

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 10.12.2021, Nr. 288, S. 13

Soziale Bodennutzung hat ihren Preis

Viele Städte versuchen, durch soziale Auflagen beim Bau günstigen Wohnraum zu schaffen. Ein Münchner Beispiel zeigt, wie teuer das für Bauherren und Entwickler werden kann.

Bei Neubau soll in den deutschen Großstädten Wohnraum auch für weniger privilegierte Bevölkerungskreise geschaffen werden. Neu ist das Thema nicht; schon im Jahr 1994 wurde unter Oberbürgermeister Christian Ude (SPD) die "Sozialgerechte Bodennutzung" ins Leben gerufen. Seinerzeit war ein Mindestanteil von 30 Prozent für gefördertes Wohnen vorgesehen. In 2017 stieg die Quote auf 40 Prozent, und im Juli 2021 hat die neue Stadtregierung, ein Bündnis von SPD, Volt, Grünen und Rosa Liste, für das Basismodell festgelegt, dass 60 Prozent des neu geschaffenen Wohnraums einer Mietbindung unterliegen.

Die Münchner Politik eignet sich, um die Grenzen der Stellschrauben in Richtung sozialer Bodennutzung exemplarisch aufzuzeigen; bei allen Unterschieden haben Eigentümer und potentielle Investoren in anderen deutschen Städten ähnliche Kalkulationsprinzipien.

In unserem anonymisierten und standardisierten Beispiel, welches auf einem realen Projekt basiert, gehen wir von einem Grundstück von 10 000 Quadratmetern in nordwestlicher Münchner Randlage aus. Der Bau von öffentlicher Infrastruktur und Grünflächen schmälert das tatsächliche Nettobauland auf rund 6800 Quadratmeter. Auf Grundlage einer Geschossflächenzahl von 1,2 und unter Abzug von Treppenhausflächen und Ähnlichem ergeben sich rund 6400 Quadratmeter Nettonutzfläche (NF), wovon 10 Prozent auf gewerbliche Nutzungen entfallen. Von den verbleibenden 90 Prozent sind je 20 Prozent (also 18 Prozent der NF) für Wohnraum mit einkommensorientierter Förderung (EOF, Höchstmiete 10 Euro je Quadratmeter), für das Münchner Modell (MM, Miete höchstens 11,50 Euro je Quadratmeter Wohnfläche) und für preisgedämpften Mietwohnungsbau (PMB, höchstens 14,50 Euro je Quadratmeter) vorzusehen. Diese Wohnungen und weitere 18 Prozent der NF unterliegen einem Aufteilungsverbot in Eigentumswohnungen für 40 Jahre. Nur noch 18 Prozent der NF stellen frei verkäufliche Eigentumswohnungen dar.

Nachbarschaft beeinflusst den Preis.

Ein Grundstücksentwickler benötigt für die entsprechende Entwicklung des Baurechtes rund sieben Jahre, und den Kaufpreis für den Grundstückseigentümer muss er bis zur Baurechtsklärung eigenfinanzieren, wenn er sich auf einen vollständigen Ankauf der Flächen einlässt. Wenn er stattdessen auf Optionsverträge setzt, verliert er an Durchsetzungsstärke gegenüber der Kommune. Beim Verkauf des Grundstückes samt Baurecht an den Bauträger ist zu beachten, dass Letzterer bei der Beantragung öffentlicher Darlehen an maximale Grundstückspreise gebunden ist. Insofern ergeben sich Höchstgrenzen, welche sich beispielsweise bei der EOF auf umgerechnet 480 Euro je Quadratmeter NF belaufen (vgl. Tabelle).

Der Bauträger muss derzeit mit Brutto-Baukosten von rund 26 Millionen Euro oder 4090 Euro je Quadratmeter (!) ohne Grundstück rechnen; darunter befinden sich auch die neu festgelegten kommunalen Infrastrukturabgaben von mehr als 200 Euro je Quadratmeter. Die Details nach DIN 276 finden sich in der Tabelle. Brutto 2800 Euro je Quadratmeter in der

Kostengruppe 300/400 erscheinen zunächst hoch. Jedoch ist der Baukostenindex im Verlauf des letzten Jahres um 12 Prozent gestiegen, ohne dass ein Ende der Kostensteigerungen abzusehen ist. Ein Bauträger hat einen Erwartungswert für die gesamte Bauzeit zu kalkulieren.

Wenn die Nachfrage durch Investoren und Eigennutzer anhält, wird der Bauträger einen Verkaufserlös von rund 50 Millionen Euro erzielen können, wobei für diese Stadtrandlage von Preisen von 5000 Euro je Quadratmeter für Wohnraum mit EOF und 6500 Euro je Quadratmeter bei gewerblicher Nutzung ausgegangen wird. Für die frei finanzierten, aber nicht teilbaren Wohnungen wird von einer Miete von 20 Euro je Quadratmeter ausgegangen, sodass ein Investor hierfür rund 9000 Euro je Quadratmeter ausgeben wird. Für die frei verkäuflichen Wohnungen wird von 12 000 Euro je Quadratmeter ausgegangen. Die 76 Stellplätze werden für je 35 000 Euro verkauft. Die für Münchner Verhältnisse vorsichtig anmutenden Preise müssen an der Stadtrandlage gespiegelt werden. Zudem ist bei manchem frei finanzierten Nutzer die Zahlungsbereitschaft angesichts einer Nachbarschaft gedämpft, die überwiegend aus sozial weniger Privilegierten besteht. Aus dem Delta zwischen den Verkaufserlösen des Bauträgers und seinen Baukosten in Höhe von $(49,7-26=)$ 23,7 Millionen Euro müssen die Maklerkosten des Verkaufs (2 Prozent), die Grundstückskosten und der Unternehmerlohn des Bauträgers finanziert werden.

Die Aufteilung des Deltas ist eine Frage der Marktentwicklungen und der Verhandlungsgeschicke. Beginnen wir mit dem, was sich als Faustformel in der Vergangenheit herausgebildet hat: Der Bauträger erwartet für seine Risiken, die er im Laufe der Zeit eingeht (Planungs- und Herstellungsrisiko, Finanzierungsrisiko und anderes), eine Bauträgermarge von mindestens 20 Prozent auf die Gestehungskosten, dies wären rund 8,7 Millionen Euro. Der Grundstücksentwickler wird dem Bauträger für den sozial genutzten Bodenanteil des Grundstückes nach den erwähnten Vorgaben der Kommune rund 3,3 Millionen Euro in Rechnung stellen. Für den Baulandteil, der für frei finanzierten Wohnungsbau verwendet wird, gibt es keine Vorgaben. Wir sehen einen marktüblichen Preis von 5000 bis 5900 Euro je Quadratmeter Wohnfläche. Der Gesamtwert des Grundstückes würde sich auf 17,6 Millionen Euro belaufen. Von diesem Wert erhält der Grundstücksentwickler für sein Risiko, Grundstücke ohne Baurecht zu kaufen und diese über Jahre bis zur Baureifmachung vorzuhalten, etwa 30 Prozent des Grundstückswerts - hier rund 5,3 Millionen Euro. Der Grundstückseigentümer würde rund 12,3 Millionen Euro oder 1930 Euro je Quadratmeter erhalten.

Gut gemeint ist nicht genug.

Das zur Verfügung stehende Delta liegt rund 15 Prozent unter der Summe dieser historisch gewachsenen Ansprüche der Grundstückseigentümer, Grundstücksentwickler, Makler und Bauträger in Höhe von $(17,6+1+8,7=)$ 27,3 Millionen Euro.

Als erste Lösung bietet sich an, dass die beteiligten Grundstückseigentümer, Grundstücksentwickler und Bauträger auf einen Teil ihrer historisch gewachsenen, großteils risikoinduzierten Ansprüche verzichten. Dieser Verzicht muss nicht gleich verteilt sein: Es mag Grundstücksentwickler geben, die über eigene Grundstücke verfügen und sich mit einer geringen Rendite begnügen oder den Bauträger zu Zugeständnissen bei dessen Renditeerwartungen bewegen können. Grundstücksentwickler, die erst noch Grundstücke erwerben müssen, könnten in harte Verhandlungen mit den Eigentümern treten, um eine verträgliche Aufteilung des Deltas zwischen Bauträger, Grundstücksentwickler und Grundstückseigentümer zu erreichen.

Die zweite Lösung: Die Beteiligten, insbesondere die Grundstückseigentümer, können ihre

