredit innerhalb von 30 Jahren abbezahlt wird. Üblicherweise geht man von einer Tilgung bis zum Renteneintrittsalter aus, demnach wird implizit ein Kauf mit etwa 35 Jahren unterstellt. Könnte der Haushalt schon mit 30 Jahren kaufen, würde sich die Last insgesamt verringern. Zwar müssen dann etwas mehr Zinsen über die Laufzeit des Kredits gezahlt werden, aber der Effekt einer geringen Tilgungszahlung ist wesentlich stärker. Früher ins Wohneigentum zu gelangen wäre daher vorteilhaft, doch dies setzt voraus, dass der Haushalt bereits früh genug Startkapital für das notwendige Eigenkapital und die Erwerbsnebenkosten gespart hat. Gerade dies stellt aber das wesentliche Hemmnis für die Eigentumsbildung dar.

Wie die Untersuchung nämlich auch zeigt, fehlt es vielen Mieterhaushalten schon jetzt an der ausreichenden Kapitalbildung. Nur 16 Prozent der Mieterhaushalte zwischen 30 und 40 Jahren verfügen über 50.000 Euro an Finanzvermögen – für alle anderen wird der Traum vom Eigenheim – sofern nicht Eltern oder Verwandte helfen können – unerreichbar. Hier ist die Politik gefordert, die Erwerbsnebenkosten gerade für Ersterwerber deutlich zu senken, um mehr Menschen den Zugang zu Wohneigentum zu ermöglichen. Ganz wesentlich ist hierfür eine Reform der Grunderwerbsteuer, aber auch eine Stärkung der Vermögensförderung bietet sich an. Insgesamt ist zu beachten, dass eine Stärkung der Wohneigentumsbildung ebenfalls eine wesentliche Verbesserung der Altersvorsorge bedeutet und zusätzlich zu einer gleichmäßigeren Vermögensverteilung beitragen würde. Entsprechend ist zu hoffen, dass die Wohneigentumsbildung auch politisch wieder eine stärkere Unterstützung erhält, zumal sich der Zugang zu Wohneigentum auch ohne große Fördermittel deutlich verbessern ließe, wenn kluge Reformen unternommen werden.

## 8 Literaturverzeichnis

BBSR, 2019, Faktencheck zur Wohneigentumsbildung. Ergebnisse der Befragung zur Wohneigentumsbildung in Deutschland 2012 bis 2017, BBSR-Analysen KOMPAKT 09/2019

Bundesagentur für Arbeit, 2020, Sozialversicherungspflichtige Bruttoarbeitsentgelte, Nürnberg, <https://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Statistik-nach-Themen/Beschaef-tigung/Entgeltstatistik/Entgeltstatistik-Nav.html> [17.10.2020]

Demary, Markus / Voigtländer, Michael, 2018, Reasons for the Declining Real Interest Rates, IW-Report, 47/18, Köln

Deutsche Bundesbank, 2020a, Indikatorensystem zum Wohnimmobilienmarkt. Standardindikatoren zur Beurteilung von Wohnimmobilienpreisen in Deutschland, <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/indikatorensaetze/indikatorensystem-wohnimmobilienmarkt/indikatorensystem-zum-wohnimmobilienmarkt-775496> [16.10.2020]

Deutsche Bundesbank, 2020b, Zeitreihe BBK01.SUD119: Effektivzinssätze Banken DE / Neugeschäft / Wohnungsbaukredite an private Haushalte, anfängliche Zinsbindung über 10 Jahre, <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/wohnungsbaukredite-an-private-haushalte-hypothekarkredite-auf-wohngrundstuecke-615036> [17.10.2020]

Fratzcher, Marcel, 2017, Verteilungskampf. Warum Deutschland immer ungleicher wird, München

Hentze, Tobias / Voigtländer, Michael, 2017, Reformoptionen für die Grunderwerbsteuer, IW policy paper, Nr. 17, Köln

Sagner, Pekka / Voigtländer, Michael, 2018, Die Erschwinglichkeit von Wohnraum. Analyse für alle deutschen Kreise, IW-Gutachten, Köln

Sagner, Pekka / Voigtländer, Michael, 2019, Sozio-ökonomische Determinanten der Wohneigentumsbildung. Einflussfaktoren bei der Begründung von selbstgenutztem Wohneigentum, IW-Gutachten, Köln

Voigtländer, Michael, 2020, Corona – Wie geht es weiter an den Aktien- und Immobilienmärkten?, in: IW-Kurzbericht, Nr. 26

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Regionstypen Stadt/Umland .....	5
Abbildung 3-1: Ersterwerberpotenziale in den Regionen .....	7
Abbildung 3-2: Verhältnis von Angeboten und potenziellen Nachfragern von EFH.....	9
Abbildung 3-3: Familienwanderer .....	11
Abbildung 4-1: Entwicklung und Niveau der Kaufpreise für Einfamilienhäuser .....	12
Abbildung 4-2: Preisersparnis in den umliegenden Kreisen der Top-7-Städte.....	13
Abbildung 4-3: Preisersparnis in den umliegenden Kreisen der Großstädte (ohne Top-7)...	14
Abbildung 4-4: Lohnanstiege in allen deutschen Kreisen .....	16
Abbildung 5-1: Zinsrückgang federt Preisanstiege ab .....	17
Abbildung 5-2: Veränderung des Annuität/Einkommensverhältnisses .....	19
Abbildung 5-3: Entwicklung des Annuität/Einkommensverhältnisses, längere Frist .....	21
Abbildung 5-4: Annuität/Einkommensverhältnis.....	23
Abbildung 5-5: Zusammenhang zwischen Nachfrageüberschuss und Annuität/Einkommensverhältnis .....	25
Abbildung 6-1: Eigenkapitalbedarf beim Erwerb von Einfamilienhäusern.....	26
Abbildung 6-2: Nettovermögensverteilung der Mieterhaushalte.....	27
Abbildung 6-3: Mieterhaushalte mit mehr als 50.000 Euro Nettovermögen.....	28