



AUSGANGSLAGE: TAGESLICHT ALS UNTERSCHÄTZTER WERTTREIBER

Der Wohnungsmarkt ist anspruchsvoller geworden: Hohe Baukosten, steigende Finanzierungskosten und ein deutlich kritischerer Käufermarkt führen dazu, dass sich Projekte nur noch mit klar erkennbaren Qualitätsmerkmalen durchsetzen. Gleichzeitig verlangen Bauordnungen und Normen den Nachweis „gesunder Wohn- und Arbeitsverhältnisse“ – unter anderem hinsichtlich Besonnung und Belichtung.

In vielen Projekten wird die Tageslicht- und Besonnungsanalyse jedoch als regulatorische Pflicht verstanden: ein notwendiger Bericht für die Baugenehmigung, aber kein strategisches Steuerungsinstrument. Genau hier liegt ein ungenutztes Potenzial.

Internationale Studien zeigen sehr deutlich: Tageslicht und Besonnung sind eigenständige Werttreiber von Immobilien – mit messbarem Einfluss auf Verkaufspreise, Vermietbarkeit und Vermarktungsdauer. Eine frühzeitige, planungsintegrierte Besonnungs- und Belichtungsoptimierung ist damit kein bloßer Kostenblock, sondern eine Investition in den künftigen Cashflow eines Projekts.



WAS TAGESLICHT IN EURO BEDEUTET: EVIDENZ AUS DER IMMOBILIENÖKONOMIE

Mehrpreis pro zusätzlicher Sonnenstunde

Eine der methodisch stärksten Arbeiten stammt aus Wellington (Neuseeland). Fleming et al. (2018) werten über 5.000 Hausverkäufe mit einem hedonischen Preismodell aus und verknüpfen die tatsächlichen Verkaufspreise mit der durchschnittlichen täglichen Sonneneinstrahlung der Gebäude.

Ergebnis: Jede zusätzliche Stunde direkter Sonneneinstrahlung pro Tag ist im Mittel mit einem rund 2,4 % höheren Verkaufspreis verbunden.

Dieser Effekt ist bereinigt um Lage, Gebäudefläche, Baujahr und weitere Einflussfaktoren. Das heißt: Sonne wirkt eigenständig wertsteigernd, nicht nur als indirekter Effekt von „guten Lagen“.

Übertragen auf typische Projektvolumina im Wohnungsbau zeigt sich die Größenordnung: Bei einem Wohnungspaket mit einem geplanten Verkaufserlös von 40 Mio. € entspricht eine wertrelevante Mehrbesonnung von einer Stunde pro Tag rechnerisch einem zusätzlichen Wertpotenzial von ca. 1 Mio. € – bei konstanten Baukosten.

Daylight-Metriken als erklärende Variable im Kaufpreis

Eine aktuelle Studie aus Turin (Loro et al., 2024) geht noch einen Schritt weiter: Für 100 Wohnungen werden detaillierte Tageslichtkennwerte (z. B. Spatial Daylight Autonomy, Annual Sunlight Exposure, UDI) simuliert und in ein hedonisches Regressionsmodell integriert.

Ergebnis: Mehrere dieser Tageslicht-Kennzahlen sind statistisch signifikant mit höheren Angebotspreisen verbunden – auch dann, wenn klassische Faktoren wie Wohnfläche, Bauzustand, Energieklasse und Lage bereits berücksichtigt sind.

Für Projektentwickler ist das entscheidend: Regelbasierte Daylight-Metriken nach DIN-EN-Logik sind direkt mit der Zahlungsbereitschaft am Markt verknüpft.

WAS KÄUFER WIRKLICH WOLLEN: HELLIGKEIT ALS KAUFKRITERIUM

Neben den Preisanalysen existieren umfangreiche Befragungen zu Käuferpräferenzen. Ein Beispiel: Der „Lighting Trend Report“ von Lutron (2023), basierend auf einer repräsentativen Harris-Poll-Befragung in den USA.



Zentrale Kernaussage:

Rund 74 % der befragten Eigentümer würden kein Haus kaufen, wenn es kein „gutes natürliches Licht“ bietet – selbst wenn alle anderen Kriterien stimmen.

Ähnliche Ergebnisse zeigen britische Befragungen: „Helle, luftige Räume“ rangieren bei Hauskäufern unter den wichtigsten Eigenschaften eines Wunschobjekts – direkt neben Lage und Energieeffizienz.

Für Ihren Vertrieb heißt das:

Ungünstig besonnte Wohnungen werden nicht nur „etwas billiger“, sie werden häufig gar nicht erst in Erwägung gezogen.

Helligkeit fungiert als Filterkriterium – viele Käufer sortieren dunkel wirkende Wohnungen bereits vor der Besichtigung aus.



GESUNDHEIT, PRODUKTIVITÄT UND VERMIETBARKEIT

Tageslicht ist nicht nur ein subjektives „Wohlfühlthema“, sondern nachweislich gesundheits- und leistungsrelevant – ein Argument, das insbesondere bei institutionellen Investoren und Corporate-Tenants Gewicht hat.

- » Boubekri et al. (2014) untersuchten 49 Büroangestellte in fensterlosen bzw. gut belichteten Arbeitsumgebungen. Beschäftigte mit ausreichend Tageslicht am Arbeitsplatz hatten im Schnitt rund 46 Minuten mehr Schlaf pro Nacht, bessere Schlafqualität sowie höhere Werte bei Vitalität und Lebensqualität.
- » Turan et al. (2020) verknüpfen in Manhattan simulierte Daylight-Metriken für mehr als 5.000 Büroflächen mit realen Mieten. Büros mit hoher Tageslichtversorgung weisen Mietprämien von ca. 5–6 % gegenüber schlechter belichteten Flächen auf – bei gleichen Gebäude- und Lageparametern.

Die Brücke zum Wohnungsmarkt ist klar:

- » Gut belichtete, gesunde Räume sind langfristig leichter zu vermieten, reduzieren Fluktuation und Leerstandsrisiken und erhöhen damit den Barwert eines Objekts.
- » Für Büro- und Mixed-Use-Projekte lässt sich der Mehrwert guter Tageslichtverhältnisse direkt in Mietprämien und Flächenproduktivität übersetzen.



TAGESLICHT ALS KNAPPE RESSOURCE IM DICHTEN STÄDTEBAU

Aktuelle stadtplanerische Forschung – u. a. aus dem Umfeld der ETH Zürich – betrachtet Tageslicht inzwischen als limitierte Ressource in verdichteten Städten. Autoren wie Volf et al. (2024) argumentieren, dass Tageslicht in der Planung ähnlich wie Energie oder Wasser zu behandeln ist: als knappes Gut, das durch Baukörperstellung, Höhenstaffelung und Abstandsflächen gesteuert werden muss.

Damit verschiebt sich die Perspektive:

- » Verdichtung ohne kontrollierte Tageslichtplanung erzeugt negative externe Effekte – bspw. verschattete Nachbargebäude und Wertverluste.
- » Professionelle Besonnungs- und Belichtungsstudien helfen, diese Konflikte früh zu erkennen und planerisch zu entschärfen, bevor sie zu Genehmigungsrisiken oder rechtlichen Auseinandersetzungen werden.

WAS BEDEUTET DAS KONKRET FÜR IHRE PROJEKTE?

Frühzeitige Besonnungsoptimierung statt „Pflichtnachweis am Ende“

Wenn Besonnung erst kurz vor dem Bauantrag „irgendwie nachgewiesen“ werden soll, ist der Entwurf meist bereits verfestigt. Ungünstige Orientierungen, zu tiefe Grundrisse oder verschattete Höfe lassen sich dann nur noch mit hohem Aufwand oder gar nicht korrigieren – das Wertpotenzial bleibt ungenutzt.

Ein frühzeitiger, auf DIN EN 17037 basierender Besonnungs- und Belichtungscheck ermöglicht dagegen:

- » Optimierung von Fassadenausrichtung, Gebäudetiefe und Fensteranteilen bereits in der Konzeptphase.
- » Systematische Erhöhung des Anteils an Wohnungen mit nachweislich guter Besonnung in den nachfragerelevanten Zeitfenstern (Nachmittag/Abend).
- » Abwägung von Verdichtung vs. Lichtqualität auf Basis belastbarer Simulationen, statt auf Bauchgefühl.

Prüfnachweis als Vermarktungsinstrument („Tageslicht-Zertifikat“)

E lohnt sich, die regulatorische Pflicht mit einem marktgängigen Qualitätsnachweis zu verbinden. Denkbar ist ein **zwei- bis vierseitiger Prüfnachweis je Wohnung** oder Wohnungstyp, der u. a. enthält:

- » Schattenverlaufsabbildungen für typische Tages- und Jahreszeiten.
- » Berechnung der Besonnungszeiten im Innenraum nach DIN EN 17037 (z. B. Nachweis der Qualitätsstufe „hoch“).
- » Optional: Belichtungsnachweis (Tageslichtkennwerte) nach EN 17037.
- » Eine klar kommunizierbare Bewertung, etwa als „Tageslicht-Index“ oder Gütesiegel („Tageslichtqualität: hoch / mittel / ausreichend“).



Dieser Nachweis kann:

- » Im Exposé und in Verkaufsunterlagen als objektiver Qualitätsbeleg verwendet werden.
- » Maklerinnen und Makler in die Lage versetzen, die Lichtqualität konkret zu erklären, statt nur von „hellen Räumen“ zu sprechen.
- » Diskussionen über Quartiersdichte und Verschattung gegenüber Behörden und Nachbarschaft sachlich fundieren, statt defensiv zu reagieren.

Kurz gesagt: Die Pflichtuntersuchung wird zum Verkaufsargument.

IHR RETURN ON INVESTMENT

Die oben genannten Studien legen nahe, dass:

- » Tageslicht und Besonnung Wertbeiträge im Bereich von mehreren Prozentpunkten des Verkaufspreises leisten können – teils bis zu ca. 2,4 % pro zusätzlicher Sonnenstunde.
- » Käufer und Mieter Helligkeit als Top-Kriterium einordnen und Objekte ohne gutes Tageslicht konsequent aussortieren.
- » Gute Tageslichtqualität im Arbeitsumfeld mit besserer Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Mietprämien verbunden ist.

Für Sie als Projektentwickler oder Investor bedeutet das:

- » Jeder Euro, der in eine professionelle, planungsbegleitende Besonnungs- und Belichtungsoptimierung investiert wird,
 - » reduziert Genehmigungs- und Nachbarschaftsrisiken,
 - » erhöht die Marktfähigkeit der Wohnungen und
 - » kann – bei konsequenter Umsetzung – eine Mehrerlös-Spanne eröffnen, die deutlich über den Gutachterkosten liegt.

Unsere Aufgabe ist es, diese Potenziale früh zu identifizieren, planerisch nutzbar zu machen und transparent zu dokumentieren – damit Tageslicht in Ihren Projekten nicht nur ein Häkchen in der Checkliste ist, sondern ein bewusst eingesetzter Werttreiber.



QUELLENVERZEICHNIS

Wissenschaftliche Studien

1. **Fleming, D.; Grimes, A.; Lebreton, L.; Maré, D.; Nunns, P. (2018):**
Valuing sunshine. *Regional Science and Urban Economics*, 68, S. 268–276. DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2017.11.008.
2. **Loro, S.; Lo Verso, V. R. M.; Fregonara, E.; Barreca, A. (2024):**
Influence of daylight on real estate housing prices. A multiple regression model application in Turin. *Journal of Building Engineering*, 96, Artikel 110413. DOI: 10.1016/j.job.2024.110413.
3. **Boubekri, M.; Cheung, I. N.; Reid, K. J.; Wang, C. H.; Zee, P. C. (2014):**
Impact of windows and daylight exposure on overall health and sleep quality of office workers: A case-control pilot study. *Journal of Clinical Sleep Medicine*, 10(6), S. 603–611. DOI: 10.5664/jcsm.3780.
4. **Turan, I.; Chegut, A.; Fink, D.; Reinhart, C. (2020):**
The value of daylight in office spaces. *Building and Environment*, 168, Artikel 106503. DOI: 10.1016/j.buildenv.2019.106503.
5. **VELUX Group (2024):**
Healthy Homes Barometer 2024 – Building Resilience for Health and Climate. Copenhagen/Brussels.
6. **Volf, C.; Bueno, B.; Edwards, P.; Hobday, R.; Mäder, S.; Matusiak, B. S.; Wulff, K.; Osterhaus, W.; Manoli, G.; Della Giustina, C.; Joshi, J.; Kämpf, J. H.; Vega, K.; Kueffer, C. (2024):**
Why daylight should be a priority for urban planning. *Journal of Urban Management*, 13(2), S. 175–182. DOI: 10.1016/j.jum.2024.02.002.

Markt- und Konsumentenstudien

1. **Heschong Mahone Group (1999/2003):**
Daylight and Retail Sales. Report for the California Board for Energy Efficiency.
2. **Lutron (2023):**
Lutron Releases First-Ever Lighting Trend Report with Insight on Homeowner Preferences. Unternehmensbericht / Online-Artikel vom 19.04.2023. Verfügbar über: Lutron Electronics, „Lighting Trend Report – Homeowner Lighting Preferences“.
3. **Story Homes / Censuswide (2025):**
Formula for the perfect property revealed: UK consumers share key elements that define their dream home. Online-Artikel vom Juli 2025. Verfügbar über: Story Homes (Rubrik „Stories“).
4. **Trowbridge, M. et al. (2022/23):**
The Financial Impact of Healthy Buildings. MIT Center for Real Estate.