Wo niemand wohnen möchte

Wer in Ostsachsen ein Haus verkaufen will, bekommt immer weniger dafür. Andreas Hausmann will nur 45.000 – und wird es trotzdem nicht los. Und die Lage spitzt sich zu. Über ein Phänomen, das die innerdeutsche Ungleichheit verschärfen wird.

Josa Mania-Schlegel, Sächsische Zeitung / Leipziger Volkszeitung, 15.05.2026

Idyllisch liegt das schmucke Fachwerkhaus in Ostritz kurz vor der deutsch-polnischen Grenze. Nur wenige Minuten mit dem Rad, schon steht man vor dem prächtigen Kloster St. Marienthal mitten im Naturschutzgebiet. Dahinter tut sich der Berzdorfer See auf, einer der größten in Sachsen. Sogar an schönen Sommertagen hat man hier manchmal ganze Strandabschnitte für sich allein. Manche träumen von so etwas.

Für Andreas Hausmann ist das Haus vor allem eine Kindheitserinnerung, er wuchs darin auf. Ende der Siebziger nahm sein Vater, der im nahen Steinbruch arbeitete, sein ganzes Geld und kaufte es. Aus der engen Wohnung zog die junge Familie ins Eigenheim im Grünen. Hausmann, heute 59 Jahre, erinnert sich an laue Sommernächte im Garten – mit seinen Karnickeln und Muttis Beet voller Blumen. „Früher standen hier Bäume, es war idyllisch“, sagt er.

Und irgendwann, das war ganz klar, sollte das Haus zwischen Görlitz und Zittau einmal ihm gehören.

Inzwischen ist es so weit. Seit sein Vater vor einem Jahr im Pflegeheim starb, und nichts groß vererbte, aber zumindest doch das Haus, versucht Hausmann es zu verkaufen. Denn er selbst hat im Nachbarort gebaut, seine Kinder interessiert das Elternhaus nicht. Den Preis hat ihm eine App generiert: 45.000 Euro. Man könnte auch sagen: ein Schnäppchen.

Er listete es in sämtlichen Portalen, er hat sogar einen Makler engagiert. Und trotzdem wird er es nicht los. Zur Besichtigung meldet sich höchstens einmal im Monat

jemand. Häufiger fährt er selbst aus dem Nachbardorf hin: „Ich muss inzwischen alle drei Wochen zumindest mal den Rasen mähen“, sagt er. Vor der Haustür sprießt ein Löwenzahn.

Ein Haus zu einem Spottpreis – aber niemand will es? Während sich in vielen Städten und deren Speckgürteln heute kaum noch jemand mit einem normalen Einkommen Wohneigentum leisten kann, ist es im ländlichen Raum eher umgekehrt: Hier wird es immer schwieriger, ein Haus zu verkaufen.

Und vieles deutet darauf hin, dass sich die Situation in den kommenden Jahren noch weiter verschlimmert: Wenn der geburtenstarke Babyboomer-Jahrgang, also die in den 1950er- und 1960er-Jahren Geborenen, erstmal ihre Immobilien – es sind deutschlandweit Millionen – fast gleichzeitig zum Verkauf stellen, wird ein Überangebot die Preise drücken und den Markt ziemlich durcheinanderwirbeln. Makler befürchten, mit Blick auf die grau melierten Eigentümer, einen „Silver Tsunami“, der über das Land fegt.

Wie schlimm wird es? Das Immobilienportal Jacasa hat kürzlich Näherungswerte für den „Tsunami“ berechnen lassen. Demnach gehören in ganz Deutschland 14 Millionen Immobilien ihren Bewohnern. Und bei jedem Dritten handelt es sich um Menschen im Babyboomer-Alter.

Im Osten ist die Lage besonders drastisch: In Sachsen gehören vier von zehn Eigentumsimmobilien der geburtenstarken Boomer-Jahrgänge. Auch deshalb zeichnen die Experten von Jacasa für weite Teile Ostdeutschlands ein Schreckensszenario: „Besonders kritisch könnte es dort werden, wo ein hoher Silver-Tsunami-Index auf bereits bestehenden Leerstand trifft.“ Und zum Teil, so rechnen es Forscher vom Institut der deutschen Wirtschaft in Köln vor, geht es mit dem Wertverlust schon heute los.

Im Landkreis Görlitz etwa, wo Andreas Hausmann sein Haus verkaufen möchte, verlieren Immobilien jedes Jahr im Schnitt zwei Prozent ihres Werts. Zwei Prozent, das klingt verschmerzbar. Bei einem Immobilienwert von 200.000 Euro – so viel kosten größere, bezugsfertige Einfamilienhäuser im Landkreis Görlitz – bedeutet das 4.000 Euro Verlust in nur einem Jahr.

Während es in großen Städten eher aufwärts geht, setzt sich der Abwärtstrend in weiten Teilen des ländlichen Ostens fort: minus zwei Prozent in Oberspreewald-Lausitz, im Landkreis Zwickau und im Erzgebirge. Minus eins in Mittelsachsen, im Landkreis Meißen und im Burgenlandkreis, in der Börde, im Jerichower Land. Im Harz und in Thüringen – abseits der urbanen Zentren – sieht es ähnlich aus.

Was tut man da? Andreas Hausmann weiß, dass sein Haus mit gut 60 Quadratmetern vielen Familien heute zu klein ist. Dass sich auch nicht jeder zutraut, die vielen, kleineren Renovierungen zu machen, die nötig wären: In der Küche müsste die Wand neu gemacht werden. Die Nachtspeicherheizung ist nicht mehr wirklich zeitgemäß. Das Dach wurde immerhin nach der Wende neu gemacht.

Vor allem weiß er, dass es nicht jeden in diese Region zieht, in der sein Elternhaus steht. Die Natur, schön und gut – aber Arbeit?

Der Steinbruch seines Vaters ist längst abgewickelt, schon viel länger das Ostritzer Textilwerk. Hausmann selbst arbeitet in einer Firma, deren erweiterte Kundschaft auch aus Dubai, Russland oder der Ukraine stammt oder stammte – alles Gegenden, die von Krieg oder Sanktionen betroffen waren. Zuletzt wurden Aufträge gecancelt, es kam zu Entlassungen und Kurzarbeit. Die Region insgesamt schrumpft dramatisch. Das Statistische Landesamt geht davon aus, dass Ostsachsen bis 2045 weitere 100.000 Menschen verliert – dann wäre die Bevölkerung hier, seit der Wende, beinahe halbiert.

Gibt es also gar keine Hoffnung? Anruf bei einem Mann, der Objekte wie das Elternhaus von Hausmann gut kennt – weil er sie regelmäßig verkauft. „Ja, es gab lange eine große Hoffnung“, sagt Hartmut Ratzkowski, Makler aus Görlitz.

Worauf er hoffte: ostdeutsche Rückkehrer, die zu Wendezeiten verschwunden waren und die es jetzt zurück in die Heimat zieht. „Wenn die das Heimweh packt, brauchen sie hier auch ein Haus“, sagt er.

Jetzt wäre es langsam an der Zeit. Und kommen sie? Er habe einige wunderbare Häuser im Angebot, sagt Makler Ratzkowski, viele vollständig saniert und schlüsselfertig. Er habe auch die passende Kundschaft. „Ich kenne viele, die sich gern ein Haus im Grünen kaufen würden“, so der Makler.

Und trotzdem sei das Geschäft gerade so zäh wie noch nie. Es sei ja nicht nur das Überangebot, der „Silver Tsunami“, sagt Ratzkowski. Was über allem schwebe, sei auch die Weltlage. „Eine Art Zukunftsangst“, sagt er. „Wer weiß mit Sicherheit, dass man in einem Jahr noch seinen Job hat? Welche Bank vergibt unter solchen Umständen einen großen Kredit?“

Der Makler kennt auch Andreas Hausmann, der seit einem Jahr sein Haus nicht loswird. Er lacht – und erzählt von Häusern, die er schon viel länger, seit vier, fünf oder sechs Jahren, nicht verkauft bekommt. Er sagt: Vielleicht komme es in Ostdeutschland, wo das finanzielle Polster historisch bedingt dünner ist, auch noch viel mehr auf die aktuelle Weltlage an. Vielleicht fegt der „Silver Tsunami“ deshalb sogar mit doppelter, dreifacher Geschwindigkeit über diese Region.

Was sich da zusammenbraut, dürfte die innerdeutsche Ungleichheit zwischen Ost und West nur weiter verschärfen: Im vergangenen Jahrzehnt erhielten Ostdeutsche gerade einmal zwei Prozent des gesamten steuerpflichtigen Erb- und Schenkungsvermögens. Und wenn im Osten vererbt wird, dann seltener Unternehmen oder Vermögen – und häufiger Immobilien.

Was also tun? Die Plattform Jacasa fügt ihren Daten einen Rat bei: „Nicht zu lange warten – je mehr Objekte gleichzeitig auf den Markt kommen, desto größer der Preisdruck.“ Für ältere ostdeutsche Eigentümer, deren Haus ihr größter Besitz ist (und die auch darin wohnen), muss das fast zynisch klingen.

Andreas Hausmann schließt seine Tür ab. „Ich würde“, sagt er dann, „wenn es sein muss, auch noch ein bisschen beim Preis runtergehen.“