

Ein ganz normaler Immobilienmarkt

Interview mit Jean-Paul Scheuren, Präsident der Chambre Immobilière, über die Immobilienpreise in Luxemburg, das Geschäft der Baupromotoren und den Mangel an bezahlbarem Wohnraum

Der Luxemburger Immobilienmarkt hat seine Eigenarten. Die Nachfrage steigt seit Jahrzehnten, das Angebot aber hinkt hinterher, die Preise sind sehr hoch und viele Luxemburger ziehen ins nahe Ausland. Sind Sie mit dieser Charakterisierung einverstanden?

Jean-Paul Scheuren: Der hiesige Immobilienmarkt funktioniert nicht anders als sonst wo: Gehen Sie nach Paris, London oder einen anderen Ballungsraum und Sie werden sehr ähnliche Situationen vorfinden: ein kleines Territorium mit einem starken Anziehungszentrum, hohen Preisen und einer gewissen Preisstabilität.

Nun ist Luxemburg aber nicht Paris oder London ...

J.-P. S.: Aber wir haben die gleiche zahlungsfähige Nachfrage. Der Unterschied zu Millionenmetropolen im Ausland ist allerdings, dass dort die Preise in der Peripherie abnehmen, während sich in Luxemburg das Preisgefälle zwischen Stadt und Land sehr stark reduziert hat. Und dennoch ist der Markt hier im Wesentlichen der gleiche wie im Ausland. Es stimmt demnach nicht, dass der Markt versagt hätte. Man kann nicht über Immobilienpreise sprechen, ohne den makroökonomischen Kontext mitzudenken: Durch das enorme Wachstum der Wirtschaft und den Anstieg der Gehälter sind auch die Immobilienpreise explodiert. Und eigentlich ist es auch ganz normal, dass sich die Entwicklung der Immobilienpreise an

den Löhnen orientiert, da diese statistisch korrelieren. Klar wären alle froh, nur die Hälfte zahlen zu müssen, doch das ist ebenso für Autos und Schmuck der Fall ... Allerdings müssten wir dann unser Geld anderweitig anlegen, denn Wohnen ist nicht zuletzt auch eine Form des Sparens.

Durch das enorme Wachstum der Wirtschaft und den Anstieg der Gehälter sind auch die Immobilienpreise explodiert.

Die Hälfte des Geldes, das man auf einen Kredit zurückzahlt – bei den aktuell niedrigen Zinsen sogar weitaus mehr – ist eine Form der Kapitalbildung: Nach und nach akkumuliert man Geld, nur eben in Form einer Immobilie.

Neben diesen makroökonomischen Faktoren stellt sich aber noch eine andere Frage: Warum schafft es der Markt nicht, die Nachfrage zu bedienen?

J.-P. S.: Ich bin 46 Jahre alt und habe vor, noch 20 Jahre zu arbeiten. Ich sitze zurzeit an Projekten, bei denen ich mich frage, ob ich sie noch vor meiner Rente fertig stellen kann. Das ist krank! Sie können doch nicht Betriebskapital für 20 Jahre blockieren, ohne sicher zu sein, dass Sie irgendwann die Genehmigung erhalten, um Ihr Projekt auch zu realisieren. Wohnungsbau muss für die Privatinvestoren wieder

planbar werden. Bei Prozeduren von 5-10 Jahren und der Möglichkeit 16 Mal Klage einzureichen, ist das aktuell nicht der Fall. Das Risiko ist einfach zu hoch. Seit dem Gesetz von 2004 zum *Aménagement communal et développement urbain* ist unsere Arbeit unglaublich kompliziert und langwierig geworden. Vor allem den direkten Anliegern wurden sehr weitreichende Rechte zugestanden, Einwände vorzubringen. Und bekanntlich will zwar jeder mehr Wohnungsbau, nur nicht in seiner Nachbarschaft ...

Was erklärt die hohen Preise im Altbausektor?

J.-P. S.: Im Bereich Altbau interveniert kein Professioneller, außer vielleicht eine Immobilienagentur – deren Rolle es ja eigentlich sein sollte, eine objektive Schätzung der Immobilie zu machen und nicht einfach den Preis des Kunden zu übernehmen. Und selbst hier sind die Häuser fast genau so teuer – meiner Meinung nach teils noch überteuert – wie beim Neubau. Wir sind das einzige Land in Europa, wo die Preise von Altbauwohnungen, also von „Secondhand“, zwischen 82 und 85 % vom Neupreis liegen. In Deutschland sind es etwa 50 %.

Ist das Verhältnis zwischen dem Grundstücks- und dem Baupreis in Luxemburg problematisch?

J.-P. S.: Der Baupreis ist quasi parallel zum Index gestiegen, während die Grundstücke



Idyllengrad: 50 % (Luc Ramponi)

in perfekter Korrelation zum Verkaufspreis der Immobilien, teilweise sogar schneller als dieser gestiegen sind. Wenn der Quadratmeter Wohnfläche auf dem Markt um 20 % steigt, wird das Grundstück 20-30 % teurer eingekauft. Das ist eine ganz natürliche Entwicklung.

Ist das kein Resultat von Spekulation?

J.-P. S.: Es gibt Sektoren, da können Sie weit besser spekulieren. Da sehe ich nicht ein, warum Sie auf Grundstücke spekulieren sollten. Die Preise haben nach 10 Jahren starken Anstiegs heute ein Plateau erreicht: Wo sehen Sie da einen Grund nicht zu verkaufen?

Weil das Grundstück zum Beispiel noch nicht im Bauperimeter liegt?

J.-P. S.: Ein Grundstück, das nicht im Bauperimeter liegt, interessiert uns nicht, das kaufen wir Baupromotoren nicht.

Einige Promotoren haben doch ganze Landstriche in Reserve in Erwartung einer Umklassierung. Sie spekulieren auf eine politische Entscheidung, die eine Wertsteigerung von mehreren tausend Prozent zur Folge hat. Das ist doch ein ungewöhnliches Geschäft, oder?

J.-P. S.: Sie können natürlich ein Grundstück kaufen, bei dem Sie davon ausgehen,

dass es früher oder später in den Bauperimeter integriert werden wird. Die meisten Promotoren betreiben allerdings auch ganz normale Baufirmen. Demnach besteht ein direktes Interesse daran, so schnell wie möglich auf dem gekauften Grundstück mit dem Bau zu beginnen. Rein spekulativ Grundstücke aufzukaufen, in der Hoffnung, dass diese irgendwann in den Bauperimeter aufgenommen werden, ist meines Erachtens ein sehr marginales Phänomen. Ganz davon abgesehen, gehören bei weitem die meisten Grundstücke nicht Promotoren, sondern Privatleuten. Und die lassen ihre Grundstücke meist brach liegen und haben oft auch gar nicht vor, zu verkaufen; und warum auch? Wer bereits einige Hektar verkauft hat, der ist bis an sein Lebensende versorgt. Spekulation ist ein Schlagwort geworden, um über die bösen Promotoren zu schimpfen. Aber für die Entwicklung der Grundstückspreise ist allein der Erfolg unseres Wirtschaftsmodells verantwortlich.

Mit welchen wirtschaftlichen Wachstums-szenarien arbeiten Sie denn zurzeit in Ihrer Branche?

J.-P. S.: Meine persönlich Einschätzung ist, dass die Wirtschaft mindestens während der nächsten fünf Jahre langsamer drehen wird. Es ist nicht davon auszugehen, dass die Kaufkraft zunehmen wird. Wir müssen nun aufpassen, nicht in eine Situa-

tion zu gelangen in der das Angebot zu schwach wird. Sonst bekommen wir eine künstliche Preisentwicklung, die makroökonomisch nicht mehr zu rechtfertigen ist. Obwohl die Gehälter stagnieren, steigen die Preise, weil nicht genug Angebot auf den Markt kommt. Und dann sind wir in einer Situation der Immobilienblase. Die Preise steigen, aber dahinter ist nichts. Diese Situation hatten wir bis 2013 nicht.

Das klingt widersprüchlich. Entsteht eine Spekulationsblase nicht, wenn zu viel Angebot und zu wenig Nachfrage besteht?

J.-P. S.: Bei einer Spekulationsblase geht es nicht um die Quantität, sondern um den Preis. Die zentrale Frage lautet: Stehen hinter der Preisentwicklung objektive Fakten, die erklären, warum diese Preise so hoch sind, wie sie sind?

Kurz: Sind die Preise reell?

J.-P. S.: Genau. Wenn ich eine Immobilie verkaufen will, muss ich mich fragen, ob die Tendenz besteht, dass das Objekt in Zukunft 30-40 % an Wert verlieren könnte. Wer aber heute kauft, braucht dies nicht zu befürchten.

Sind Sie sich da so sicher? Die Zentralbank hat kürzlich vor der Gefahr gewarnt, dass die Banken, die auf dem Luxemburger Immobilienmarkt Kredite vergeben, im Falle sinkender Preise einem realen Risiko ausgesetzt seien.

J.-P. S.: Nach 2008 haben mir alle Banker die Ohren heiß geredet, wir hätten eine Spekulationsblase. Ich sagte schon damals, es würde überhaupt nichts mit den Preisen geschehen. Und nach drei Jahren stellte sich dann in der Tat heraus: Es gab keine Spekulationsblase. Hinter unseren Preisen stand etwas anderes als in den USA oder in Spanien. Wer heute kauft, bringt Eigenkapital mit und selbst wenn der Wert des Objekts um 20 % sinkt, ist er noch immer imstande seine Rückzahlungen zu tätigen. Eine Blase entsteht meist dann, wenn die Zinsen enorm niedrig sind und Jänni a Männi einen Kredit erhält. Dann riskiert man ein ähnliches Szenario wie kürzlich in den USA. Da die Zinsen heute niedrig sind, hat die CSSF prophylaktisch Regeln aufgestellt, um

dem Risiko einer Immobilienblase vorzubeugen. So werden etwa höhere Leistungen an Eigenkapital bei den Käufern und den Promotoren verlangt. Natürlich sollte man auch nicht zu fest an diesen Schrauben drehen, das hätte nämlich negative Konsequenzen für den Immobiliensektor und die Baubranche.

Sie haben von den „makroökonomischen Faktoren“ gesprochen, die die Preisentwicklung bestimmen. Eigentlich sprachen Sie vom Finanzplatz. Was passiert nun, wenn der Finanzplatz schrumpft und viele zahlungskräftige Einwohner, die zurzeit das Geld für die hohen Mieten aufbringen, aus der Hauptstadt wegziehen?

J.-P. S.: Dieses Szenario sehe ich nicht. Im Ballungszentrum bleiben die Preise immer am stabilsten. Wenn die Preise fallen, dann nicht zuerst in der Stadt. Das bleibt der Ort, wo die meisten Menschen hinziehen wollen.

Sie meinten eben, die Preise hätten ein Plateau erreicht. Was sind hier Ihre Prognosen?

J.-P. S.: Das Wachstum der Preise von vor 2008 erreichen wir sobald nicht mehr. Ich rechne damit, dass die Preisentwicklung in etwa parallel mit der Inflation verlaufen wird.

Vor etwa einem Jahr sagten Sie im Interview mit dem Lëtzeburger Land: „les prix semblent justifiés par rapport aux revenus disponibles des personnes“. Was ist mit Leuten, die wenig verdienen?

J.-P. S.: Es gibt in Luxemburg immer mehr Menschen, für die es, durch die Umstände, dass der Altbau fast so teuer ist wie der Neubau und sie keine Kredite bei den Banken erhalten, unmöglich ist, sich auf dem Luxemburger Markt eine Immobilie zu kaufen. Wir müssen also über den Mietpark sprechen und darüber, wie diese Leute noch die Luxemburger Mieten zahlen können.

In Luxemburg wird im Vergleich zum Ausland wenig gemietet: Fast 70 % der Einwohner sind Eigentümer. Das ist europäischer Rekord. Worauf ist das zurückzuführen? Auf die Politik der Regierung, die den accès à la propriété zur Priorität machte?

J.-P. S.: Meiner Meinung nach hat das damit wenig zu tun. Von den Leuten, die mit den Hilfen der Regierung gekauft haben, hätten 95 % ohnehin gekauft. Ich bin bei weitem nicht überzeugt, dass die Politik der *aide à l'acquisition* viel gebracht hat.

Luxemburg scheint auch in der Wohnkultur recht konservativ aufgestellt.

J.-P. S.: Unser Markt ist in der Tat ziemlich traditionell. Der Traum vom Eigenheim wird dem Luxemburger mit in die Wiege gelegt. Am liebsten einen Bungalow auf der

In zehn oder fünfzehn Jahren könnten einige alteingesessene Unternehmen von internationalen Fonds übernommen werden.

grünen Wiese, nach allen Seiten offen und mit zwei Garagen. In Luxemburg bedienen wir aber auch einen multikulturellen Markt und stellen fest, dass die modernen Wohnformen am besten bei Ausländern in größeren Städten ziehen. Die Entwicklung zu einem dichteren Bauen ist jedoch augenscheinlich; auf einem Grundstück, wo früher noch ein Haus gebaut wurde, stehen heute zwei.

Hat das Weiterbestehen von traditionellen Wohnformen auch damit zu tun, dass die Architekten, wie Michel Petit es in forum ausdrückte, „willfähige Söldner der Wirtschaft“ sind? Haben Architekten angesichts des enormen Renditedrucks hierzulande genug kreative Freiheit gegenüber ihren Arbeitgeber, den Promotoren?

J.-P. S.: Der Architekt ist erst einmal Dienstleister. Dass er heute nicht mehr die gleiche Rolle wie früher spielt, ist klar. Damals erwarb man ein Grundstück und beauftragte einen Architekten mit dem Entwurf und Bau eines Hauses. Heute kauft man lieber das Grundstück gleich mit dem Haus. Wenn Sie den Architekten fragen, woran das liegt, wird er ihnen antworten: weil den Promotoren heute die Grundstücke gehören. Ich habe allerdings in den letzten Jahren sehr viele Grundstücke ohne Bauvertrag verkauft und der Auftrag für den Bau ging fast

immer an andere Promotoren, die das fertig gestellte Haus an den Grundstückbesitzer verkauften. Warum? Weil die Architekten es nie geschafft haben, ihren Kunden klar zu sagen: „Ich baue Ihnen dieses Haus für dieses Budget“. Beim Promotor steht der Preis auf der Broschüre und wenn es ein Problem auf der Baustelle gibt, dann ist das mein Problem, und nicht das meines Kunden. Die Architektenkorporation täte besser daran, ihre eigenen Strukturen zu überdenken und sich den Marktregeln zu stellen, als die Schuld für ihre schrumpfende Bedeutung bei anderen zu suchen.

Was halten Sie von einer Idee wie den Baugruppen?

J.-P. S.: Ich habe nichts dagegen, wenn zwei Nachbarn zusammen ein Haus bauen. Aber sobald es um den Bau von Mehrfamilienhäusern geht, die dann später verkauft werden, ist das sehr gefährlich. Dann ist man Promotor und sollte sich an die Regeln halten, d. h. vor allem 10 Jahre für Baumängel haften. Selbst wenn es um Eigenbedarf geht, funktioniert dieses Modell meiner Meinung nach nicht. Die Leute kommen zu uns, weil sie ein schlüsselfertiges Haus wollen.

Die Konkurrenz zwischen Promotoren scheint derzeit sehr hart. Führen die komplizierten Prozeduren und die strengeren Forderungen nach Eigenkapital zu einer Konzentrierung in der Branche? Bleibt heute noch viel Raum jenseits der Big Player Giorgetti & Kuhn, Becca und Rollinger?

J.-P. S.: Das mit dem Phänomen der Konzentration wird schon stimmen. Der Wildwuchs an Promotoren während der letzten 20 Jahre war ja eher krank: Baupromotor ist ein professioneller Beruf für Leute, die etwas vom Bau verstehen. Es sprach sich herum, dass in dieser Branche viel Geld zu verdienen war, und auf einmal wollte jeder mitmischen, auch solche die nicht viel bis gar nichts vom Beruf verstanden.

Konnte man während der fetten Jahre des Luxemburger Wirtschaftswachstums hier schnell zu Geld kommen?

J.-P. S.: Wenn Sie ein Grundstück zum Zeitpunkt x erwerben und Sie verkaufen es

zum Zeitpunkt y und dazwischen steigen die Preise, dann ist es logisch, dass Sie einen Gewinn einfahren. Über die letzten Jahre haben sich diese Gewinnspannen jedoch reduziert. Wenn man in Luxemburg endlich aufhören würde, sich über den Preis der Immobilien auf dem normalen, freien Markt zu beklagen, dann wären wir schon weiter. Die Rolle des Staates ist es, das Immobilienangebot zu stimulieren, indem die Genehmigungen schneller erteilt werden und dadurch wieder eine gesunde Konkurrenz am Markt entsteht.

Sie warnen vor einer Verstaatlichung des Immobiliensektors. Dabei bauen der Staat und die Gemeinden sehr wenig ... Man hat den Eindruck, Sie warnen vor etwas, was gar nicht stattfindet. Könnte es sein, dass der Staat nicht ausreichend eingreift?

J.-P. S.: Nein, es nicht die Rolle des Staates eine Wohnung zu bauen und zu verkaufen, ob mit *bail emphytéotique* oder ohne. Seit 30 Jahren verkauft der Staat Wohnungen, statt sie zu verwalten und zu vermieten. Dort wo öffentliche mit privaten Bauträgern in Konkurrenz gesetzt wurden, haben erstere immer den Kürzeren gezogen. In Luxemburg-Stadt hat kein öffentlicher Bauträger die Baulücken-Projekte erhalten. Die Gemeinde Strassen hat ihr letztes Projekt von bezahlbarem Wohnraum an einen privaten Promotor vergeben, weil der günstiger baut als der Staat. Die SNHBM hat 108 Hektar Bauland in Reserve, die schon sehr lange brach liegen. Wenn der Staat weiter in diesem Rhythmus baut, dann reichen diese Grundstücke für die nächsten 70 Jahre! Das Wohnen mit einer bezahlbaren Miete für Einkommensschwache ist die eigentliche Herausforderung. Wir brauchen Mietwohnungen für jene, die im unteren Einkommensbereich liegen.

Und diese Wohnungen wollen Sie über den privaten Markt bauen?

J.-P. S.: Wir haben einen Vorschlag gemacht, wie man dies erreichen könnte ohne staatliche Beteiligung ...

... aber mit einem totalen Steuernachlass.

J.-P. S.: Es geht darum, den Hebeleffekt der Steuern zu nutzen. Es handelt sich

um eine steuerliche Förderung, die an den Sparer geht und nicht an die Immobilienbranche. Das erste Ziel ist es eine Geldmenge zu schaffen, die es dem Vermieter ermöglicht, die Immobilien zu erstellen. Dieser kann dann in einem zweiten Schritt die geringeren Kapitalkosten durch niedrigere Mieten an sozial Schwache weitergeben. Im Klartext könnte dies eine Miete von ungefähr 75 % des aktuellen Marktpreises bedeuten.

Im Pacte Logement steht, dass die Gemeinden durchsetzen sollen, dass bei Projekten über einem Hektar 10 % der Wohnfläche à coût modéré sein soll. Da liest man öfters, dass diese Regelung nicht greift, weil gezielt Projekte umgesetzt werden, die knapp unter einem Hektar liegen.

J.-P. S.: Mir ist hiervon nichts bekannt. Die 10 % *Logement à coût modéré* in jedem Bebauungsplan über 1 Hektar müssen gesetzesmäßig eingehalten werden, aber der private Akteur bekommt dafür keine Förderung. Damit eine Wohnung das Prädikat *Logement à coût modéré* erhält, wird nämlich nicht kontrolliert, was die Wohnung kostet, sondern lediglich ob der Kunde eine staatliche Beihilfe erhält oder nicht. Ob ein einzelner Kunde diese Beihilfe nun erhält, erfahren wir als Bauträger nicht. Jedoch sollte man wissen, dass letztes Jahr über 900 neue Beihilfen vom Staat erteilt wurden, also über 900 Wohnungen gebaut wurden die dem Kriterium des *Logement à coût modéré* entsprechen. Von öffentlichen Promotoren wurden aber nur 70 Wohnungen gebaut. Wenn man es zuspitzen wollte, würde man sagen, dass der Markt zehnmal mehr *Logement à coût modéré* produziert hat als die öffentlichen Bauträger, dies jedoch gänzlich ohne staatliche Beihilfen.

Kürzlich wurde in der Öffentlichkeit diskutiert, dass einige Promotoren spezielle Fonds nutzen, in die sie ihr Kapital platzieren. Über den Umweg der SICAV bezahlen sie dann fast keine Steuern, lediglich eine Taxe d'abonnement ...

J.-P. S.: Die meisten Bauträger, die ich kenne, haben die Form einer Sàrl oder SA und sind im Kern Baufirmen. Für Fondsstrukturen braucht es ein sehr hohes Volumen. Ich kenne auch keine Promotoren, die

via Cayman-Inseln hier Wohnsiedlungen bauen.

In Luxemburg sind die Promotoren fast alle inländische Unternehmen und ganz wenige ausländische Firmen. Ist dem so?

J.-P. S.: Ja, die ausländischen Unternehmen, die es versucht haben, sind alle gescheitert. Ausländische Fonds haben sich zuerst auf Bürogebäude konzentriert. 2007, 2008 fingen einige Fonds an, sich für den Wohnungsbau zu interessieren. Der größte Teil dieser Akteure hatte nicht den gewünschten Erfolg und zog sich zurück.

Woran sind sie gescheitert?

J.-P. S.: Sie haben zu teuer eingekauft und die Komplexität der Prozeduren unterschätzt. Irgendwann stimmte die Rendite nicht mehr und es fehlte an Liquidität, um weiterzumachen. Ob das so bleibt, ist allerdings unklar, denn in den nächsten Jahren wird sich die Frage der Nachfolge in einigen Unternehmen der Branche stellen. Es handelt sich um sehr kapitalintensive Aktivitäten, was zum Problem wird, wenn jemand außerhalb der Familie eine Firma übernehmen will. In zehn oder fünfzehn Jahren könnten einige alteingesessene Unternehmen von internationalen Fonds übernommen werden.

Ist die Dominanz der Luxemburger Promotoren ein Vorteil?

J.-P. S.: Für mich ist einer der größten Vorteile, dass der Immobiliensektor sich in der Hand von Ortsansässigen befindet. Diese Unternehmen entscheiden nicht von heute auf morgen, den Luxemburger Markt zu verlassen, weil er vielleicht nicht mehr ganz so interessant ist. Eine Spezifität der Luxemburger Akteure ist, dass sich hinter der Promotor-Tätigkeit meist eine Baufirma befindet und das ist etwas anderes als das reine Finanzdenken eines Unternehmens, das nicht selbst baut.

Vielen Dank für das Gespräch! ♦

Das Gespräch wurde am 15. Mai 2013 aufgezeichnet. Die Fragen stellten Laurent Schmit und Bernard Thomas.