



Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2021

des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld
Sven Carstensen (bulwiengesa)
Michael Gerling (EHI)
Carolin Wandzik (GEWOS)
Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Im Auftrag von

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2021

des Rates der Immobilienweisen

im Auftrag von



MIT UNTERSTÜTZUNG VON:



Redaktion: Dr. Michael Hellwig, Manuel Jahn und Peter Müller
Lektorat und Satz: Immobilien Zeitung (Thomas Hilsheimer und Simone Scheurer)
Druck: Beltz Bad Langensalza

Copyright © 2021
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Leipziger Platz 9, 10117 Berlin

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Bei Personen, Gruppen- und Berufsbezeichnungen wird in diesem Werk zur besseren Lesbarkeit i.d.R. das generische Maskulinum verwendet. Die weibliche Form ist stets mitgemeint.

Liebe Leserinnen und Leser,



seit über einem Jahr hat die Corona-Pandemie die ganze Welt fest im Griff. Das gilt auch für die Immobilienwirtschaft. Es gibt Assetklassen, die stärker, und einige, die kaum von der Krise betroffen sind. Unser Frühjahrsgutachten – die wichtigste Analyse der deutschen Immobilienmärkte – liefert nun auch die entsprechenden Zahlen und den Ausblick.

Die Assetklasse Wohnimmobilien ist sehr gut durch die Krise gekommen. Gegen den anhaltenden Trend der steigenden Mieten hilft nur der Neubau von Wohnungen, gerade in den Metropolen und den Universitäts-

städten. Das Baulandmobilisierungsgesetz, das sogar noch zusätzliche Regulierungen einführt, ist schon mal keine Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen, die es nun eigentlich braucht. Nach dem Scheitern mit Ansage des Berliner Mietendeckels vor dem Bundesverfassungsgericht darf nun nicht mit einem Bundesmietendeckel ein weiterer Bremsklotz an die positive Entwicklung der Neubauzahlen gelegt werden.

Die Assetklasse Büro hatten viele im letzten Jahr schon für entbehrlich erklärt. Auch mit der vom ZIA unterstützten Studie der TU Darmstadt zeigt sich, dass dieser Abgesang unberechtigt ist. Viele Mitarbeiter wollen zumindest teilweise auch künftig im Büro arbeiten. Viele Prozesse können nur im Team und an einem gemeinsamen Ort zufriedenstellend durchgeführt werden. Das Frühjahrsgutachten untermauert das: Der Büromarkt ist robust. In Zukunft kann das Büro sogar noch eine neue Bedeutungsdimension hinzugewinnen. In Zeiten des Fachkräftemangels wird es nicht unerheblich sein, den Beschäftigten einen attraktiven Büroarbeitsplatz anbieten zu können.

Schwierig ist und bleibt die Lage bei den Handelsimmobilien und Hotels. Beide befinden sich seit Monaten fast komplett im Lockdown. Der Handel hat zwar insgesamt ein Umsatzplus verzeichnen können, allerdings überdeckt der pandemiebedingte Boom des Onlinehandels und der Einzelhändler des täglichen Bedarfs die Probleme der Mehrzahl der stationären Händler. Der ZIA hat mit dem HDE einen Code of Conduct entwickelt, in dessen Folge zwischen Vermietern und Mietern eine sehr hohe Einigungsquote von 80 Prozent erzielt werden konnte. Das und die auf Druck des ZIA stetig verbesserten Hilfsprogramme helfen, beseitigen die Probleme aber nicht. Es bleibt dabei: Öffnen mit Test- und Hygienekonzept bleibt die beste Hilfe!

Logistikimmobilien sind im Gegenzug erwartbar der Krisengewinner. Das Transaktionsvolumen ist auf ein Rekordniveau gestiegen. Corona ist ein Katalysator für die Digitalisierung und hat auch den Onlinehandel und die dahinterliegende Logistik befeuert. Die Städte werden sich also nun rasanter verändern, als viele das vor zwei Jahren für möglich gehalten hätten. Die Herausforderungen

für die Immobilienwirtschaft hat der ZIA identifiziert, nun werden wir an den Lösungskonzepten arbeiten!

Dieses Jahr ist Bundestagswahl. Nach dem September kann es damit eine neue Regierungskoalition geben. Der ZIA ist seit Jahren mit den Parteien im regen Austausch, um die Expertise und die Sichtweise der Branche einzubringen. Wir geben damit als ZIA einer von Deutschlands systemrelevanten Branchen eine wichtige Stimme in der Politik.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!



Dr. Andreas Mattner
Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

„Die Nachfrage nach Wohneigentum zur Altersvorsorge ist weiterhin hoch. Gerade in Zeiten einer Pandemie, gilt es jedoch die Auswirkungen auf den Wohnimmobilienmarkt und Stakeholder zu verstehen. Das Frühjahrsgutachten des ZIA ist ein wichtiges und fundiertes Sprachrohr der Immobilienbranche, welches an dieser Stelle Abhilfe schafft. Hierbei gibt das Gutachten Orientierung und informiert über wesentliche gesamtwirtschaftliche und Assetklassen spezifische Marktentwicklungen. Aus diesem Grund freuen wir uns, das Frühjahrsgutachten 2021 zu sponsern, und warten gespannt auf die Ergebnisse.“



Peter Buhrmann,
CEO, Alpha Real Estate

„Als führender europäischer Immobiliendienstleister managen wir die Liegenschaften unserer Industrie- und Immobilienkunden und beraten sie bei vielen immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Die Frühjahr- und Herbstgutachten der Immobilienwirtschaft sind dabei eine wesentliche Informationsquelle und Entscheidungsgrundlage für Apleona, um strategische Entscheidungen für unsere Kunden vorzubereiten. Gerade vor dem Hintergrund einer andauernden Krise ist die Bedeutung von wissenschaftlich fundierten Aussagen zu Trends und Zukunft der Branche gar nicht hoch genug einzuschätzen. Wie jedes Jahr unterstützen wir das Gutachten gern und sehen es als wichtigen Bestandteil, die Branche auch im Bild der Öffentlichkeit professionell und positiv zu positionieren.“



Dr. Jochen Keysberg FRICS,
CEO, Apleona

„Die deutsche Volkswirtschaft muss einen Schock verkraften, für den es in der Geschichte kaum Vergleichsmöglichkeiten gibt. Während die deutsche Industrie, das verarbeitende Gewerbe und die Digitalwirtschaft sich recht robust zeigen, drohen bei Branchen wie Hotellerie, Gastronomie und Einzelhandel Masseninsolvenzen. Diese Spreizung wirkt sich auch auf die verschiedenen Bereiche und Assetklassen der Bau- und Immobilienwirtschaft aus. Die Nachfrage nach Büroraum ist zunächst zurückgegangen – von Hotels und Handelsimmobilien ganz zu schweigen. Wenn die Pandemie überwunden ist, gilt es, neue Ideen zu entwickeln, um die Wirtschaft flächendeckend wieder anzukurbeln. Daher ist es elementar, Analysen zu den verschiedenen Marktsegmenten zu bekommen: Wir erwarten auch 2021 wieder gespannt das ZIA-Frühjahrgutachten.“



Dr. Joachim Wieland,
CEO, Aurelis Real Estate GmbH

„Die Prognosen des Rats der Immobilienweisen bieten immer wertvolle Leitplanken zur Beurteilung und Einschätzung des Immobilienmarktes und der aktuellen Trends. Gerade in den jetzigen herausfordernden Zeiten gibt das Frühjahrsgutachten der gesamten Immobilienbranche eine wertvolle Orientierung mit der benötigten Transparenz.“



Bernd Mayer,
Bereichsleiter Immobilien, BayernLB



„Die Wucht, mit der die Corona-Krise die Immobilienwirtschaft vor bald einem Jahr getroffen hat, ist in vielen Marktsegmenten sichtbar – wenngleich diese Branche bislang besser als andere Bereiche der Wirtschaft durch die schwierige Zeit kommt. Wir werden aber – und dabei hilft der ZIA mit seinem Frühjahrsgutachten 2021 des Rates der Immobilienweisen in besonderer Weise – Unsicherheiten und mögliche Verwerfungen genau im Blick behalten müssen. Der ZIA steht dafür, die notwendigen gesetzlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen schneller und präziser als andere zu erkennen und engagiert gegenzusteuern. Für uns als Wirtschaftsanwälte ist das Frühjahrsgutachten immer eine wichtige Wegmarke, um unsere Beratungsleistungen weiter zu schärfen.“

**Klaus Beine, Rechtsanwalt und Notar,
Leiter der Praxisgruppe Real Estate, BEITEN BURKHARDT**



„Die durch die Pandemie ausgelöste Krise trifft die Weltwirtschaft aktuell mit hoher Wucht. Die langfristigen Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, der immer nachgelagert auf wirtschaftliche Entwicklungen reagiert, sind noch nicht final absehbar. Wir operieren in einem fordernden und schwierigen Marktumfeld, trotz allem ist der Immobilienmarkt auch in der Corona-Pandemie ein Stabilitätsanker. Zudem zwingen regulatorische Anforderungen, geringere Margen, ein enormer Wettbewerbsdruck, Klimaschutzmaßnahmen und die Wahrnehmung gesellschaftlich sozialer Verantwortung die Immobilienwirtschaft zum Umdenken. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft informiert seit Jahren über das Marktgeschehen und Markterfordernisse und bietet eine kompetente Informationsquelle. Wir unterstützen das Projekt auch in diesem Jahr sehr gern.“

**Sascha Klaus,
Vorstandsvorsitzender, Berlin Hyp AG**



„Die Corona-Pandemie beeinflusst aktuell unser aller Alltag. Und auch wenn Berlin derzeit vergleichsweise gut durch die Krise gekommen ist, sind Themen wie der Mietendeckel und das Umwandlungsverbot Punkte, die uns in der Hauptstadt zusätzlich beschäftigen. In diesen Zeiten ist es für die Berliner Sparkasse als regionaler Immobilienfinanzierer daher besonders wichtig, neben dem Einblick in das bestehende diversifizierte Portfolio auch eine gute Übersicht über die Lage des gesamten Immobilienmarktes Deutschlands zu haben, um unseren Kundinnen und Kunden zuverlässig zur Seite stehen zu können. Dabei ist das Frühjahrsgutachten für uns zusätzlich zu unseren eigenen Marktanalysen seit Jahren eine qualifizierte Informationsquelle.“

**Marcus Buder,
Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung,
Berliner Sparkasse**

„Vernetzung und intensiver Austausch sind in der Immobilienbranche unabdingbar. Die Grundlage für einen faktenbasierten Diskurs bildet eine regelmäßige, unabhängige und transparente Datenerhebung, die aktuelle Veränderungen und Trends der Branche sichtbar macht. Das ZIA-Frühjahrgutachten bietet einen solchen umfassenden Überblick und liefert valide Zahlen zur Orientierung für alle Marktteilnehmer und Interessenten. Insbesondere in herausfordernden Zeiten wie diesen brauchen wir verlässliche Aussagen und überprüfbare Daten für eine Diskussion über alle relevanten Nutzungsarten hinweg – jenseits von Ideologien und theoretischen Überlegungen –, die uns zudem ermöglichen, getätigte Aussagen retrospektiv zu verifizieren.“



Iris Schöberl,
Managing Director Germany, Head of Institutional Clients,
BMO Real Estate Partners Germany

„Die Flächenreaktivierung von Altlasten-, Brach- und minder genutzten Arealen wird einer der zentralen Entwicklungstreiber (werden müssen), wenn das Ziel der Reduzierung der Neuflächenversiegelung auf 0 ha pro Tag im Jahr 2050 in Deutschland und der EU erreicht werden soll. Das Thema müsste zukünftig gar eine eigene Kategorie in diesem Gutachten darstellen. Gute Ideen und Macher gibt es in Deutschland viele. Sich dieser Aufgabe und vor allem auch der Herausforderung zu stellen, muss allerdings Prämisse aller Akteure am Immobilienmarkt sein, die die Zukunft nachhaltig mitgestalten wollen! Den Handlungsrahmen dafür kann nur die Politik vorgeben, die für dieses Thema weiterhin sensibilisiert werden muss.“



Raphael Thießen,
Geschäftsführer, Brownfield24 GmbH

„Urbanisierung, der Trend zur Wissensgesellschaft und ein steigendes Bewusstsein für soziale und ökologische Verantwortung – die Immobilienbranche muss sich in aller Konsequenz mit diesen Trends beschäftigen. Denn wir schaffen und prägen die Städte der Zukunft und damit den Lebensraum der nächsten Generationen. Eine spannende, aber auch sehr verantwortungsvolle Aufgabe. Es liegt jetzt an uns, wichtige Weichen zu stellen. Weichen, die künftigen Generationen das Leben in einer nachhaltigen, sozialen und wissensfördernden Umgebung ermöglichen. Umso wichtiger sind Informationen, auf die wir uns bei den entscheidenden Weichenstellungen stützen können. Das ZIA-Frühjahrgutachten stellt dabei für uns von CBRE eine entscheidende Konstante in Zeiten der Veränderung dar. Daher freuen wir uns, das Gutachten auch dieses Jahr zu unterstützen.“



Prof. Dr. Alexander von Erdély,
CEO, CBRE Germany



„Führende immobilienrechtliche Beratung ist nur möglich durch eine intensive Auseinandersetzung mit dem Markt und ein umfassendes wirtschaftliches Verständnis. Mit seinen Prognosen und Analysen zu einzelnen Teilmärkten bietet das Frühjahrgutachten einen vielseitigen Überblick über die neuesten Entwicklungen des deutschen Immobilienmarkts – eine Publikation, die wir gerne unterstützen. Für unsere Teams eine Pflichtlektüre.“

Dr. Christian Keilich,
Partner, Head of Real Estate Germany, Clifford Chance



„Die Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft sind seit Jahren richtungsweisend über die Branche hinaus. Es gibt wohl kaum eine Untersuchung, die derart umfassend und detailliert über die aktuellen und künftigen Trends im Immobilienbereich berichtet. Da gilt umso mehr in der aktuellen Phase des Umbruchs ganzer Geschäftszweige. Als Stichworte seien hier nur die tiefgreifenden strukturellen Veränderungen im Einzelhandel, die Auswirkungen neuer Arbeitsmethoden auf die Bürowelt oder die Änderung des Reiseverhaltens auf die Hotelbranche genannt. Ganz zu schweigen von gesellschaftlichen Trends wie Nachhaltigkeit. Die Ergebnisse des Frühjahrgutachtens bieten sowohl uns als auch unseren Geschäftspartnern und Investoren wertvolle strategische Anregungen. Deshalb beteiligen wir uns seit Jahren gerne als Sponsor.“

Henning Koch,
Vorstandsvorsitzender, Commerz Real AG



„Auch in der Immobilienwirtschaft gibt es pandemiebedingt zahlreiche neue disruptive Faktoren, die es zu bewerten und in Entscheidungen einzubeziehen gilt. Hierbei sind die im Frühjahrgutachten von den Sachverständigen zusammengefasste aktuelle Analyse und Bewertung sowie die daraus abgeleiteten Handlungsempfehlungen gerade in der jetzigen Situation sehr hilfreich.“

Burkhard Dallosch,
Geschäftsführer, COO Asset Management Immobilien,
Deka Immobilien Investment GmbH



„In Zeiten der Corona-Pandemie, die für viele Marktteilnehmer eine große Herausforderung darstellt, ist eine starke Interessenvertretung der Immobilienbranche besonders wichtig. Mit dem Frühjahrgutachten werden umfangreiche und fundierte Marktkenntnisse veröffentlicht, die in diesen schwierigen Zeiten für die nötige Transparenz sorgen.“

Thomas Jebesen,
Vorstandsmitglied, DKB AG

„Die Corona-Pandemie hat Unternehmen gezwungen, innerhalb kürzester Zeit auf neue Bedarfe zu reagieren und gewohnte Geschäftsmodelle radikal zu hinterfragen. Auf manche Trends, die sich schon vor der Krise abgezeichnet hatten, wirkte Corona dabei wie ein Katalysator. Konjunktur haben nachhaltige und gesunde Gebäude sowie eine leistungsfähige digitale Infrastruktur, die mobiles Arbeiten ermöglicht und ganze Quartiere miteinander vernetzen kann. Gerade mit Blick auf Arbeits-, Wohn- und Mobilitätsmuster steht uns ein tiefgreifender Wandel bevor. Noch lässt sich nicht genau absehen, was das für die einzelnen Assetklassen langfristig bedeutet. Umso wichtiger ist eine fundierte Marktanalyse als Wegweiser – und der Unternehmergeist, in der Krise Chancen zu erkennen und Veränderungen mutig anzupacken.“



Steffen Szeidl,
Vorstand, Drees & Sommer-Gruppe

„Das Frühjahrsgutachten hat sich im Laufe der Jahre zu einer der bedeutendsten Marktanalysen der Immobilienwirtschaft entwickelt. Dies ist angesichts der Herausforderungen für die Branche 2021 wichtiger denn je. Wir befinden uns nach einer „goldenen Dekade“ am Anfang eines neuen Immobilienzyklus. Die Entwicklung der einzelnen Assetklassen wird sich differenzieren. In dieser Situation sind transparente Untersuchungen, die treffsicher Trends und Innovationen der Branche aufzeigen, unbedingte Pflichtlektüre für alle Marktakteure. Das vorliegende Gutachten ist dabei erste Wahl. Wir freuen uns, zum wiederholten Male zu den Unterstützern dieses zentralen Werkes zu gehören.“



Dr. Georg Reutter,
Vorsitzender des Vorstands, DZ HYP

„Die Corona-Krise hat die Immobilienwirtschaft zum Teil in unruhige Fahrwasser geführt – doch die Auswirkungen auf die unterschiedlichen Immobilienarten sind sehr unterschiedlich. Da die ECE in allen Assetklassen aktiv ist – als führender Shoppingcenter-Betreiber ebenso wie als Entwickler von Büroimmobilien, Wohnungen, Hotels und Logistikzentren –, ist es wichtig, die jeweiligen Effekte auf die einzelnen Nutzungsklassen zu analysieren und zu kennen. Die differenzierte Expertise des Gutachtens ist daher gerade in diesen Krisenzeiten die wesentliche Grundlage für langfristige orientierte und nachhaltig erfolgreiche unternehmerische Entscheidungen in den Immobiliensegmenten.“



Alexander Otto,
CEO, ECE Group



„Die zurückliegenden Monate haben uns noch einmal verdeutlicht, wie heterogen der Immobilienmarkt ist. Wohn- und Geschäftshäuser bleiben eine äußerst sichere und attraktive Kapitalanlage. Ihre weitere Wertentwicklung wird aber auch von der zukünftigen Stabilität der Büro- und Ladenmieten abhängen. Transparente und aussagekräftige Marktinformationen bleiben somit für alle Akteure von höchster Bedeutung. Unser lokales Know-how ist eine Säule der professionellen Kundenberatung, die ergänzt um wirtschaftliche Fachexpertise ihren Mehrwert für Investitionsstrategien deutlich erhöht. Vor diesem Hintergrund unterstützen wir auch in diesem spannenden Jahr 2021 sehr gerne das aktuelle Frühjahrgutachten.“

Dirk Beller,
Head of Commercial, Engel & Völkers Commercial GmbH



„Corona hat viele Entwicklungen auf den deutschen Immobilienmärkten beschleunigt. Ökologische und soziale Nachhaltigkeitskriterien gewinnen an Bedeutung. Unsere Mission einer klimaneutralen Nachverdichtung der Stadt werden wir bei der Garbe Immobilien-Projekte konsequent weiterverfolgen. Uns als bundesweit tätiger Projektentwickler von gemischten Wohn- und Arbeitsquartieren bietet das Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft einen hervorragenden Überblick über Trends und die Entwicklung von Teilmärkten. Daher unterstützen wir das Projekt sehr gern.“

Fabian von Köppen,
Geschäftsführer, Garbe Immobilien-Projekte GmbH



„Die Kennzahlen der Immobilienmärkte in Deutschland sind wichtige Indikatoren für Trends, Stimmungen und Marktveränderungen. Das Facility Management greift die großen aktuellen Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung auf, setzt diese unmittelbar im Immobilienbetrieb um und bildet zudem eine wichtige Schnittstelle zu den Nutzern und deren Ansprüchen. GEFMA unterstützt die Veröffentlichung und damit auch die notwendige Vernetzung aller Elemente der Wertschöpfungskette in der Immobilienwirtschaft.“

Martin Schenk,
Vorstandsvorsitzender, GEFMA e.V.,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
STRABAG Property and Facility Services GmbH

„Vor dem Hintergrund, dass wir uns nun über ein Jahr in der Corona-Pandemie befinden, stellt das Frühjahrgutachten der Immobilienweisen eine sehr gute und informative Bestandsaufnahme der Wirtschaft im Allgemeinen und der Immobilienwirtschaft im Speziellen dar. Im Zusammenspiel mit der Politik können so erforderliche Handlungskonzepte erarbeitet werden. Die künftigen Herausforderungen für unsere Branche sind prägnant, allerdings sehen wir als Projektentwickler eine starke Differenzierung bei den Assetklassen. Immobilien mit marktkonformen Konzepten und in nachgefragten Lagen werden trotz der Pandemie auch in den nächsten Jahren eine verlässliche Anlage- und Investitionsmöglichkeit sein.“



Mathias Düsterdick,
Vorstandsvorsitzender, GERCHGROUP AG

„Die COVID-19-Pandemie hat uns bereits gezwungen unser bisheriges Leben zu verändern und wirkt wie ein Brennglas auf eine unzureichende Digitalisierung. In Zeiten von Homeschooling und -office wird uns vor Augen geführt, dass ein schneller Internetanschluss eine Grundversorgung ist, ähnlich wie Wasser und Strom. Voraussetzung für die Digitalisierung sind schnelle Glasfasernetze, doch noch immer verfügen 86,2% aller Haushalte über keinen Internetanschluss, der mindestens ein Gigabit pro Sekunde in Sende- und Empfangsrichtung übertragen kann. Dieser Zustand ist ein Problem, weil Unternehmen und Privathaushalte an der global zunehmenden Digitalisierung nicht von jedem Standort aus teilnehmen können. Diesen Zustand müssen wir schnell ändern.“



Christian Breidenbach-Kaack,
Country Manager Germany, GlobalConnect GmbH

„Nie war es so wertvoll wie heute, so könnte man das ZIA-Frühlingsgutachten in diesem Jahr bezeichnen und an einen uralten Werbeslogan anknüpfen. Denn das von der COVID-19-Pandemie dominierte Jahr 2020 hat die Immobilienmärkte massiv beeinflusst, und künftige Entwicklungen sind noch schwieriger zu prognostizieren als in ‚normalen‘ Jahren. Die im Gutachten zusammengefassten versierten Expertenmeinungen der Immobilienweisen sind in der Krisenzeit lesenswerter denn je.“



Peter Axmann,
Leiter Immobilienkunden, Hamburg Commercial Bank



„Als Bankhaus sind wir mit verschiedenen Geschäftseinheiten im Immobilienbereich aktiv und profitieren vielschichtig von den Informationen des Gutachtens. Im Geschäftsbereich Asset Servicing administrieren und verwahren wir Immobilienfonds in Deutschland, Luxemburg und Irland, die in alle Segmente der Immobilienbranche investiert sind. Das Gutachten ermöglicht uns eine gute Einschätzung, in welche Richtung sich der Markt und seine Teilbereiche entwickeln werden. Im Bereich Private Banking bauen wir unser Angebot von Immobilienfonds für Privatkunden stetig aus und können die Informationen des Gutachtens in unsere Asset-Allokation einfließen lassen. Gerade in Zeiten der Pandemie finden starke Marktveränderungen statt – hier bietet das Frühjahrsgutachten eine hilfreiche Orientierung für die MitarbeiterInnen von Hauck & Aufhäuser.“

Dr. Holger Sepp,
Mitglied des Vorstands, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG



„Gerade in diesen herausfordernden Zeiten der globalen Corona-Pandemie sucht man nach Konstanten. Eine dieser Konstanten ist jedes Jahr das Frühjahrsgutachten des Rats der Immobilienweisen. Das Gutachten ist für uns neben der Markteinschätzung der Branche ein sehr guter Gradmesser und Ausblick auf das bevorstehende Jahr in der Immobilienwirtschaft. Auch in diesem Jahr erwarten wir mit Spannung die Prognosen und Analysen des Rats der Immobilienweisen. Neben den eigenen Erfahrungen und dem Austausch untereinander liefert der ZIA durch das Frühjahrsgutachten die Leitplanken für die Immobilienwirtschaft, an denen wir uns als Branche orientieren können.“

Christian Schmid,
Mitglied des Vorstands, Helaba



„Wem gehört die Stadt? Diese Frage ist derzeit in allen deutschen Metropolen Gegenstand kontroverser Diskussionen. Dabei steht nicht nur die Forderung nach mehr bezahlbarem Wohnraum im Fokus, auch Infrastruktur, Bildungs- und Mobilitätskonzepte sowie die Energieversorgung befinden sich auf dem Prüfstand. Die Immobilienwirtschaft spielt dabei eine ambivalente Rolle. Angesichts der Anforderungen an Klimaneutralität bis zum Jahr 2050 werden wir zum Treiber der Energiewende. Städtebaulich sind wir gefragt, kompakte Quartiere samt Infrastruktur und Nachhaltigkeitskonzepten zu realisieren. Dem steht das sinkende Vertrauen der Stadtgesellschaft in die Branche entgegen, sodass wir insbesondere im Neubau noch viel zu oft über das Ob und nicht das Wie sprechen. Stadtplanung muss verhandelt werden. Dieser Herausforderung müssen wir uns stellen. Das Frühjahrsgutachten leistet mit seinem ganzheitlichen Ansatz einen wichtigen Beitrag, um diese Diskussion fundiert und auf allen Ebenen zu führen.“

Ulrich Schiller,
Geschäftsführung, HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH

„Auch im Jahr 2021 sind Gewerbe- und Wohnimmobilien ein essenzieller und wachsender Bestandteil institutioneller Investmentstrategien. Dennoch sind die Vorzeichen auf den Märkten keineswegs durchweg positiv. Eine Kauf- und Mietpreisdynamik wie in den 2010er Jahren erscheint unwahrscheinlich. Investoren und Asset Manager müssen sich daher vom Wachstumsdenken der Vergangenheit abwenden und vor allem maßgeblich auf Stabilität setzen. Nur wenn der Werterhalt gesichert wird, können anschließend ungenutzte Potenziale verwirklicht werden. Um jetzt die richtigen Entscheidungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu treffen, ist fundiertes Research wichtiger als je zuvor. Daher ist es der IC Immobilien Gruppe ein wichtiges Anliegen, das ZIA-Frühjahrgutachten besonders in dieser turbulenten Zeit auch weiterhin zu unterstützen.“



Markus Reinert FRICS,
Vorsitzender der Geschäftsführung / CEO, IC Immobilien Gruppe

„Als größte Alumni-Organisation vereinen wir Mitglieder unterschiedlicher Professionen und Bereiche der deutschen Immobilienwirtschaft. Uns alle verbindet neben unserem Netzwerkgedanken ein starkes Interesse an neuen Entwicklungen und Trends in unserer Branche. Das Frühjahrgutachten informiert gerade in diesen besonderen Zeiten über das aktuelle Marktgeschehen, Trends und zu erwartende Veränderungen. Es schafft damit eine wichtige Diskussionsgrundlage, die immer wieder Input für unsere Fach- oder Netzwerkveranstaltungen – ob online oder hoffentlich bald wieder in Präsenz – liefert.“



Jörg Lammersen,
Vorstandsvorsitzender, IMMOEBS e.V.

„Gerade in der aktuellen Pandemiesituation ist es wichtig, auf die richtigen Indikatoren zu setzen. Das Frühjahrgutachten bietet schon seit Jahren einen verlässlichen und detaillierten Überblick über die Immobilienwirtschaft. So lassen sich unsere strategischen Überlegungen überprüfen und gegebenenfalls sogar segmentspezifisch nachjustieren. Für uns ist das Frühjahrgutachten somit eine feste Größe in der Immobilienwirtschaft, an der wir uns auch künftig orientieren und diese auch weiterhin unterstützen.“



Detlev Bruns,
CSO, ista Deutschland GmbH



„Die Pandemie hat viel Unsicherheit in unser aller Leben gebracht. Die Immobilienwirtschaft bleibt davon nicht unberührt. Viele langfristige Trends wie das Thema ESG sind aber nicht verschwunden, andere wurden sogar deutlich beschleunigt, so z.B. die Digitalisierung. Als Händler stehen wir zusammen mit unseren Partnern in der Immobilienwirtschaft und bei den Kommunen vor der Herausforderung, lebendige Handelsstandorte der Zukunft zu entwickeln. Keine leichte Aufgabe. Dennoch werden wir gemeinsam auch diese Aufgabe meistern: #frequenzanker. Gerade in solchen unsicheren Zeiten kommt es auf verlässliche Daten wie im Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen an. Langfristige Trends nicht aus den Augen zu verlieren und gleichzeitig auf Sicht Entscheidungen vorzubereiten, dafür gibt das Frühjahrsgutachten eine gute Orientierung.“

Dr. Angelus Bernreuther,
Leitung institutionelle Investoren und Immobilienwirtschaft,
Kaufland



„Das vergangene Jahr hat Unternehmen weltweit vor große Herausforderungen gestellt. Durch ihre Dynamik zwingt die Pandemie uns alle auch weiterhin dazu, die gegenwärtige Situation im Auge zu behalten und kurzfristig Entscheidungen zu treffen, die weit reichen. Als eines der größten Immobilienunternehmen in Deutschland kann die LBBW Immobilien-Gruppe rückblickend auf 2020 sagen: Die Immobilienwirtschaft hat sich bisher gut durch die Krise manövriert. Um auf Kurs zu bleiben, ist ein unabhängiger Marktüberblick mit belastbaren Daten richtungsweisend und sehr wichtig. Das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen bietet mit seinen Analysen und Prognosen genau die Informationen, die wir brauchen. Deshalb unterstützen wir das Gutachten gerne auch in diesem Jahr.“

Frank Berlepp,
Sprecher der Geschäftsführung, LBBW Immobilien-Gruppe



„Für Lidl als Projektentwickler sowie Bestandshalter von bundesweit über 3.200 Filialen ist das Gutachten der „Immobilienweisen“ ein unerlässlicher Kompass. Seine Prognosen sind als Grundlage für unsere tägliche Arbeit besonders wichtig. Gerade in der aktuellen Situation schätzen wir den sachlichen und wissenschaftlich profunden Blick auf die Immobilienbranche. Valide Daten, Prognosen und Trends bilden die Grundlage für kluge und nachhaltige Geschäftsentscheidungen. Aus diesem Grund unterstützen wir auch die diesjährige Ausgabe des Frühjahrsgutachtens.“

Jan Brenn,
Geschäftsleiter Immobilien, Lidl Deutschland

„Als bundes- und europaweit tätiger Dienstleister und Property Manager ist MVGM in allen Assetklassen aktiv und betreut Büro-, Einzelhandels-, Logistik-, Wohn- und WEG-Objekte gleichermaßen. Mit unseren 420 MitarbeiterInnen in Deutschland und insgesamt 1700 MitarbeiterInnen in 10 europäischen Ländern haben wir das Ohr im Markt bzw. am Mieter, fungieren als Schnittstelle zwischen Mietern und Eigentümern und nutzen dabei unsere europäischen Synergien. Entsprechend umfassend informiert müssen wir über aktuelle Entwicklungen sein. Das ZIA-Frühjahrgutachten liefert Daten, zeigt Markttrends auf, ist Stimmungsbarometer der Branche. Gerade in Zeiten, die geprägt von Regulierungsdebatten, einer schwächelnden Konjunktur und zunehmender Renditekompression sind, liefert uns das Frühjahrgutachten stets wertvolle Impulse.“



Dirk Tönges,
Gesellschafter und Managing Partner, MVGM Deutschland

„In der aktuellen wohnungspolitischen Debatte merken wir, wie notwendig kompetente und besonnene Stimmen aus der Immobilienwirtschaft sind. Es sind Verbände wie der ZIA, die unserer nicht gerade unbedeutenden Branche in der Politik Gehör verschaffen und die Diskussion mit Daten und Fakten bereichern. Das Frühjahrgutachten des ZIA hat sich über die Jahre ein großes Renommee erarbeitet und darf zu Recht als die jährliche ‚Wasserstandsmeldung‘ der Immobilienbranche gesehen werden. Ich wünsche dem ZIA, dass dieses Gutachten eine breite Beachtung und Wertschätzung findet.“



Dr. Constantin Westphal,
Geschäftsführer, Unternehmensgruppe
Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

„Seit Januar 2021 finden die virtuellen Gäste von Schüco Innovation Now (www.schueco.de/inow) zunächst alles rund um das Thema Health. Die Basis für „gesundes Bauen“ bilden nachhaltige Gebäude, die wenig Energie verbrauchen, langlebig sind und aus kreislauffähigen Produkten bestehen. Darüber hinaus können Gebäude auch Schutz bieten – vor schädlichen Einflüssen wie beispielsweise Infektionen und Luftverschmutzung, vor Lärm und Feuchtigkeit. Gleichzeitig sollen sie „smart“ sein, durch kontrollierte Frischluftzufuhr ein gesundes Raumklima erzeugen und die Gebäudenutzer vor Kälte, Hitze und grellem Sonnenlicht bewahren. Für diese breite Anforderungspalette zeigt Schüco im Detail die passenden und in Design und Funktion abgestimmten Produkte ... die damit auf die heutige und zukünftige Wertgestaltung der Immobilienwirtschaft zielen – im Neubau und zunehmend in der Sanierung des Gebäudebestandes. Ich freue mich sehr, auch in diesem Jahr wieder beim ZIA-Frühjahrgutachten dabei sein zu können.“



Andreas Engelhardt,
persönlich haftender Gesellschafter, Schüco



„Die Pandemie hat gezeigt, wie schnell sich Sichergeglaubtes verändern kann. Im Falle von Logistikimmobilien haben sich neue Chancen aufgetan, bei anderen Assetklassen eher Herausforderungen. Für alle aber gilt: Nie sind Managemententscheidungen wichtiger als in derart dynamischen Zeiten, wenn die Weichen für die Zukunft gestellt werden. Deswegen unterstützen wir das Frühjahrsgutachten, das eine verlässliche Informationsgrundlage bei wichtigen Entscheidungen bietet und einen wichtigen Anker in der Vielzahl an ebenso wichtigen Diskussionen über mögliche Markttrends darstellt.“

Sebastian Ott,
Director Investment Germany, SEGRO



„Die Bedeutung der Immobilienbranche im gesellschaftspolitischen Kontext nimmt rasant zu. Immer stärker wird auf uns geschaut, wenn es um die Gestaltung der Arbeitswelten, die Erreichung der Klimaziele und die Entwicklungen im städtischen Umfeld geht. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft liefert hierzu wichtige Daten über den deutschen Markt und trägt somit dazu bei, dass wir die an uns gestellten Anforderungen noch besser erfüllen können.“

Dr. Zsolt Sluitner,
CEO, Siemens Real Estate



„Seit einem Jahr steht die Immobilienwirtschaft wie fast alle Wirtschaftszweige vor ständig neuen Herausforderungen. Das pandemische Geschehen führt zu veränderten Marktbedingungen und bringt Entwicklungen mit sich, die sich zum heutigen Zeitpunkt nur schwer in ihrem ganzen Ausmaß abschätzen lassen. Das Frühjahrsgutachten zählt zu den wertvollsten und tiefgehendsten Analysen in der Immobilienwirtschaft. Gerade in der aktuellen Situation, die wirtschaftlich und gesamtgesellschaftlich eine Zeitenwende markiert, sind solch verlässliche Prognosen für alle Marktteilnehmer wichtiger denn je.“

Sven Sontowski,
Geschäftsführer, Sontowski & Partner Group



„Auch wenn wir in 2020 und 2021 sehr erfolgreiche Geschäftsstrategien umsetzen konnten, bleibt das Frühjahrsgutachten der unbestechliche Gradmesser für alle Entscheider in der deutschen Immobilienwirtschaft.“

Thomas Doll,
Geschäftsführender Gesellschafter, TREUCON Real Estate GmbH

„Die Corona-Pandemie und ihre Folgeeffekte auf die Realwirtschaft lassen auch die Immobilienmärkte nicht unberührt. Der Ausgang ist zwar noch ungewiss, fest steht aber: Ob Einzelhandel, Hotel oder Büro – COVID-19 beschleunigt den Wandel auf den Immobilienmärkten. Transparenz ist in diesen Zeiten darum wichtiger denn je. Das vom Zentralen Immobilien Ausschuss herausgegebene Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen liefert einen wichtigen Beitrag dazu. Es verschafft einen umfassenden Überblick über die aktuellen Entwicklungen in den jeweiligen Nutzungsarten und schärft den Blick für die Herausforderungen der Zukunft.“



Dr. Michael Bütter,
Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO),
Union Investment Real Estate GmbH

„Kaum jemand von uns hätte es zu Beginn des vergangenen Jahres für möglich gehalten, dass unser Leben einmal so einschneidend verändert und eingeschränkt werden würde wie durch die Corona-Pandemie. Als besonders belastend empfinden wir dabei die Unkalkulierbarkeit der pandemischen Entwicklung, die einen Zustand der Unsicherheit schafft, den wir nur schwer aushalten können. Auf der anderen Seite ist es der Wissenschaft gelungen, innerhalb kürzester Zeit Impfstoffe gegen das Virus zu entwickeln, die uns einen Weg aus der Krise aufzeigen. Längst ist auch erkennbar, dass die Pandemie die Art und Weise, wie wir künftig leben und arbeiten werden, nachhaltig verändern wird. Diesen Wandel werden wir auf den Immobilienmärkten spüren. Das Frühjahrsgutachten wird uns dabei helfen, mit verlässlichen Informationen und fundierten Analysen einen klaren Blick auf die Zukunft zu bekommen.“



Uwe Eichner,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
Vivawest GmbH und Vivawest Wohnen GmbH

„Ich bin dem ZIA dankbar, dass er auch in diesem Jahr mit dem Frühjahrsgutachten für eine aktuelle Datenbasis und Untersuchung sorgt, die für politische und unternehmerische Entscheidungen als sinnvolle Unterstützung dienen kann.“



Rolf Buch,
Vorsitzender des Vorstands, Vonovia SE



„Mit dem jährlichen Frühjahrsgutachten bietet der ZIA eine umfassende Darstellung über die Entwicklung an deutschen Immobilienmärkten und aktuelle Trends. Gerade in unsicheren Zeiten wie der Corona-Pandemie ist ein detaillierter und neutraler Blick auf die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen der Immobilien-Assetklassen unerlässlich. Wie werden wir künftig nach der Pandemie arbeiten, wohnen, reisen und konsumieren? Die Antworten auf diese Fragen werden auch große Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft haben. Das Frühjahrsgutachten ist eine unentbehrliche Richtschnur, um diese Fragen beantworten zu können.“

Hans-Joachim Lehmann,
Geschäftsführer, Warburg-HIH Invest



„Natürlich ist die Corona-Pandemie am Immobilienmarkt nicht spurlos vorübergegangen. Deutlich sinkende Flächenumsätze prägten die ersten Quartale des letzten Jahres. Doch der deutsche Immobilienmarkt hat seine Resilienz in Krisenzeiten bewiesen. Während der Wohnimmobilienmarkt nahezu unbeeindruckt weitergewachsen ist, erfreuten sich auch Core-Immobilien im Bürosegment enormer Nachfrage – allen Debatten um Homeoffice zum Trotz. Als Real Asset und Investment Manager sind wir von der langfristigen Stärke des deutschen Immobilienmarkts überzeugt. Wichtige Erkenntnisse, wie sich dieser Markt in Zukunft entwickelt, liefert in diesen herausfordernden Zeiten das ZIA-Frühjahrsgutachten. Erneut ein wegweisendes Nachschlagewerk für starke und nachhaltige Investmententscheidungen.“

Dr. Rainer Krütten,
Geschäftsführer, Wealthcap

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. 3

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens 5

Inhaltsverzeichnis 19

Abbildungsverzeichnis 22

1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2021

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld und Patrick Hirsch – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
und Walter Eucken Institut 27

1.1 Einleitung 29

1.2 Aktuelle Entwicklungen 29

1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung 29

1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren 42

1.2.3 Monetäre Entwicklung 48

1.3 Ausblick und Prognose 64

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 71

2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2021

Sven Carstensen, Alexander Fieback, Dierk Freitag, Oliver Rohr, Patrik Völtz
und Andreas Wiegner – bulwiengesa AG 79

2.1 Der Markt für Wirtschaftsimmobilien 81

2.2 Investmentmarkt 83

2.2.1 Aktuelle Entwicklungen 83

2.2.2 Ausblick 86

2.3 Büroimmobilien 88

2.3.1 Einleitung 88

2.3.2 Rahmenbedingungen 88

2.3.3 Aktuelle Entwicklungen 89

2.3.4 Transaktionsmarkt 97

2.3.5 Ausblick 102

2.4 Unternehmensimmobilien 104

2.4.1 Einleitung 104

2.4.2 Rahmenbedingungen 105

2.4.3 Aktuelle Entwicklungen 107

2.4.4 Transaktionsmarkt 110

2.4.5 Ausblick 112

2.5	Logistikimmobilien	112
2.5.1	Einleitung	112
2.5.2	Rahmenbedingungen	113
2.5.3	Aktuelle Entwicklungen	116
2.5.4	Transaktionsmarkt	118
2.5.5	Ausblick	120
2.6	Hotelimmobilien	122
2.6.1	Einleitung	122
2.6.2	Rahmenbedingungen	123
2.6.3	Aktuelle Entwicklungen	128
2.6.4	Transaktionsmarkt	132
2.6.5	Ausblick	133
2.7	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	138
3	Frühjahrgutachten Einzelhandelsimmobilien 2021 Michael Gerling, Lena Knopf und Kristina Pors – EHI Retail Institute unter Mitwirkung von Jan Schwarze – CBRE	143
3.1	Einleitung	145
3.2	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	146
3.3	Aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt	151
3.4	Situation und Perspektiven in und außerhalb der Einkaufsmetropolen	160
3.5	Ausblick und Prognose	172
3.6	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	174
4	Frühjahrgutachten Wohnimmobilien in den A-Städten 2021 Carolin Wandzik und Sebastian Wunsch – GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH	177
4.1	Einleitung	179
4.2	Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt	179
4.2.1	Wohnungsnachfrage	179
4.2.2	Wohnungsangebot	181
4.2.3	Transaktionsgeschehen	184
4.2.4	Miet- und Kaufpreisentwicklung	186
4.3	Die Wohnungsmärkte der A-Städte	188
4.3.1	Wohnungsnachfrage	188
4.3.2	Wohnungsangebot	191
4.3.3	Transaktionsgeschehen	193
4.3.4	Miet- und Kaufpreisentwicklung	195
4.3.5	Berliner Mietendeckel	198
4.4	Fazit und Ausblick	201
4.5	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	204

5	Frühjahrgutachten Wohnimmobilien in ländlichen Räumen 2021 Prof. Dr. Harald Simons, Constantin Tielkes und Malte Scharrenberg – empirica ag	207
5.1	Einleitung	209
5.2	Preisentwicklung in den ländlichen Räumen	209
5.3	Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Räumen mit Anschluss an eine Metropole	212
5.4	Zu- und Abwanderung in ländlichen Räumen	215
5.5	Repräsentationslandkreise des ländlichen Raumes	218
5.6	Abwägung Stadt-Land hat sich verschoben	222
5.7	Corona verschiebt die Abwägung weiter	224
5.8	Fazit und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	226
	Glossar	231
	Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	236
	Unterstützer des Frühjahrgutachtens	240

Abbildungsverzeichnis

Abbildungen in Kapitel 1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2014 – IV 2020.....	30
Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt, 2020	31
Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors, 2020	32
Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2020	34
Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2019 nach Baubereichen.....	35
Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen, 2020.....	37
Abbildung 1.7: ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, 2008 – 2021.....	38
Abbildung 1.8: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote, I 2010 – III 2019.....	39
Abbildung 1.9: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, 2009 – 2021.....	43
Abbildung 1.10: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, 2009 – 2020	43
Abbildung 1.11: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe, 2010 – 2021	45
Abbildung 1.12: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, 2010 – 2020	45
Abbildung 1.13: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2010 – 2020	46
Abbildung 1.14: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 2010 – 2021.....	47
Abbildung 1.15: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2012 – 2021.....	49
Abbildung 1.16: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, 2015 – 2021.....	50
Abbildung 1.17: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2020	51
Abbildung 1.18: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland, 2004 – 2020.....	52
Abbildung 1.19: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland, 2004 – 2020	53
Abbildung 1.20: Nettoanfangsrenditen für Gewerbeimmobilien, 2005 – 2020.....	54
Abbildung 1.21: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2021.....	56
Abbildung 1.22: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), 2012 – 2021	57
Abbildung 1.23: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2020.....	58
Abbildung 1.24: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2020	59
Abbildung 1.25: Entwicklung der öffentlichen Finanzen, 2020 – 2022.....	62
Abbildung 1.26: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts).....	64
Abbildung 1.27: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts	66
Abbildung 1.28: Der Arbeitsmarkt in Deutschland.....	68
Abbildung 1.29: Die Grundsteuer in den Bundesländern.....	76

Abbildungen in Kapitel 2: Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien

Abbildung 2.1: Deutsche Hypo Immobilienklima nach Nutzungsart, 2016 – März 2021.....	81
Abbildung 2.2: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2010 – 2020	84

Abbildung 2.3: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2020	85
Abbildung 2.4: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2021	89
Abbildung 2.5: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020.....	90
Abbildung 2.6: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Städten, 2007 – 2020.....	91
Abbildung 2.7: Durchschnittliche Volumen der Büroneubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020	94
Abbildung 2.8: Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020.....	95
Abbildung 2.9: Entwicklung der Spitzenmiete nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020	96
Abbildung 2.10: Büroinvestmentvolumen nach Stadtklassifikation, 2008 – 2020	97
Abbildung 2.11: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, Einzelobjekte, 2020	98
Abbildung 2.12: Bürotransaktionen, Portfolios, 2020.....	100
Abbildung 2.13: Entwicklung der Nettoanfangsrendite nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020.....	100
Abbildung 2.14: Veränderung der Kapitalwerte für Büroimmobilien auf Kreisebene, 2015 – 2020	101
Abbildung 2.15: Büromärkte der A-Städte, Kennzahlen und Trends	104
Abbildung 2.16: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte mit Relevanz für Unternehmensimmobilien, 2011 – 2020	106
Abbildung 2.17: Flächenumsätze Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020	107
Abbildung 2.18: Flächenumsatz Unternehmensimmobilien nach Größenklassen, 2020.....	108
Abbildung 2.19: Flächenumsatz Unternehmensimmobilien nach Wirtschaftszweigen, 2020	108
Abbildung 2.20: Neubauvolumen Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020.....	109
Abbildung 2.21: Durchschnittsmieten ausgewählter Flächenarten, 2013 – 2020.....	110
Abbildung 2.22: Transaktionsvolumen Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020.....	110
Abbildung 2.23: Bruttoanfangsrenditen (Spitze) Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020	111
Abbildung 2.24: Verteilung des Straßengüterverkehrs in Europa, 2019	113
Abbildung 2.25: Beförderungsmenge im Güterverkehr nach Verkehrsträgern, 2000 – 2019.....	114
Abbildung 2.26: Logistik-Indikator des ifo-Instituts, Januar 2005 – Oktober 2020.....	114
Abbildung 2.27: Logistikimmobilien mit DGNB-Gold-Zertifikat oder vergleichbaren Zertifikaten im Neubau, 2010 – 2020	115
Abbildung 2.28: Panelbefragung zur Nachhaltigkeit von Logistikimmobilien.....	116
Abbildung 2.29: Fertigstellungsvolumen Logistikimmobilien Deutschland, 2015 – 2020	116
Abbildung 2.30: Fertiggestellte Logistikflächen nach Regionen, 2015 – 2020	117
Abbildung 2.31: Spitzenmieten für Hallenflächen nach Städte kategorien, 2011 – 2020	118
Abbildung 2.32: Investmentvolumen in deutsche Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2015 – 2020	118
Abbildung 2.33: Entwicklung der Nettoanfangsrenditen (Spitze) für Lagerhallen in A-Märkten, 2015 – 2020	119
Abbildung 2.34: Entwicklung der Nettoanfangsrenditen (Spitze) für Logistikimmobilien nach Stadtklassifikation, 2011 – 2020.....	119
Abbildung 2.35: Panelbefragung zur Bedeutung von Nachhaltigkeit bei der Ansiedlungspolitik.....	121
Abbildung 2.36: COVID- und Übernachtungsentwicklung in Deutschland, Januar 2020 – März 2021	123
Abbildung 2.37: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland, 2005 – 2020	124
Abbildung 2.38: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten Urlaubszielen Deutschlands, 2020	124
Abbildung 2.39: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten deutschen Großstädten, 2020.....	125

Abbildung 2.40: Auslastungsentwicklung Hotels nach Bundesländern, 2019 – 2020	126
Abbildung 2.41: Bettenauslastung nach Betriebstypen, 2019 – 2020	127
Abbildung 2.42: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels garnis, 2007 – 2020	128
Abbildung 2.43: Kettenhotellerie, Kennzahlen 2019 und 2020	129
Abbildung 2.44: Hotel-Performance.....	130
Abbildung 2.45: Hoteltransaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2020	132
Abbildung 2.46: Recoveryzenario „Touristische Nachfrage“	134
Abbildung 2.47: Erlösentwicklung in der deutschen Hotellerie (RevPAR), 2010 – 2020	135

Abbildungen in Kapitel 3: Einzelhandelsimmobilien 2021

Abbildung 3.1: Umsatz im Einzelhandel in Deutschland, 2011 – 2020.....	147
Abbildung 3.2: Umsatzentwicklung ausgewählter Branchen (real), Januar 2020 – Januar 2021	148
Abbildung 3.3: Umsatzentwicklung ausgewählter Branchen (real), 2020.....	149
Abbildung 3.4: GfK-Konsumklimaindex.....	151
Abbildung 3.5: Große Einzelhandelstransaktionen 2020 (Auswahl) – Single Deals.....	152
Abbildung 3.6: Große Einzelhandelstransaktionen 2020 (Auswahl) – Portfolio-Deals	153
Abbildung 3.7: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2020 (Auswahl).....	154
Abbildung 3.8: Transaktionsvolumen Retail-Investment, 2015 – 2020.....	155
Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Nutzungsart, 2015 – 2020.....	156
Abbildung 3.10: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käufertyp, 2020	157
Abbildung 3.11: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käuferherkunft, 2015 – 2020	158
Abbildung 3.12: Nettoanfangsrenditen von Einzelhandelsimmobilien, 2015 – 2020.....	160
Abbildung 3.13: Passantenaufkommen in ausgewählten Top-Lagen der A-Städte, 2019 – 2020.....	161
Abbildung 3.14: Strukturdaten A-Städte, 2019 – 2020	170
Abbildung 3.15: Marktdaten Handelsimmobilien 2020	170

Abbildungen in Kapitel 4: Wohnimmobilien in den A-Städten

Abbildung 4.1: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, 2000 – 2020	180
Abbildung 4.2: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2021	181
Abbildung 4.3: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2020	182
Abbildung 4.4: Transaktionen von Wohnimmobilien in Deutschland, 2010 – 2021.....	184
Abbildung 4.5: Entwicklung der Mietpreise, I 2007 – IV 2020.....	186
Abbildung 4.6: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2007 – IV 2020	187
Abbildung 4.7: Entwicklung der Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser, I 2007 – IV 2020	188
Abbildung 4.8: Veränderung der Einwohnerzahlen in den A-Städten im Vorjahresvergleich, 2012 – 2020.....	189
Abbildung 4.9: Gesamtwanderungssalden der A-Städte, 2011 – 2020	190
Abbildung 4.10: Saldo der Auslandszuwanderung in den A-Städten, 2019 – 2020.....	190
Abbildung 4.11: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2007 – 2020.....	192
Abbildung 4.12: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2007 – 2020	192
Abbildung 4.13: Transaktionen von Wohnimmobilien in den A-Städten, 2010 – 2021.....	194
Abbildung 4.14: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2007 – IV 2020	196

Abbildung 4.15: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2007 – IV 2020	197
Abbildung 4.16: Entwicklung der Angebotsmieten in Berlin, I 2019 – IV 2020	199
Abbildung 4.17: Entwicklung des Angebots an inserierten Mietwohnungen in den A-Städten, IV 2019 – IV 2020	199
Abbildung 4.18: Umwandlungen von Miet- in Eigentumswohnungen in Berlin, 2010 – 2020	200

Abbildungen in Kapitel 5: Wohnimmobilien in ländlichen Räumen

Abbildung 5.1: Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in Metropolen nach Zentrumsnähe, 2020	210
Abbildung 5.2: Kaufpreisentwicklungen für Ein- und Zweifamilienhäuser nach Zentrumsnähe, 2012 – 2016 und 2016 – 2020	211
Abbildung 5.3: Preisgradienten der Regionen Berlin und Nürnberg, 2013 – 2020	211
Abbildung 5.4: Bevölkerungsentwicklung, 2000 – 2014	213
Abbildung 5.5: Bevölkerungsentwicklung, 2015 – 2019	214
Abbildung 5.6: Binnenwanderungssaldo deutscher Staatsangehöriger, 2017 – 2019	217
Abbildung 5.7: Landkreise und kreisfreie Städte nach Metropolnähe und Repräsentationskreise des ländlichen Raumes mit Anschluss an eine Metropole	219
Abbildung 5.8: Wanderungssaldo ausgewählter Repräsentationskreise des ländlichen Raums, 2000 – 2019	221
Abbildung 5.9: Wanderungssaldo der Repräsentationskreise des ländlichen Raums nach Altersklassen, 2013 – 2019	221
Abbildung 5.10: Wanderungssaldoraten der Repräsentationslandkreise, 2013 – 2019	222
Abbildung 5.11: Stadt-Land-Checkliste einer jungen Familie	223
Abbildung 5.12: Entwicklung der Anzahl der 30- bis 45-Jährigen in 27 Repräsentationslandkreisen des ländlichen Raumes, 2000 – 2019	227

1

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2021 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld und Patrick Hirsch
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und
Walter Eucken Institut

1.1 Einleitung

Im ersten Halbjahr 2021 hat die Corona-Pandemie die deutsche Volkswirtschaft weiter fest im Griff. Die wirtschaftliche Lage im Frühjahr 2021 ist gekennzeichnet von anhaltenden Einschränkungen und einer gezielten privaten Nachfrage. Diese bremsen die Erholung der Wirtschaft in Deutschland und Europa noch aus. Die rasche Entwicklung verschiedener Impfstoffe ermöglicht jedoch eine Überwindung der Pandemie im Jahr 2021, wenngleich Bereitstellung und Verimpfung sehr langsam anlaufen. Im Zuge gradueller Lockerungen des Lockdowns kann dennoch mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,1% gerechnet werden.¹ Derzeit stützen Industrieexporte und Bauwirtschaft die Erholung. Im zweiten Halbjahr kann konjunkturell mit Nachholeffekten im Konsum gerechnet werden; viele Haushalte haben hohe Ersparnisse gebildet. Gleichzeitig dürfte sich die Inflationsrate im Jahr 2021 dem Ziel von 2% annähern und aufgrund von Sondereffekten zeitweise sogar etwas darüber liegen. Der Arbeitsmarkt wird von der Kurzarbeit weiter gestützt.

*anhaltende
Einschränkungen
und gezielte
private Nachfrage*

Weitreichende Stützungsmaßnahmen der Geld- und Fiskalpolitik haben einen tieferen und länger anhaltenden Wirtschaftseinbruch verhindert. Um Handlungsspielraum zurückzugewinnen und Fehlallokationen von Kapital zu verhindern, muss mittelfristig in beiden Bereichen eine Normalisierung eintreten. Die größten Risiken ergeben sich aktuell aus dem anhaltenden Pandemiegeschehen. Die dritte Infektionswelle und weitere Verzögerungen bei der Impfung könnten zusätzliche Einschränkungen bis in den Sommer notwendig machen. Außerdem könnten neue Mutationen den bisher erreichten Grad wirtschaftlicher Erholung wieder gefährden.

*mittelfristige
Normalisierung der
Geld- und Fiskalpolitik
erforderlich*

In der Bauindustrie deutet sich eine Dreiteilung an. Während die Hochkonjunktur im Wohnungsbau anhält, schlagen Pandemie und strukturelle Veränderungen zuvorderst beim Wirtschaftsbau durch. Im öffentlichen Bau stehen große Investitionen an, die allerdings Unwägbarkeiten unterliegen. Denn trotz abgeschwächter Wachstumsraten der realen Bauinvestitionen bestehen weiterhin Kapazitätsprobleme, die in einem ansteigenden Bauüberhang und steigenden Preisen für Wohnimmobilien resultieren. Überbewertungen in lokalen Wohnungsmärkten, der steigende Kreditbestand und strukturelle Nachfrageänderungen bei Gewerbeimmobilien stellen moderate Gefahren für die Finanzstabilität dar. Der abrupte Wirtschaftseinbruch hat bislang nicht zu einer breiten Insolvenzwelle und einer steigenden Anzahl notleidender Kredite geführt.

1.2 Aktuelle Entwicklungen

1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung

Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

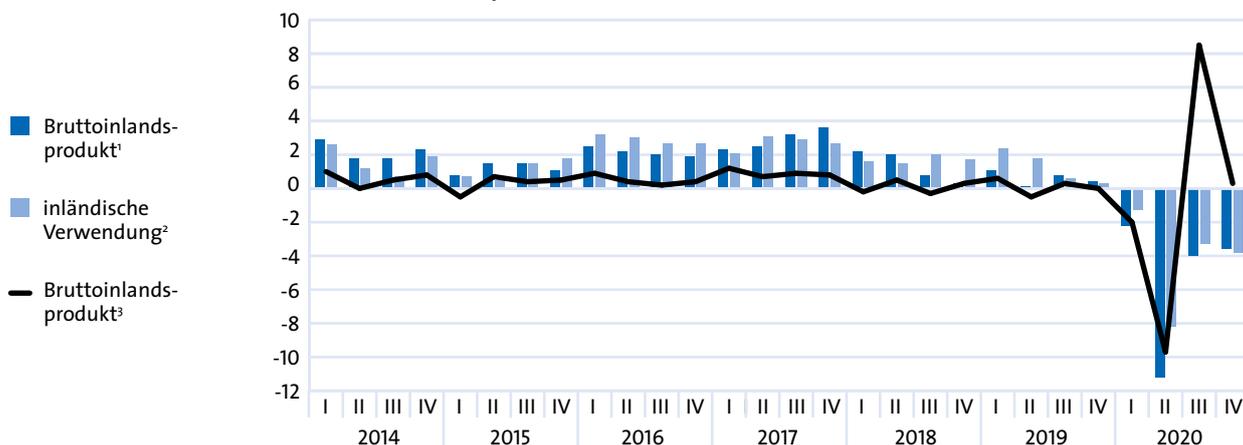
Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist im Jahr 2020 um 4,9% eingebrochen. Das ist der stärkste Rückgang seit der Finanzkrise im Jahr 2009. Ohne die umfangreichsten fiskalischen Stützungsmaßnahmen in der Geschichte der Bundesrepublik wäre der Einbruch noch stärker ausgefallen, hat doch die Corona-

¹ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

Pandemie die deutsche Wirtschaft insbesondere im zweiten Quartal 2020 in eine tiefe Rezession gestürzt. Hier betrug der Rückgang des realen BIP saison- und kalenderbereinigt 9,7% im Vergleich zum Vorquartal (vgl. Abbildung 1.1). Die Binnenkonjunktur, die lange als Stütze der Wirtschaft fungierte, zeigt sich in erheblichem Maße für den stärksten Einbruch in einem Quartal seit Einführung der vierteljährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) verantwortlich. Im dritten Quartal kam es zu einem starken Rückpralleffekt (Rebound) und einem Wachstum von 8,5%, das mit der zweiten Pandemiewelle im vierten Quartal ein jähes Ende fand. Im Vergleich zum Vorquartal wuchs das BIP im vierten Quartal 2020 nur noch um 0,3%.

Im ersten Quartal 2021 dürfte das BIP dann erneut um rund 1,5% zurückgegangen sein.² Die zweite Welle brachte das Wirtschaftsgeschehen somit zwar bei weitem nicht in dem Maße zum Erliegen wie zu Beginn der Pandemie, als sich nicht zuletzt die Unterbrechung von Lieferketten stark auswirkte. Die langanhaltenden Einschränkungen belasteten den privaten Konsum jedoch erneut kräftig. Davon waren kontaktintensive Bereiche des Dienstleistungssektors im besonderen Maße betroffen. Dazu zählen unter anderem Unternehmensdienstleistungen, Handel, Gastgewerbe und Kultur. Hinzu kam eine potenzielle Abschwächung der Nachfrage durch das Auslaufen der Mehrwertsteuersenkung.³ Die Haushalte und Unternehmen dürften sich im Laufe des Jahres 2020 zudem besser an die Einschränkungen angepasst haben. Hinzu kommt der anhaltende Aufschwung in der Industrie. Nach der weltweiten Industrierezession im Jahr 2019 und dem pandemiebedingten zusätzlichen Einbruch im zweiten Quartal 2020 ist die Industrieproduktion im zweiten Halbjahr zu einer maßgeblichen Stütze der deutschen Wirtschaft geworden. Getrieben von der Exportnachfrage entwickelte sich die Automobilbranche entgegen den Prognosen positiv. Hier

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2014 – IV 2020



saison- und kalenderbereinigte Werte

- 1 Veränderung zum Vorjahresquartal in %
- 2 Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in Prozentpunkten
- 3 Veränderung zum Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

2 Diese Prognose orientiert sich am wöchentlichen Aktivitätsindex der Deutschen Bundesbank vom 24. März 2021. Vgl. Sercan Eraslan und Thomas Götz, An unconventional weekly economic activity index for Germany, Technical Paper der Deutschen Bundesbank 02/2020, Frankfurt, 2020.
3 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

trug maßgeblich der rasche Aufschwung in China und die damit verbundene hohe Auslandsnachfrage zur Erholung bei.

Durch die Pandemie kam es im Jahr 2020 zu einem Rückgang des weltweiten BIP von 3,6%.⁴ Bereits im vergangenen Sommer setzte jedoch eine wirtschaftliche Erholung ein, die in Teilen der Welt weiter anhält, während sie anderswo, bei wieder steigenden Infektionszahlen und neuerlichen Eindämmungsmaßnahmen, wiederholt ausgebremst wird. Die Wirtschaftsleistung der beiden größten Volkswirtschaften der Welt entwickelte sich jeweils besser als diejenige Deutschlands. Während die USA einen BIP-Rückgang von 3,5% zu verkraften hatten, wies China im Jahr 2020 sogar ein Wachstum von 2,1% aus. Das BIP des Euroraums brach hingegen stärker ein als hierzulande und ging um 6,8% zurück. Frankreich, Italien und Spanien waren weltweit unter den am stärksten von der Pandemie betroffenen Staaten.

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt, 2020

	Beiträge in Prozentpunkten			
	I 2020	II 2020	III 2020	IV 2020
Inländische Verwendung	-1,3	-6,8	4,6	-0,3
Konsumausgaben	-1,1	-5,3	5,7	-1,9
private Konsumausgaben	-1,2	-5,7	5,5	-1,8
Konsumausgaben des Staates	0,1	0,4	0,1	-0,1
Bruttoinvestitionen	-0,2	-1,5	-1,1	1,6
Bruttoanlageinvestitionen	-0,2	-1,5	0,9	0,2
Ausrüstungsinvestitionen	-0,5	-1,0	1,0	0,0
Bauinvestitionen	0,5	-0,5	-0,2	0,2
sonstige Anlageinvestitionen	-0,2	0,0	0,1	0,0
Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen	0,0	0,0	-2,0	1,4
Außenbeitrag	-0,7	-2,9	3,9	0,6
Exporte	-1,6	-9,5	7,4	2,0
Importe	0,8	6,5	-3,5	-1,4
Bruttoinlandsprodukt¹	-2,0	-9,7	8,5	0,3

saison- und kalenderbereinigte Werte

¹ Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

Analog zum quartalsweisen Wirtschaftswachstum schwankten die entsprechenden Wachstumsbeiträge zum BIP im Jahr 2020 stark (vgl. Abbildung 1.2). Unter den einzelnen verwendungsseitig gelisteten Beiträgen schlugen diejenigen der privaten Konsumausgaben neben denen der Exporte besonders stark aus. Letztere fielen im Außenbeitrag über das Jahr hinweg nur deshalb weniger ins Gewicht, weil nahezu in gleichem Umfang zurückgehende Importe jeweils den gegenläufigen Beitrag lieferten. Im zweiten Quartal 2020 waren es vor allem staatliche Konsumausgaben, die ein noch stärkeres Abrutschen des BIP verhin-

⁴ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

derten. Am aktuellen Rand sind hingegen Exporte und Investitionen die bedeutendsten Stützen des BIP. Der positive Beitrag der Bruttoinvestitionen zum Jahresende ging dabei vorrangig auf Vorratsveränderungen und einem Nettozugang an Wertsachen zurück (1,4 Prozentpunkte im vierten Quartal), während diese im Quartal zuvor noch deutlich auf dem BIP-Wachstum lasteten. Bruttoanlageinvestitionen konnten, nachdem sie im zweiten Quartal 2020 deutlich zurückgingen, ebenfalls für leicht positive Impulse sorgen. Der Beitrag der Investitionen in Ausrüstungen legte dabei leicht zu und signalisiert einen zugrunde liegenden wirtschaftlichen Optimismus. Zudem dürften sich Investitionen widerspiegeln, die im Zuge der Digitalisierung notwendig wurden. Ungeachtet der Pandemie und den damit verbundenen gesellschaftlichen Einschränkungen hielt die gute Konjunktur in der Bauwirtschaft weitestgehend an und erwies sich einmal mehr als Stütze der deutschen Wirtschaft. Der Wachstumsbeitrag der Bauinvestitionen in Höhe von 0,2 Prozentpunkten im letzten Quartal machte jedoch nur teilweise die Investitionen wett, die in der mittleren Jahreshälfte ausblieben (-0,7 Prozentpunkte). Die Baubranche blieb von den Folgen der Corona-Pandemie also nicht gänzlich unbeeinträchtigt.

Bausektor stützt deutsche Wirtschaft

Abschwung bereits vor der Corona-Pandemie

Angesichts der pandemiebedingt tiefen wirtschaftlichen Krise des Jahres 2020 darf nicht außer Acht gelassen werden, dass sich die deutsche Wirtschaft bereits vor der Corona-Pandemie in einem Abschwung befand. Speziell die Industrie war in der Rezession. Das BIP-Wachstum betrug 2019 gerade einmal 0,6%. Das zeigte sich unter anderem in der Entwicklung der Investitionen. Das Wachstum der Bruttoanlageinvestitionen im Jahr 2019 von 2,5% ging nahezu ausschließlich auf die Entwicklung der Bauinvestitionen zurück. Im Jahr 2020 fielen die Bruttoanlageinvestitionen dann insgesamt um 3,1% geringer aus als im Jahr zuvor. Vor allem im zweiten Quartal lagen sie mit 7,4% sehr deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (vgl. Abbildung 1.3). Letztlich ergab sich jedoch für alle Quartale ein Minus.

Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors, 2020

	Veränderung zum Vorjahresquartal in %			
	I 2020	II 2020	III 2020	IV 2020
Bruttoanlageinvestitionen	-0,6	-7,4	-3,5	-0,9
Ausrüstungsinvestitionen	-9,2	-23,6	-10,0	-6,0
Bauinvestitionen	5,3	0,6	-0,7	3,0
Wohnbauten	5,8	1,6	0,0	4,4
Nichtwohnbauten	4,4	-0,9	-1,9	0,8
Hochbau	3,6	-1,4	-3,8	-0,1
Tiefbau	6,1	0,1	1,1	2,2
sonstige Anlageinvestitionen	-1,1	-1,4	-0,7	-1,0

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Bei den Investitionen in Ausrüstungen, also in Maschinen, Geräte und Fahrzeuge, waren die Rückgänge zum Teil enorm. Eine hohe wirtschaftliche Unsicherheit bremste diese stark ein. Im zweiten Halbjahr erholten sie sich zwar langsam, erreichten jedoch noch nicht das Vorkrisenniveau. Mit der Möglichkeit zur

degressiven Abschreibung von beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens wurden hier starke Anreize für ein Vorziehen von Investitionen in die Jahre 2020/2021 im Rahmen des Konjunkturpakets gesetzt.⁵

Die Bauinvestitionen zeigten sich dagegen relativ stabil und konnten ihren positiven Trend, anders als in den Jahren 2008/2009, fortsetzen. Im Jahr 2020 wurden Bauinvestitionen in Höhe von rund 387 Mrd. Euro getätigt. Preisbereinigt ergab sich ein Plus von 1,9% im Vergleich zum Vorjahr. Einzig im dritten Quartal waren diese etwas geringer ausgefallen als im Vorjahr. Zunächst sorgte ein milder und trockener Winter erneut für ein starkes erstes Quartal 2020. Anschließend konnte auf den Baustellen trotz öffentlicher Einschränkungen weitergearbeitet werden. Entsprechend war das Baugewerbe kaum von Kurzarbeit betroffen. Alleine Grenzsicherungen dürften sich angebotsseitig durch temporär fehlende Arbeitskräfte und unterbrochene Lieferketten auf die Bauaktivität ausgewirkt haben.⁶ Durch nachfrageseitige Verschiebungen haben sich die Sparten jedoch sehr unterschiedlich entwickelt. Dass bei Bauinvestitionen im Jahr 2020 insgesamt erneut ein deutliches Plus zu verbuchen ist, geht in erster Linie auf Investitionen in Wohnbauten (2,8%) zurück. In Nichtwohnbauten wurde nur geringfügig mehr investiert (0,4%), hier gingen Hochbau-Investitionen sogar um 0,5% zurück. Investitionen im Tiefbau zeigten sich im Jahresverlauf ebenfalls robust und legten um 2,2% zu.

Positivtrend bei Bauinvestitionen ungebrochen, ...

... vor allem bei Investitionen in Wohnimmobilien

Bei der Entwicklung der Baugenehmigungen ist im Jahr 2020 von etwaigen Auswirkungen der Corona-Krise nichts zu sehen. Monatliche Daten über Genehmigungen deuten keinerlei Rückgang während des Lockdowns im Frühjahr 2020 an. Im Vergleich zum Vorjahr steht hier sogar ein Plus von 2,2%. Insgesamt wurden neue Gebäude und Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden mit zusammen mehr als 368.000 Wohnungen genehmigt (vgl. Abbildung 1.4). Damit wurde fast das Niveau des Rekordjahres 2016 erreicht. Im Vergleich zu den 1990er Jahren ist die Anzahl der erteilten Baugenehmigungen dennoch moderat. Detaillierte Ergebnisse zeigen, dass rund 89% der Wohnungen als Neubauten genehmigt wurden. Ihre Anzahl stieg um 2,7%. Genehmigungen für Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden gingen hingegen um 3,2% zurück.⁷ Vor dem Hintergrund der politischen Diskussion über die Zukunft des Einfamilienhauses ist folgender Trend bemerkenswert: Seit dem Jahr 2010 hat sich die Anzahl der Genehmigungen für Mehrfamilienhäuser fast verdreifacht. Mit einem Anteil von 59% geht mittlerweile ein Großteil darauf zurück.⁸ Im Jahr 2020 lag die Steigerung allerdings nur noch bei 0,4%. Genehmigungen von neuen Einfamilienhäusern bewegten sich im vergangenen Jahrzehnt auf etwa gleichbleibendem Niveau von rund 90.000. Einen deutlichen Zuwachs von 20,5% oder 4.000 Wohnungen gab es im Jahr 2020 bei Zweifamilienhäusern.

keine Auswirkungen der Krise auf Baugenehmigungen

5 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

6 Vgl. Ludwig Dorffmeister, Europäisches Bauvolumen bricht 2020 um 11,5 Prozent ein, ifo Schnelldienst 07, München, 2020.

7 Vgl. Statistisches Bundesamt, Genehmigte Wohnungen im Jahr 2020: +2,2% gegenüber Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 131 vom 17. März 2021, Wiesbaden, 2021.

8 Vgl. Statistisches Bundesamt, Von Januar bis November 2020 genehmigte Wohnungen: 59% in Mehrfamilienhäusern, Pressemitteilung Nr. 015 vom 25. Februar 2021, Wiesbaden, 2021.

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2020

	Baugenehmigungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %	Baufertigstellungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %
2010	187.632	5,7	159.832	0,5
2011	228.311	21,7	183.110	14,6
2012	241.090	5,6	200.466	9,5
2013	272.433	13,0	214.817	7,2
2014	285.079	4,6	245.325	14,2
2015	313.296	9,9	247.722	1,0
2016	375.388	19,8	277.691	12,1
2017	347.882	-7,3	284.816	2,6
2018	346.810	-0,3	287.352	0,9
2019	360.493	3,9	293.002	2,0
2020	368.439	2,2		

Quelle: Statistisches Bundesamt

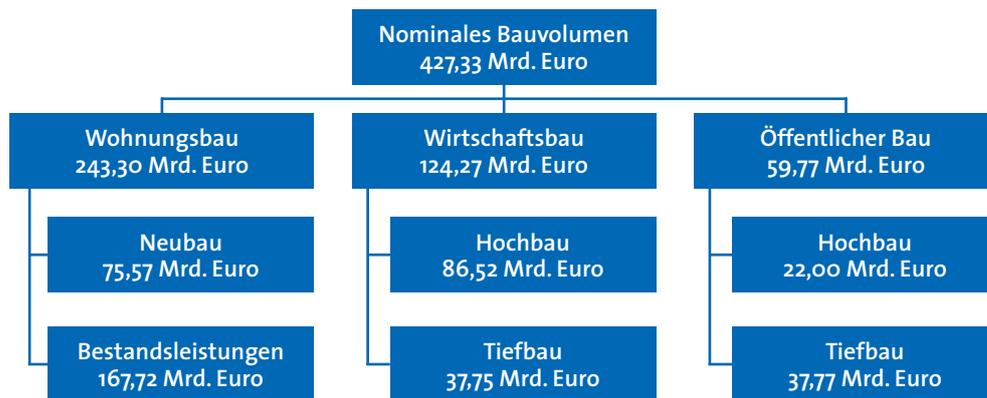
stetig steigender Bauüberhang

Die Anzahl der Baugenehmigungen gilt als wichtiger Frühindikator für die Bauaktivität. Allerdings liegt diese seit einigen Jahren über der Anzahl der jährlichen Baufertigstellungen, sodass der Rückstau, der sogenannte Bauüberhang, zunimmt. Die Anzahl der Baufertigstellungen, als Indikator für die tatsächliche Entwicklung der Bautätigkeit, betrug im Gesamtjahr 2019 293.000 Wohnungen. Die Ausweitung im Vergleich zum Vorjahr betrug 2,0%. Seit dem Jahr 2010 wurden in jedem Jahr mehr Wohnungen gebaut als im jeweiligen Vorjahr. Im Jahr 2019 wurden dadurch 83% mehr Wohnungen fertiggestellt als im Jahr 2010 und so viele wie seit 20 Jahren nicht. Investitions- und Produktionszahlen deuten nicht darauf hin, dass die Corona-Pandemie diesen Trend beendet hat.⁹ Vielmehr dürften die erschöpften Kapazitäten in der Branche weiter das größte Hindernis für eine weitere Ausweitung der Bauaktivität darstellen. Die moderaten Steigerungsraten der Fertigstellungen sind bei der hohen Nachfrage ein Indiz dafür. Zahlen über Baufertigstellungen für das Jahr 2020 werden Mitte 2021 erwartet. Die im Vergleich zu den Genehmigungen schwächere Entwicklung bei den Fertigstellungen schlägt sich in einem stetig steigenden Bauüberhang nieder. Ende des Jahres 2019 betrug dieser rund 740.000 Wohnungen und erreichte damit den höchsten Stand seit 1998.¹⁰ Allein um diesen Überhang abzuarbeiten, wird die Bauaktivität in den kommenden Jahren weiter hoch bleiben und lässt weitere Zuwächse im Bauvolumen erwarten.

⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2021, Frankfurt am Main, 2021.

¹⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt, Fertiggestellte Wohnungen im Jahr 2019: +2,0% gegenüber Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 199 vom 4. Juni 2020, Wiesbaden, 2020.

Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2019 nach Baubereichen



Das Bauvolumen entspricht der Summe aller Leistungen für die Herstellung und Erhaltung von Bauwerken.

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2019, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), BBSR-Online-Publikation Nr. 15/2020, Berlin, 2020.

Das nominale Bauvolumen betrug im Jahr 2019 fast 430 Mrd. Euro und fällt im Vergleich zu den Bauinvestitionen der VGR höher aus, da außerdem konsumtive Bauleistungen und Reparaturen, die den Wert des Bauwerks nicht erhöhen, berücksichtigt werden (vgl. Abbildung 1.5). Bei laufenden Preisen lag die Zunahme im Vergleich zum Vorjahr bei 8,0%. Preisbereinigt betrug der Anstieg 3,3%. In seiner aktuellsten Prognose aus dem September 2020 geht das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) davon aus, dass das Bauvolumen im Jahr 2020 zwar erneut gewachsen ist, mit 3,4% aber deutlich weniger als in den Vorjahren. Real entspricht dies aufgrund der nach wie vor stark steigenden Preise einem Anstieg von 0,8%. Grund dafür bleibt die, trotz der Corona-Krise, hohe Auslastung der Kapazitäten.¹¹ Im Zuge dessen steigerte das Bauhauptgewerbe seinen Jahresumsatz im Jahr 2020 um 4,9% und führte den Aufwärtstrend der vergangenen acht Jahre fort.¹²

trotz Krise hohe Auslastung der Baukapazitäten

Verwendungsseitig stellt der Wohnungsbau mit rund 57% des Bauvolumens nach wie vor den weitaus größten Baubereich dar. Mit einem Wachstum von 8,2% im Jahr 2019 war er der Hauptwachstumsmotor der Bauwirtschaft. Bei laufenden Preisen legte der öffentliche Bau im Jahr 2019 mit 9,5% noch deutlicher zu, während der Wirtschaftsbau das Bauvolumen noch um 6,9% steigern konnte. Für die Jahre 2020 und 2021 werden für alle Sparten nominal nur etwa halb so hohe Wachstumsraten prognostiziert; beim Wirtschaftsbau wird sogar mit einer Stagnation gerechnet, die real einem Rückgang des Bauvolumens entspricht. Es ist davon auszugehen, dass Unternehmen, die Umsatz- und Gewinneinbrüche erlitten haben, Bauinvestitionen zunächst zurückstellen werden. Der Wirtschaftsbau war in den vergangenen Jahren zudem stark auf Hochbauprojekte in denjenigen Branchen ausgerichtet, die erheblich von den Lockdown-Maßnahmen betroffen waren, wie z.B. Einzelhandel, Tourismus oder Büros für Dienstleistungsanbieter.¹³ Es bleibt darüber hinaus unklar, inwieweit sich be-

Wohnungsbau bleibt größter Baubereich

11 Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.), Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe. Berechnungen für das Jahr 2019. BBSR-Online-Publikation 15/2020, Bonn, 2020.
 12 Vgl. Statistisches Bundesamt, Umsatz im Bauhauptgewerbe im Jahr 2020: +4,9% zum Jahr 2019, Pressemitteilung Nr. 112 vom 10. März 2021, Wiesbaden, 2021.
 13 Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.), Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe. Berechnungen für das Jahr 2019. BBSR-Online-Publikation 15/2020, Bonn, 2020.

triebliche Homeoffice-Lösungen auf die weitere Nachfrage nach Bürogebäuden auswirken werden. Beim öffentlichen Bau wird abzuwarten sein, wie sich folgende gegenläufige Effekte auswirken: Auf der einen Seite stehen rückläufige Steuereinnahmen bei zeitgleich steigenden Ausgaben, die Investitionen auf kommunaler Ebene bremsen könnten. Dem stehen eine solide finanzielle Ausgangslage aus der Zeit vor der Pandemie und Förderungen für kommunale Bauprojekte im Rahmen der Konjunkturpakete, des Kommunalinvestitionsförderungsfonds sowie der Investitionsinitiative der Bundesregierung gegenüber.¹⁴ Wichtig dürfte darüber hinaus werden, wie schnell es zu einer Teilkompensation der ausbleibenden Gewerbesteuererinnahmen durch den Bund kommt.

deutlich mehr Bestandsleistungen im Wohnungsbau als Neubau

Die Unterteilung zwischen Neubau und Bestandsleistungen beim Wohnungsbau zeigt, dass Bestandsleistungen mit 69% ein deutlich größeres Volumen umfassen und dass dieser Anteil weiter zulegt. Bestandsleistungen wuchsen im Jahr 2019 um 9,5% und das Neubauvolumen nur um 5,4%. Innerhalb des Wohnungsneubaus entwickelte sich der Geschosswohnungsbau im Jahr 2019 mit 7,5% Wachstum erneut weit dynamischer als der Eigenheimbau mit 3,8% und kann damit die Lücke im Volumen immer weiter schließen. Diese Trends tragen der anhaltend hohen Nachfrage nach städtischem Wohnraum Rechnung, die nun schon lange nicht mehr aus dem Bestand bedient werden kann. Darüber hinaus spielen energetische Sanierungsarbeiten bei Bestandsleistungen im Wohnungsbau nach wie vor eine wesentliche Rolle.¹⁵ Strukturell fällt auf, dass deren Anteil an allen Bestandsleistungen bei etwa einem Viertel verharret. Förderungen und Abschreibungsmöglichkeiten sowie die Einführung eines CO₂-Preises ab dem Jahr 2021 zeigen noch keine Auswirkungen hinsichtlich Sanierungsarbeiten im Bestand. Unterdessen gibt es jedoch eine Vielzahl weiterer Sanierungsmotive wie Nutzungsänderungen, Komfortsteigerungen, Instandhaltungen oder Umbauten von Wohnraum für altersgerechtes Wohnen. Letztere machen knapp 30% an Bestandsleistungen aus.¹⁶

Außenhandel

Einbruch wegen Produktionsstopps und Grenzsicherungen

Der Welthandel ist im zweiten Quartal 2020 aufgrund von Produktionsstopps und Grenzsicherungen stark eingebrochen. Zwischen den Monaten Februar und Mai 2020 ging das Volumen um über 15% zurück.¹⁷ Besonders schwer getroffen wurden Unternehmen, die stark in internationale Lieferketten eingebunden waren. Im Zuge der weltweiten Erholung im zweiten Halbjahr 2020 war es die Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern, die für die rasche Normalisierung des Handels sorgte. Der weltweite Bedarf medizinischer Schutzausrüstung dürfte für zusätzliche Impulse gesorgt haben.¹⁸ Zum Jahresende lagen die Weltexporte sogar über dem Vorkrisenniveau. Dieser unerwartete Boom führte im Winter 2021 zu einem Mangel an Schiffscontainern und trieb zuletzt die Seefrachtkosten in die Höhe.

¹⁴ Vgl. Stefan Rein, Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft, BBSR-Analysen Kompakt 01/2021, Bonn, 2021.

¹⁵ Vgl. Stefan Rein, Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft, BBSR-Analysen Kompakt 01/2021, Bonn, 2021.

¹⁶ Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.), Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe. Berechnungen für das Jahr 2019. BBSR-Online-Publikation 15/2020, Bonn, 2020.

¹⁷ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

¹⁸ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

Getrieben vom Handel mit China hat sich die Exportwirtschaft für Deutschland, als drittgrößtem Warenexporteur weltweit, im zweiten Halbjahr 2020 als große Stütze der Wirtschaftsentwicklung erwiesen (vgl. Abbildung 1.2). Damit zeigt sich ein großer Unterschied zur Krise 2008/2009, als Exporte langfristig schwächelten und nicht für wichtige Impulse sorgen konnten. Dennoch lag das Exportvolumen im Gesamtjahr 2020 in Deutschland 9,3% unter demjenigen des Vorjahres (vgl. Abbildung 1.6). Dies äußerte sich in einem negativen Wachstumsbeitrag zum BIP von 4,4 Prozentpunkten. Da Importe um 7,1% zurückgingen und damit statistisch einen positiven Wachstumsbeitrag in Höhe von 3,5 Prozentpunkten leisteten, belief sich der gesamte Außenbeitrag auf -0,9 Prozentpunkte. Die starke Exportorientierung der deutschen Volkswirtschaft könnte sich nun als Konjunkturmotor in der Krise erweisen. Allerdings bestehen von der Pandemie unabhängige weltwirtschaftliche Risiken weiterhin fort.

Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen, 2020

	Ausfuhren in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahr in %	Einfuhren in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahr in %
Gesamt	1205,0	-9,3	1025,6	-7,1
Euroraum	441,0	-10,4	372,9	-9,0
Frankreich	91,1	-14,6	56,6	-14,5
Italien	60,6	-10,8	53,9	-5,7
Niederlande	84,4	-7,8	88,5	-9,6
Spanien	37,5	-15,2	31,4	-5,3
übrige EU	193,6	-6,0	174,9	-4,6
Drittländer	570,4	-9,4	477,8	-6,5
Vereinigtes Königreich	66,9	-15,5	34,7	-9,6
China	95,9	-0,1	116,3	5,6
USA	103,8	-12,5	67,8	-5,0
Russland	23,1	-13,1	21,9	-29,9

Quelle: Statistisches Bundesamt

So war die Dynamik in der Entwicklung des Welthandelsvolumens bereits im Jahr 2019 rückläufig. Das BIP- und Handelswachstum hatte sich zunehmend entkoppelt. Einerseits war dies auf die strukturellen Veränderungen und die Schwäche in der Industrieproduktion zurückzuführen. Andererseits deutete sich an, dass sich Wertschöpfungsketten wieder zunehmend verkürzen und Produktionsschritte ins Inland zurückgeholt werden.¹⁹ Protektionistische Tendenzen schürten die Ungewissheit über die Zukunft des globalen Freihandels. Speziell nicht-tarifäre Handelshemmnisse haben seit der Finanzkrise weltweit mehr und mehr an Bedeutung gewonnen. Schließlich wurde die Unsicherheit über die weitere Entwicklung der multilateralen Handelsordnung unter der WTO durch den Handelskonflikt zwischen China und USA zusätzlich befeuert. Im Hinblick auf die Rahmenbedingungen im Welthandel wird sich mit dem Amtsantritt des neuen US-Präsidenten daran kaum etwas ändern. Die Pandemie hat die Rolle Chinas eher gestärkt denn geschwächt.

¹⁹ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

Handel zwischen
UK und Deutschland
bzw. EU
eingebrochen

Im Januar 2021 ist der Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU um fast ein Drittel eingebrochen. Wie groß der Effekt des nun effektiven Brexits ist, kann derzeit noch nicht abgeschätzt werden. Unternehmen haben zum einen vorsorglich ihre Lagerbestände aufgefüllt, um einem Scheitern der Verhandlungen und damit Engpässen vorzubeugen. Zum anderen kamen Sondereffekte durch eine zeitweilige Schließung der Grenze zwischen dem Festland und dem Vereinigten Königreich wegen der Verbreitung von Mutationen hinzu. Allerdings ist der Handel zwischen Deutschland und dem ehemaligen EU-Mitglied bereits im Jahr 2020 überdurchschnittlich stark zurückgegangen (vgl. Abbildung 1.6). Damit fällt das Vereinigte Königreich in der Liste der wichtigsten Handelspartner weiter zurück. Die Liste wurde im Jahr 2020, mit einem Handelsvolumen von rund 212 Mrd. Euro, erneut von China angeführt. Auf den Rängen zwei und drei folgten die Niederlande mit 173 Mrd. Euro und die Vereinigten Staaten mit 172 Mrd. Euro. Letztere sind wichtigstes Abnehmerland trotz zusätzlich in Kraft getretener Zölle. Für den gesamtwirtschaftlichen Aufschwung wird nicht zuletzt die Entwicklung im Euroraum und in den restlichen EU-Staaten, die für mehr als die Hälfte der Exportnachfrage deutscher Güter aufkommen, eine entscheidende Rolle spielen. Im Frühjahr 2021 bremst das dynamische Infektionsgeschehen die Erholung in Europa jedoch zunächst weiter ein.

Abbildung 1.7: ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, 2008 – 2021



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

nach Stimmungseinbruch wieder
Optimismus unter
deutschen
Exporteuren

Abbildung 1.7 stellt die ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe als Stimmungsindikator für das außenwirtschaftliche Umfeld dar. Im März und April 2020 sind die Erwartungen exportorientierter Unternehmen mit -15 und -21 Indexpunkten geradezu abgestürzt. Das entspricht den stärksten monatlichen Rückgängen seit der Wiedervereinigung. In der Folge machte sich jedoch bald wieder Optimismus unter den deutschen Exporteuren breit. Trotz kleiner Rückschläge infolge der pandemischen Entwicklungen haben die Exporterwartungen mit 10,7 Indexpunkten im Februar 2021 den höchsten Stand seit rund zweieinhalb Jahren erreicht. Es deutet sich also eine kontinuierliche Verbesserung des außenwirtschaftlichen Umfelds und der Nachfrage nach deutschen Exportgütern an. Die Chemiebranche sowie der Maschinenbau äußerten sich zuletzt deutlich optimistischer als zuvor und erwarten merkbliche Exportzuwächse. Vor dem Hintergrund des Strukturwandels in der Automobilindustrie unterliegen die Erwartungen der Automobilhersteller und -zulieferer einem ständigen Auf und Ab, konnten zuletzt aber ein dreimonatiges Zwischentief überwinden.²⁰

20 Vgl. ifo Institut, Exporterwartungen im Aufschwung, Pressemitteilung vom 23. Februar 2021, München, 2021.

Arbeitsmarkt

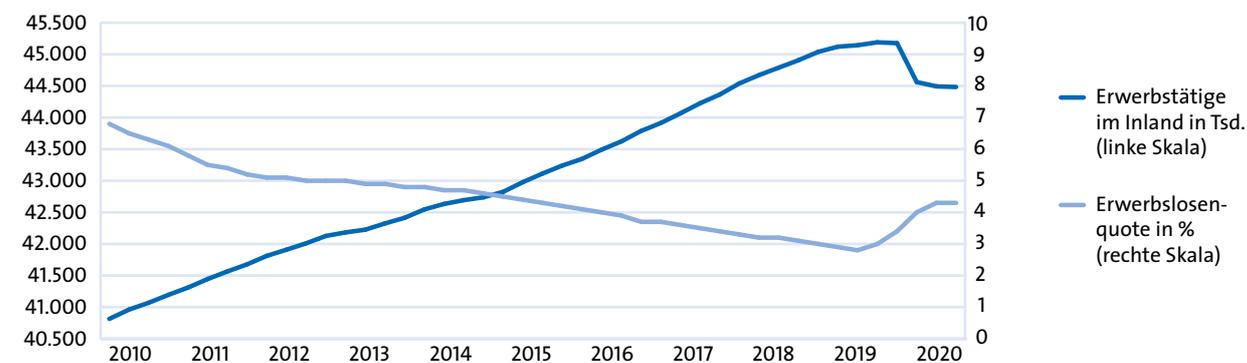
Die Corona-Krise beendete den seit dem Jahr 2007 anhaltenden Beschäftigungszuwachs in Deutschland abrupt. Obgleich die Entwicklung je nach Beschäftigungsform und Wirtschaftszweig stark variierte, zeigte sich der gesamte Arbeitsmarkt seitdem jedoch weitestgehend robust. So konnte sich die Erwerbstätigkeit nach einem kräftigen Einbruch im ersten Lockdown im Frühjahr 2020 stabilisieren, wobei Kurzarbeitende in dieser Berechnung zu den Erwerbstätigen gezählt werden. Nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes lag die Anzahl der Erwerbstätigen mit 44,8 Mio. Personen im Jahresdurchschnitt 2020 um 1,1% unter derjenigen des Jahres 2019 (vgl. Abbildung 1.8).²¹ Zum Ende des Jahres 2020 waren 1,6% oder 744.000 Personen weniger erwerbstätig als ein Jahr zuvor.²² Indes lag die saisonbereinigte Erwerbslosenquote nach Definition der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) im Januar 2021 bei 4,6%. Im Vergleich zum Januar 2020 stieg die Anzahl der Erwerbslosen damit um 564.000 Personen und lag um 1,2 Prozentpunkte höher als ein Jahr zuvor.²³

Erwerbstätigkeit nach kräftigem Einbruch wieder stabilisiert

Mit Blick auf das Gesamtjahr 2020 verzeichneten die Dienstleistungsbereiche mit 281.000 Personen (0,8%) gegenüber 2019 den stärksten Rückgang in der Anzahl der Erwerbstätigen. Vor allem die Bereiche Handel, Verkehr und Gastgewerbe (2,0%) und die Unternehmensdienstleister (2,5%), welche die Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften einschließen, notierten prozentual sehr hohe Beschäftigungsverluste. In der Industrie sank die Erwerbstätigenanzahl im Jahr 2020 um 2,3% auf rund 8,2 Mio. Personen, während der Bereich der Öffentlichen Dienstleister, Erziehung und Gesundheit mit 1,4% von Beschäftigungsgewinnen geprägt war. Im Bauhauptgewerbe stieg die Anzahl der Erwerbstätigen insgesamt um 17.000 (0,7%) und lag im Jahr 2020 bei rund 2,6 Mio. Personen.²⁴

Beschäftigungsverluste vor allem im Dienstleistungsbereich

Abbildung 1.8: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote¹, I 2010 – III 2019



saison- und kalenderbereinigte Werte

1 Abgrenzung der Erwerbslosen nach den Definitionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)

Quelle: Statistisches Bundesamt

21 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit 2020: Aufwärtstrend am Arbeitsmarkt nach 14 Jahren beendet, Pressemitteilung Nr. 001 vom 4. Januar 2021, Wiesbaden, 2021.

22 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 4. Quartal 2020: Leichter Anstieg gegenüber dem Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 072 vom 18. Februar 2021, Wiesbaden, 2021.

23 Vgl. Statistisches Bundesamt, Januar 2021: Erwerbstätigkeit steigt saisonbereinigt leicht gegenüber dem Vormonat, Pressemitteilung Nr. 094 vom 2. März 2021, Wiesbaden, 2021.

24 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit 2020: Aufwärtstrend am Arbeitsmarkt nach 14 Jahren beendet, Pressemitteilung Nr. 001 vom 4. Januar 2021, Wiesbaden, 2021.

*Kurzarbeit ist
wesentliche Stütze
für den Arbeitsmarkt*

Der Rückgang der Erwerbstätigkeit fußt vor allem auf einer insgesamt zurückgehenden Anzahl an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern. Im Vergleich zum Vorjahr sank deren Anzahl im Jahresdurchschnitt um 324.000 Personen (-0,8%).²⁵ Auffällig stabil konnte die Anzahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse gehalten werden. Nach Berechnungen der Bundesagentur für Arbeit waren im Dezember 2020 rund 33,7 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigte registriert, was einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von nur 0,2% entsprach.²⁶ Dies ist zum einen auf den breiten Einsatz von Kurzarbeit zurückzuführen; zum anderen konnten bereits bis November 2020 mehr als die Hälfte des aus dem Frühjahr 2020 resultierenden Stellenverlustes durch eine zunehmende Neubesetzung ausgeglichen werden.²⁷ Von den coronabedingten Maßnahmen besonders stark betroffen war der Teilbereich der ausschließlich geringfügig entlohnten Beschäftigten, deren Anzahl im Dezember 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 403.000 Personen oder 8,9% auf 4,13 Mio. sank. Damit setzt sich der Abwärtstrend fort, denn bereits im Jahr 2019 war der Vorjahreswert um 2,2% oder 103.000 Personen unterschritten worden.²⁸ Bei den Selbstständigen sank die Anzahl gegenüber dem Vorjahr ebenfalls überdurchschnittlich stark um 3,7% auf 4,0 Mio. Personen.²⁹

Der starke Einsatz von konjunkturell bedingter Kurzarbeit stellte eine wesentliche Stütze für den Arbeitsmarkt in der Krise dar. Obgleich die Inanspruchnahme im Vergleich zum April 2020, in dem noch mehr als 6 Mio. Personen in Kurzarbeit registriert waren, bis zum Oktober 2020 um zwei Drittel abnahm, lag sie im Dezember 2020 nach vorläufigen Berechnungen mit 2,39 Mio. Personen weiterhin deutlich über den Werten zur Zeit der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009. Dort war der Höhepunkt im Mai 2009 mit 1,44 Mio. Personen in konjunktureller Kurzarbeit erreicht worden.³⁰ Laut Schätzungen des ifo Instituts lag die Anzahl der registrierten Beschäftigten in Kurzarbeit im Februar 2021 bei 2,8 Mio. Personen. Dies entsprach einem erneuten Anstieg von 100.000 Personen im Vergleich zum Vormonat und einem Anteil von 8,5% an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.³¹ In Anbetracht der anhaltenden Einschränkungen stieg die Anzahl der Beschäftigten in Kurzarbeit damit im Jahr 2021 wieder. Die Inanspruchnahme von Kurzarbeit fällt über die Branchen hinweg sehr heterogen aus. Nach wie vor macht das Verarbeitende Gewerbe am stärksten Gebrauch von Kurzarbeit.³² Gleichzeitig zeichnete sich dort im Februar 2021 jedoch ein deutlicher Rückgang von 7,4% im Anteil der Beschäftigten in Kurzarbeit ab. Im Gastgewerbe lag der Anteil der Kurzarbeit im Februar 2021 bei rund 56% und im Handel bei 15%.³³ Im Baugewerbe kam es im Februar 2021 zu einem leichten Anstieg der Kurzarbeit auf 4,2%. Hier dürfte eine verstärkte witterungsbedingte Inanspruchnahme der Kurzarbeit im Winter vorliegen.

25 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit 2020: Aufwärtstrend am Arbeitsmarkt nach 14 Jahren beendet, Pressemitteilung Nr. 001 vom 4. Januar 2021, Wiesbaden, 2021.

26 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

27 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2021, Frankfurt am Main, 2021.

28 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

29 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 4. Quartal 2020: Leichter Anstieg gegenüber dem Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 072 vom 18. Februar 2021, Wiesbaden, 2021.

30 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

31 Vgl. ifo Institut, Anhaltender Shutdown führt zu leichtem Anstieg der Kurzarbeit in Deutschland, ifo Schnelldienst digital, München, 2021.

32 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt kompakt: Auswirkungen der Corona-Krise auf den Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

33 Vgl. ifo Institut, Anhaltender Shutdown führt zu leichtem Anstieg der Kurzarbeit in Deutschland, ifo Schnelldienst digital, München, 2021.

Mit der hohen Anzahl der Kurzarbeitenden ging der stärkste Einbruch des Arbeitsvolumens seit der Wiedervereinigung einher. Nach der Arbeitszeitrechnung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) sank die durchschnittliche Arbeitszeit je Erwerbstätigem im Jahr 2020 um mehr als 50 Stunden und verzeichnete damit einen Rückgang des Arbeitsvolumens um 4,7% auf 59,64 Mio. Stunden.³⁴ Mit diesem Rückgang stiegen die Arbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde und lagen im vierten Quartal 2020 rund 3,5% über dem Wert des Vorjahresquartals.³⁵ Zwar federte das Kurzarbeitergeld Einkommenseinbußen der Beschäftigten ab, jedoch beeinflusste es die durchschnittliche Lohnentwicklung negativ. So wurde im Jahr 2020 erstmals seit dem Beginn der Erhebungen im Jahr 2007 ein Rückgang des Nominallohnindex um 0,6% festgestellt. Da die Verbraucherpreise in demselben Zeitraum um 0,5% stiegen, sanken die Reallöhne im Vergleich zum Jahr 2019 um durchschnittlich 1,0%.³⁶ Differenziert nach Branchen und Einkommen war der Rückgang insbesondere in unteren Leistungsgruppen signifikant. Bei der hohen wirtschaftlichen Unsicherheit während der Pandemie konnten Tarifabschlüsse aus Arbeitnehmersicht darüber hinaus kaum positiv gestaltet werden. Die Verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte stiegen im Jahr 2020 um 0,8% und damit deutlich schwächer als in den vorangegangenen Jahren. Unterdessen ist die Sparquote durch die hohe Konsumzurückhaltung von rund 10% in den Vorjahren auf 16,2% deutlich gestiegen.³⁷

Trotz der Krise ermittelte das IAB für das vierte Quartal 2020 rund 1,2 Mio. offene Stellen.³⁸ Im Zeitraum von April 2020 bis Februar 2021 wurden insgesamt 1,38 Mio. Stellen neu gemeldet, das waren 25% weniger als im Vorjahreszeitraum. Dieser Rückgang wurde maßgeblich durch die reduzierten Stellenmeldungen aus der Arbeitnehmerüberlassung (-32%), aus dem Handel (-25%) sowie dem Gastgewerbe (-50%) geprägt.³⁹ Im Verarbeitenden Gewerbe sank der Personalbedarf im Vergleich zum Vorjahr um 24%.⁴⁰ Damit setzt sich der bereits vor der Corona-Pandemie im Rahmen des Strukturwandels beobachtete sinkende Personalbedarf in der Industrie weiter fort.⁴¹ Währenddessen blieb der Personalbedarf im gesamten Baugewerbe im Vergleich zum Vorjahr relativ unverändert. Das IAB ermittelte für das vierte Quartal 2020 147.000 unbesetzte Stellen, das waren ebenso viele wie im Vorjahresquartal. Nach Berechnungen der Bundesagentur für Arbeit lag die durchschnittliche Dauer vom gewünschten Besetzungstermin bis zur tatsächlichen Besetzung einer freien Stelle, die sogenannte abgeschlossene Vakanzzeit, von März 2020 bis Februar 2021 über alle Berufsbeiriche hinweg bei 131 Tagen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg sie damit sogar um 3 Tage an. Überdurchschnittlich lange Vakanzzeiten von durchschnittlich 164 Tagen weisen nach wie vor insbesondere die Bau- und Ausbauberufe auf.⁴²

Personalbedarf insgesamt gesunken, ...

... aber im Baugewerbe unverändert hoch

34 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Der Einbruch des Arbeitsvolumens 2020 übersteigt alles bisher Dagewesene, Presseinformation vom 9. März 2021, Nürnberg, 2019.

35 Vgl. Statistisches Bundesamt, Arbeitskosten im 4. Quartal 2020 um 2,1% höher als im Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 116 vom 11. März 2021, Wiesbaden, 2021.

36 Vgl. Statistisches Bundesamt, Reallöhne im Jahr 2020 um 1,0% gegenüber 2019 gesunken, Pressemitteilung Nr. 091 vom 1. März 2021, Wiesbaden, 2021.

37 Vgl. Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Private Konsumausgaben und Verfügbares Einkommen, Wiesbaden, 2021.

38 Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Stellenerhebung 4/2020: 1,18 Millionen offene Stellen im vierten Quartal, Serie „Corona-Krise: Folgen für den Arbeitsmarkt“ vom 18. Februar 2021, Nürnberg, 2021.

39 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

40 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt kompakt: Auswirkungen der Corona-Krise auf den Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

41 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

42 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Analyse Arbeitsmarkt: Gemeldete Arbeitsstellen nach Berufen (Engpassanalyse) (Monatszahlen), Nürnberg, 2021.

*nur moderater
Anstieg der Arbeits-
losigkeit*

Gemessen am historischen Wirtschaftseinbruch ist die Arbeitslosigkeit nur moderat gestiegen. Dafür war nicht zuletzt die Kurzarbeit verantwortlich. Die Anzahl der Arbeitslosen lag im Februar 2021 bei rund 2,9 Mio. Menschen, was einer saisonbereinigten Arbeitslosenquote von 6,0% entsprach. Nach Schätzungen der Bundesagentur für Arbeit hat sich die Arbeitslosigkeit während der Corona-Pandemie bis Februar 2021 um rund 510.000 Personen erhöht. Der Corona-Effekt ist damit im Vergleich zu seinem Höchststand im Juni 2020 (638.000 Personen) sukzessive zurückgegangen.⁴³ Im Vergleich zum Vormonat stieg die Anzahl der Arbeitslosen im Februar 2021 jedoch erstmals seit Juni 2020 wieder etwas an. Diese Entwicklung dürfte insbesondere auf die reduzierten arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen in Folge der Kontaktbeschränkungen im zweiten Lockdown zurückzuführen sein.⁴⁴

1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren

Gegenwartsbezogene Indikatoren

*tiefer Absturz im
Produzierenden
Gewerbe*

Nach der schwachen Entwicklung der Produktion im Produzierenden Gewerbe in den Jahren 2018 und 2019 (Stichwort „Industrierezession“) folgte in den Monaten März und April 2020 schließlich der tiefe Absturz um rund 30% (vgl. Abbildung 1.9). So massiv ließ die Produktion nicht einmal während der Finanzkrise 2008/2009 nach. Insgesamt fiel die Industrieproduktion preis- und kalenderbereinigt im Jahr 2020 mehr als 10% geringer aus als im Jahr 2019.⁴⁵ Der Produktionsrückgang war mit einem Minus von rund 80% in der Automobilindustrie, dem größten Zweig innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes, im April 2020 besonders stark. Verantwortlich für diesen erheblichen Einbruch waren in allererster Linie unterbrochene Liefer- und Wertschöpfungsketten. In einigen Fällen mussten Produktionsstätten schließen. Im Jahresverlauf setzte jedoch ein rascher Wiederaufschwung ein. Gründe dafür waren zunächst Nachholeffekte, später vorsichtiger Optimismus, Impulse aus dem Ausland und eine bessere Anpassung an die Pandemie-Bedingungen. Im Dezember 2020 stand der Produktionsindex preis- und saisonbereinigt nur einen Prozentpunkt unter dem Niveau des Vorjahresmonats. Trotz des lang anhaltenden Lockdowns ist die Industrieproduktion weiter stabil. Damit konnte ein erneuter tiefer Einbruch im ersten Quartal 2021 abgewendet werden. Einzig ein Mangel an Halbleitern schränkte die Produktion vor allem in der Automobilbranche vorübergehend ein.⁴⁶

*Nachfrage nach
Bauleistungen bleibt
stark*

Der sehr milde Winter 2019/2020 sorgte bei der Bauwirtschaft für einen positiven Auftakt in das Krisenjahr. In der Folge lag die Bauproduktion über das ganze Jahr hinweg weiter über den Werten des Vorjahres. Insgesamt kommt die Bauwirtschaft damit sehr gut durch die aktuelle Krise, wenngleich die Ausweitungen der Produktion etwas geringer ausgefallen sind als in den vorangehenden Jahren. Die Nachfrage nach allen Bauleistungen war unverändert stark, sodass

43 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

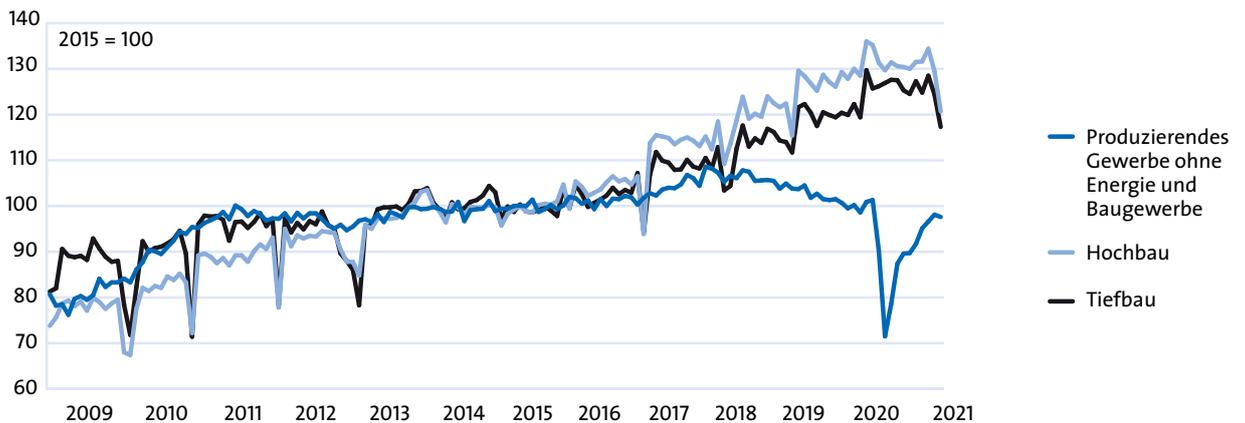
44 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Arbeitsmarkt kompakt: Auswirkungen der Corona-Krise auf den Arbeits- und Ausbildungsmarkt Februar 2021, Nürnberg, 2021.

45 Vgl. Statistisches Bundesamt, Industrieproduktion im Jahr 2020 um mehr als 10% gesunken, Pressemitteilung Nr. 76 vom 22. Februar 2021

46 Vgl. Statistisches Bundesamt, Lage der deutschen Wirtschaft im 1. Quartal 2021, Statement zum Online-Pressesgespräch am 16. März 2021, Wiesbaden.

sich die einzelnen Indizes in den Sparten Hoch- und Tiefbau des Bauhauptgewerbes im Jahresverlauf erneut annähernd simultan entwickelten. Im vierten Quartal 2020 lag die Produktion im gesamten Baugewerbe, also Tief-, Hoch- und Ausbaugewerbe, 2,7% über dem Wert des Vorjahres. Engpässe bei Kapazitäten und der Mangel an Fachkräften in Bauberufen wirken weiteren Ausweitungen allerdings nach wie vor entgegen. Am aktuellen Rand deutet sich an, dass die kalte Witterung im Januar 2021 einen negativen Einfluss auf die Produktion hatte. Im Ausbaugewerbe kam es durch die Rücknahme der Mehrwertsteuersenkung zu einem zusätzlichen kleinen Einbruch.⁴⁷

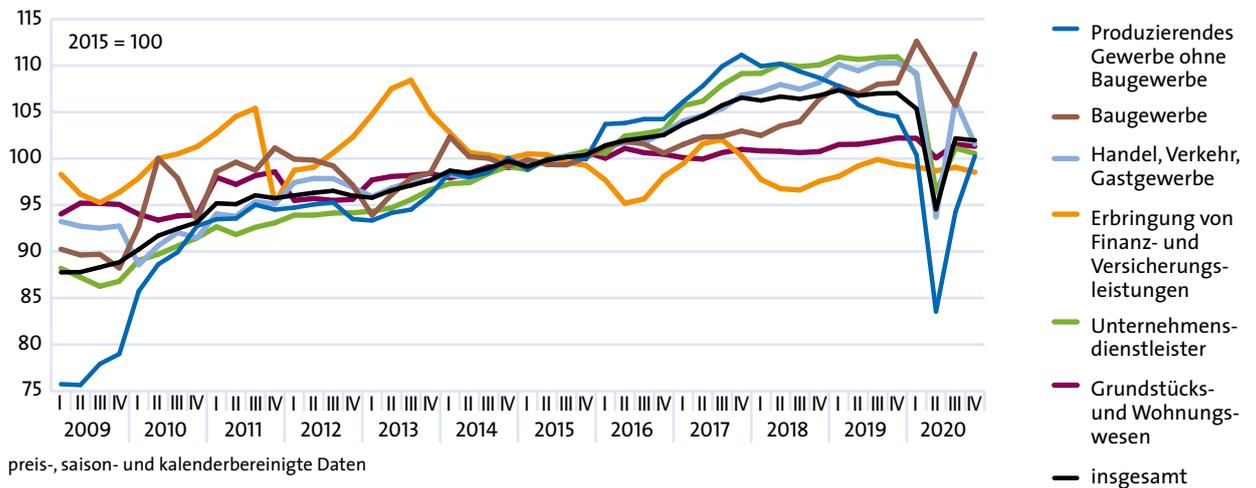
Abbildung 1.9: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, 2009 – 2021



saison- und kalenderbereinigte Daten, bis Januar 2021

Quelle: Statistisches Bundesamt

Abbildung 1.10: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, 2009 – 2020



preis-, saison- und kalenderbereinigte Daten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die gesamte Bruttowertschöpfung lag zum vierten Quartal 2020 kalender- und preisbereinigt fast 5% unter dem Vorjahresniveau. Die Darstellung der Entwicklung der Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen zeigt jedoch deutlich, wie unterschiedlich stark die Pandemie und die verschiedenen Eindämmungsmaßnahmen die einzelnen Bereiche betrafen (vgl. Abbildung 1.10). Als einziger

⁴⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt, Lage der deutschen Wirtschaft im 1. Quartal 2021, Statement zum Online-Pressesgespräch am 16. März 2021, Wiesbaden.

*hohe Einbußen in
kontaktintensiven
Branchen*

Wirtschaftsbereich konnte das Baugewerbe die Wertschöpfung trotz Schwankungen auf mehr als 180 Mrd. Euro ausweiten. Im vierten Quartal 2020 lag der preisbereinigte Index nochmals rund 3% höher als im Vorjahr. Die Bruttowertschöpfung im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (116 Mrd. Euro) und im Grundstücks- und Wohnungswesen (334 Mrd. Euro) entsprach mit Abstrichen im zweiten Quartal jeweils derjenigen des Vorjahres. Anders erging es Bereichen, die stark unter den pandemiebedingten Einschränkungen litten. Kontaktintensive Branchen wie Unternehmensdienstleistungen, Handel, Verkehr und Gastgewerbe verzeichneten im zweiten Quartal 2020 erhebliche Wertschöpfungseinbußen in Höhe von 12% und 16%. Zwar kam es kurzzeitig zu einem Aufschwung, dieser wurde jedoch rasch von der zweiten Welle und den damit einhergehenden Eindämmungsmaßnahmen erstickt. Der träge Start der deutschen Impf- und Testkampagne verzögert eine Normalisierung weiter, sodass sich die Verluste in Dienstleistungsbereichen weiter aufsummieren. Da die Industrie mit einem Anteil von fast 23% der Bruttowertschöpfung eine hohe Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland hat, wird ihr aufgrund der raschen Erholung inzwischen die Rolle des Wachstumsmotors für den Weg aus der Pandemie zugesprochen. Jedoch sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass die Wertschöpfung im Produzierenden Gewerbe (ohne Energie und Baugewerbe) nach wie vor deutlich kleiner als im Vorjahr ausfällt und weit unter den Rekordwerten während des Booms um die Jahreswende 2017/2018 liegt.

Zukunftsbezogene Indikatoren

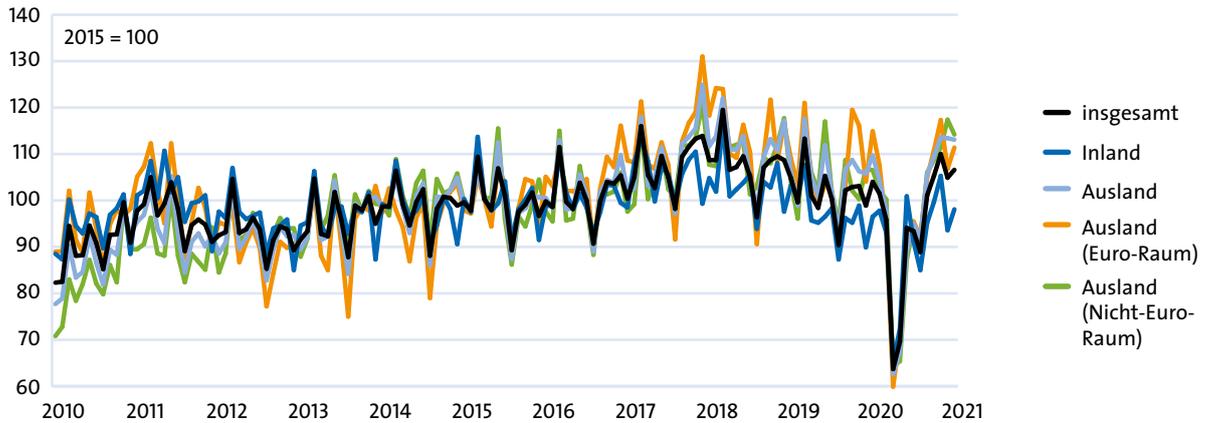
*Industrieproduktion
zieht weiter an*

Zum Jahresbeginn 2021 zeigten sich die Auftragsbücher der Industrieunternehmen gut gefüllt und deuten darauf hin, dass die Produktion weiter anzieht. Bereits im Oktober 2020 lagen die monatlichen realen Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe über dem Vorkrisenniveau (vgl. Abbildung 1.11). Im Vorfeld der Krise gingen die Aufträge in der Tendenz nach unten, nun kann die Krise eine Trendumkehr bewirkt haben. Im Januar 2021 lagen die Auftragseingänge saison- und kalenderbereinigt erneut 1,4% höher als im Dezember 2020 und im Vergleich zu Januar 2020 sogar um 2,5%. Besonders die Nachfrage aus dem Ausland zeigte sich stark verbessert. Während Auftragseingänge aus dem Inland und aus der Eurozone in etwa auf dem Vorjahresniveau lagen, erhöhten sich Eingänge aus Drittländern zum Jahreswechsel um fast 10%. Speziell die exportorientierten Unternehmen, darunter die Autoindustrie, die aktuell eine hohe Auslandsnachfrage anzeigen, profitieren damit bereits stark von der Erholung der Weltwirtschaft, insbesondere in Ländern wie China und den USA. Aufgrund der positiven Entwicklung der Auftragseingänge haben sich die Auftragsbestände der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe deutlich erholt. Im Vergleich zu Februar 2020, dem Monat vor dem Beginn der Einschränkungen, lag der Auftragsbestand zum Jahresende saison- und kalenderbereinigt sogar um 3,6% höher.⁴⁸ In Monaten ausgedrückt belief sich die Auftragsreichweite auf mehr als ein halbes Jahr. Konsum- und Vorleistungsgüter weisen mit zwei bis drei Monaten dabei eine geringere Reichweite auf. Für Hersteller von Investitionsgütern wurde eine Reichweite von 9,3 Monaten berechnet. Hier dürfte sich zum einen die weltweit gestiegene Investitionsbereitschaft widerspiegeln. Zum anderen dürften sich hier Teile des Konjunkturprogramms bemerkbar machen, das zu Investitionen in Anlagegüter anreizt.

*exportorientierte
Unternehmen
profitieren von
Erholung der
Weltwirtschaft*

⁴⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt, Verarbeitendes Gewerbe im Dezember 2020: Auftragsbestand +0,3% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 071 vom 18. Februar 2021.

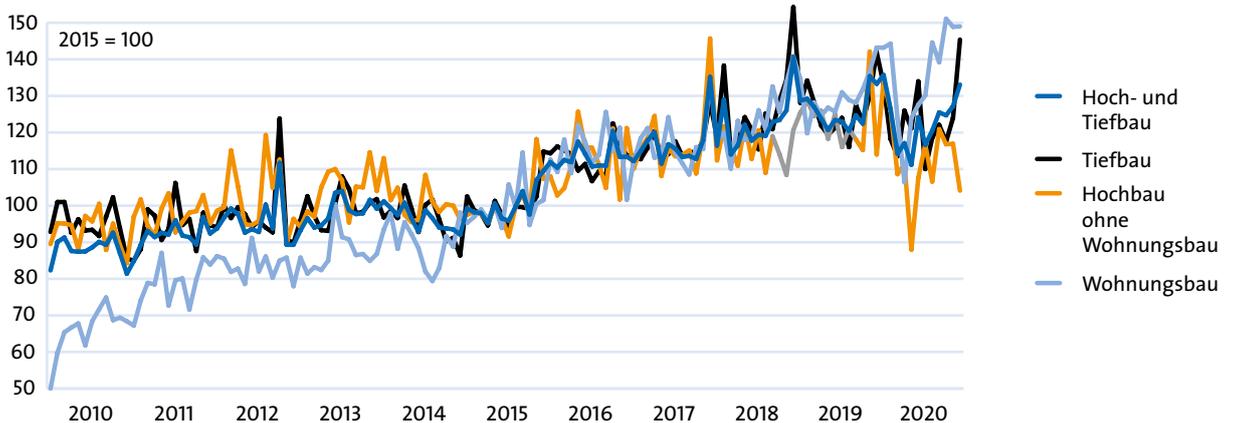
Abbildung 1.11: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe, 2010 – 2021



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt, bis Januar 2021

Quelle: Statistisches Bundesamt

Abbildung 1.12: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, 2010 – 2020



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt
Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen

Quelle: Statistisches Bundesamt

Nominal erreichte der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe im Jahr 2020 ein Gesamtvolumen von 86,5 Mrd. Euro und lag damit 0,5% höher als im Vorjahr. Das reale Volumen wurde durch deutlich gestiegene Preise jedoch stark reduziert. Die Auftragseingänge lagen preis- und kalenderbereinigt mit 2,6% knapp unter dem Niveau des Vorjahres.⁴⁹ Insbesondere in den Monaten des ersten Lockdowns gingen die Eingänge im Vorjahresvergleich temporär deutlich zurück (vgl. Abbildung 1.12). Während sich alle drei Sparten des Bauhauptgewerbes seit dem Basisjahr 2015 nahezu deckungsgleich positiv entwickelt haben, ist es im Hochbau zu einer Zweiteilung gekommen. Der Auftragseingang im Wohnungsbau hat im Jahr 2020 um 7,6% zugenommen, während der Gewerbliche Bau 4,8% unter dem Niveau des Vorjahres lag. Auftragseingänge im Tiefbau fielen rund 2% höher aus. Trotz der deutlich steigenden Eingänge liegt der Auftragsingangindex für Wohnungsbauprojekte nach wie vor nur bei etwa zwei Dritteln des Niveaus, das er Mitte der 1990er Jahre erreichte. Für gewerbliche Bauten

⁴⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragseingang im Bauhauptgewerbe 2020 um 2,6% niedriger als im Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 085 vom 25. Februar 2021.

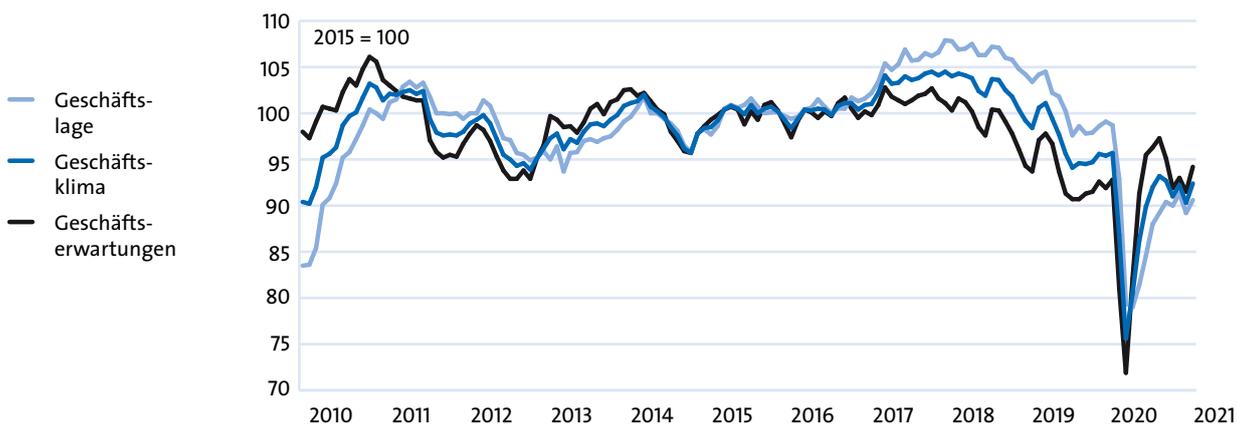
1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Geschäftserwartungen wieder positiver

zeigt der Trend aktuell nach unten, nichtsdestotrotz bewegen sich die Auftrags-eingänge weiter auf hohem Niveau.

Abbildung 1.13 stellt die Entwicklung des ifo Geschäftsklimaindex der gewerblichen Wirtschaft und seiner beiden Teilkomponenten, der Geschäftslage und der Geschäftserwartungen, dar. Im Gleichklang mit den Auftrags-eingängen fallen die Geschäftserwartungen der 9.000 befragten Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr mittlerweile wieder positiver aus. Gestiegene Auftrags-eingänge und die positiven Geschäftserwartungen für das Jahr 2021 sprechen für eine anhaltende Produktionsausweitung in der Industrie. Bei der Beurteilung der Geschäftslage ist der Aufwärtstrend ebenfalls unverkennbar. Das Geschäftsklima berechnet sich aus dem Mittelwert der beiden Einzelindikatoren. Im Februar 2021 verbesserte sich dieses auf 92,4 Indexpunkte und lag damit etwa auf dem Niveau vom September des Vorjahres. Nach dem starken Einbruch während des ersten Lockdowns verbesserte sich das Klima im Anschluss rasch. Die zweite Welle inklusive des erneuten Lockdowns machte sich bei den Erwartungen stärker bemerkbar, während sich die Geschäftslage einigermaßen robust zeigte. Detaillierteren Ergebnissen zufolge ist die Stimmung insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe gut. Hier wird das Geschäftsklima per Saldo sogar um 20 Punkte besser eingeschätzt als in den Monaten vor Beginn der Corona-Krise. Vor allem die anziehenden Geschäftserwartungen haben daran großen Anteil. Die exportorientierte Ausrichtung der deutschen Industrie und der Fokus auf Ausrüstungs- und Investitionsgüter bedingen dies zuvorderst. Im Handel sorgte der zweite Lockdown für eine deutlich schlechtere Geschäftslage, nachdem sich diese im Spätsommer und Herbst 2020 noch verbessert hatte. Parallel haben sich die Erwartungen eingetrübt. Im Dienstleistungssektor gab es zuletzt keinerlei Anzeichen für eine Erholung des Klimas. Insbesondere für das Gastgewerbe und den Tourismus stellt sich die Situation im Frühjahr 2021 nach wie vor als schwierig dar.⁵⁰

Abbildung 1.13: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2010 – 2020

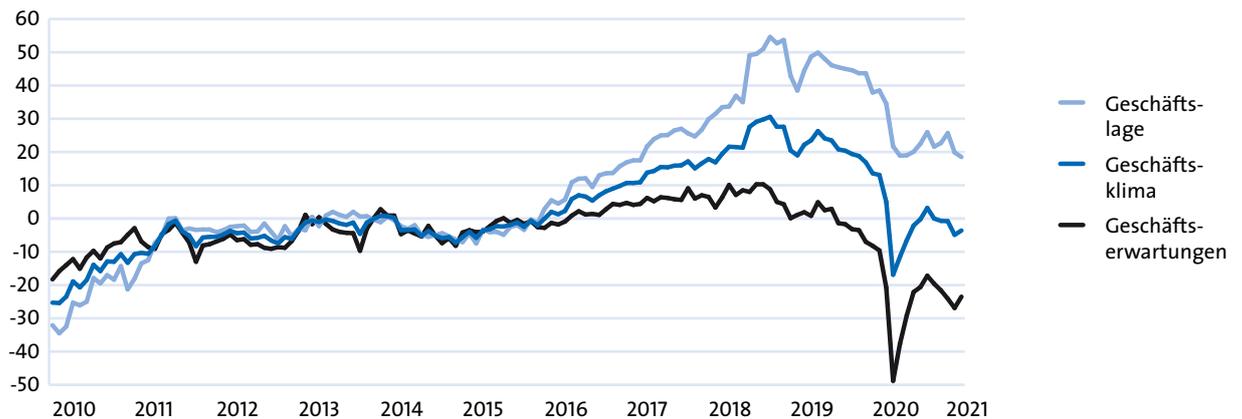


Indexwerte für das Verarbeitende Gewerbe, das Bauhauptgewerbe, den Groß- und Einzelhandel und den Dienstleistungssektor, saisonbereinigt, bis Februar 2021

Quelle: ifo Institut

⁵⁰ Vgl. ifo Institut, ifo Geschäftsklima steigt, Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen im Februar 2021, München, 2021.

Abbildung 1.14: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 2010 –2021



Salden, saisonbereinigt, bis Februar 2021

Quelle: ifo Institut

Das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe ist zu Beginn der Pandemie bei weitem nicht in dem Umfang eingebrochen wie in anderen Wirtschaftsbereichen. Trotz des zunächst starken Rebounds trübt sich das Klima im Bauhauptgewerbe nun allerdings zusehends ein, sodass das Klima per Saldo nicht mehr positiv beurteilt wird. Ende Februar 2021 notierte das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe mit -3,6 Saldenpunkten – den kurzen Einbruch im Frühjahr 2020 ausgenommen – auf dem tiefsten Stand seit mehr als fünf Jahren (vgl. Abbildung 1.14). Speziell im Hinblick auf die Geschäftserwartungen der Unternehmen hat die Krise Spuren hinterlassen. Diese lagen zuletzt deutlich unter dem Vorkrisenniveau und folgten damit weiterhin dem seit 2018 abwärts gerichteten Trend. In den Erwartungen dürften sich aktuell verschiedene Unsicherheiten niederschlagen, angefangen bei strukturellen Nachfrageverschiebungen über die Entwicklung der Einkommen bis hin zu unternehmensseitigen Kapazitätsengpässen durch ein unzureichendes Arbeitskräfteangebot. Ein genauerer Blick validiert Erkenntnisse, die aus den anderen Konjunkturindikatoren hervorgehen. Erwartungen im Hochbau liegen deutlich über jenen im Tiefbau. Bei ersteren sind Unternehmen, die sich auf den Wohnungsbau konzentrieren, am optimistischsten.⁵¹ Beim Öffentlichen Bau kann befürchtet werden, dass kommunale Bauträger aufgrund ihrer verschlechterten finanziellen Situation von einigen Projekten Abstand nehmen werden.⁵² Verunsicherung hinsichtlich struktureller Veränderungen der Geschäfts- und Arbeitswelt dürften sich im gewerblichen Bau in verschlechterten Aussichten niederschlagen. Dennoch stellt sich die Geschäftslage im gesamten Bauhauptgewerbe seit Krisenbeginn nahezu unverändert dar und ist im langfristigen Vergleich nach wie vor recht positiv zu beurteilen.

Stimmung im Bauhauptgewerbe trübt sich ein

Weitere Ergebnisse der ifo-Befragungen zeigen, dass die Beurteilung der Auftragsbestände im Bauhauptgewerbe mit der Pandemie gesunken ist. Im Frühjahr 2021 klagten rund 20% der befragten Unternehmen über einen Auftragsmangel. Dennoch reicht der mittlere Auftragsbestand im gesamten Bauhauptgewerbe nach wie vor gut 4 Monate weit und zeigt sich damit seit mehr als einem Jahr

⁵¹ Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 02/2021, München, 2021.

⁵² Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

weitestgehend unverändert. Für Unternehmen, die im Wohnungsbau tätig sind, entsprach der mittlere Auftragsbestand fast 5 Monate, im Straßenbau lag er hingegen bei weniger als 3 Monaten. Der Auslastungsgrad der Kapazitäten ging infolge der Pandemie in der Spitze von historisch hohem Niveau um rund 6 Prozentpunkte auf etwa 77% im April 2020 zurück. Witterungsbedingt sank die Auslastung im Januar 2021 kurzzeitig sogar auf nur 74%, bevor sie im Februar 2021 wieder auf 78% angestiegen ist. Ein Arbeitskräftemangel spielt aktuell bei rund 15% der befragten Unternehmen eine Rolle und ist in der Tendenz rückläufig.⁵³

1.2.3 Monetäre Entwicklung

Preisentwicklung

äußerst niedrige
Inflation

Die Inflationsrate – gemessen als Veränderung des Verbraucherpreisindex (VPI) zum Vorjahresmonat – betrug in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2020 gegenüber dem Jahr 2019 0,5% und war damit so niedrig wie seit der Finanzkrise nicht mehr.⁵⁴ Die Inflationsrate für den harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) lag im Jahresdurchschnitt sogar noch etwas tiefer bei 0,4%. Dieser unterscheidet sich vom deutschen VPI insbesondere dadurch, dass selbstgenutztes Wohneigentum, etwa über eine Mietäquivalenz, nicht einbezogen wird. Im Jahr 2020 blieb die Inflation damit weit unter der geldpolitischen Zielgröße der EZB. Die EZB strebt auf mittlere Sicht eine Inflationsrate im Euroraum – gemessen am gewichteten HVPI – von unter, aber nahe 2% an. Im Jahresdurchschnitt 2020 lag sie bei 0,3%.

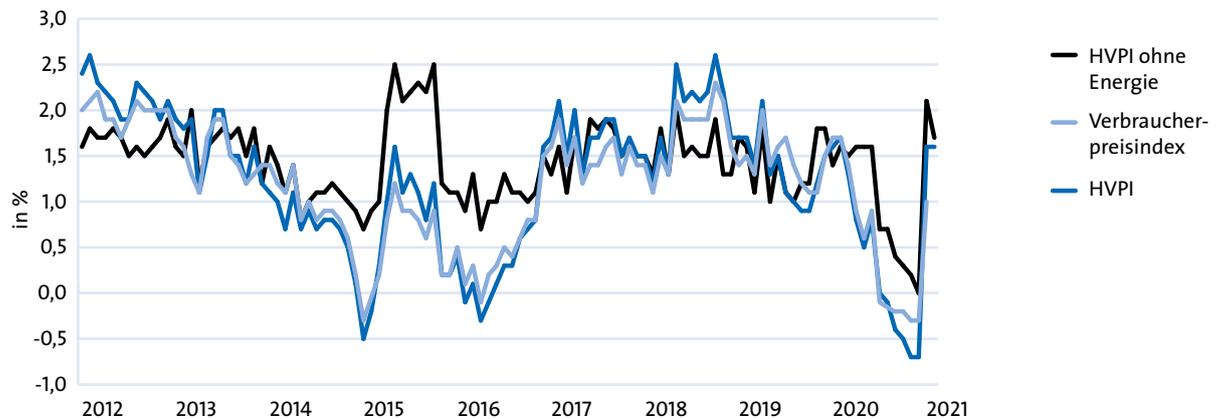
Der von den Einschränkungen und unterbrochenen Lieferketten ausgehende kontraktive Angebotsschock, die Entwicklung am Arbeitsmarkt sowie der dämpfende Nachfrageschock dominierten zunächst die Preisentwicklung während der Corona-Krise. Im zweiten Kalenderhalbjahr zeigte sich die Preisentwicklung noch stärker abgeschwächt, was mitunter in negativen Inflationsraten resultierte (vgl. Abbildung 1.15). Grund dafür war unter anderem die temporäre Senkung der Umsatzsteuer im Zuge des Konjunkturpakets der Bundesregierung.⁵⁵ Verstärkt wurde der Effekt durch internationale Faktoren wie niedrige Öl- und Energiepreise infolge der Krise sowie eines starken Euro, der auf Importpreise dämpfend wirkt. Ohne Berücksichtigung der Energiepreise hätte die Inflation deutlich höher gelegen.

53 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 2/2021, München, 2021.

54 Vgl. Statistisches Bundesamt, Inflationsrate 2020: +0,5% gegenüber dem Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 025 vom 19. Januar 2021.

55 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

Abbildung 1.15: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2012 – 2021



VPI: Verbraucherpreisindex
 HVPI: Harmonisierter Verbraucherpreisindex
 bis Februar 2021
 Quelle: Statistisches Bundesamt, Eurostat

Zum Jahreswechsel 2020/2021 stieg die Inflationsrate zunächst kräftig an. Im Januar und Februar 2021 lag die Teuerungsrate gemäß HVPI mit 1,6% rund zwei Prozentpunkte höher als im Dezember 2020. Dabei spielten Sonderfaktoren eine entscheidende Rolle. So lief die Umsatzsteuersenkung zum Jahreswechsel nach einem halben Jahr aus; zudem wurde die CO₂-Bepreisung umgesetzt. Der Effekt wurde insbesondere an der Zapfsäule deutlich, wo der steigende Ölpreis Benzin im Februar noch zusätzlich verteuerte. Weiteren Preisauftrieb verursachten erheblich gestiegene Frachtkosten für Schiffscontainer. Diese decken einen Großteil des internationalen Handels ab und erfahren aktuell eine sehr hohe Nachfrage bei einem Mangel an verfügbaren Containern.⁵⁶ Beim HVPI kamen ausgabenbedingte Änderungen der Gewichtung und damit statistische Effekte hinzu. Unter anderem wurde der Beitrag der Mieten heraufgesetzt.

Preise für Bauleistungen haben sich im zweiten Halbjahr 2020 durch die Mehrwertsteuersenkung leicht verbilligt. Im Wohnungsbau lagen die Baupreise im vierten Quartal 2020 0,4% unter dem Vorjahresniveau. Rein rechnerisch wären die Baupreise bei konstanter Steuer um 2,5% gestiegen.⁵⁷ Nachdem sich Bauleistungen seit Jahren aufgrund der hohen Kapazitätsauslastung des weitgehend geräumten Arbeitsmarkts und der hohen Nachfrage Jahr um Jahr deutlich verteuerten, erwarten die Unternehmen des Bauhauptgewerbes für das Jahr 2021 tendenziell stagnierende und im Tiefbau sogar fallende Preise.⁵⁸

stagnierende Preise für Bauleistungen erwartet

Die Entwicklung der Wohnungsmieten zieht nach wie vor das besondere Interesse der Öffentlichkeit auf sich; so wird das Thema Wohnen als soziale Frage unserer Zeit gesehen. Im deutschen VPI stellt der Preisindex für Nettokaltmieten inklusive der Kosten für selbstgenutztes Wohneigentum mit rund 20% die wichtigste Einzelposition dar.⁵⁹ Dazu werden repräsentative Mietverhältnisse und

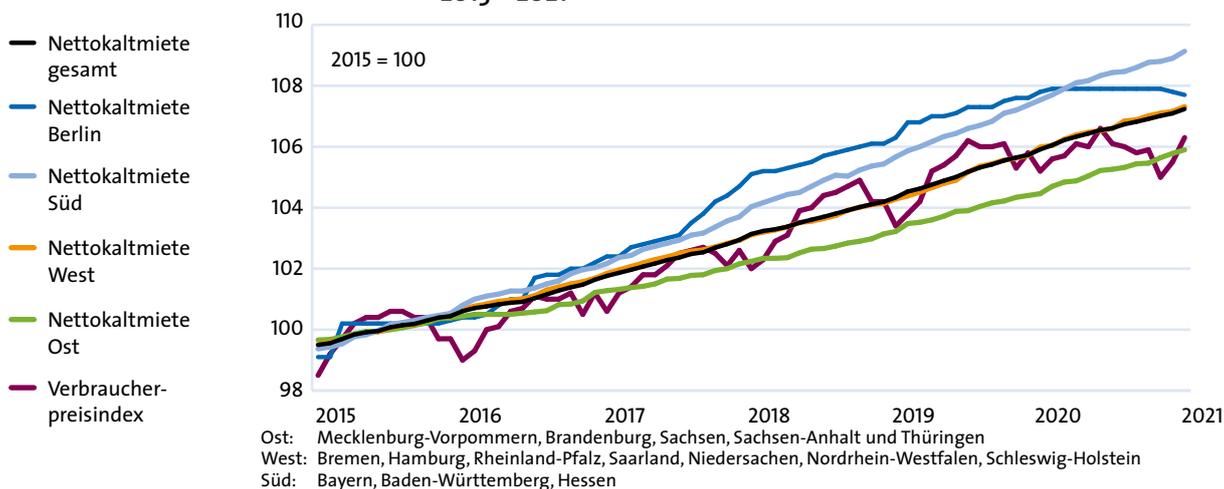
56 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.
 57 Vgl. Statistisches Bundesamt, Baupreise für Wohngebäude im November 2020 aufgrund der Mehrwertsteuersenkung erstmals seit 2002 im Vorjahresvergleich gesunken, Pressemitteilung Nr. 008 vom 8. Januar 2021.
 58 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 2/2021, München, 2021.
 59 Gewichtung gemäß Wägungsschema zum Basisjahr 2015 des Statistischen Bundesamts.

fiktive Mietwerte von selbstgenutztem Wohneigentum miteinbezogen. Unter Hinzunahme der Kosten für Haushaltsenergie, Instandhaltung und Reparaturen der Wohnung beträgt der Anteil am VPI sogar über 32%. Im Vorfeld der Pandemie fand eine Debatte darüber statt, ob die EZB anhand einer Anpassung des HVPI Wohneigentum ebenfalls stärker miteinbeziehen sollte, um die Darstellung der Lebenshaltungskosten in Ländern mit höheren Eigentumsquoten zu verbessern und steigenden Immobilienpreisen Rechnung zu tragen. Gegebenenfalls dürfte sich eine solche Anpassung auf die Ausrichtung der Geldpolitik auswirken.

Nettokaltmieten überdurchschnittlich stark gestiegen

Im Jahr 2020 verteuerten sich die Nettokaltmieten als Teil des VPI mit 1,4% überdurchschnittlich stark. Im mittelfristigen Vergleich entwickeln sich die durchschnittlichen Nettokaltmieten im Vergleich zum Basisjahr 2015 jedoch weiterhin entsprechend dem Verbraucherpreisindex (vgl. Abbildung 1.16). Am aktuellen Rand ist der Abstand zwischen Lebenshaltungskosten und Wohnkosten etwas größer geworden; im ersten und zweiten Quartal 2021 sollte sich die Lücke jedoch wieder schließen. Weiter geht aus der Abbildung hervor, dass regionale Unterschiede in der Dynamik der Mietentwicklung fortbestehen. Während sich die Nettokaltmieten im Westen gemäß dem Bundesdurchschnitt entwickeln und Berlin sich dem wieder annähert, ist die Divergenz zwischen Süd und Ost besonders groß. In den Jahren vor der Corona-Pandemie traf durch den Zuzug aus dem In- und Ausland vor allem in den wirtschaftsstarken Regionen eine hohe Nachfrage nach Wohnraum auf ein begrenztes Angebot, sodass die Kaufpreise und Mieten in Ballungszentren und Schwarmstädten stiegen. Ländliche und strukturschwache Regionen waren hingegen von Fortzug betroffen; stagnierende Mieten auf niedrigem Niveau sind die Folge. Nach aktuellen Schätzungen betrug der Leerstand im Jahr 2019 zwischen 1,5 und 2 Mio. Wohnungen in Deutschland.⁶⁰

Abbildung 1.16: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, 2015 – 2021



jeweils ungewichtete Durchschnitte der Nettokaltmieten einschließlich des Mietwerts von Eigentümerwohnungen bis Januar 2021

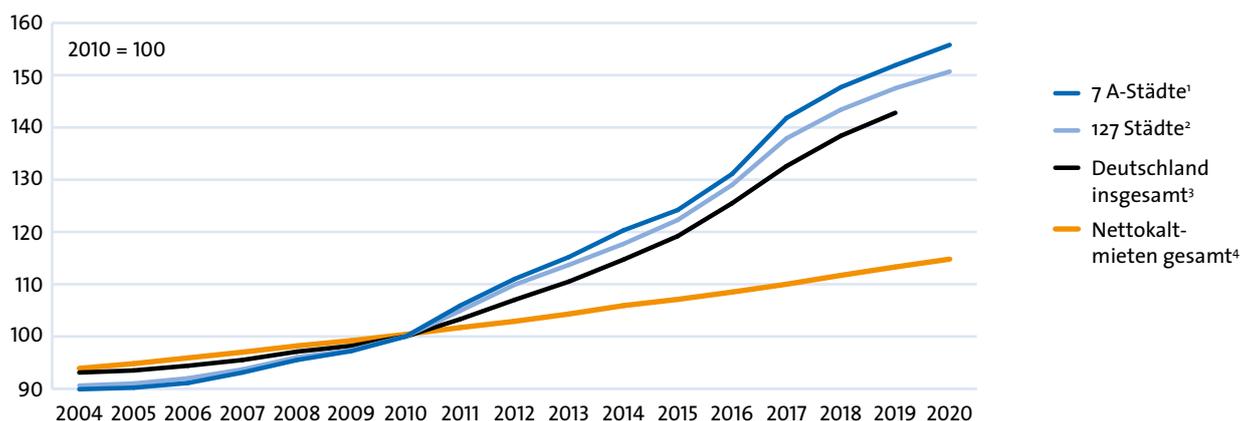
Quelle: Statistisches Bundesamt

60 Vgl. Gutachterausschüsse, Immobilienmarktbericht Deutschland 2019, Oldenburg, 2019.

Mieten auf Neuvertragsbasis sind im Jahr 2020 in 127 untersuchten deutschen Städten um 2,2% angestiegen (vgl. Abbildung 1.17). Dies entspricht dem geringsten Anstieg seit der Finanzkrise. Dasselbe gilt für die A-Städte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart, mit einem Anstieg um 2,5%. Damit setzte sich der abschwächende Trend in der Mietpreisdynamik fort. Für beide Abgrenzungen war der Anstieg schon in den Jahren 2018 und 2019 deutlich geringer ausgefallen als in den Jahren zuvor, als die Mieten in Städten noch um 5% bis 8% pro Jahr zulegten. Für diese Entwicklung gibt es verschiedene Gründe. Zum einen dürfte die Mietpreisbremse dazu beigetragen haben. Empirische Studien liefern Evidenz dafür, dass dies jedoch nur im regulierten Segment und für manche Städte der Fall ist.⁶¹ Zum anderen haben die Mieten zum Teil bereits ein sehr hohes Niveau erreicht und sind damit für viele Haushalte schlicht zu teuer geworden. Beide Faktoren führen dazu, dass sich die Nachfrage nach Wohnraum von Städten in das Umland und in die Fläche verschiebt. Die Daten zeigen, dass die Dynamik insbesondere außerhalb von Ballungsräumen zugenommen hat. Ferner wurde in den vergangenen Jahren besonders in Groß- und Schwarmstädten viel gebaut, wodurch der Druck auf Preise und Mieten zusätzlich etwas nachgelassen hat.

Mietpreisanstieg flacht weiter ab

Abbildung 1.17: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2020



1 Neuvermietungen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart

2 Neuvermietungen in den 127 größten Städten Deutschlands

3 Neuvermietungen

4 Bestandsverträge

Quelle: Deutsche Bundesbank

Ungeachtet der Corona-Krise war die Preisentwicklung 2020 sogar von einer marginalen Beschleunigung gekennzeichnet. Die Preise für Wohnimmobilien sind in den Jahren 2019 und 2020 weiter angestiegen (vgl. Abbildung 1.18). Im Vergleich zum Vorjahr legten die Kaufpreise für Häuser und Eigentumswohnungen um jeweils rund 7% zu. Dabei ist zu beachten, dass Preisindizes vom tatsächlichen Transaktionsgeschehen abgeleitet werden, die zwar möglicherweise bereits im Volumen, jedoch noch nicht im Preis von der Krise beeinflusst werden.⁶² Die regionale Differenzierung der Indizes deutet indes darauf hin, dass sich Preissteigerungen in den Städten zwar fortsetzten, sich die Kaufpreise, wie die Mieten, außerhalb der Städte zuletzt jedoch besonders dynamisch entwi-

Kaufpreisanstieg nimmt zu

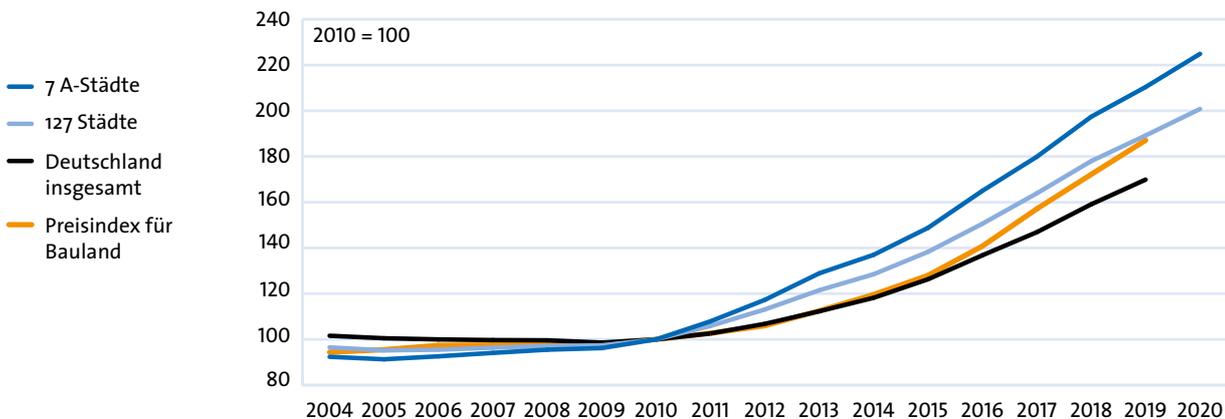
61 Vgl. Konstantin Kholodilin, Andreas Mense und Claus Michelsen, Mietpreisbremse ist besser als ihr Ruf, aber nicht die Lösung des Wohnungsmarktproblems, DIW-Wochenbericht 85(7), Berlin, 2018 oder Lorenz Thomschke, Regional Impact of the German Rent Brake, German Economic Review 20(4), 2019, 892-912.

62 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 2020, Frankfurt am Main, 2020.

deutliche Miet- und Kaufpreisanstiege auch abseits der großen Städte

ckelten. In einer Sonderauswertung zeigt die Deutsche Bundesbank, dass die Kaufpreise selbst in „dünn besiedelten und ländlichen Kreisen“ die gleiche Wachstumsrate aufweisen wie in A-Städten.⁶³ Diese Entwicklungen entsprechen dem Trend, der sich in der Mietpreisentwicklung zeigt. Der Kaufpreisanstieg für die A-Städte im Jahr 2020 betrug 6,9% und die Preise in den 127 Städten stiegen im Jahr 2020 um 6,1%. Nach wie vor übertreffen Preissteigerungen für Wohneigentum die Anstiege bei den Mietpreisen jedoch deutlich. Damit wächst das Preis-Jahresmiete-Verhältnis weiter an und liegt aktuell bei etwa 30 in Städten und knapp 34 in A-Städten.⁶⁴ Im Bundesschnitt liegt diese Kennzahl nur geringfügig tiefer, hier waren im Jahr 2019 rund 28 Jahresmieten als Kaufpreis zu veranschlagen. Im Jahr 2010 waren es noch gut 20 Jahresmieten.

Abbildung 1.18: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland, 2004 – 2020



Eigentumswohnungen und Häuser insgesamt, transaktionsbezogene Objekt- und Regionalgewichtung

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt

regionale Übertreibungen

Nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank haben die Preise in einigen Regionen bereits seit geraumer Zeit ein Niveau erreicht, das gerade vor dem Hintergrund einer Wirtschaftskrise erhebliches Korrekturpotenzial birgt. Regionale Übertreibungen werden anhand empirischer Schätzungen nach wie vor mit 15% bis 30% beziffert. Dennoch ist es trotz der Corona-Pandemie weder zu einer solchen Korrektur gekommen noch zeichnet sich eine solche nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank ab, solange die gesamtwirtschaftliche Erholung anhält.⁶⁵ Einige Faktoren stehen spekulativen Nachfragemotiven bei niedrigen Zinsen entgegen und bestehen seit mehreren Jahren fort. Primär übersteigt die Nachfrage nach Wohnraum in den betroffenen Städten und Regionen das Angebot und treibt damit die Preise. Hinzu kommt die ausgezeichnete konjunkturelle Entwicklung im vergangenen Jahrzehnt, welche die Nachfrage aufgrund der positiven (arbeitsmarktorientierten) Binnen- und Außenwanderungssalden stärkt. Parallel kommt es zu Haushaltsverkleinerungen und einem Anstieg der Wohnfläche pro Kopf.⁶⁶ Aufgrund der fortbestehenden angebotsseitigen Kapazitätsbeschränkungen der Bauwirtschaft, des langen Planungs- und Genehmigungsverfahrens sowie des fehlenden Baulands in Ballungsgebieten vergrößert

63 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 2020, Frankfurt am Main, 2020.

64 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

65 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 2020, Frankfurt am Main, 2020.

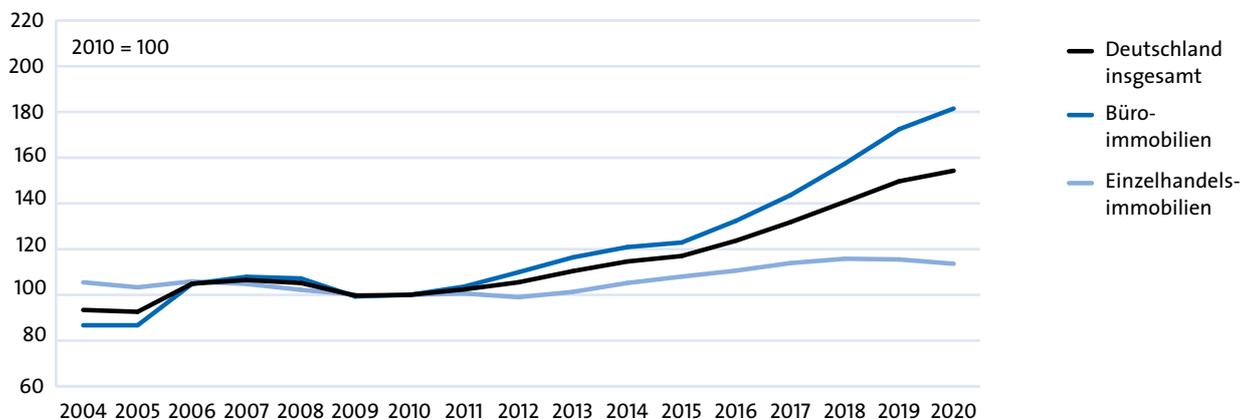
66 Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.), Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe. Berechnungen für das Jahr 2019. BBSR-Online-Publikation 15/2020, Bonn, 2020.

sich der Nachfrageüberhang zusehends.⁶⁷ Entsprechend verteuern sich Bauleistungen und Bauland und, damit verbunden, die Immobilienobjekte. In den vergangenen fünf Jahren hat der Preis für Bauland sogar am stärksten zugelegt, im Jahr 2019 erneut um 8,6%. Höhere Anforderungen an die Energieeffizienz, komplexe Regulierungen für Neubauten sowie Maßnahmen wie die Mietpreisbremse oder das Baukindergeld dürften den Preisauftrieb verstärkt haben.⁶⁸ Die niedrigen Hypothekenzinsen ließen einerseits selbstgenutztes Wohneigentum, das in seiner Bedeutung für die Altersvorsorge zunimmt, erschwinglich werden und nahmen andererseits erheblichen Einfluss auf die Bewertungen der Immobilien. Am aktuellen Rand dürften geldpolitische Schritte jedoch kaum mehr für zusätzliche Preisimpulse gesorgt haben.

Baulandpreise stark gestiegen

Die Deutsche Bundesbank betont, dass die beobachteten Preissteigerungen nicht auf einer Lockerung von Vergabestandards bei Wohnungsbaukrediten, wie in den USA zur Zeit der Immobilienpreisblase, beruhen. Somit bleiben Investitionen in Wohnimmobilienprojekte für Investoren attraktiv. Dies gilt vor allem für Mietshäuser. Der Preisindex für Mietshäuser in Deutschland notierte Ende des Jahres 2020 bei 190 Punkten zum Basisjahr 2010. Preise für Mietshäuser in den 127 Städten haben sich im Neubau wie im Bestand seit dem Jahr 2010 sogar mehr als verdreifacht.⁶⁹ Damit sind Preissteigerungen in diesem Bereich besonders ausgeprägt.

Abbildung 1.19: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland, 2004 – 2020



Quelle: Deutsche Bundesbank

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass Gewerbeimmobilienmärkte immer in besonderem Maße auf Krisen reagieren.⁷⁰ So sind Preise und Mieten für Gewerbeimmobilien⁷¹ im Jahr 2020 im Gegensatz zu Wohnimmobilien deutlich von der Corona-Krise betroffen und dürften sich kurzfristig kaum mehr so stark wie

67 Vgl. Stephan L. Thomsen, Daniel Vogt und Lars Brausewetter, Mietwohnungsknappheit in Deutschland: Ursachen, Instrumente, Implikationen, Wirtschaftsdienst, 100(6), 2020.

68 Vgl. Martin Gornig, Claus Michelsen und Laura Pagenhardt, Bauwirtschaft wichtige Stütze der Konjunktur: Investitionsförderung beginnt zu wirken, DIW-Wochenbericht, 87(1/2), Berlin, 2020.

69 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatoren-System Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

70 Vgl. Michael Voigtländer, A Perfect Storm for European Office Markets?, IW-Report 28/2020, Köln, 2020.

71 Die Deutsche Bundesbank verwendet den Begriff Gewerbeimmobilien. Im Gegensatz dazu wird in der Branche vermehrt von Wirtschaftsimmobilien gesprochen, so auch vom Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse, um sich vom eher planungsrechtlich geprägten Begriff der Gewerbeimmobilien abzugrenzen und der Heterogenität der Nichtwohn-Immobilien Rechnung zu tragen. Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss: Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 1. Ergebnisbericht (August 2016), Berlin.

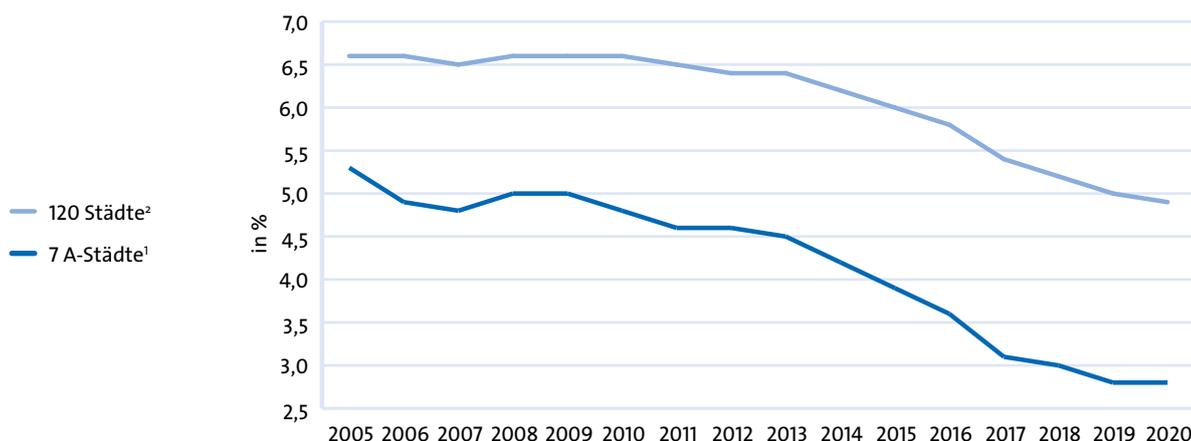
Büroimmobilien teurer, Preise für Einzelhandelsimmobilien gesunken

in den vergangenen fünf Jahren entwickeln. Bis zur Pandemie waren Preise und Mieten für Gewerbeimmobilien Jahr für Jahr gestiegen. Wie bei Wohnimmobilien spielten die günstige wirtschaftliche Entwicklung, die niedrigen Zinsen sowie gestiegene Preise für Bauland und Bauleistungen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung der Preise von Gewerbeimmobilien. Die höchste Dynamik bei Preisen und Mieten, die sich sehr synchron entwickelten, erreichten dabei Objekte in A-Städten und Ballungsräumen.⁷² Abbildung 1.19 deutet zwar einen weiteren Anstieg der Preise über alle Segmente um rund 3% im Jahr 2020 an, dieser geht allerdings vollständig auf einen Anstieg der Preise für Büroimmobilien im Winter zurück, was Quartalsdaten zeigen. Seitdem stagnieren hier die Preise. Für Einzelhandelsimmobilien stellt sich die Lage ohnehin seit einiger Zeit anders dar. Bereits im Jahr 2019 waren Kaufpreise um 0,3% zurückgegangen – ein Trend, bei dem der Onlinehandel eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielen dürfte und der durch die Pandemie beschleunigt wird.⁷³ Im Jahr 2020 betrug der Rückgang schließlich 1,6%.

Renditen für Gewerbeimmobilien seit zehn Jahren rückläufig

Parallel zur Preis- und Zinsentwicklung sind die Nettoanfangsrenditen für Gewerbeimmobilien in Deutschland seit nunmehr zehn Jahren rückläufig, nachdem sie in den Nullerjahren relativ konstant bei 5% bis 7% notierten (vgl. Abbildung 1.20). Grund dafür ist der tendenziell stärkere Anstieg der Preise im Vergleich zu den Mieten. In Großstädten ist der Rückgang besonders ausgeprägt, sodass sich der Renditeunterschied zwischen den 120 Städten und den sieben A-Städten bis auf 2,3% im Jahr 2017 vergrößerte. Seitdem hat sich der Renditeunterschied nur geringfügig auf derzeit etwa 2,1% verringert. Die Krise im Jahr 2020 traf den Gewerbeimmobilienmarkt damit zu einem Zeitpunkt, zu dem die Renditen von Gewerbeimmobilien auf einem historischen Tief notierten und die Risiken, die Investitionen in Gewerbeimmobilien bergen, möglicherweise unterschätzt wurden. Mietausfälle, ein Einbruch der Preise, eine hohe Inflation oder steigende Zinsen könnten den Immobilieninvestmentmarkt damit empfindlich treffen.

Abbildung 1.20: Nettoanfangsrenditen für Gewerbeimmobilien, 2005 – 2020



Quelle: Deutsche Bundesbank

⁷² Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Gewerbeimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

⁷³ Vgl. Stefan Genth, Der Einzelhandel in der Corona-Krise, Wirtschaftsdienst 100(9), 2020.

Bislang ist es noch zu keinem erheblichen Rückgang der Miet- und Immobilienpreise bei Gewerbeimmobilien in Folge der Pandemie gekommen, trotz Umsatzeinbußen, einer moderaten Anzahl an Insolvenzen und dem Trend zum Homeoffice. Dafür gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Zunächst federn liquiditätssteigernde Effekte durch das Kurzarbeitergeld, den steuerlichen Verlustrücktrag sowie Überbrückungshilfen und -kredite die kurzfristigen Folgen der Krise ab. Eine breite Insolvenzwelle konnte bis ins Frühjahr 2021 verhindert werden. Die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung sollte dabei nur eine untergeordnete Rolle spielen, wenngleich die Insolvenzen in den kommenden Monaten zunehmen dürften.⁷⁴ Die Nutzung von Homeoffice ist bislang noch primär der Pandemieeindämmung geschuldet und so bleibt es abzuwarten, ob sich die Büronutzung dahingehend nachhaltig verändert.⁷⁵ Dann könnten Unternehmen, die aktuell noch Fläche vorhalten, um nicht zuletzt den Abstandsregeln Rechnung zu tragen, Büroflächen abstoßen. Strukturell könnte dies sogar mittelfristig einen Rückgang im Bedarf von Büroflächen bedeuten. Umfragen zufolge planen bislang nur etwas über 6% der Unternehmen eine dauerhafte Reduktion der Büroflächen.⁷⁶ Aktuell steht einem potenziellen Nachfrageeinbruch nach wie vor ein sehr geringer Leerstand von kaum 5% gegenüber.⁷⁷ Im Vergleich zum Jahr 2019 hat sich die Leerstandsquote in deutschen Städten während der Krise damit nur um rund 1 bis 2 Prozentpunkte erhöht. Grundsätzlich steht dem ohnehin der anhaltende Trend zur Tertiärisierung entgegen.

Mieten und Kaufpreise für Gewerbeimmobilien bisher stabil

Zins- und Kreditentwicklung

Die Zinsentwicklung stellt nach wie vor einen der Haupttreiber für die Preisentwicklung von (Wohn-)Immobilien dar. Mittelfristig werden die Zinsen davon beeinflusst sein, welche Entwicklung die Inflation und das Wachstum nimmt und wie sich die private und öffentliche Verschuldung in Folge der Coronapandemie entwickeln. Im Frühjahr 2020 hat die EZB äußerst rasch und entschlossen auf die Corona-Krise reagiert. Dazu wurde die Liquidität durch zusätzliche (längerfristige) Refinanzierungsgeschäfte bei einem Zinssatz von -1,0% im Bankensektor erhöht, das Zinsniveau über das temporäre Anleihekaufprogramm Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP) gesenkt und der Sicherheitsrahmen gelockert, um die Kreditvergabe an Unternehmen zu fördern. Die Stützungsmaßnahmen sollten eine Bankenkrise vermeiden und Zinskonditionen von Euro-Mitgliedstaaten und Unternehmen stabilisieren. Speziell mit dem Anleihekaufprogramm PEPP wurde schnell und zielgerichtet auf die tiefe Rezession sowie die abwärts gerichtete Inflationsentwicklung und -projektion zu Beginn der Pandemie reagiert. Das Anleihekaufprogramm ist dabei sehr flexibel ausgestaltet. So kann das Ankaufvolumen in Höhe von 60 bis 80 Mrd. Euro monatlich im ersten Quartal 2021, wie im März angekündigt, bei Bedarf noch weiter erhöht werden.⁷⁸ Genauso muss der Umfang der Nettoanleiheankäufe von bis zu 1.850 Mrd. Euro bis Ende März 2022 jedoch nicht vollständig ausgeschöpft werden.

EZB-Maßnahmen gegen die Rezession

74 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

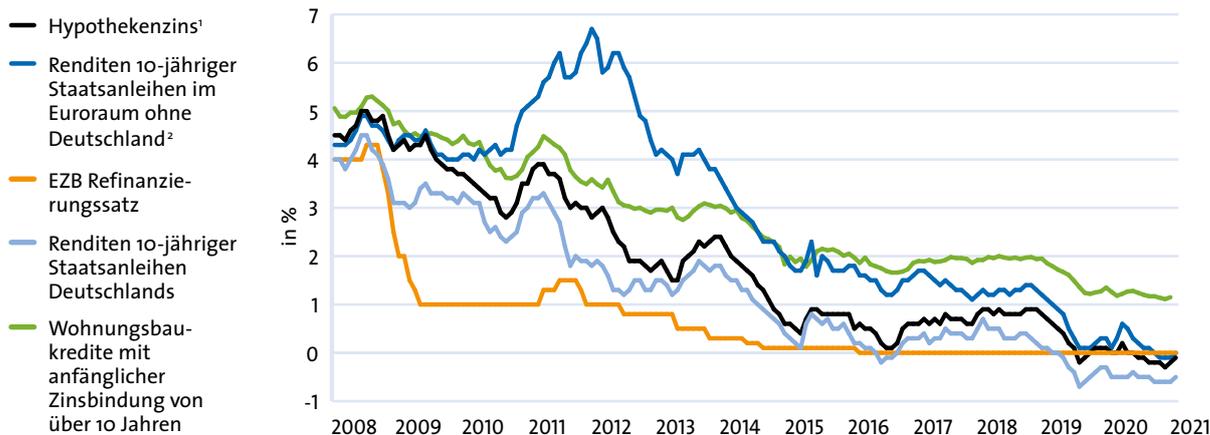
75 Vgl. Jean-Victor Alipour, Oliver Falck und Simone Schüller, Homeoffice während der Pandemie und die Implikationen für eine Zeit nach der Krise, ifo Schnelldienst 07, München, 2020.

76 Vgl. Oliver Stettes und Michael Voigtländer, Büroflächenabbau bleibt die Ausnahme, IW Kurzbericht 6/2021, Köln, 2021.

77 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Gewerbeimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

78 Durch die zusätzlichen Käufe im Rahmen des Asset Purchase Programme (APP) liegt das Nettoankaufvolumen sogar nochmals 20 Mrd. Euro höher.

Abbildung 1.21: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2021



bis Februar 2021

- 1 Der deutsche Hypothekenzins entspricht der Umlaufrendite inländischer Inhaberschuldverschreibungen und Hypothekendarlehen bei mittlerer Restlaufzeit von über 9 bis einschließlich 10 Jahren.
- 2 Die Renditen 10-jähriger Staatsanleihen des Euroraums ohne Deutschland wurden berechnet als ungewichtetes Mittel der Renditen der Staatsanleihen der Eurländer in ihrer jeweils wechselnden Zusammensetzung. Für Estland sind keine Daten verfügbar.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Eurostat

Finanzierungsbedingungen weiterhin äußerst günstig

Diese expansive Ausrichtung der Geldpolitik hält die Umlaufrenditen verschiedener Schuldverschreibungen über alle Laufzeiten sehr niedrig und führt zu nie dagewesenen Entlastungen der Schuldner. Nach der Ankündigung der PEPP-Maßnahmen sind Renditen auf zehnjährige Staatsanleihen nach einem kurzen Anstieg zu Beginn des Jahres 2020 im Jahresverlauf trotz Rekordverschuldung der Mitgliedstaaten weiter gesunken (vgl. Abbildung 1.21). Aktuell sind die Finanzierungsbedingungen damit im Euroraum nach wie vor äußerst günstig, wenngleich sich im Frühjahr 2021 zeitweilig eine Erhöhung der Renditen zehnjähriger Staatsanleihen abzeichnete. Gestiegene Inflationserwartungen und die hohe Verschuldung dürften für Dynamik bei den Renditen insbesondere in der langen Frist sorgen. Da Hypotheken als ähnlich sicher gelten, besteht eine weitgehend parallele Entwicklung der Hypothekenzinssätze zu Renditen mittel- und längerfristiger Staatsanleihen. So rentieren Hypothekenzinsen seit einiger Zeit ebenfalls negativ. Zinsen für Wohnungsbaukredite mit anfänglicher Zinsbindung von über zehn Jahren Laufzeit sind in der aktuellen Krise noch geringfügig gefallen und notierten im Februar 2021 bei etwa 1,2%. Nach wie vor dürften Kreditnehmer langfristig von den niedrigen Zinsen profitieren. Der Anteil der Neuabschlüsse für Wohnungsbaukredite mit einer Zinsbindung von mehr als zehn Jahren stagnierte im Jahr 2020 bei einem Anteil von rund 50%. Der Anteil mit fünf- bis zehnjähriger Zinsbindung ist auf Kosten noch kürzerer Laufzeiten bzw. variabler Verzinsung weiter angestiegen.⁷⁹

Durch die Herabsetzung der von der EZB geforderten Sicherheiten und die Ausweitung der staatlichen Garantien für Corona-Hilfskredite wurden den Kriterien entsprechende Kreditrichtlinien gelockert, um den erhöhten Liquiditätsbedarf der Unternehmen zu decken.⁸⁰ Im Gegensatz dazu verschärfen die Banken ihre „normale“ Kreditvergabe im zweiten Quartal 2020 deutlich. Das zeigen die Ergebnisse des umfragebasierten „Bank Lending Survey“ der EZB, der von der

⁷⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

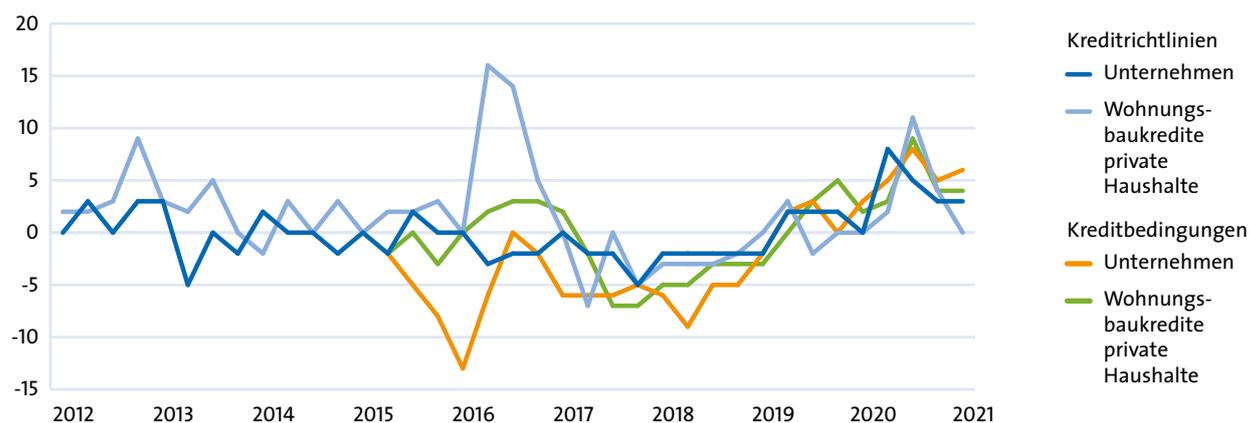
⁸⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank, Januar-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 19.01.2021, Frankfurt am Main, 2021.

Deutschen Bundesbank regelmäßig unter den in Deutschland ansässigen Banken durchgeführt wird (vgl. Abbildung 1.22). Die vierteljährlich erhobenen Werte geben detaillierten Aufschluss über das Kreditgeschäft und die Kreditvergabepraxis der Banken. Im Zuge der schwachen Entwicklung der Industrie wurde die Kreditvergabe der Banken schon im Jahr vor der Pandemie tendenziell restriktiver. Im Laufe des Jahres 2020 verschärften sich die Standards (Vergaberichtlinien) im Geschäft mit Unternehmenskrediten weiter. Den Banken zufolge war dies in erster Linie dem ausgeprägten Kreditrisiko und einer geringeren Risikotoleranz geschuldet. Angebotsseitig waren daher vorrangig Branchen wie das Gastgewerbe oder der Einzelhandel betroffen. Die Standards bei privaten Wohnungsbaukrediten erhöhten sich in Folge der Krise zunächst ebenfalls deutlich, blieben im letzten Quartal jedoch unverändert. Für beide Kreditsegmente planen die Banken im ersten Halbjahr 2021 Verschärfungen, denn die Banken erwarten insbesondere im Unternehmensgeschäft eine steigende Anzahl notleidender Kredite.

*Kreditrisiken
gestiegen*

Darüber hinaus zeigt die Umfrage zum Kreditgeschäft, dass Banken ihre Kreditbedingungen, also die in den Kreditverträgen vereinbarten tatsächlichen Bedingungen, für Unternehmens- wie für Wohnungsbaukredite tendenziell erhöht haben. Durch Ausweitungen der Margen geben sie die gesunkenen Refinanzierungskosten nicht immer vollständig an die Kreditnehmer weiter. Das gilt insbesondere für risikoreichere Kredite. Zudem erhöhten die Banken ihre Anforderungen an Sicherheiten, um der nach wie vor hohen wirtschaftlichen Unsicherheit Rechnung zu tragen. Nachdem die Banken bei Konsumentenkrediten und sonstigen Krediten an Privatpersonen zunächst viel strengere Vergabestandards angelegt hatten, wurde die Kreditvergabepolitik zuletzt etwas gelockert. Weiteren Ergebnissen der Befragung zufolge sahen die Banken auf der Nachfrageseite im Januar 2021 wieder eine deutlich verstärkte Dynamik über alle Kreditsegmente hinweg.⁸¹

Abbildung 1.22: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), 2012 – 2021



Nettosalden aus gewichteten Antworten (Diffusionsindizes), bis Januar 2021

Einschätzungen zu den Kreditbedingungen werden erst seit April 2015 erfasst.

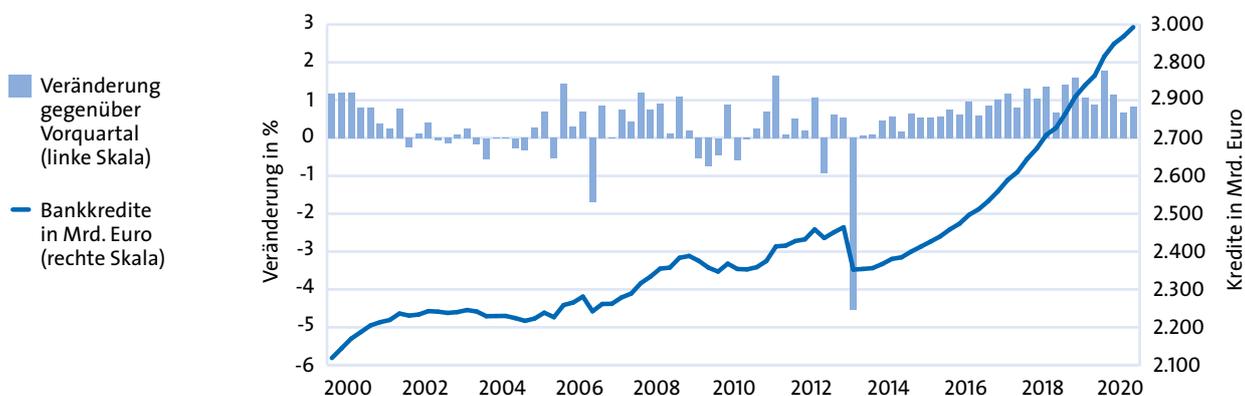
Quelle: Deutsche Bundesbank

⁸¹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Januar-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 19. Januar 2021, Frankfurt am Main, 2021.

Kreditvolumen ausgeweitet

Die hohe Nachfrage dürfte nach wie vor von den historisch guten Finanzierungsbedingungen in Form niedriger Zinsen getrieben sein. Obwohl Banken ihre Kreditrichtlinien und -bedingungen im Pandemieverlauf immer weiter nach oben geschraubt haben, deuten Zahlen zur Kreditvergabe nicht darauf hin, dass deren Volumen eingeschränkt wurde. Im Gegenteil: Abbildung 1.23 zeigt, dass das Kreditvolumen im Jahr 2020 in allen vier Quartalen weiter ausgeweitet wurde. Eine prozyklische Kreditklemme, in der Banken die Kreditvergabe an eigentlich solvente Unternehmen einschränken, konnte bislang abgewendet werden. Kredite an den privaten Sektor im Inland wuchsen im Jahr 2020 im Schnitt mit einer Rate von rund 1,1% zum Vorquartal. Im zweiten Halbjahr gingen die Wachstumsraten in der Tendenz etwas zurück. Am aktuellen Rand belief sich das gesamte nominale Kreditvolumen auf knapp 3.000 Mrd. Euro. Es lag damit 4,5% über dem Vorjahresniveau.

Abbildung 1.23: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2020

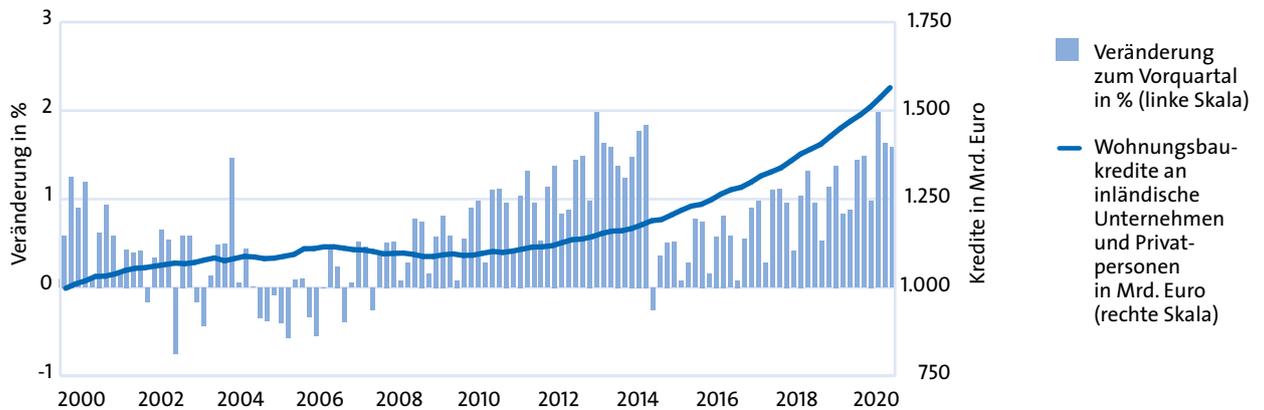


Quelle: Deutsche Bundesbank

Bei Wohnungsbaukrediten ergibt sich seit dem Jahr 2010 ein steigender Bestand bei zugleich fallenden Zinssätzen. Zum Ende des Jahres 2020 waren 1.565 Mrd. Euro an Wohnungsbaukrediten ausstehend (vgl. Abbildung 1.24). Das bedeutet, dass mehr als 52% des gesamten ausstehenden Kreditvolumens an den privaten nicht-finanziellen Sektor darauf zurückgeht. Von den Wohnungsbaukrediten entfallen nach wie vor ca. 90% auf die privaten Haushalte und nur ein kleiner Teil auf Unternehmen. Anteilig an der Verschuldung privater Haushalte machen sie rund 75% aus. Trotz erhöhter Unsicherheit und stagnierenden verfügbaren Einkommen dehnte sich das Volumen der Wohnungsbaukredite im Jahr 2020 nahezu so stark aus wie im Jahr 2019. Die Wachstumsrate betrug im Durchschnitt knapp 1,6% zum Vorquartal. Im mittelfristigen Vergleich hielt die hohe Dynamik beim Kreditwachstum für den Wohnungsbau damit trotz der Krise an. Nach wie vor lag es dennoch deutlich unter demjenigen der 1990er Jahre. In den Jahren 1993 bis 1997 betrug das mittlere Quartalswachstum der Wohnungsbaukredite rund 2,5%. Eine kreditgetriebene Wohnimmobilienpreisblase schließt die Deutsche Bundesbank daher weiter aus.⁸² Dennoch warnt sie eindringlich vor sich verstärkenden Finanzstabilitätsrisiken.

82 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2020, Frankfurt am Main, 2020.

Abbildung 1.24: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2020



Quelle: Deutsche Bundesbank

Finanzstabilität

Hinsichtlich der Finanzstabilität ergeben sich aus der Corona-Krise zusätzliche Risiken. Anders als in der Finanzkrise 2008/2009 ist der Finanzsektor jedoch nicht Auslöser des Schocks, sondern nur mittelbar betroffen. Risiken ergeben sich einerseits aus der weiteren Entwicklung der Realwirtschaft und andererseits aus Fehlentwicklungen, die aus fiskal- und geldpolitischen Stabilisierungsmaßnahmen potenziell resultieren.

Als der Liquiditätsbedarf im Frühjahr 2020 bei Unternehmen massiv anstieg, wurde die Deckung von der EZB und der Politik rasch ab- und zugesichert. So konnten bis dato solvente Unternehmen mit tragfähigem Geschäftsmodell am Markt gehalten und eine Insolvenzwelle bislang abgewendet werden. Eine prozyklische Kredit- und Liquiditätsklemme hätte den realwirtschaftlichen Abschwung zudem erheblich verstärkt, langfristige wirtschaftliche Schäden und eine hohe Arbeitslosigkeit wären die Folge gewesen; das langfristige Potenzialwachstum der deutschen und europäischen Wirtschaft wäre nachhaltig geschwächt worden. Die Daten für die Kreditvergabe zeigen, dass die Bereitschaft zur Kreditvergabe weiter hoch ist. Jedoch hält die Krise nun seit über einem Jahr an, und viele Unternehmen, insbesondere Dienstleister mit geringen Reserven, stehen vor Solvenzproblemen. In vielen Bereichen wird kaum mit Nachholwirkungen gerechnet werden können, sodass etwaige Überbrückungskredite Probleme nur aufschieben. Zusätzlich könnte die Krise einen Strukturwandel angestoßen haben, bei dem noch nicht absehbar ist, wie das „normale“ Leben nach Corona aussehen wird. Daher sollten Banken nur Unternehmen mit weiter tragfähigem Geschäftsmodell finanzieren, denn falls sich Unternehmensinsolvenzen und damit Kreditausfälle häufen und die Banken die entstehenden Verluste nicht ausgleichen können, entsteht eine Gefahr für das Finanzsystem. Allerdings haben Stresstests gezeigt, dass die Banken mit deutlich mehr Eigenkapital ausgestattet und damit deutlich widerstandsfähiger sind als noch vor zehn Jahren.⁸³

zusätzliche Risiken durch Corona-Krise

Insolvenzwelle bislang abgewendet

83 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2020, Frankfurt am Main, 2020.

Gefahren für die Finanzstabilität

Die massive Ausweitung der Staatsschulden und der Bilanz der EZB in Reaktion auf die Corona-Krise stellen ebenfalls eine Gefahr für die Finanzstabilität dar. Der Zusammenhalt der Europäischen Währungsunion und damit die Stabilität des europäischen Banken- und Finanzsystems wurden bereits infolge der Finanzkrise auf die Probe gestellt. Ergäben sich Zweifel an der Schuldentragfähigkeit, drohte ein Wiederaufflammen der Staatsschuldenkrise. Insgesamt ist die Staatsverschuldung auf über 100% des BIP in der Eurozone angestiegen. Eine mittelfristige Rückführung der Staatsschulden sowie die Normalisierung der Geldpolitik sind daher zwingend nötig. Bereits jetzt sind Notenbanken des Eurosystems die größten Gläubiger der Mitgliedstaaten.⁸⁴ Eine fiskalische Dominanz der Geldpolitik, die mit dauerhaft niedrigen Zinsen die Tragfähigkeit der Staatsschulden sichert, würde die Preis-, Wirtschafts- und Finanzstabilität gefährden und muss daher zwingend vermieden werden.

Der EZB kommt nicht nur über die Bankenaufsicht und die makroprudenzielle Politik eine bedeutende Rolle im Hinblick auf die Finanzstabilität zu. Sie kann nämlich durch die Geldpolitik selbst zum Aufbau von Risiken beitragen. Da Nebenwirkungen kaum zu vermeiden sind, sollten sie jedoch stärker in das geldpolitische Kalkül einbezogen werden. Die Verhältnismäßigkeit sollte bei der aktuellen Überprüfung der geldpolitischen Strategie der EZB daher einen höheren Stellenwert einnehmen. Die langanhaltende Niedrigzinsphase und unkonventionelle geldpolitische Maßnahmen können ansonsten zur Fehlallokation von Krediten, von Investitionen und Kapital führen. Die Suche nach Rendite treibt Marktteilnehmer häufig in risikoreiche Anlageklassen. Das zeigt sich mitunter in der Entwicklung der Vermögenspreise von Aktien und Immobilien, die auf Höchstständen rentieren.

keine breite Immobilienpreisblase

Von einer breiten Immobilienpreisblase, befeuert durch eine gesteigerte Kreditvergabe bei niedrigen Vergabestandards, kann in Deutschland jedoch nach wie vor keine Rede sein. Gleichwohl sprechen sich unter anderem der Ausschuss für Finanzstabilität, die Deutsche Bundesbank, der Europäische Ausschuss für Systemrisiken (European Systemic Risk Board, ESRB) und der Sachverständigenrat seit einiger Zeit für mehr Vorsicht aus. Sie beobachten nicht erst seit der Corona-Krise die erhöhte Verwundbarkeit des Finanzsystems durch Entwicklungen in lokalen Wohnimmobilienmärkten. Preisübertreibungen werden regional auf bis zu 30% geschätzt. Gemäß der Deutschen Bundesbank bestünden dafür jedoch nur in einzelnen Großstädten spekulative Motive.⁸⁵ Allerdings wurden Kredite im Durchschnitt etwas weniger umfangreich besichert, der Fremdkapitalanteil bei der Finanzierung und die Tilgungsraten in Relation zu den Einkommen sind gestiegen. Ein weiterer Schock aus der Realwirtschaft könnte eine Korrektur bei der Bewertung von Immobilien nach sich ziehen. Nach wie vor werden Werthaltigkeiten der Kreditsicherheiten von Marktteilnehmern tendenziell überschätzt. Die Krise hat überdies nochmals die Bedeutung automatischer Stabilisatoren, wie der Kurzarbeit, bekräftigt, denn eine steigende Arbeitslosigkeit und Einkommenseinbußen könnten zu einem Anstieg notleidender Wohnimmobilienkredite führen. Des Weiteren sorgen der steigende Anteil langjährig festgeschriebener Zinsen, lange Laufzeiten und hohe Eigenkapitalanforderungen für Stabilität auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt.⁸⁶ Zinsänderungsrisiken, die sich daraus durch die von Banken vorgenommene Fristentransformationen ergeben, sollten jedoch weiter im Blick behalten werden.

regionale Übertreibungen

84 Vgl. Kronberger Kreis, Die geldpolitische Strategie der Europäischen Zentralbank: Was geändert werden sollte und was nicht, Kronberger Kreis-Studien Nr. 67, Berlin, 2021.

85 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 2020, Frankfurt am Main, 2020.

86 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

In Bezug auf die Kreditvergabe haben Banken mit der Verschärfung der Kreditstandards und -bedingungen Schritte unternommen, um gestiegenen Risiken Rechnung zu tragen. Nach wie vor sieht die Deutsche Bundesbank bislang keine ausreichende Notwendigkeit, in die Kreditvergabe einzugreifen.⁸⁷ Prinzipiell liegen den Regulatoren dazu bereits zwei kreditnehmerbezogene Instrumente vor.⁸⁸ Zum einen kann eine striktere Obergrenze für die Beleihungsquoten (Loan-to-Value-Ratio: LTV) definiert werden. Zum anderen können Amortisationsanforderungen verschärft werden, sodass Kredite zu bestimmten Raten und Fristen getilgt sein müssen.

Die Gewerbeimmobilienkreditvergabe hatte bis ins Jahr 2019 ebenfalls stark angezogen, Preise und Mieten waren lange Zeit gestiegen. Bislang zeigt sich der Gewerbeimmobilienmarkt weitestgehend stabil, noch ist jedoch nicht klar, welche mittelfristigen Auswirkungen die Krise hier haben wird. Insolvenzen im Unternehmenssektor könnten zu Ausfällen von Gewerbeimmobilienkrediten führen. Daher sind Entwicklungen im Gewerbeimmobilienmarkt meist stark mit dem Konjunkturverlauf korreliert, sodass abrupte konjunkturelle Einbrüche eine besondere Gefahr darstellen.⁸⁹ Zudem könnte sich die Nachfrage nach Gewerbeobjekten infolge der Krise strukturell ändern. Für die Finanzstabilität sind Gewerbeimmobilienkredite grundsätzlich aus zweierlei Gründen relevant: Erstens ist mit rund einem Viertel ein etwas höherer Anteil der Kredite variabel verzinst als bei den Wohnimmobilien, das birgt zunächst Risiken für die Kreditnehmer bei Zinsanstiegen. Andererseits reduzieren sich so die Fristentransformationsrisiken für Banken. Zweitens haben Kreditgeber bei Ausfällen in vielen Fällen kaum Zugriffsmöglichkeiten auf die Vermögen von Immobiliengesellschaften.⁹⁰ Bei bereits sehr geringen Margen ist die Abhängigkeit von stabilen Mieteinnahmen besonders hoch. Durch weitreichende Hilfen und Möglichkeiten ist eine breite Insolvenzwelle bei Unternehmen jedoch bislang nicht erkennbar. Nichtsdestotrotz dürfte es insbesondere im stationären Einzelhandel zu Insolvenzen und Geschäftsaufgaben kommen. Ein Durchschlagen auf die Banken wäre besonders wahrscheinlich, wenn sich der Leerstand manifestieren würde. Ein gesamtwirtschaftlicher Aufschwung würde jedoch neue Geschäftsideen und damit neue Mieter bedingen.

*mittelfristige
Krisenauswirkungen
auf Gewerbeimmobilienmärkte unklar*

Entwicklung der öffentlichen Finanzen

Die Corona-Krise bestimmte die deutsche Finanzpolitik im Jahr 2020 maßgeblich. Dabei wirkten die automatischen Stabilisatoren auf der Einnahme- wie der Ausgabenseite kontrazyklisch. Steuern und Sozialbeiträge gingen durch den Wirtschaftseinbruch deutlich zurück, während Lohneinbußen durch Sozialleistungen und speziell das Kurzarbeitergeld aufgefangen wurden. Hinzu kamen temporäre Ausgabensteigerungen zur Pandemiebewältigung auf der einen und Unterstützung von Unternehmen und Haushalten auf der anderen Seite. Der gesamtstaatliche Finanzierungssaldo betrug im Jahr 2020 dadurch 139,6 Mrd. Euro oder -4,2% des BIP (vgl. Abbildung 1.25). Das Defizit fiel damit jedoch deutlich geringer aus als zunächst erwartet, was zum einen auf eine verhaltene

*Defizit geringer als
erwartet*

87 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2020, Frankfurt am Main, 2020.

88 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt am Main, 2019.

89 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2020, Frankfurt am Main, 2020.

90 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Siebter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2020.

Auszahlung von Unternehmenshilfen zurückzuführen ist.⁹¹ Zum anderen gingen Steuern und Sozialbeiträge nicht im prognostizierten Umfang zurück. Insgesamt waren die Ausgaben um mehr als 10% angestiegen, während die Einnahmen durch die Rezession um 4,4% zurückgingen.

Abbildung 1.25: Entwicklung der öffentlichen Finanzen¹, 2020 – 2022

	2020	2021 ²	2022 ²
Einnahmen			
in Mrd. Euro	1.563,0	1.623,7	1.708,1
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	-4,4	3,9	5,2
Ausgaben			
in Mrd. Euro	1.702,6	1.767,1	1.762,7
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	10,7	3,8	-0,3
Finanzierungssaldo			
in Mrd. Euro	-139,6	-143,4	-54,6
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	-4,2	-4,1	-1,5
Schuldenstand³			
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	70,6	70,8	68,2
Nachrichtlich: Inflationsrate der harmonisierten Verbraucherpreise in %	0,4	2,2	1,9

1 Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (nominale Angaben), Gebietskörperschaften: Bund, Länder, Gemeinden, EU-Anteile, ERP-Sondervermögen, Kinderbetreuungsausbau, Fonds „Deutsche Einheit“, Vermögensentschädigungsfonds, Teile des Bundeseisenbahnvermögens, Erblastentilgungsfonds

2 Prognose

3 Schulden des Staates in der Abgrenzung gemäß dem Vertrag von Maastricht

Quelle: Sachverständigenrat, Konjunkturprognose 2020 und 2021, eigene Berechnungen

Für das Jahr 2021 erwartet der Sachverständigenrat ein gesamtstaatliches Defizit in ähnlicher Größenordnung. Bei der höchsten Neuverschuldung in der Geschichte der Bundesrepublik wird es der Prognose zufolge 4,1% betragen. Obwohl die Ausgaben weiter ansteigen, dürfte die Fiskalpolitik wegen des Wegfalls einiger Maßnahmen im Kontext der Corona-Pandemie konjunkturell leicht kontraktiv wirken.⁹² Die Einnahmesituation dürfte sich parallel zur wirtschaftlichen Erholung ebenfalls wieder entscheidend verbessern. Der strukturelle Finanzierungssaldo wird sich im Jahr 2021 im Vergleich zur Vorkrisenzeit dennoch deutlich erhöhen. Auf der Einnahmeseite sind nicht zuletzt die Teilabschaffung des Solidaritätszuschlags sowie die Anpassung der Eckwerte der Einkommensteuer Grund für diese Entwicklung. Auf der Ausgabenseite stellen die demografische Entwicklung und kostspielige sozialpolitische Maßnahmen, wie z.B. die Einführung der Grundrente oder die Erhöhung des Kindergeldes, maßgebliche Faktoren dar.⁹³ Vor diesem Hintergrund sind weitere Erhöhungen der Ausgaben besonders auf den Prüfstand zu stellen, denn die Pandemie sollte nicht als Deckmantel für die Umsetzung politisch motivierter Projekte missbraucht werden.

91 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

92 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

93 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

In den vergangenen Jahren ermöglichten erwirtschaftete Überschüsse einen kontinuierlichen Rückgang der Schuldenstandsquote von über 80% in Folge der Finanzkrise auf rund 59% des BIP zum Ende des Jahres 2019. Damit lag diese kurzzeitig unter dem Maastricht-Kriterium von 60%, denn ein Jahr später ist die Quote coronabedingt auf rund 70% angestiegen. Ein Teil des Anstiegs geht hierbei zunächst auf den erheblichen Einbruch des BIP im Nenner zurück, sodass die langfristigen Folgen für den Staatshaushalt etwas geringer ausfallen dürften. Gemäß dieser Logik sollten die Kosten der Krise in den kommenden Jahren vor allem über ein starkes und nachhaltiges Wirtschaftswachstum und gleichzeitig steigende Einnahmen konsolidiert werden. Dies setzt einerseits voraus, dass Steuererhöhungen oder die Einführung neuer Steuern das Wachstumsziel nicht gefährden. Andererseits sind Steuersenkungen in einer Konsolidierungsphase ebenfalls nicht angeraten.

Kosten der Krise sollten durch Wirtschaftswachstum konsolidiert werden

Vor dem Hintergrund des deutlich gestiegenen Schuldenstandes und des steigenden Anteils struktureller Ausgabenkomponenten ist es wichtig, dass Haushaltsregeln wie die Schuldenbremse des Bundes beibehalten werden. Denn in ihrer Konzeption ermöglicht die Schuldenbremse eine antizyklische Fiskalpolitik. Die aktuelle Krise hat gezeigt, dass sie mit der Ausnahmeregelung flexibel genug ist und durch die Konsolidierung in Wachstumsphasen des Konjunkturzyklus ausreichend fiskalischen Spielraum zur Bewältigung solcher Krisen vorhält. Vor dem Hintergrund des strukturellen Wandels ist es wichtig, im Abschwung produktive Investitionen tätigen zu können, und in Bezug auf die demografischen Herausforderungen sollten solide Staatsfinanzen sicherstellen, dass künftige Generationen nicht stärker belastet werden. Nach Analyse des Sachverständigenrates lässt sich darüber hinaus keine Einschränkung der öffentlichen Investitionstätigkeit durch die Schuldenbremse feststellen.⁹⁴ Investitionsrückstände haben andere Ursachen, wie zum Beispiel die hohe Auslastung der Bauwirtschaft oder institutionelle Hemmnisse.

Zur Finanzierung der Schulden ist zunächst davon auszugehen, dass Bund, Länder und Kommunen weiter von Zinersparnissen infolge der Niedrigzinspolitik der EZB profitieren. Weltweit hat die Pandemie jedoch zu einer steigenden öffentlichen Verschuldung geführt. Besonders kritisch könnte sich dies in der Europäischen Währungsunion auswirken, wenn der Anstieg mit Zweifeln an der Schuldentragfähigkeit der Mitgliedstaaten einhergeht. Dadurch hat der Konsolidierungsdruck deutlich zugenommen. Mit dem gemeinsam kreditfinanzierten befristeten Aufbaufonds (Next Generation EU), der Mittel in Höhe von 750 Mrd. Euro als Zuschüsse und Kredite bereitstellt, soll den von der Pandemie besonders betroffenen Ländern finanzielle Hilfe geleistet werden. Er ist überdies als politisches Signal für den Zusammenhalt der EU und die Handlungsfähigkeit der Institutionen in der Corona-Krise zu verstehen.⁹⁵ Eine permanente Veränderung der Architektur der Eurozone inklusive Gemeinschaftshaftung sollte damit nicht einhergehen. Die Aufteilung in einmalige Zuschüsse und in Kredithilfen ist vor diesem Hintergrund zu begrüßen. Wichtig ist, dass nicht-rückzahlungspflichtige Transfers für produktive Investitionen genutzt werden, um den anstehenden Strukturwandel zu bewältigen, die Resilienz der Währungsunion zu stärken und die Konvergenz innerhalb der Union zu befördern. Die Letztabsicherung durch den ESM wurde bislang nicht genutzt, sollte aber berücksich-

öffentliche Verschuldung weltweit gestiegen

Eurozone: einmalige Zuschüsse und Kredithilfen statt Gemeinschaftshaftung

⁹⁴ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

⁹⁵ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

tigt werden, um die Tragfähigkeit der Staatsschulden zu sichern, statt alleine auf die Geldpolitik der EZB zu vertrauen.

1.3 Ausblick und Prognose

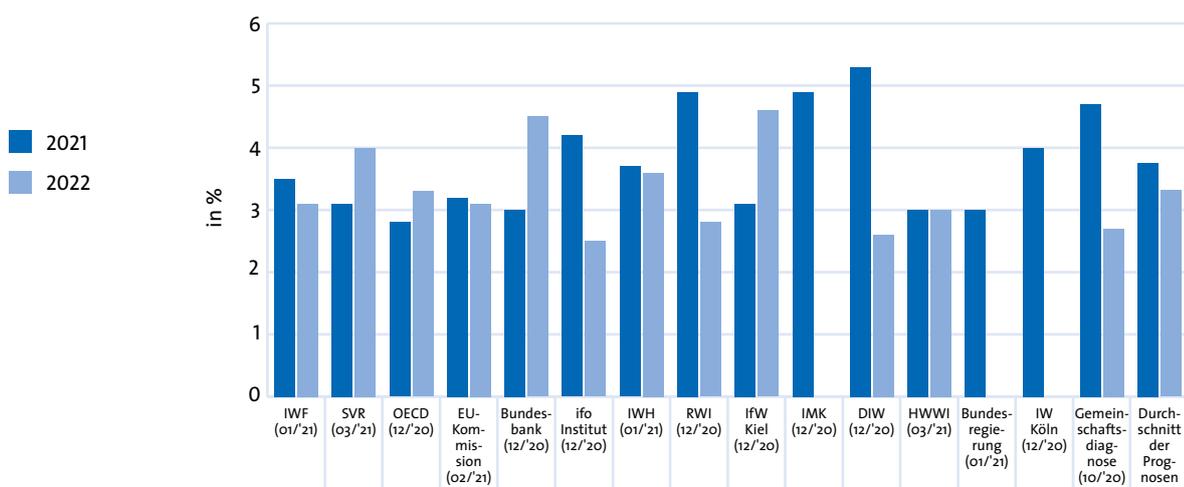
Projektion des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

BIP-Prognosen für 2021 bei 4% ...

Im Winter 2020 und Frühjahr 2021 war die Konjunktur von der Corona-Pandemie geprägt. Für das Jahr 2021 wird trotz der Startschwierigkeiten ein kräftiges Wachstum von im Schnitt fast 4% prognostiziert. Die Bandbreite reicht dabei von 3% bis 5% (vgl. Abbildung 1.22). Einerseits trägt diese hohe Divergenz in den Prognosen der Unsicherheit über die Auswirkungen und den Umgang mit der zweiten und dritten Welle im ersten Halbjahr 2021 Rechnung. Trotz einer dritten Infektionswelle ist ein weiterer starker Wirtschaftseinbruch jedoch nicht in Sicht. Beeinträchtigungen in der Industrieproduktion und beim internationalen Warenhandel können trotz weiter geltender Eindämmungsmaßnahmen voraussichtlich abgewendet werden. Andererseits unterliegen die Schätzungen im Hinblick auf die Erholung im zweiten Halbjahr 2021 unterschiedlichen Annahmen über den Öffnungszeitpunkt. Sobald der Impffortschritt die Aufhebung der Einschränkungen nach und nach und zugleich endgültig ermöglicht, dürfte die deutsche Volkswirtschaft wieder kräftig expandieren. Dabei wird der private Konsum, geprägt von Nachholeffekten und dem Abbau aufgestauter Ersparnisse, spätestens im Jahr 2022 den Hauptwachstumstreiber darstellen (vgl. Abbildung 1.27). Die abnehmende Unsicherheit über den weiteren Pandemieverlauf würde sich darüber hinaus positiv auf private Investitionen auswirken. Schließlich dürfte das BIP zu Beginn des Jahres 2022 dann wieder das mittelfristige Produktionspotenzial der deutschen Volkswirtschaft erreichen.⁹⁶

... aber Unsicherheit über den weiteren Pandemieverlauf

Abbildung 1.26: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts)



Quelle: Konjunkturprognosen der jeweiligen Institute

⁹⁶ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

Während der Wachstumsbeitrag der inländischen Verwendung im Jahr 2021 auf 1,1 Prozentpunkte geschätzt wird, dürfte der Außenbeitrag durch die Normalisierung des Handels den größeren Beitrag in Höhe von 2,0 Prozentpunkten leisten. Exportorientierte Unternehmen werden davon begünstigt, dass sich die Weltwirtschaft im Zuge der Eindämmung der Pandemie in Industrie- und Schwellenländern stark erholen wird. Während der weltwirtschaftlichen Lokomotive China ein Wachstum von mindestens 6% verordnet wurde – der Sachverständigenrat prognostiziert sogar 8,5% –, kann mit dem zuletzt verabschiedeten umfangreichen Konjunkturpaket in den USA mit einem Wachstum der größten Volkswirtschaft der Welt von 6,3% gerechnet werden. Insgesamt erwartet der Sachverständigenrat ein weltwirtschaftliches Wachstum von 5,9%. Aus Deutschlands größtem Absatzmarkt, dem Euroraum, sind geringere Nachfrageimpulse zu erwarten. Trotz des starken Einbruchs im Jahr 2020 wird sich dieser mit einem Wachstum von 4,1% im Jahr 2021 nur unterdurchschnittlich entwickeln und deutlich unter Vorkrisenniveau bleiben. Der Optimismus, der sich aus der anziehenden internationalen Konjunktur speist, sollte lodernde Handelsstreitigkeiten, geopolitische Entwicklungen und die weltweit erheblich gestiegene öffentliche und private Verschuldung nicht außer Acht lassen.

Mit einer erfolgreichen Eindämmung der Pandemie könnte die einsetzende wirtschaftliche Erholung zu einem dynamischen Aufschwung des Investitionszyklus führen.⁹⁷ Potenziale und Notwendigkeiten ergeben sich aus dem technologischen Wandel und der Transformation hin zu einer klimaneutralen Volkswirtschaft. Dies erfordert kurz- und mittelfristig hohe private sowie öffentliche Investitionen. Strukturreformen, technologieneutrale industriepolitische Maßnahmen und marktorientierte Instrumente wie der CO₂-Preis sollten hier Anreize setzen. Das anhaltend günstige Finanzierungsumfeld ergänzt die guten Voraussetzungen für Investitionen. In seiner Prognose rechnet der Sachverständigenrat mit positiven Wachstumsbeiträgen bei den Investitionen in Höhe von 0,8 und 0,9 Prozentpunkten für die Jahre 2021 und 2022. Ein Großteil dürfte auf eine dynamische Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen entfallen.

Investitionsschub bei Eindämmung der Pandemie erwartet

Bei den Bauinvestitionen wird für 2021 ein reales Wachstum von 1,4% prognostiziert. Sie dürften sich damit in ähnlichem Umfang ausweiten wie im vergangenen Jahr, wodurch weiter mit leicht positiven Impulsen in Höhe von 0,2 Prozentpunkten für die Gesamtwirtschaft zu rechnen ist. Von den nach wie vor außerordentlich günstigen Finanzierungsbedingungen gestützt hält die gute Baukonjunktur somit an. Dennoch deutet sich im Baugewerbe eine leichte Eintrübung auf hohem Niveau an, denn die Unsicherheit ist im ersten Halbjahr 2021 weiter hoch.⁹⁸ Dies hat auf der einen Seite mit der unklaren Fortentwicklung der Pandemie und auf der anderen Seite mit deren langfristigen Auswirkungen zu tun. Dazu zählen Fragen wie: Wird sich der stationäre Einzelhandel erholen? Oder: In welchem Ausmaß werden Beschäftigte weiter Homeoffice nutzen? Parallel dazu stehen die strukturellen Umbrüche im Bereich der Digitalisierung und der Transformation hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft an. Chancen ergeben sich für die Bau- und Immobilienbranche, wenn sie rasch auf die Entwicklungen reagiert. In direktem Zusammenhang dazu könnten Teile der

gute Baukonjunktur hält an

⁹⁷ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

⁹⁸ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

beste Aussichten
beim Wohnungsbau

Wertschöpfungskette Bau digitalisiert werden und neue Geschäftsmodelle im Immobilienwesen etabliert werden.⁹⁹

Die besten Aussichten genießt nach wie vor der Wohnungsbau, da weiterhin eine hohe Nachfrage nach Wohnraum besteht – das zeigt sich mittlerweile zudem außerhalb von Groß- und Universitätsstädten. Hinzu kommt ein großer Umfang privater Ersparnisse, die sich während der Pandemie angesammelt haben. Mit Blick auf das Jahr 2022 sollten sich zudem die Einkommensperspektiven verbessern. Durch die anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten und die einhergehende Investitionsvorsicht ist zunächst kaum mit Aufholeffekten im gewerblichen Bau zu rechnen. Öffentliche Bauinvestitionen dürften allein durch Impulse aus dem Konjunkturpaket steigen, wenngleich einige Kommunen durch die verschlechterte finanzielle Situation von Projekten Abstand nehmen könnten. Hinzu kommen institutionelle Hemmnisse, sodass nach wie vor viele Bundesmittel zur Förderung lokaler Infrastrukturprojekte nicht abgerufen werden.¹⁰⁰ Eine weiterhin hohe Kapazitätsauslastung im Baugewerbe könnte nicht zuletzt die rasche Umsetzung öffentlicher Investitionsprojekte zusätzlich einbremsen.

Abbildung 1.27: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts

	Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten		
	2020	2021 ¹	2022 ¹
Inländische Verwendung	-4,0	1,1	5,9
Konsumausgaben	-2,5	0,2	5,0
Private Konsumausgaben ²	-3,2	-0,2	4,8
Konsumausgaben des Staates	0,7	0,4	0,2
Bruttoanlageinvestitionen	-0,7	0,8	0,9
Ausrüstungsinvestitionen ³	-0,8	0,5	0,4
Bauinvestitionen	0,2	0,2	0,3
Außenbeitrag	-0,9	2,0	-1,9
Exporte	-4,4	4,7	1,9
Importe	3,5	-2,6	-3,7
Reales Bruttoinlandsprodukt	-4,9	3,1	4,0

1 Prognose des Sachverständigenrates

2 einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck

3 einschließlich militärischer Waffensysteme

Quelle: Sachverständigenrat, Konjunkturprognose 2020 und 2021

99 Vgl. Stefan Rein, Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft, BBSR-Analysen Kompakt 01/2021, Bonn, 2021.

100 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

Projektion für den Arbeitsmarkt

Als wesentlicher Frühindikator deutet der IAB-Arbeitsmarktbarometer darauf hin, dass der Arbeitsmarkt im zweiten Lockdown robust bleibt. Dieser Indikator stieg im Februar 2021 im Vergleich zum Vormonat um 0,7 Punkte auf 100,9 Punkte an; seine Beschäftigungskomponente nahm um 1,2 Punkte zu und lag zum ersten Mal seit dem Beginn der Pandemie im positiven Bereich. Demzufolge zeichnen sich im Hinblick auf voranschreitende Impfungen und weitere Lockerungen zunehmend günstige Aussichten für die Arbeitsmarktentwicklung im ersten Halbjahr 2021 ab.¹⁰¹ Für das Jahr 2021 rechnet der Sachverständigenrat mit rund 44,7 Mio. Erwerbstätigen und prognostiziert damit einen marginalen Niveauverlust von 0,1% im Vergleich zum Jahr 2020 (vgl. Abbildung 1.28). Während die Erwerbstätigkeit in diesem Jahr annähernd stabil bleiben dürfte, ist für das Jahr 2022 ein verhaltener Anstieg der Erwerbstätigkeit auf 45,2 Mio. Personen zu erwarten (1,0%). Der Sachverständigenrat rechnet insbesondere durch eine steigende Zuwanderung und die Rückkehr erwerbsfähiger Personen aus der stillen Reserve bereits im Jahr 2021 mit 33,7 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (0,6%). Die kontinuierliche Reduktion der Kurzarbeit dürfte zu einer Zunahme der Erwerbstätigenstunden um rund 2,0% im Jahr 2021 führen. Jedoch ist laut der Prognose im Jahresverlauf 2021 noch keine signifikante Reduktion der Arbeitslosigkeit zu erwarten. Es könnten sich aufgrund der wirtschaftlichen Lage Insolvenzanträge und Betriebsschließungen häufen und damit insbesondere für Personen in Kurzarbeit oder in geringfügiger Beschäftigung zu potenziellen Beschäftigungsverlusten führen. So dürften die Arbeitslosenquote im Jahr 2021 wie bereits 2020 bei 5,9% und die ILO-Erwerbslosenquote bei 4,0% liegen. Für das Jahr 2022 wird jedoch für beide Abgrenzungen ein Rückgang um 0,6 Prozentpunkte erwartet.¹⁰²

robuste Beschäftigungssituation

Neben dem demografischen Wandel wird die weiter voranschreitende Digitalisierung die Fachkräfteengpässe zunehmend verstärken. So hat die Corona-Pandemie zwar zu einem Digitalisierungsschub geführt, verdeutlichte gleichzeitig jedoch die Defizite in Hinblick darauf – nicht zuletzt im öffentlichen Sektor. Daher sollte die Zeit während der ausgeweiteten Kurzarbeit bestmöglich genutzt werden, um die Weiterbildung von Beschäftigten zu fördern und die Potenziale für eine nachhaltige Produktivitätsentwicklung zu heben.¹⁰³ Im Hinblick auf die anhaltenden Fachkräfteengpässe sollte versucht werden, Zugangsbeschränkungen weiter zu verringern, um den deutschen Arbeitsmarkt insbesondere für EU-Bürger attraktiver zu machen. Für Fachkräfte aus Drittländern ist das Fachkräftezuwanderungsgesetz ein Schritt in die richtige Richtung, wenngleich eine Evaluierung ob der Pandemie noch nicht möglich ist. Eine erleichterte Anerkennung von im Ausland erworbenen Abschlüssen wäre zudem förderlich. Mit Blick auf das Konjunkturprogramm der Bundesregierung könnte die anhaltend hohe Kapazitätsauslastung im Bau und im Handwerk eine rasche Umsetzung der Investitions- und Förderprogramme von Bund und Ländern erschweren.

verstärkte Fachkräfteengpässe

101 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Arbeitsmarktbarometer: Arbeitsmarkt hält dem Lockdown weiter stand, Presseinformation vom 25. Februar 2021, Nürnberg, 2021.

102 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

103 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

Abbildung 1.28: Der Arbeitsmarkt in Deutschland

	2020	2021 ¹	2022 ¹	2021 ¹	2022 ¹
	Jahresdurchschnitte in Tsd. Personen			Veränderung ggü. dem Vorjahr in %	
Erwerbspersonen (Inländerkonzept)	46.522	46.387	46.549	-0,3	0,3
Erwerbstätige (Inlandskonzept)	44.782	44.744	45.179	-0,1	1,0
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	33.578	33.767	34.245	0,6	1,4
geringfügig entlohnte Beschäftigte	4.288	4.098	4.068	-4,4	-0,7
registrierte Arbeitslose	2.695	2.682	2.429	-0,5	-9,5
Kurzarbeiter (Beschäftigungsäquivalent)	1.218	547	46	-55,1	-91,5
		in %		in %-Punkten	
Arbeitslosenquote ³	5,9	5,9	5,3	0,0	-0,6
ILO-Erwerbslosenquote ⁴	4,2	4,0	3,4	-0,1	-0,6

1 Prognose

2 Beschäftigte mit einem Arbeitsentgelt bis zu 450 Euro (§ 8 Absatz 1. Nr. 1 SGB IV)

3 definiert gemäß Bundesagentur für Arbeit (registrierte Arbeitslose in Relation zu allen zivilen Erwerbspersonen)

4 definiert gemäß des international anwendbaren Erwerbsstatuskonzepts der ILO (Erwerbslose in Relation zu den Erwerbspersonen, jeweils Personen in Privathaushalten im Alter von 15 bis 74 Jahren)

Quelle: Sachverständigenrat Konjunkturprognose 2020 und 2021

Projektion der Zinsentwicklung

Im März 2021 kündigte der EZB-Rat in seiner geldpolitischen Sitzung an, das Tempo der Anleihekäufe weiter zu erhöhen. Käufe im Rahmen von PEPP sollen demnach nochmals umfangreicher ausfallen als bis dato. Er begründete dies damit, dass zwar ein Anstieg der Inflation registriert werde, dieser aber primär auf Sonderfaktoren zurückzuführen sei. Außerdem sollten günstige Finanzierungsbedingungen aufrechterhalten bleiben.¹⁰⁴ Obwohl von manchen Beobachtern sogar eine Erweiterung des gesamten Umfangs des Kaufprogramms erwartet wurde, ist die geldpolitische Ausrichtung der EZB ausgesprochen expansiv. Zwar verfehlt die EZB das Inflationsziel für die Eurozone seit einigen Jahren, aber den aktuellsten Bekanntgaben der EZB zufolge kann frühestens wieder mit dem Ausstieg aus den Ankäufen gerechnet werden, wenn die Inflation hinreichend nahe an, aber unter 2% liegt und sich diese Dynamik durchgängig widerspiegelt. Zudem wurde deutlich, dass die EZB steigende Marktzinsen nicht toleriert, welche die Finanzierungsbedingungen von Unternehmen und Staaten im weiteren Sinne gefährden würden.

Diese Ankündigungen und die Projektion der Preisentwicklung in der Eurozone lassen zunächst weiter sehr niedrige Zinsen erwarten. Eine robuste wirtschaftliche Entwicklung stellt die bedeutendste Bedingung hinsichtlich langfristig steigender Zinsen dar. Deutlich gestiegene Inflationserwartungen im Frühjahr 2021 erhöhen jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass das Zinsniveau bereits mittelfristig steigt.¹⁰⁵ Diese Erwartungen speisen sich unter anderem aus der sehr expansiv

höhere Wahrscheinlichkeit für Zinsanhebungen ...

104 Vgl. Christine Lagarde and Luis de Guindos, Monetary policy decisions, Introductory Statement to the press conference of the European Central Bank on 11 March 2021, Frankfurt am Main, 2021.

105 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2021, Frankfurt am Main, 2021.

ausgerichteten Fiskalpolitik, insbesondere in den USA. Die fiskal- und geldpolitischen Stützungsmaßnahmen gehen mit einem sehr starken Anstieg der Geldschöpfung im Bankensystem einher.¹⁰⁶ Des Weiteren sind große Nachholeffekte durch die hohen Ersparnisse der privaten Haushalte zu erwarten. Schließlich könnte die gesamtwirtschaftliche Nachfrage auf ein durch anhaltende angebotsseitige Beschränkungen begrenztes Angebot treffen. Dies würde einen erheblichen Preisdruck erzeugen. Renditen bei länger laufenden Staatsanleihen sind parallel zu höheren Inflationserwartungen bereits merklich gestiegen. Sollten sich diese Entwicklungen als nachhaltig erweisen und der inflationäre Druck zunehmen, dürften Zentralbanken die Geldpolitik früher als erwartet straffen und Zinsen würden über alle Laufzeiten zu steigen beginnen. Kreditpreise, inklusive Hypothekenzinsen, würden mitziehen.

Mit Blick auf internationale Einflüsse dürfte das allgemeine Zinsniveau im Jahr 2021 jedoch weiter niedrig bleiben. Die US-Notenbank (Federal Reserve, Fed) beließ den Zins im ersten Quartal 2021 im Zielband von 0% bis 0,25%, trotz eines großen fiskalischen Impulses. Zunächst solle am Arbeitsmarkt ein Niveau nahe der Vollbeschäftigung erreicht werden.¹⁰⁷ Infolge der Finanzkrise hatte die Fed ähnlich gehandelt, dann aber Schritt für Schritt eine Normalisierung der Geldpolitik vorangetrieben. Nun dürfte die Fed erneut mit einem Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik vorgehen. Wenngleich die EZB dadurch langsam unter Zugzwang geraten sollte, ist nach wie vor davon auszugehen, dass sie mit einer Erhöhung der Leitzinsen behutsamer agieren wird als die US-Notenbank.

... aber allgemeines Zinsniveau bleibt niedrig

Projektion der Preisentwicklung

Im Jahr 2021 ist mit einer deutlich höheren Inflation als im vergangenen Jahr zu rechnen. Die Projektionen verschiedener Institutionen nähern sich dem Ziel der EZB von 2% an. In ihrer aktuellsten Prognose erwartet die Deutsche Bundesbank eine jahresdurchschnittliche Inflationsrate, gemessen am HVPI, von 1,8%, der Sachverständigenrat geht von 2,1% und 1,9% in den Jahren 2021 bzw. 2022 aus.¹⁰⁸ Bedingt durch Sondereffekte und den erwarteten Aufschwung kann die Inflationsrate in der Spitze sogar Werte von mehr als 3% erreichen. Die Rücknahme der Mehrwertsteuersenkung wird im zweiten Halbjahr 2021 zu einem großen Basiseffekt führen. Außerdem wirkt die Einführung des CO₂-Preises preistreibend. Während gegenwärtig weiter dämpfende Effekte der schwachen gesamtwirtschaftlichen Nachfrage überwiegen, kann es im Jahresverlauf durch die Normalisierung der Nachfrage und Nachholeffekte zusätzlich zu deutlich steigenden Preisen kommen. Für weiteren Aufwärtsdruck dürften die gestiegenen Energiepreise sorgen. Bei gleichbleibenden Fördermengen ist mittelfristig mit einer weiteren Verteuerung des Ölpreises zu rechnen, denn ein wirtschaftlicher Aufschwung und Nachholeffekte im Tourismus dürften die Nachfrage deutlich steigern. Allerdings wird im Jahresverlauf mit einer schrittweisen Ausweitung gerechnet.¹⁰⁹

höhere Inflation erwartet

¹⁰⁶ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

¹⁰⁷ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

¹⁰⁸ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2021, Frankfurt am Main, 2021, und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

¹⁰⁹ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

Für anhaltend hohe Preissteigerungsraten müssten jedoch die Löhne nachziehen. In der aktuellen konjunkturellen Lage ist dies gesamtwirtschaftlich allerdings nicht absehbar, denn viele Unternehmen sind nach der Krise kaum in der Position, höhere Löhne zahlen zu können, und die Einnahmen vieler Selbstständiger sind eingebrochen. Der Sachverständigenrat erwartet im Jahr 2021 lediglich ein Wachstum der Effektivlöhne von 1,3%.¹¹⁰ Dadurch dürften die Löhne zunächst eher dämpfend wirken und erst mit einem nachhaltigen wirtschaftlichen Aufschwung könnten sie im Jahr 2022 nachziehen. Die weiter expansive Ausrichtung der Geld- und Fiskalpolitik dürfte zudem für Auftrieb bei der Preisentwicklung sorgen.

*keine Trendwende
bei Mieten und
Kaufpreisen für
Wohnimmobilien*

Bei der Entwicklung von Wohnungsmieten und Preisen für Wohnimmobilien deutet sich nach wie vor keine grundlegende Trendwende an. Die Deutsche Bundesbank sieht dennoch Anzeichen für eine Mäßigung.¹¹¹ So wird erkennbar, dass Preise wie Mieten zuletzt etwas weniger stark gestiegen sind. Gerade in den A-Städten haben sie nach wie vor ein sehr hohes Niveau. Die Nachfrage und der Preisdruck dürften damit weiter ins Umland und den ländlichen Raum entweichen, wo Preise bislang weniger stark gestiegen waren und eine Ausweitung des Angebots einfacher realisierbar ist. Diesen Trend könnte die Corona-Krise verstärkt haben, wenn Lockdown und Pandemie permanente Änderungen der Präferenzen nach sich ziehen. Daraus könnten etwa die Nachfrage nach mehr Wohnfläche und Räumen oder ein Trend zum Wegzug aus urbanen Zentren resultieren. Hier dürften dann nicht zuletzt die (öffentliche) Anbindung und die digitale Infrastruktur entscheidende Faktoren werden. Steigende Zinsen würden ebenfalls gegen einen anhaltenden Anstieg bei Preisen und Mieten sprechen, genauso wie die zuletzt anhaltend hohe Bautätigkeit, die das lokale Wohnungsangebot in den vergangenen Jahren deutlich ausweiten konnte.

Trotzdem sollte klar sein: Wo die Nachfrage nach Wohnraum weiter hoch ist und das Angebot starr ausfällt, dürften Mieten und Preise im Jahr 2021 und darüber hinaus weiter steigen. Monetär sind die Finanzierungsbedingungen nach wie vor sehr attraktiv und noch kann bei einem Großteil der Beschäftigten von rein temporären Verdiensteinbußen während der Krise ausgegangen werden, sodass die Erschwinglichkeit für viele Haushalte erhalten bleiben dürfte. Manche haben sogar coronabedingt hohe Ersparnisse bilden können. Ohnehin erscheint vielen Haushalten selbstgenutztes Wohneigentum attraktiv. Auswertungen führender Internetportale deuten einen Trend an, wonach aktuell vor allem die Nachfrage nach Wohneigentum mit Garten oder Balkon angezogen hat.¹¹² Schließlich könnte, bei erfolgreicher Überwindung der Gesundheits- und Wirtschaftskrise, eine positive wirtschaftliche Entwicklung ähnlich wie im vergangenen Jahrzehnt zu einer erhöhten Zuwanderung – vor allem aus dem EU-Ausland – führen und damit die Nachfrage weiter steigern. Eine vergleichsweise rasche Erholung der deutschen Wirtschaft ist denkbar, während andere Staaten der Eurozone einen sehr viel tieferen Einbruch aufzuholen haben.

110 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Konjunkturprognose 2021 und 2022, Wiesbaden, 2021.

111 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2021, Frankfurt am Main, 2021.

112 Vgl. Immobilienscout 24, Was macht Corona mit den Preisen? URL: <https://www.immobilienscout24.de/wissen/verkaufen/corona-und-die-immobilienpreise.html> (Stand: 24. März 2021).

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Der Staat in der Krise

In Krisen wie der Finanzkrise 2008/2009 oder der Corona-Pandemie kommt dem Staat eine besondere Rolle zu. Als Versicherung letzter Instanz muss der Staat jene Probleme lösen, die eine Marktwirtschaft aufgrund hoher Externalitäten nicht auffangen kann. So ließe sich beispielsweise individuell-rational kein Lockdown organisieren – mit hohen gesundheitlichen Kosten für die Gesellschaft und gravierenden gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen. Ohne umfangreiche Überbrückungs- und Kredithilfen, den steuerlichen Verlustrücktrag und nicht zuletzt den flächendeckenden Einsatz von Kurzarbeit würden Unternehmen in die Insolvenz gehen müssen. Massenarbeitslosigkeit würde die Versuche der Eindämmung der Pandemie konterkarieren. Bei der Entwicklung von Impfstoffen konnte man sich auf die schöpferische Kraft der Marktwirtschaft verlassen, staatliche Abnahmegarantien spielten vermutlich aber ebenfalls eine wichtige Rolle. Bei all den staatlichen Stabilisierungsmaßnahmen und Investitionen hat die Ausnahmeregelung der Schuldenbremse die nötigen Spielräume eröffnet.¹¹³

Die gewählten Maßnahmen zur Stabilisierung der Wirtschaft und zur Überwindung der tiefen Rezession auf Bundes-, Landes- und auf europäischer Ebene sind überwiegend positiv zu bewerten. Wenngleich Staatseingriffe in Krisenzeiten aus ordnungspolitischer Sicht richtig sind, besteht bei einer generösen Gewährung von Hilfen doch die Gefahr, dass sie den Strukturwandel verschleppen. So sind Krisen immer im Sinne einer Bereinigung nützlich; neben etablierten Geschäftsmodellen werden Wohn- und Arbeitsgewohnheiten auf den Prüfstand gestellt. Daher sollten Instrumente wie das Kurzarbeitergeld zeitlich beschränkt bleiben, und für Staatsbeteiligungen an Unternehmen sollte eine klare Ausstiegsstrategie vorliegen. Kompensationszahlungen für die Einschränkung der grundgesetzlich gewährten Gewerbefreiheit sind prinzipiell angebracht, eine volle Übernahme der Kosten, die Unternehmen infolge von Lockdowns entstanden sind, ist jedoch finanziell kaum darstellbar und marktwirtschaftlich nicht vertretbar. Eine Ausrichtung an den Umsätzen des Vorjahres, wie bei den November- und Dezemberhilfen, ist daher wenig zielgenau und schlicht zu hoch, eine Orientierung an den Fixkosten, gegebenenfalls zuzüglich eines kalkulatorischen Unternehmerlohns, hingegen zu befürworten. Der steuerliche Verlustrücktrag, der schlussendlich erhöht wurde, ergänzt das Instrumentarium hingegen sinnvoll und sollte auf zwei oder drei Jahre ausgeweitet werden

Staatshilfen vs. Bereinigungseffekte

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass der Lenkungswille der Politik in Krisenzeiten besonders groß ist. Wirtschaftspolitisch sollte daher die Chance ergriffen werden, die richtigen Rahmenbedingungen für eine widerstandsfähige und zukunftsorientierte Wirtschaft festzulegen. Gleichzeitig sollte vermieden werden, dass vorrangig industrie- und sozialpolitische Ziele verfolgt werden. Nachholbedarf gibt es etwa in den Bereichen Energie und Klimaschutz, Digitalisierung und Verkehrsinfrastruktur. Wichtig ist es dabei, den Strukturwandel in erster Linie marktwirtschaftlich zu bewältigen. In der Klimapolitik sollte etwa der nationale CO₂-Preis als Leitinstrument auf weitere Branchen ausgeweitet

¹¹³ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

Herauswachsen aus den Schulden bleibt gerechteste und praktikabelste Lösung

und in den europäischen Emissionshandel integriert werden.¹¹⁴ Den entstandenen Mindereinnahmen sollte nicht mit Steuererhöhungen, etwa über angehebenene kommunale Hebesätze, begegnet werden. Ein solches prozyklisches Verhalten und ein Hinterherhaken in der Krise könnte die wirtschaftliche Entwicklung regional und bundesweit gefährden. Eine Diskussion über Substanzsteuern, wie Vermögen- oder Erbschaftsteuer, ist aus vielerlei Hinsicht wenig zielführend. Allein aufgrund des relativ geringen Aufkommens dürften diese kaum zur Konsolidierung beitragen. Die einstige Vermögensteuer ist nicht zuletzt abgeschafft worden, weil die anteiligen Verwaltungskosten sehr hoch waren und Vermögen sehr ungleich behandelt wurden. Stattdessen stellt ein Herauswachsen aus den Schulden nach wie vor die gerechteste und praktikabelste Lösung dar. Dafür sollten finanzpolitisch die Weichen gestellt werden.

Die Krise hat jedoch nicht zuletzt die Grenzen staatlichen Handelns offengelegt. Dies zeigt sich beispielhaft bei der Impfstrategie: Zunächst war das gemeinsame und koordinierte Vorgehen bei der Impfstoffbeschaffung auf EU-Ebene richtig. So konnten durch Skaleneffekte hohe Abnahmegarantien eingesetzt werden, welche die Investitionsrisiken der Unternehmen verringert haben. Allerdings wurde im Umfang bei weitem nicht entschlossen genug gehandelt und stattdessen auf Kosten von geringeren Liefermengen und unklaren Lieferzielen die Preise gedrückt. Hier hätte stattdessen ein Prämienmodell mit Anreizen zur schnelleren und größeren Produktion Abhilfe schaffen können.¹¹⁵ Die bürokratischen Probleme setzen sich derzeit vielerorts bei der Terminvergabe und der raschen Verimpfung verfügbarer Dosen fort. Besonders deutlich wurde die Überforderung der öffentlichen Verwaltung jedoch bei der Nachverfolgung der Corona-Fälle und bei der schleppenden Auszahlung von Hilfgeldern an Unternehmen. Der Politik fehlt es bei der Umsetzung von Teststrategien und der digitalen Ausstattung der Schulen an Weitblick und vor allem am notwendigen Pragmatismus. Dem Staat alleine weiter das Feld zu überlassen wäre daher falsch.

Zu viel Staat in der Wohnungspolitik

kontraproduktive Symptombekämpfung

Die Immobilienbranche als Ganzes kam relativ gut durch die Krise, sodass hier von Seiten des Staates kaum Stützung benötigt wurde. Allerdings hat die Staatsgläubigkeit in der Wohnungspolitik bereits in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Die gesellschaftliche Debatte hat sich zunehmend emotionalisiert und ideologisiert. Der Staat liefert jedoch nicht. Stattdessen setzen dessen Instrumente und Maßnahmen häufig an der Bekämpfung der Symptome an und wirken dadurch kontraproduktiv. Im Februar 2021 zog die Bundesregierung eine vorläufige Bilanz ihrer Wohnungspolitik. Gemessen an den Baufertigstellungen wurde das Ziel verfehlt, 1,5 Mio. Wohnungen in der Legislaturperiode zu bauen. Bei stark erschöpften Kapazitäten im Baugewerbe, personellen Engpässen und trägen Verwaltungen auf kommunaler und Länderebene, die lange Planungs- und Genehmigungsverfahren bedingen und nach wie vor zu wenig Bauland ausweisen, ist dies zwar nur nachrangig der Bundesregierung anzulasten. Allerdings setzt sie die falschen Akzente. So reiht sich beispielsweise das Baukindergeld in die Reihe missglückter Förderinstrumente wie der Eigenheimzulage ein, die in erster Linie baupreiserhöhend wirkten und in Mitnahmeeffekten ver-

¹¹⁴ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Corona-Krise gemeinsam bewältigen, Resilienz und Wachstum stärken. Jahresgutachten 2020/21, Wiesbaden, 2020.

¹¹⁵ Vgl. Klaus Gründler, Justus Mänz, Niklas Potrafke und Fabian Ruthardt, Ökonomenpanel: Deutschland nach einem Jahr Corona: Ökonom*innen ziehen eine Zwischenbilanz, ifo Schnelldienst 74(3), München, 2021.

pufften.¹¹⁶ Mittlerweile ist das Programm ausgelaufen und man tat gut daran, es nicht im Zuge weiterer Corona-Zugeständnisse zu verlängern.

Weitere regulatorische Eingriffe in den Wohnungsmarkt, wie etwa das Verbot gemäß dem Baulandmobilisierungsgesetz, Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umzuwandeln, schwächen das Vertrauen in Investitionen und erschweren den Zugang zu Wohneigentum zusätzlich.¹¹⁷ Viele komplexe Regulierungen und eine gestiegene Anzahl an Bauvorschriften werden hingegen nicht angegangen.¹¹⁸ Baupolitisch sollte nicht dogmatisch reagiert, sondern vorausschauend mehr Wohnungsbau ermöglicht werden. Man sollte sich auf die Fähigkeiten des Marktes und die Knappheitssignale von Preisen verlassen. Um soziale Härtefälle aufzufangen, könnte das Wohngeld reformiert und damit für eine breitere Bevölkerungsgruppe zugänglich und dynamisiert werden. Gezielte Sozialwohnungsbauprojekte können außerdem die soziale Heterogenität in städtischen Wohnvierteln bewahren.¹¹⁹ Von Kommunen immer häufiger festgeschriebene Quoten für öffentlich geförderten Wohnungsbau laufen allerdings mit steigender Höhe Gefahr, Projekte unwirtschaftlich zu machen.

*geschwächtes
Vertrauen in
Investitionen*

Hauspreise und Mieten, das zeigen die Daten, entwickeln sich prozyklisch. Eine boomende Wirtschaft bedingt steigende Löhne und erhöht die Nachfrage nach Wohnraum in wirtschaftlich erfolgreichen Regionen. Steigende Mieten stellen dann einen wesentlichen Indikator für die knappe Ressource Wohnraum dar, die über den Lenkungszweck des Preismechanismus den Zuzug in attraktive Regionen und Städte limitieren. Hohe Kaufpreise für Wohnimmobilien und speziell Mietshäuser sind indes eine Folge der Erwartung, dass die Mieten in Zukunft weiter hoch sind oder sogar weiter steigen werden; hohe Mieten resultieren nicht umgekehrt aus hohen Kaufpreisen.¹²⁰ Daher ist steigenden Mieten mit einer Ausweitung des Angebots zu entgegnen. Bei den niedrigen Zinsen dürfte diese wohl kaum an mangelndem Interesse von Investoren scheitern, da bei steigenden Mieten nach wie vor mit Rendite gerechnet werden kann. Von weiteren Eingriffen in die Preise beim Wohnen sollte daher abgesehen werden, denn diese mindern nicht zuletzt die Investitionsanreize.¹²¹ Die Verlängerung der Mietpreisbremse bis 2025 ist schlicht ein falsches Signal.

*steigenden Mieten
mit Ausweitung des
Angebots begegnen*

In Berlin wurde mit dem Mietendeckel über ein Jahr lang sogar noch stärker in den Wohnungsmarkt eingegriffen. Die maximale Miete für bestehende Verträge wie für Neuverträge wurde anhand der historischen Miete, verschiedener anderer Faktoren und des Mietspiegels gedeckelt. Neubauten waren wie bei der Mietpreisbremse zunächst ausgenommen. Im April 2021 wurde das Gesetz jedoch vom Bundesverfassungsgericht gekippt. Die Verfassungswidrigkeit bezogen die Richter auf die Zuständigkeit, da das Mietpreisrecht mit der Mietpreisbremse bereits geregelt und der Bund seiner Regelungskompetenz im Zuge der konkurrierenden Gesetzgebung nachgekommen sei. Zur Sache, die verfassungsrechtlich ebenfalls sehr umstritten ist, äußerte sich das Gericht nicht. Die Beendigung des Experiments ist aus ökonomischer Sicht sehr erfreulich. Ersten Auswertun-

116 Vgl. Martin Gornig, Claus Michelsen und Laura Pagenhardt, Bauwirtschaft wichtige Stütze der Konjunktur: Investitionsförderung beginnt zu wirken. DIW-Wochenbericht, 87(1/2), Berlin, 2020.

117 Vgl. Michael Voigtländer, Die Folgen eines Umwandlungsverbots für den Wohnungsmarkt in Deutschland, Gutachten des IW Köln für die Fraktion der Freien Demokraten im Deutschen Bundestag, Köln, 2020.

118 Vgl. Stephan L. Thomsen, Daniel Vogt und Lars Brausewetter, Mietwohnungsknappheit in Deutschland: Ursachen, Instrumente, Implikationen, Wirtschaftsdienst, 100(6), 2020.

119 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen. Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden, 2018.

120 Vgl. Jan Schnellenbach, Weg mit dem Mietendeckel, Süddeutsche Zeitung, URL: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/mietendeckel-berlin-kritik-1.5213102> (Stand: 20. März 2021).

121 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 2020, Frankfurt am Main, 2020.

gen zufolge sind die Mieten im regulierten Segment seit Umsetzung um 7% bis 11% gesunken.¹²² Für Bestandsmieter stellt dies eine sehr willkommene Erleichterung dar, verbilligt dabei jedoch die Miete von Personen, die nicht auf einen Nachlass angewiesen sind. Die sehr viel relevanteren Ergebnisse zeigen sich im unregulierten Segment. Erstens hat sich das Angebot an Mietwohnungen um mehr als die Hälfte verknappert (-57,5%). Zweitens haben sich Wohnungsmieten außerhalb von Berlin erheblich verteuert. Gleiches dürfte für den Neubau gelten. Drittens kommt es zu einer Vielzahl von Ausweichreaktionen. So entspricht nur etwa ein Viertel der Mieten den strengen Kriterien. Zusätzlich dürfte die entgangene Miete oftmals in andere Preisbestandteile überführt worden sein.¹²³ Darüber hinaus kam es zu einer zunehmenden Umwidmung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen. Somit zeigt sich: Mietregulierung geht mit allerlei Nebenwirkungen einher und erhöht keinesfalls das dringend benötigte Angebot. Ständige Eingriffe in das Mietrecht, wenngleich diese zunächst nur den Bestand betreffen, verunsichern Investoren. So hat sich die negative Dynamik bei erteilten Baugenehmigungen in Berlin nochmals verstärkt.¹²⁴

*Mietregulierung
verhindert Angebotsausweitung*

*verantwortungslose
Enteignungsforderungen*

Eine von Initiatoren in Berlin geforderte Enteignung von Wohnungskonzernen (zu aktuellen Marktpreisen) ist schon finanzpolitisch grob verantwortungslos, und ob eine solche vor dem Bundesverfassungsgericht Bestand hätte, ist zu bezweifeln.¹²⁵ Eine für die Allgemeinheit sehr teure Maßnahme kommt einem kleinen Teil der Gesellschaft zugute und greift dabei stark ins Eigentumsrecht ein. Ökonomisch ist eine Enteignung ohnehin nicht sinnvoll, denn eine Verstaatlichung schafft keinerlei zusätzlichen Wohnraum, sondern dürfte nur den dringend benötigten zusätzlichen Neubau einbremsen. Mit jedem Eingriff in Eigentumsrecht und Preismechanismus steigt die Unsicherheit über das Ausmaß der künftigen Politik unter Investoren. Wie beim Mietendeckel würden Bestandsmieter durch niedrigere Preise bevorzugt, während Preise im unregulierten Segment weiter steigen. Bei einem geringeren Angebot wären nicht zuletzt Wohnungssuchende die Leidtragenden.

*realitätsfremde
Diskussionen über
Einfamilienhäuser*

Diskussionen über Verbote für die Genehmigung und den Bau neuer Einfamilienhäuser wie in Hamburg sind indes realitätsfremd. Ein solcher Eingriff könnte die soziale Ungleichheit weiter verschärfen, denn die Preise bestehender Häuser dürften deutlich steigen. Bereits jetzt verteuern Bauvorschriften hinsichtlich energetischer Vorgaben, Umweltregulierungen sowie Beschlüsse zur Flächenversiegelung Neubauten und den Bestand zusehends und erschweren vielen Menschen den Zugang zu Wohneigentum, das einen wichtigen Beitrag zur Altersvorsorge leistet. Die Wohneigentumsquote in Deutschland ist so niedrig wie nirgends innerhalb der EU. Es sollte darüber hinaus nicht verkannt werden, dass bereits jetzt deutlich mehr Wohnungen in Mehrfamilienhäusern gebaut werden, während der Anteil an genehmigten Ein- und Zweifamilienhäusern längst rückläufig ist.¹²⁶ Im Kern offenbart der Vorstoß über ein Einfamilienhäuserverbot ebenso wie viele andere Regulierungen den Zielkonflikt zwischen Umweltschutz und dem Wunsch nach (bezahlbarem) Wohnraum und -eigentum.¹²⁷

122 Vgl. Anja M. Hahn, Konstantin A. Kholodilin und Sofie R. Walzl, Die unmittelbaren Auswirkungen des Berliner Mietendeckels: Wohnungen günstiger, aber schwieriger zu finden, DIW-Wochenbericht 88(8), Berlin, 2021.

123 Vgl. Jan Schnellenbach, Weg mit dem Mietendeckel, Süddeutsche Zeitung, URL: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/mietendeckel-berlin-kritik-1.5213102> (Stand: 20. März 2021).

124 Vgl. Anja M. Hahn, Konstantin A. Kholodilin und Sofie R. Walzl, Die unmittelbaren Auswirkungen des Berliner Mietendeckels: Wohnungen günstiger, aber schwieriger zu finden, DIW-Wochenbericht 88(8), Berlin, 2021.

125 Vgl. Jan Schnellenbach, Enteignung löst kein Wohnungsproblem, Blog politische Ökonomie, 21. März 2021.

126 Vgl. Statistisches Bundesamt, Von Januar bis November 2020 genehmigte Wohnungen: 59% in Mehrfamilienhäusern, Pressemitteilung Nr. 015 vom 25. Februar 2021, Wiesbaden, 2021.

127 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen. Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden, 2018.

Um Letzteres zu fördern, sollte über Entlastungen im Bereich der Erwerbsnebenkosten nachgedacht werden, wenn etwa bei energetischen Vorgaben keine Abstriche gemacht werden können. Der angesprochene Zielkonflikt tritt anderswo gleichfalls zutage: Wenn in Städten beispielsweise eine Nachverdichtung abgeschlossen wird und Preise und Mieten dadurch weiter steigen, kommt es gezwungenermaßen zu Ausweichreaktionen. Der Wegzug aus der Stadt dürfte etwa ein höheres Pendleraufkommen bedingen. Gesamteffekte von (Umwelt-)Regulierungen lassen sich damit kaum abschätzen.

Zum Umsetzungsstand der Grundsteuer

Die Grundsteuer musste nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts neu geregelt werden, da jahrzehntelang unveränderte Einheitswerte für die Wertermittlung des Grundvermögens verwendet wurden. Die neue Grundsteuer nach Bundesmodell wird im Grundsatz wertabhängige Komponenten beinhalten, die nach Ertrags- oder Sachwertverfahren ermittelt werden. So fließen neben dem Bodenrichtwert und der Grundstücksfläche die durchschnittliche Nettokaltmiete, Gebäudenutzung, Gebäudefläche und das Gebäudealter in die Wertermittlung des Grundvermögens nach Bundesmodell ein. Damit ist insbesondere die Bewertung des Gebäudeanteils sehr detailreich und nutzt viele Pauschalierungen. Zuvorderst erlaubt eine solche Berechnung eine Berücksichtigung der Nutzungsintensität der Gebäude und eine Differenzierung nach Attraktivität der Lage. Dadurch wirkt die Steuer progressiv, das heißt die Durchschnittsbelastung steigt mit dem Wert der Immobilie, der überdies positiv mit dem Einkommen der Eigentümer korreliert ist.¹²⁸ Zudem wirkt sie auf kommunaler Ebene disziplinierend, da Nutzen aus diesen Leistungen und die Beiträge zu deren Finanzierung zusammenhängen. Des Weiteren bleibt die dreistufige Struktur aus Wertermittlung, Steuermesszahl und kommunalem Hebesatz im Bundesmodell bestehen. Als Kompromisslösung haben Bund und Länder vereinbart, neben dem Bundesmodell eigene Ausgestaltungen der Länder zuzulassen. Diese im Grundgesetz festgeschriebene Öffnungsklausel ist unter föderalen Gesichtspunkten zu begrüßen. Zum jetzigen Stand nutzen die Länder ihre konkurrierende Gesetzgebungskompetenz in erster Linie, um eigene Modelle mit einem geringeren Informationsbedarf zu etablieren. Abweichungen betreffen in erster Linie die Wertermittlung des zu besteuerten Grundvermögens.

*wertabhängige
Komponenten im
Bundesmodell*

Stichtag für die neue Hauptfeststellung nach den neuen Wertermittlungsverfahren ist der 1. Januar 2022. Ab dem Jahr 2025 greifen sie schließlich. Nur sieben der 16 Bundesländer beabsichtigen die Umsetzung des Bundesmodells (vgl. Abbildung 1.29).¹²⁹ Das Saarland und Sachsen möchten dieses mit geringfügigen Anpassungen bei den Steuermesszahlen ebenfalls verwenden. Während Mecklenburg-Vorpommern und Nordrhein-Westfalen zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Entscheidung darüber getroffen haben, ob sie von der Öffnungsklausel Gebrauch machen, planen fünf weitere Länder die Konzeption eigener

*Öffnungsklausel
ermöglicht Ländern
eigene Modelle*

128 Vgl. Clemens Fuest, Lea Immel, Volker Meier und Florian Neumeier, Die Grundsteuer in Deutschland: Finanzwissenschaftliche Analyse und Reformoptionen, Studie im Auftrag von Haus & Grund Deutschland – Zentralverband der Deutschen Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer e.V. sowie ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., München, 2018.

129 Vgl. Martin Greive und Jan Hildebrand, Nur sieben Länder ziehen bei Grundsteuer-Reform mit – Etlichen Immobilienbesitzern drohen höhere Abgaben, Handelsblatt, URL: <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/steuerpolitik-nur-sieben-laender-ziehen-bei-grundsteuer-reform-mit-etlichen-immobilienbesitzern-drohen-hoehere-abgaben/27007236.html> (Stand: 22. März 2021).

Abbildung 1.29: Die Grundsteuer in den Bundesländern

Bundesland	Modell- beschreibung	Voraussichtliche Abweichungen vom Bundesmodell ...
Baden-Württemberg	modifiziertes Bodenwert- modell	beim Grundvermögen (Grundstücksfläche und Bodenrichtwerte bilden Bemessungs- grundlage) und bei der Steuermesszahl (Differenzierung nach Nutzungsart)
Bayern	Flächenmodell	beim Grundvermögen (Grundstücksfläche und Gebäudefläche werden über Äquivalen- zahlen berücksichtigt) und bei der Steuer- messzahl (Differenzierung nach Nutzungsart)
Berlin	Bundesmodell	keine
Brandenburg	Bundesmodell	keine
Bremen	Bundesmodell	keine
Hamburg	Flächen-Lage- Modell	beim Grundvermögen (neben Grundstücks- fläche und genutzter Gebäudefläche wird Wohnlage berücksichtigt) und bei der Steuermesszahl (Abschlag für Wohngebäude)
Hessen	Flächen-Faktor- Modell	beim Grundvermögen (Grundstückswert nach Flächenmodell wird mittels eines Faktors, der den Zonen-Bodenrichtwerte des Grundstücks ins Verhältnis zum durchschnittlichen Boden- richtwert der Gemeinde setzt, erhöht oder vermindert)
Mecklenburg- Vorpommern	Entscheidung ausstehend	
Niedersachsen	Flächen-Faktor- Modell	beim Grundvermögen (Grundstückswert nach Flächenmodell wird mittels eines Faktors, der den Zonen-Bodenrichtwert des Grundstücks ins Verhältnis zum durchschnittlichen Bodenrichtwert der Gemeinde setzt, erhöht oder vermindert) und bei der Steuermesszahl (Abschlag für u.a. Wohngebäude)
Nordrhein-Westfalen	Entscheidung ausstehend	
Rheinland-Pfalz	Bundesmodell	keine
Saarland	Bundesmodell mit geringen Abweichungen	bei der Steuermesszahl (Differenzierung nach Grundstücksarten)
Sachsen	Bundesmodell mit geringen Abweichungen	bei der Steuermesszahl (Differenzierung nach Grundstücksarten)
Sachsen-Anhalt	Bundesmodell	keine
Schleswig-Holstein	Bundesmodell	keine
Thüringen	Bundesmodell	keine

Quelle: Bundes- und Landesministerien der Finanzen, Handelsblatt, eigene Darstellung

Modelle.¹³⁰ Baden-Württemberg findet, dass die Bodenwerte kommunale Leistungen und Angebote gut abbilden und damit dem steuerlichen Äquivalenzprinzip als Belastungsgrund der Grundsteuer Rechnung tragen. Es wird daher ein modifiziertes Bodenwertmodell einführen, das allein Bodenrichtwerte und Grundstücksfläche, nicht hingegen den Wert der Immobilie berücksichtigt. Aktuellen Analysen zufolge sind die Richtwerte zwar gute Indikatoren für den Wert der Immobilien,¹³¹ allerdings verletzt deren Nichtberücksichtigung den Gleichheitssatz nach Kirchhof der steuerlichen Bewertung zwischen bebauten und unbebauten Grundstücken.¹³² Es wird sogar die Verfassungsmäßigkeit angezweifelt. Bayern treibt die Umsetzung eines reinen Flächenmodells voran, das einzig Grundstücks- und Gebäudefläche miteinbezieht. Als Kritik hieran wird vorgetragen, dass sich die Steuerlast unabhängig vom Wert des Grundstücks und der Immobilie berechnet. Hamburg und Niedersachsen versuchen dem mit zusätzlichen Pauschalierungen entgegenzuwirken. Unter Berücksichtigung der Gegebenheiten vor Ort sollen die heterogenen Wohnlagen voneinander abgegrenzt werden. In Hessen werden unter gleicher Ausgangslage dazu die Abweichungen der Zonen-Bodenrichtwerte vom kommunalen Durchschnitt herangezogen.

Im Zuge der Neuordnung und bei Übernahme des Bundesmodells vom Land, wird den Kommunen die Möglichkeit eingeräumt, eine Grundsteuer C (oder Baulandsteuer) zu erheben oder dies zu unterlassen. Die Abweichungsmöglichkeit der Länder erstreckt sich auch auf die Grundsteuer C, sodass diese bei Optionsgebrauch explizit untersagt werden kann.¹³³ Neben den Ländern, die das Bundesmodell übernehmen, haben Hamburg und Hessen bereits angekündigt, ihren Kommunen diese Möglichkeit ebenfalls einzuräumen. Bayern lehnt dies ab. Die von Baden-Württemberg umgesetzte reine Bodenwertsteuer dürfte ähnlich der Grundsteuer C wirken mit dem Nachteil, dass der von der Steuer beabsichtigte Lenkungszweck in Regionen mit Leerstand kontraproduktiv ist.¹³⁴

Baulandsteuer im Bundesmodell optional

Zweck der Grundsteuer C ist es, Gemeinden zu ermöglichen, eine Angebotsausweitung von Bauland über Steuern zu stimulieren. Außerdem soll sie Spekulationen auf steigende Baulandpreise durch regelmäßige Abgaben verteuern und finanzielle Anreize setzen, baureife Grundstücke zu bebauen. Im Status quo werden unbebaute Flächen weniger stark besteuert als bebaute. Die Grundsteuer C orientiert sich an der Baulandsteuer, die in den 1960er Jahren nach zweijähriger Gültigkeit wieder abgeschafft wurde, da die Erwartungen an das Instrument zur Ausweitung der Bereitstellung von Bauland enttäuscht wurden. Die Verteilungswirkung wurde als ungerecht empfunden, da speziell finanzschwache Bürger Grundstücke aufgrund höherer Steuern verkaufen mussten. Die gewünschte Lenkungswirkung wurde durch den administrativen Aufwand größtenteils zunichte gemacht.¹³⁵ So gibt es viele gute Gründe, die Ausnahmen von der Steuer rechtfertigen. Dazu zählen etwa Finanzierungsschwierigkeiten, lange Planungs- und Genehmigungsverfahren oder fehlende Bauträger.

130 Vgl. Deutscher Bundestag, Umsetzung der Grundsteuerreform, Drucksache 19/26792 vom 18. Februar 2021, Berlin, 2019.

131 Vgl. Sebastian Siegloch und Dominic Egger, Grundsteuer belastet vor allem ärmere Haushalte in Mietwohnungen, ZEW Pressemitteilung vom 17. März 2021.

132 Vgl. Gregor Kirchhof, Der Belastungsgrund von Steuern – zum verfassungsrechtlichen Auftrag, die Grundsteuer zu reformieren, Gutachten im Auftrag des ZIA Zentraler Immobilien Ausschusses e. V., Augsburg, 2020.

133 Vgl. Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Optionsrecht der Länder bei Einführung der Grundsteuer C, Sachstand WD 4 – 3000 – 105/20, Berlin, 2020.

134 Vgl. Gregor Kirchhof, Der Belastungsgrund von Steuern – zum verfassungsrechtlichen Auftrag, die Grundsteuer zu reformieren, Gutachten im Auftrag des ZIA Zentraler Immobilien Ausschusses e. V., Augsburg, 2020.

135 Vgl. Barbara Bültmann-Hinz, Wohnen in der Sackgasse? Holzwege, Irrwege, Auswege, Stiftung Marktwirtschaft, Berlin, 2019.

2 Frühjahrgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2021

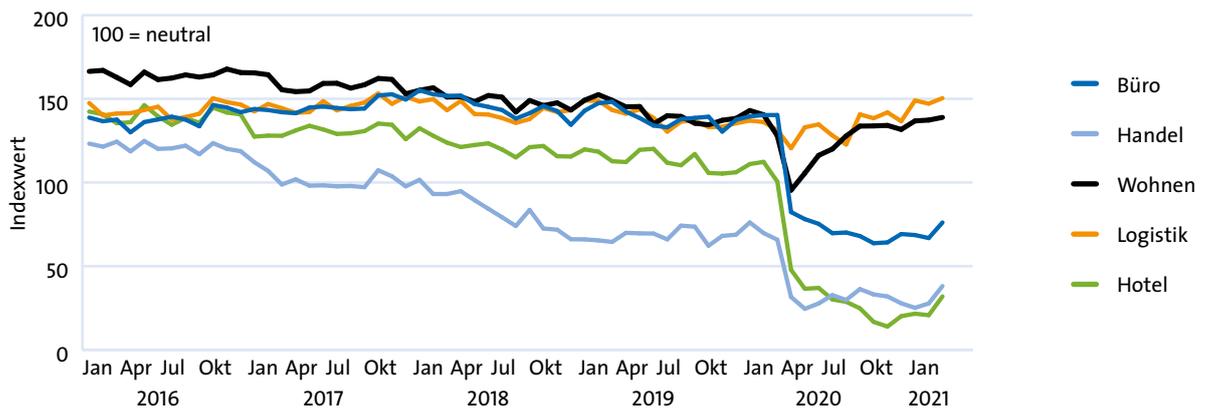
**Sven Carstensen, Alexander Fieback, Dierk Freitag,
Oliver Rohr, Patrik Völtz und Andreas Wiegner
bulwiengesa AG**

2.1 Der Markt für Wirtschaftsimmobilien

Es liegt auf der Hand, dass der Erfolg von Wirtschaftsimmobilien stark von den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig ist – je nach Nutzungssegment in unterschiedlichen Ausprägungen. Dies zeigt sich in der anhaltenden Corona-Krise sehr deutlich: Eigentümer von Hotelimmobilien müssen derzeit auf die eigene wirtschaftliche Substanz bauen (bzw. auf die ihrer Pächter) und es zeichnet sich schon jetzt deutlich ab, dass es eine ganze Reihe von Betrieben gibt, die die Krise nicht überstehen werden. Neben Hotels sind Einzelhandelsimmobilien das Segment, in dem sich die Corona-Krise unmittelbar und am deutlichsten niederschlägt.

Im Deutsche Hypo Immobilienklimaindex, der die Stimmung im deutschen Immobilienmarkt nach Nutzungsarten widerspiegelt, zeigen diese beiden Segmente somit auch seit Krisenbeginn einen deutlichen Einbruch. Der Punktwert für Hotelimmobilien liegt derzeit bei 31,9, was einen Rückgang von etwa 68% (-68,6 Punkte) innerhalb eines Jahres bedeutet.

Abbildung 2.1: Deutsche Hypo Immobilienklima nach Nutzungsart, 2016 – März 2021



Quelle: bulwiengesa AG, Deutsche Hypo

Anders sieht es bei den Wohn- und insbesondere Logistikimmobilien aus. Getrieben von einem zunehmenden Nachfragedruck ist die Stimmung in dieser Nutzungskategorie positiv – der Klimawert nähert sich seinem Allzeithoch. Er liegt derzeit bei 150,4 und hat somit rund 19 Punkte im Vorjahresvergleich zugelegt.

Zwischen diesen beiden beschriebenen Polen – Depression bei Hotel- und Einzelhandelsimmobilien und Hochstimmung bei Logistik- und Wohnimmobilien – verharret das Bürosegment in einer etwas ambivalenten Stimmungslage: Einerseits weisen die Schlüsselindikatoren auf eine weiterhin stabile Marktlage hin; massive Verwerfungen blieben hier bislang aus. Andererseits verunsichert die anhaltende Diskussion über die möglicherweise nachlassende Nachfrage und den demzufolge sinkenden Ertrag durch die Zunahme der Homeoffice-Tätigkeit und des mobilen Arbeitens viele Akteure. So liegt der Klimawert bei Büroimmobilien im März 2021 bei 76,1 Punkten – im Vorjahresmonat lag er noch bei 140 Punkten.

Jenseits der Stimmungslage erfolgt im vorliegenden Frühjahrsgutachten wie gewohnt eine Detailanalyse der einzelnen Assetklassen im Bereich der Wirtschaftsimmobilien.

Hotelmarkt

im Krisenmodus

Kaum eine Branche in Deutschland ist von Corona so stark betroffen wie das Beherbergungsgewerbe. Nach zehn Jahren Wachstum brach der Tourismus in Deutschland teilweise dramatisch ein. Während der Lockdown-Monate sanken die Übernachtungszahlen vielerorts um über 90%. Viele Hotelbetriebe liegen wirtschaftlich am Boden. Wo noch möglich, wurden Projektentwicklungen gestoppt. Erste Betreiber gaben auf und diverse Investoren nehmen von Hotel- und Freizeitimmobilien Abstand. So sank das Transaktionsvolumen bei Hotelinvestments in Deutschland 2020 um rund 60%.

Die Einbußen vieler anderer Branchen und die weltweit guten Erfahrungen mit Videokonferenzen lassen befürchten, dass die für die Stadthotellerie wichtige geschäftlich motivierte MICE¹-Nachfrage aus dem In- und Ausland noch mindestens zwei bis drei Jahre unter Vorkrisenniveau verharren wird. Selbst eine Erholung der Besucherströme bedeutet noch lange keine wirtschaftliche Gesundung der Tourismus- und Hotelbetriebe: Diese benötigen gerade jetzt Kapital für Konzeptmodifikationen, Digitalisierung, Mitarbeiterbindung, Schuldenabbau und Kapitaldienst. Schneller erholen wird sich die Ferienhotellerie. Doch auch dort ist investitionsseitig Vorsicht geboten. Zudem ist in den nächsten Jahren besonders in Küstennähe mit hohen Angebots- und damit Wettbewerbszuwachsen zu rechnen.

Logistikmarkt

Etablierung als Core-Assetklasse

Wohl keine Assetklasse profitierte von den technischen und gesellschaftlichen Veränderungen des letzten Jahrzehnts so sehr wie Logistikimmobilien. Der Boom des Onlinehandels und neue globalisierte Lieferketten haben zu einem enormen Bedarf an modernen Lager- und Umschlagsimmobilien geführt. Trotz eines Fertigstellungsvolumens von rund 23,5 Mio. m² in den vergangenen fünf Jahren steht der steigenden Nachfrage oft kein adäquates Angebot gegenüber. Genehmigungsrechtliche Beschränkungen bei Flächenausweisungen dämpfen hier zusätzlich.

Die hohe Attraktivität von Logistikimmobilien wird von einer wachsenden Zahl an Marktakteuren und Investoren erkannt – sie sind damit längst der Nische entwachsen und stehen somit ganz oben auf der Einkaufsliste vieler institutioneller Investoren – durchaus auch im Core-Bereich.

Büromarkt

solide durch die Krise

Die Erwartungshaltung bezüglich der nachhaltigen Auswirkungen von Homeoffice auf den deutschen Büromarkt hat sich im Laufe des Jahres verändert. Nach einem ersten reflexartigen Abgesang auf Büroimmobilien im ersten Lockdown hat sich mittlerweile die Diskussion versachlicht. Dass der Bedeutungszuwachs von Homeoffice oder auch mobilen Arbeitsplätzen sich auf die Nachfrage im Büromarkt auswirken wird, ist unbestritten. Auf der anderen Seite werden auch neue Flächenkonzepte gefordert, die eine geringere Arbeitsplatzdichte vorsehen. Die Kernaussage aus dem Herbstgutachten, dass es ausgehend

1 MICE: Meetings, Incentives, Conventions, Exhibitions bzw. Events

von einem robusten Vorkrisenniveau zu keinen massiven Verwerfungen im Büromarkt kommen wird, kann somit stehenbleiben.

Fundamental ist – jenseits der Diskussion über Arbeitsplatzkonzepte – die Erwartungshaltung, wie sich die Bürobeschäftigtenzahl entwickeln wird. Korrelierend mit einem Wiedererstarren der Wirtschaft wird spätestens ab Mitte des Jahres mit einem Nachfrageschub gerechnet. Noch immer ist die Marktverfassung robust: Sowohl die Leerstandszahlen als auch die Mieten sind weiterhin auf einem stabilen Niveau, somit bleibt die Erwartung im Bürobereich verhalten positiv. Auch als Investments bleiben Büros gefragt – insbesondere mit sicheren Ertragsstrukturen.

Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien weisen eine breite Palette an Flächentypen auf, die von Büro- über Lager- bis hin zu Produktionsflächen reicht. Entsprechend kommt eine breite Zielgruppe als Nutzer in Frage. Dies stützt diese Assetklasse und sorgt für stabile Einnahmen, sodass die Nachfrage bei begrenztem Angebot auf einem hohen Niveau verharrt. Getragen vom aktuellen Strukturwandel bei Produktionsprozessen und vom zunehmenden Bedarf an urbanen Gewerbeflächen, bleiben die Aussichten für Unternehmensimmobilien positiv. Für Spezialisten stellen Unternehmensimmobilien attraktive Alternativen zu den herkömmlichen Assetklassen mit höheren Renditepotenzialen dar.

*breite Zielgruppe
sorgt für stabile
Nachfrage*

2.2 Investmentmarkt

2.2.1 Aktuelle Entwicklungen

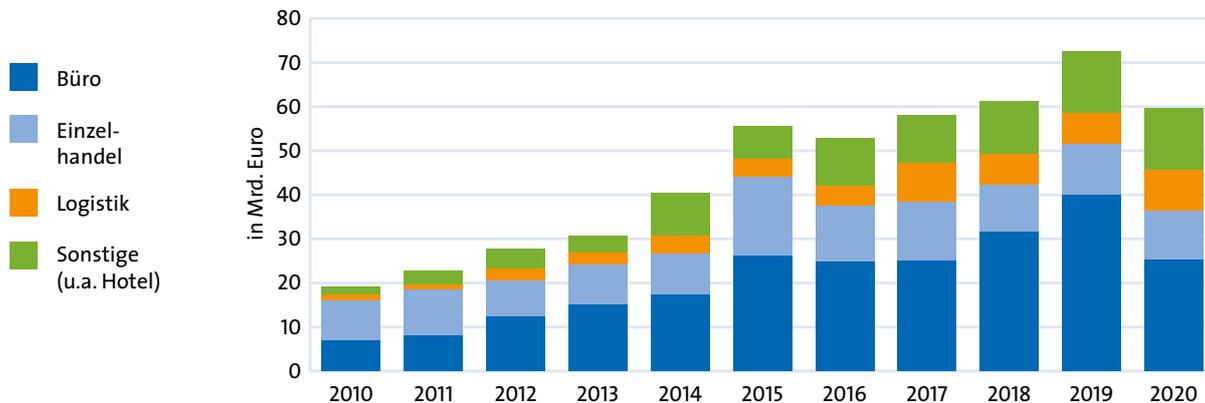
Trotz Pandemie und Brexit ist der gewerbliche Immobilieninvestmentmarkt in Deutschland im abgelaufenen Jahr erstaunlich robust durch die Krise gekommen. Der pandemiebedingte Rückgang im Transaktionsgeschehen hat insbesondere das zweite und dritte Quartal betroffen. Zum Jahresende ist die Marktaktivität wieder deutlich gestiegen.

*Investmentmarkt
vergleichsweise
robust*

Im Jahr 2020 wechselten deutsche Gewerbeimmobilien mit einem Volumen von rund 59,6 Mrd. Euro den Besitzer. Das Zehnjahresmittel von ca. 48,2 Mrd. Euro wurde um knapp ein Viertel übertroffen und zugleich wurde das drittbeste Ergebnis der vergangenen zehn Jahre erzielt. Allein im letzten Quartal wurden 18,8 Mrd. Euro umgesetzt bzw. rund 32% des Jahresergebnisses. Damit wurde sogar das starke Jahresauftaktquartal mit 18,2 Mrd. Euro leicht übertroffen.

Die Aktivität internationaler Käufer ging 2020 aufgrund der Reisebeschränkungen und der globalen Rezession im Vergleich zum Vorjahr etwas zurück. Insgesamt entfielen auf ausländisches Kapital knapp 41% des Transaktionsvolumens (2019: 43%). Die internationale Beteiligung an Portfoliotransaktionen war wie in den Vorjahren mit 60% höher als bei Einzeltransaktionen. Die größte Aktivität zeigten Käufer aus dem europäischen Ausland (ca. 20% des Gesamtvolumens).

Abbildung 2.2: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2010 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Büroimmobilien büßen Umsatzanteile ein, bleiben aber gefragteste Assetklasse

Büroimmobilien blieben trotz der Diskussionen um die Auswirkungen von Homeoffice und Digitalisierung auf den zukünftigen Flächenbedarf die gefragteste Assetklasse. Das Anlagevolumen betrug 25,1 Mrd. Euro bzw. 42% des Gesamtumsatzes. Gegenüber 2019, als 39,9 Mrd. Euro in Büroobjekte investiert wurden, ist das Anlagevolumen um rund -37% gesunken. Als Ursache hierfür sind insbesondere die fehlenden Großtransaktionen in den ersten drei Quartalen auszumachen.

Skepsis gegenüber Shoppingcentern und Warenhäusern nimmt weiter zu

Das Investitionsvolumen in Einzelhandelsimmobilien verpasste mit 11,2 Mrd. Euro nur knapp das Vorjahresniveau (11,5 Mrd. Euro). Der Investorenfokus lag dabei auf Supermärkten, Discountern und lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren. Die Skepsis von Investoren gegenüber den Betriebsformen Shoppingcenter und Warenhäuser war angesichts der zunehmenden Bedeutung des Onlinehandels bereits vor der Krise spürbar. Die Pandemie und die damit verbundenen Ausgangs- bzw. Kontaktbeschränkungen haben diesen Trend befeuert. Während der Online- und Versandhandel ein kräftiges Plus von rund 23% im Vergleich zum Vorjahr verbuchte, blickt der stationäre Modehandel auf ein Katastrophenjahr zurück (ca. -25%). Es bleibt abzuwarten, ob die Umsatzverschiebungen zugunsten des Onlinehandels nach Corona wieder ausgeglichen werden können.

Investments in Logistikimmobilien erreichen Rekordwert

Als klarer Gewinner gehen Logistikimmobilien aus der Pandemie hervor, die ihre erst seit etwas mehr als fünf Jahren bestehende Bedeutung für eine breitere Investorenklientel nochmals ausbauen konnten. Hier wurden 2020 mehr als 9,2 Mrd. Euro investiert. Diese Assetklasse erreichte damit einen Umsatzanteil von über 15% und konnte das Vorjahresvolumen um rund 2,1 Mrd. Euro überflügeln. Selbst der bisherige Rekordwert von 8,9 Mrd. Euro aus dem Jahr 2017 wurde übertroffen. Begleitet wurde diese Entwicklung von deutlich anziehenden Preisen, die zu einer weiteren Annäherung der Nettoanfangsrenditen an andere Immobiliensegmente führte.

Stadthotellerie angeschlagen

Deutliche Einbußen wurden auf dem Hotelinvestmentmarkt registriert. Die Reisebeschränkungen führten zu einem drastischen Einbruch der Auslastung, von dem insbesondere die Stadthotellerie betroffen war. In der Folge kam das Transaktionsgeschehen ab dem zweiten Quartal fast zum Erliegen. Am Ende stand ein Transaktionsvolumen von ca. 2,3 Mrd. Euro, was deutlich unter dem Vorjahresniveau von 5,0 Mrd. Euro lag.

Sonstige Assets, zu denen u.a. Sozial- und Gesundheitsimmobilien sowie Entwicklungsgrundstücke gezählt werden, trugen ca. 11,7 Mrd. zum Transaktionsvolumen bei, was einen Zuwachs von rund 30% bzw. 2,7 Mrd. Euro gegenüber 2019 bedeutete.

Das Transaktionsvolumen mit Pflegeimmobilien und Seniorenresidenzen summierte sich im abgelaufenen Jahr auf ca. 3,2 Mrd. Euro, was annähernd einer Verdopplung des Vorjahresniveaus von ca. 1,7 Mrd. Euro entspricht. Die Gründe für diese Entwicklungen liegen in der demografisch bedingten Wachstumsprognose für dieses Segment und der zunehmenden Professionalisierung der Betreiber, wodurch das Ausfallrisiko reduziert wird. Zudem stellen Pflegeimmobilien eine defensive, konjunkturunabhängige Investmentopportunität dar, die vor allem institutionelle Investoren in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld verstärkt auf den Plan rufen.

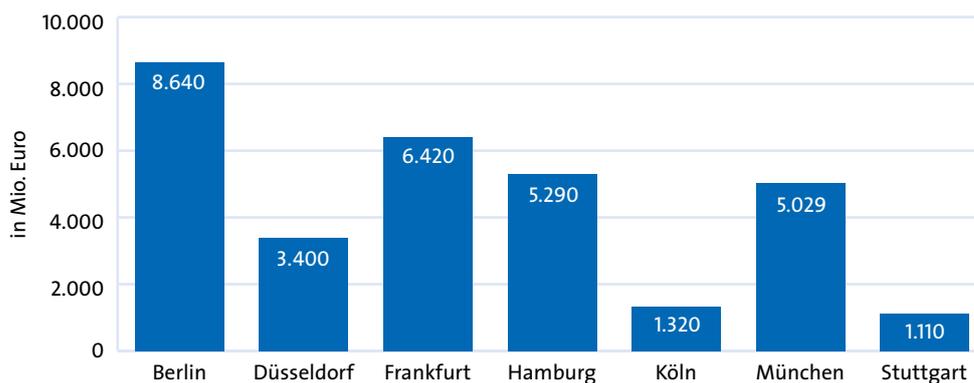
Pflegeimmobilien und Seniorenresidenzen: defensive Investments

Wie auch in den Vorjahren konzentrierten sich die Anleger auf die sieben A-Städte, die rund 31,2 Mrd. Euro bzw. 52% des Transaktionsvolumens (2019: 62%) auf sich verbuchten. Jedoch verzeichneten abgesehen von Hamburg alle A-Standorte einen absoluten Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr.

Umsatzrückgänge in fast allen A-Städten

Nachdem mit Berlin und München 2019 zwei Standorte mehr als 10 Mrd. Euro Transaktionsvolumen verbuchten, wurde dieses Niveau im abgelaufenen Jahr nicht annähernd erreicht. Berlin setzte sich mit 8,64 Mrd. Euro wieder an die Spitze, gefolgt von Frankfurt mit 6,42 Mrd. Euro. Hamburg sicherte sich Platz 3 (+21%, 5,29 Mrd. Euro). München blieb mit 5,03 Mrd. Euro leicht dahinter und musste nach dem Rekordumsatz 2019 gleichzeitig die größten Einbußen hinnehmen (über -50%). Düsseldorf lag mit rund 3,4 Mrd. Euro auf Platz 5, gefolgt von Köln mit 1,32 Mrd. Euro und Stuttgart mit 1,11 Mrd. Euro. In Stuttgart ist weiterhin der ausgeprägte Produktmangel für das überschaubare Transaktionsgeschehen und den Rückgang um -42% im Vergleich zum Vorjahr verantwortlich.

Abbildung 2.3: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Zum institutionellen Investmentvolumen, das von den professionellen Akteuren aus der Finanz-, Makler- und Investorenbranche durch Addition aller bekannt gewordenen Transaktionen ermittelt wird, kommt ein signifikantes Volumen an weiteren Transaktionen hinzu. Sowohl grundbuchrechtlich und von lokalen Gutachterausschüssen erfasste Transaktionen wie auch Unternehmens(anteils)verkäufe, in denen ein nennenswerter Immobilienwert enthalten ist, ergänzen das gesamte Transaktionsgeschehen für Deutschland. Die

Off-Market-Deals in der Größenordnung von 50 Mrd. Euro

Daten für 2020 werden erst im Laufe des Jahres 2021 erwartet, aber bulwiengesa schätzt das Volumen 2020 wie auch in den Vorjahren auf rund 50 Mrd. Euro.

In der HPBA Off-Market-Studie von 2020 gaben 54% der Befragten an, dass sie in den unsicheren Zeiten einer Corona-Pandemie Off-Market-Transaktionen als bedeutender einschätzen, zulasten von öffentlich gemeldeten On-Market-Transaktionen. Abschließende und definitive Daten werden vom Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse (AK OGA) im Laufe des Jahres 2021 erwartet. Weiterhin bedarf es politischer Weichenstellungen, um das System der lokalen Ausschüsse personell ausreichend auszustatten und im föderalen System zu harmonisieren.

*Initiative
Comparables für
mehr Transparenz
am Investment-
markt*

Mit der Initiative Comparables wurde Mitte 2020 eine neue Plattform für professionelle Anleger ins Leben gerufen, mit der die Transparenz auf den Investmentmärkten der unterschiedlichen Assetklassen erhöht werden soll. Dabei stellen die Mitglieder Informationen zu ihren Transaktionen zur Verfügung, die nach einer Plausibilitätsprüfung durch bulwiengesa auf der webbasierten Plattform eingebunden werden. Die Daten können dann von den Mitgliedern mit Ausnahme der Projektadresse und Angaben zu Käufern und Verkäufern eingesehen werden. Für den Startschuss wurden die Transaktionsdaten aller Gründungsmitglieder aus den vergangenen drei Jahren eingespeist. Die 700 bisher validierten Transaktionsdaten (Stand Ende 2020), deren Volumen sich auf ca. 15,9 Mrd. Euro summiert, spiegeln dabei weitgehend das Investmentgeschehen der letzten Jahre wider. Im Fokus standen mit einem Anteil von 35% Büroimmobilien, gefolgt von sonstigen Nutzungen (Logistik/Produktion) mit 25% und Wohnimmobilien mit knapp über 21%. Der Anteil der A-Städte am Gesamtinvestitionsvolumen betrug 35%. Sonstige Städte abseits der üblichen Stadtkategorien sicherten sich mit 30% den zweiten Platz.

2.2.2 Ausblick

*weiterhin reges
Transaktions-
geschehen
erwartet*

Die expansive Geldpolitik hat institutionelle Anleger in den letzten Jahren zunehmend in Immobilienanlagen getrieben. Mittelfristig ist ein Ende der Niedrigzinspolitik aufgrund der globalen konjunkturellen Auswirkungen der Pandemie und der milliardenschweren Hilfspakete nicht zu erwarten. Die Verzinsung vermeidlich risikoarmer Anleihen ist weiterhin verschwindend gering bis negativ. Somit ist auch mittelfristig davon auszugehen, dass institutionelle Investoren ihre Portfolios noch stärker mit Immobilien bestücken und entsprechend für ein reges Transaktionsgeschehen sorgen werden.

*Core-Segment hat
an Breite verloren*

Die Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten haben sich aufgrund der Pandemie somit kaum verändert, jedoch treffen diese auf eine deutliche Veränderung der Risikostrukturen in Bezug auf die verschiedenen Nutzermärkte. Das Core-Segment hat in allen Assetklassen an Breite verloren. Passten vor der Pandemie Büroimmobilien mit einem relevanten Anteil an Flexible Workspaces in der Mieterstruktur oder Objekte in guten Lagen mit geringen Restlaufzeiten noch in das Profil von Core-Investoren, liegt der Fokus derzeit verstärkt auf langfristigen Mietverträgen, idealerweise mit öffentlichen Nutzern oder wenigstens mit Mietern, die eine gute Wachstumsperspektive aufweisen und deren Geschäftsaktivität Krisensicherheit suggeriert.

In Bezug auf die Renditeentwicklung ist für das Jahr 2021 eine deutliche Spreizung zu erwarten. Die Preisschraube für Core-Objekte in allen Assetklassen wird sich 2021 weiter drehen. Auf der einen Seite ist das Core-Segment in allen Assetklassen „kleiner“ geworden, auf der anderen ist weiterhin sehr viel Kapital auf der Suche nach einer angemessenen Verzinsung. Die klaren Gewinner der Pandemie auf dem gewerblichen Investmentmarkt sind moderne Logistikimmobilien mit hoher Drittverwendungsfähigkeit, Büroobjekte mit langfristig gesichertem Cashflow durch die öffentliche Hand als Mieter und Einzelhandelsimmobilien mit Fokus auf Nahversorgung.

Renditespreizung nimmt zu

Abseits dieses nun deutlich kleiner gewordenen Core-Segments ist zumindest bis zum Ende der Pandemie und einer nachhaltigen Erholung der Nutzermärkte von leicht steigenden Renditen auszugehen. Das Ausmaß dieses Anstiegs wird sich allerdings erst dann bestimmen lassen, wenn in diesem Segment Objekte wieder umfangreicher gehandelt werden. Insbesondere bei Hotelimmobilien mit Fokus auf Geschäftsreisetourismus und bei älteren Büroobjekten in B- und C-Lagen könnte die Preiskorrektur deutlicher und nachhaltiger ausfallen.

leicht steigende Renditen abseits des Core-Segments erwartet

An den Investmentmärkten ist somit mit einer zunehmenden Heterogenität zu rechnen – sowohl was die Preisentwicklung als auch das Transaktionsvolumen betrifft. Dies alles geschieht vor dem Hintergrund eines anhaltend hohen Interesses von institutionellen Investoren aufgrund der Kapitalmarktbedingungen, aber auch von privaten Anlegern, die weiter verstärkt in Sachwerte investieren. Die Herausforderung für Investoren wird es sein, auch vor dem Hintergrund der Unsicherheiten und strukturellen Veränderungen auf der Nutzerseite passende Anlagemöglichkeiten in Bezug auf das Rendite/Risiko-Verhältnis zu finden. Dies wird voraussichtlich zu einer stärkeren Ausdifferenzierung von Investitionsprofilen führen. Der Boom bei der seit Beginn der Pandemie verstärkt kommunizierten Anlagestrategie „Büroobjekte mit öffentlichen Nutzern“ wird viele Investoren nicht dauerhaft befriedigen können.

Ausdifferenzierung von Investitionsprofilen

Dagegen könnten sich deutlich risikoaffineren Investoren zahlreiche Investmentmöglichkeiten bieten. Aufgrund der strukturellen Veränderung auf der Nutzerseite und den damit veränderten Flächenbedürfnissen (z.B. bei Shoppingcentern und Warenhäusern, älteren Büroobjekten oder Businesshotels) sind hier – bei vorerst geringerem Investoreninteresse und möglicherweise sinkendem Preisniveau – Potenziale für Repositionierungen und Projektentwicklungen gegeben.

In Verbindung mit der Offenlegungsverordnung EU 2019/2088 (SFDR), mit der die EU die ersten umfassenden regulatorischen Anforderungen zur Erhöhung der Transparenz im Bereich Nachhaltigkeit verabschiedet hat, dürfte perspektivisch auch die Bedeutung von Green Deals zunehmen. Seit dem 10. März 2021 müssen Finanzmarktteilnehmer die Klima- und Umweltrisiken ihrer Investitionsentscheidungen offenlegen. Genauer gesagt muss transparent gemacht werden, mit welchen Finanzprodukten ökologische oder soziale Merkmale oder eine Kombination aus diesen Merkmalen beworben werden (Artikel 8), eine Nachhaltigkeitswirkung angestrebt wird (Artikel 9) oder Nachhaltigkeit in keiner Weise im Investmentprozess integriert wird (Artikel 6).

ESG-Konformität im Fokus

2.3 Büroimmobilien

2.3.1 Einleitung

Die Corona-Pandemie hat 2020 zum schwersten Wirtschaftseinbruch in Deutschland seit Jahrzehnten geführt. Solche Krisen lassen natürlich auch die Büromärkte nicht unberührt, da es einen kausalen Zusammenhang von gesamtwirtschaftlicher Prosperität und Büromarktperformance gibt.

Die Diskussion über die Zukunft des Büromarktes war und ist dabei stark geprägt von der wachsenden Bedeutung von Homeoffice bzw. mobiler Arbeit und neuen Bürokonzepten sowie der Flexibilisierung des Arbeitsalltags, wobei die Spannweite der diskutierten Auswirkungen von einem Abgesang des Büros bis hin zu einer perspektivisch höheren Nachfrage reichen.

Für 2020 liegen die ersten Rahmenkennziffern nun auf dem Tisch und ermöglichen eine genaue Analyse der tatsächlichen Entwicklung.

2.3.2 Rahmenbedingungen

Der Einfluss von Corona auf die nationale Wirtschaft zeigt sich in einer stark nachlassenden Bruttowertschöpfung. Die Pandemie hat vor allem die massive Abhängigkeit Deutschlands von der Außenwirtschaft verdeutlicht.

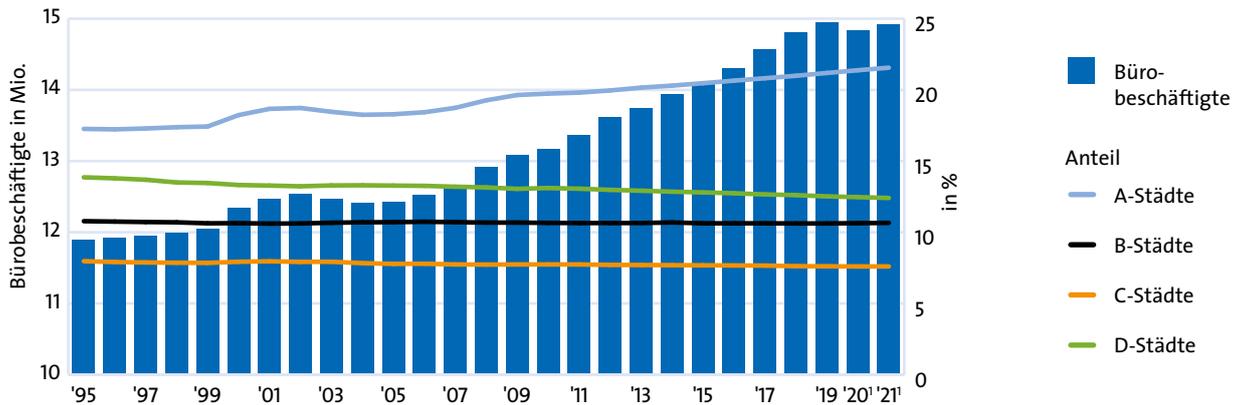
*Bremsspuren bei den
Beschäftigungs-
zahlen*

Auch bei den Beschäftigungszahlen sind Bremsspuren erkennbar, was die anziehende Arbeitslosigkeit belegt. Umfangreiche Maßnahmen wurden jedoch seitens der Regierung ergriffen, um die Wirtschaft, den Arbeitsmarkt und auch die Finanzmärkte zu stabilisieren. Seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 reagiert die Erwerbstätigkeit in Deutschland wesentlich robuster auf konjunkturelle Schwankungen als in früheren Zeiten. Vor dem Hintergrund des Mangels an qualifizierten Arbeitskräften versuchen viele Betriebe auch in konjunkturellen Schwächephasen, ihre Beschäftigten in Anstellung zu halten. In diesem Zusammenhang ist das Instrument der Kurzarbeit zu nennen, das sich bereits in der Wirtschafts- und Finanzkrise in den Jahren 2008/2009 als wirksames Mittel gegen Stellenabbau, insbesondere bei den Angestelltenverhältnissen, bewährt hat. Das Horten von Arbeitskräften tritt üblicherweise gerade bei vorübergehenden und externen Schocks auf. Die plötzlich einsetzende Corona-Pandemie kann in großen Teilen als idealtypisches Beispiel hierfür dienen.

*Bürobeschäftigung
2020 leicht
rückläufig*

Gleichwohl ist das Gesamtjahr 2020 von einer rückläufigen Entwicklung der Bürobeschäftigung gekennzeichnet. Erstmals seit 15 Jahren verringert sich die Zahl, wenngleich mit -0,75% noch moderat. Auffällig ist dabei, dass der Rückgang im Mittel ausschließlich von den B-, C- und D-Standorten getrieben wurde, wohingegen die A-Städte in Summe sogar ein leichtes Wachstum verzeichneten. Treiber waren hierbei Berlin und München, die mit leichten Anstiegen die marginalen Rückgänge, beispielsweise in Düsseldorf, Stuttgart und Köln, ausgleichen konnten.

Abbildung 2.4: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2021



1 Prognose

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Berlin und München waren dabei gemeinsam mit Frankfurt auch in den vergangenen fünf Jahren die dynamischsten Märkte. Während in Berlin in diesem Zeitraum die Zahl der Bürobeschäftigten um rund 16% wuchs, legten München und Frankfurt um jeweils rund 12% zu. Bei den B-Standorten sind die Rückgänge stärker ausgeprägt, wenngleich auch hier in sehr unterschiedlicher Intensität. Während das Nachlassen in Bonn, Leipzig, Mannheim und Münster minimal ausfällt, sind die Rückgänge in Hannover, Bremen, Nürnberg und Wiesbaden deutlich spürbarer.

Insgesamt sind die C- und D-Standorte jedoch deutlich stärker vom Rückgang betroffen, sodass sich die Verteilung der Bürobeschäftigung stärker zugunsten der A- und B-Städte verschiebt. Dieser Trend war bereits in den vergangenen Jahren absehbar, hat im Rahmen der Corona-Pandemie aber noch einmal Fahrt aufgenommen. Einzig in Universitätsstädten oder Städten mit dominanten Ankerkernutzern ist die Entwicklung stabil und korreliert mit der der A- und B-Standorte.

stärkere Rückgänge an C- und D-Standorten

Perspektivisch ist wieder mit einem nahezu flächendeckenden Anstieg der Bürobeschäftigung zu rechnen. Ausschlaggebend hierfür ist ein wirtschaftlicher Aufschwung, der bereits für 2021 prognostiziert wird.² So wird insbesondere an den A- und B-Standorten mit einem spürbaren Zuwachs gerechnet, der die derzeitigen Verteilungsmuster weiter verfestigen wird.

2.3.3 Aktuelle Entwicklungen

Flächenumsatz

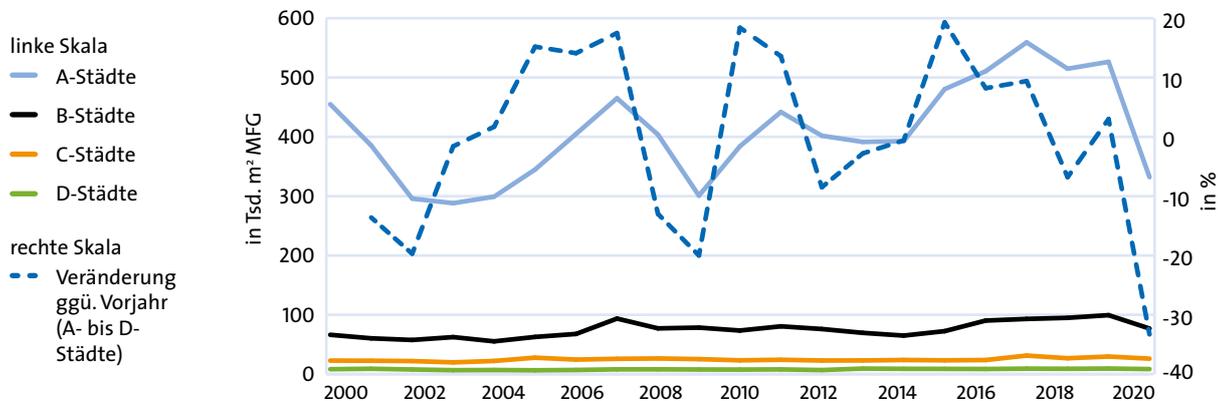
Am deutlichsten hat die Corona-Pandemie bedingt durch die wirtschaftlichen Unsicherheiten auf die Büroflächennachfrage durchgeschlagen. Der Flächenumsatz für die von bulwiengesa kontinuierlich untersuchten 127 Büromärkte (nur reine Stadtgebiete) lag 2020 bei knapp 4,7 Mio. m² Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) und damit fast ein Drittel niedriger als noch 2019. Für Unternehmen hatte die Aufrechterhaltung des Betriebs und die Organisation der Homeoffice-Regelungen und Ausstattung für die Mitarbeiter oberste Priorität,

Büroflächenumsatz um ein Drittel gesunken

2 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 17. März 2021.

sodass Entscheidungen hinsichtlich Standortverlagerungen oder Expansionen zunächst eingestellt oder auf einen späteren Zeitpunkt verlegt wurden.

Abbildung 2.5: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Umsatzrückgänge in den A-Standorten am stärksten

Am stärksten fiel der Rückgang in den sieben A-Standorten (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) aus. Das Umsatzvolumen summierte sich auf 2,4 Mio. m² MFG und unterschritt damit um rund 37% das Vorjahresniveau. Der Anteil am Gesamtumsatz lag bei 50% und war damit bedeutend niedriger als noch 2019 mit 60%.

In den übrigen Stadtkategorien waren die Rückgänge ebenfalls spürbar, wenngleich nicht so dramatisch. In den B-Städten lag der Umsatzrückgang bei rund 23%. In den C- und D-Standorten, die traditionell stärker durch Eigennutzungen geprägt sind, fiel der Rückgang mit 12% bzw. 10% deutlich geringer aus.

Innerhalb der sieben A-Städte stellte sich das Bild dabei z.T. sehr differenziert dar: Spitzenreiter bleibt Berlin, wo rund 730.000 m² MFG (-31% im Vergleich zum Vorjahr) umgesetzt wurden. Hier wirkte sich die Nachfrage der öffentlichen Hand stabilisierend aus, während sich die Privatwirtschaft sehr zurückhaltend zeigte. Es folgte München, wo der Rückgang mit rund 21% auf rund 415.000 m² MFG prozentual am geringsten ausfiel. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Isarmetropole bereits im Vorjahr aufgrund eines sehr schwachen Schlussquartals einen Umsatzrückgang von rund 30% verzeichnete.

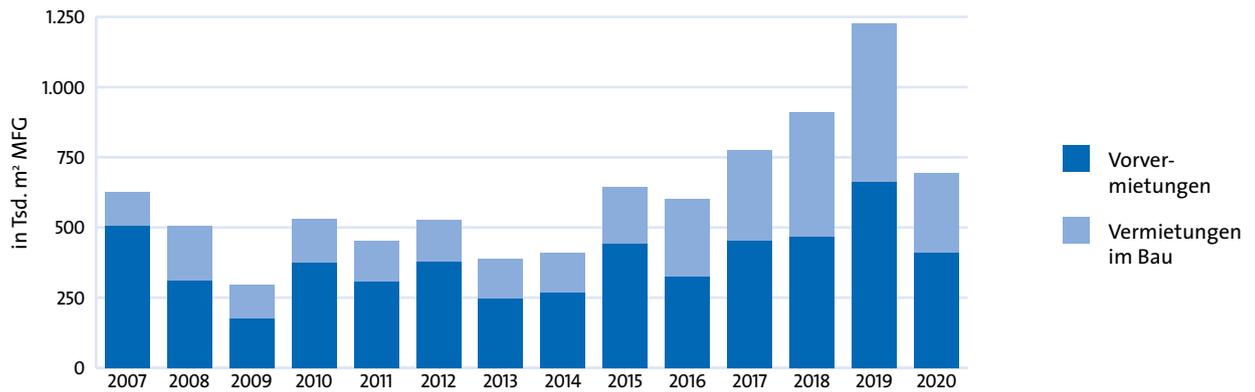
Am deutlichsten ging die Nachfrage in Stuttgart zurück, wo sich der Umsatz mit 135.000 m² MFG mehr als halbiert hat. Die Hauptgründe hierfür lagen in der coronabedingt ausbleibenden Nachfrage aus dem Industriesektor und der eingeschränkten Verfügbarkeit von zeitgemäßen Flächen im Bestand oder in der kurzfristigen Pipeline. Auch in Düsseldorf (-47%) und Frankfurt (-45%) fiel der Nachfragerückgang signifikant aus, wobei in Düsseldorf das äußerst starke Umsatzjahr 2019 zu berücksichtigen ist. In Hamburg und Köln lag die Umsatzreduktion etwa auf dem durchschnittlichen Niveau aller A-Städte. Auch hier sind die Einschnitte gravierend, zumal jeweils der Tiefstwert der letzten 15 Jahre erreicht wurde.

Vorvermietungen und Vermietungen im Bau rückläufig

In der Folge ist der Anteil von Projektanmietungen und Vermietungen im Bau in den A-Städten ebenfalls deutlich zurückgegangen. Mit 700.000 m² MFG verringerte sich das Volumen um rund 43% im Vergleich zum Vorjahr. Das Niveau liegt dennoch deutlich über dem langjährigen Mittel und wurde nur in den

Spitzenjahren 2017, 2018 und 2019 übertroffen. Die Gründe hierfür liegen in den weiterhin vorherrschenden Rahmenbedingungen der Märkte, vor allem durch einen ausgeprägten Mangel an kurzfristig bezugsfähigen Flächen. Herausragend ist dabei weiterhin der Anteil Berlins, wo knapp 45% aller Vorvermietungen und Vermietungen im Bau innerhalb der A-Städte verbucht wurden. Es folgen München (20%) und Hamburg (15%). In Frankfurt und Köln lag das Volumen bei 9% bzw. 8%. In Düsseldorf und Stuttgart wurde 2020 in dieser Kategorie kaum Aktivität verzeichnet. Grund hierfür ist neben der insgesamt nachlassenden Nachfrage zum Teil auch der Angebotsmangel.

Abbildung 2.6: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Städten, 2007 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In den 14 B-Standorten summierte sich die Vorvermietungsleistung auf ca. 140.000 m² MFG und ging auch hier zurück. Der Wert blieb zudem erneut deutlich hinter den hohen Volumen der letzten Jahre zurück, in denen im Mittel annähernd 200.000 m² MFG durch Projektanmietungen generiert wurden. Das langjährige Mittel von 120.000 m² MFG wurde jedoch erneut überboten. Auch die Gesamtvermietungen in Projektentwicklungen lagen mit rund 250.000 m² MFG erneut deutlich über dem Zehnjahresmittel, wenngleich das Volumen etwas hinter dem der vergangenen Jahre zurückblieb und auch den Wert von 2019 (300.000 m² MFG) nicht erreichte.

In den C- und D-Standorten vollziehen sich Veränderungen der Nachfragestrukturen nur sehr langsam. Die Märkte sind stark eigennutzergeprägt und die Vermietungen konzentrieren sich überwiegend auf den Bestand. Die Auswertung der Mietabschlüsse der jüngeren Vergangenheit deutet aber auch hier auf eine leichte Verschiebung der Nachfrage in Richtung moderner Bestandsgebäude bzw. Neubauten ab, da der Mietpreis nicht mehr der ausschlaggebende Faktor ist. Auch Verlagerungen aus den größeren Standorten spielen hierbei in ausgesuchten Städten eine Rolle. Soweit solche Flächen spekulativ in Bau gehen, werden diese i.d.R. recht zügig und spätestens sechs Monate nach Fertigstellung vollständig vom Markt absorbiert. Für 2020 ist jedoch auch hierbei eine Unterbrechung dieses Trends zu beobachten.

Künftig ist jedoch wieder mit vergleichbaren Entwicklungen zu rechnen, da geringe Leerstände, eine wieder anziehende Nachfrage und eine geringere Preissensibilität dafür gute Rahmenbedingungen bieten.

Im laufenden Jahr dürfte sich der Büroflächenumsatz erneut reduzieren. Es wird von einem Niveau von 4 bis 4,5 Mio. m² MFG umgesetzter Bürofläche ausgegan-

gen. Die Unsicherheiten in Verbindung mit der Corona-Pandemie werden Expansionsbestrebungen von Unternehmen zunächst weiter hemmen. Darüber hinaus stellt an einzelnen Standorten auch der Flächenmangel einen limitierenden Faktor in Bezug auf die Flächennachfrage dar. Es ist daher weiterhin mit einem hohen Anteil von Projektanmietungen und Vermietungen im Bau zu rechnen.

Vieles wird davon abhängen, ob die in Aussicht gestellten Impflösungen in diesem Jahr in ausreichender Form zur Verfügung stehen und zu den gewünschten Ergebnissen führen, sodass eine baldige Rückkehr zur Normalität eingeläutet werden kann. In der Folge ist mit einer deutlichen Aufhellung des wirtschaftlichen Klimas in Deutschland zu rechnen, mit der sich entsprechend positive Beschäftigungsimpulse einstellen werden.

*Homeoffice-Debatte
wird nicht mehr nur
eindimensional
geführt*

Mit Beginn des ersten Lockdowns im März 2020 erfolgte eine massive Ausweitung der Homeoffice-Tätigkeit in Deutschland, in deren Folge Büroimmobilien hierzulande heftig angezählt wurden. Fakt ist, dass Homeoffice bzw. mobiles Arbeiten auch nach überstandener Pandemie fester Bestandteil der Arbeitsorganisation bleiben wird. Dieses Rad wird sich nicht mehr zurückdrehen lassen. Die Vorteile für Arbeitnehmer wie das Wegfallen von Anfahrtszeiten, die Einsparung von Fahrkosten und die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf haben hier ein deutliches Gewicht. Gerade letztere hat in Zeiten von Homeschooling und geschlossenen Kinderbetreuungseinrichtungen noch einmal stark an Bedeutung gewonnen. Es ist davon auszugehen, dass Arbeitgeber diese Regelungen zumindest für einen Teil der Arbeitszeit auch nach der Pandemie ermöglichen werden. Um neue und qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten, stellen sich Arbeitgeber darauf ein und sehen darin auch eigene Vorteile.

Die Argumentation von Unternehmen pro Heimarbeit wurde anfangs sehr stark aus einer einseitigen Kostendiskussion heraus geführt. Ausgaben für die Heimarbeit werden dabei völlig ausgeblendet. Dabei sind hier neben einmaligen Aufwendungen wie Anschaffung von Möbeln, Software, Technik auch die laufenden Kosten zu beachten. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass für einen dauerhaften Heimarbeitsplatz klare vertragliche Rahmenbedingungen zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber nötig sind, die die Arbeitsbedingungen, die Ausstattung, die Arbeitsplatzgestaltung und die Vorgaben der Arbeitsstättenverordnung betreffen. Fakt ist aber auch, dass die räumliche Situation vieler Arbeitnehmer die Einrichtung eines richtlinienkonformen Arbeitsplatzes gar nicht zulässt. In diesem Zusammenhang muss zunächst geklärt werden, wie hoch die Kosten für den zusätzlichen Raumbedarf (sei es im eigenen Arbeitszimmer oder für die Anmietung von wohnortnahen Büroflächen) im Einzelfall sind. Hinzu kommt, dass die derzeitigen arbeitsrechtlichen Grauzonen zwischen der Einordnung von mobiler Arbeit und Homeoffice auf Dauer nicht Bestand haben dürften. Für die mobile Arbeit greifen die Arbeitsstättenrichtlinien bisher nicht, d.h. der Arbeitgeber hat hier nicht dieselben Pflichten in Bezug auf den Arbeitsschutz wie bei Telearbeitsplätzen, also einem fest eingerichteten Bildschirmarbeitsplatz im häuslichen Umfeld. Lösungen müssen aber hinreichend flexibel sein, damit die unterschiedlich ausgeprägten betrieblichen Abläufe berücksichtigt werden können.

*Flächenreduzierungen
bedeuten nicht
zwangsläufig
Kostensparnisse*

Stark zu bezweifeln ist auch, ob eine Ausweitung von Homeoffice-Regelungen für die Mitarbeiter eine spürbare Flächenreduzierung der Unternehmen mit sich bringt. Gerade in Städten, die durch eine kritische Angebotsreserve gekennzeichnet sind und in den letzten Jahren ein deutliches Mietwachstum erfahren

haben, können Kostenersparnisse durch Flächenreduzierungen schnell verpuffen. Wenn der Mietvertrag älter ist und der Mietzins trotz Indexierung immer noch erkennbar unter den marktüblichen Mieten für Vergleichsobjekte liegt, kann eine Flächenreduzierung um 30% das Unternehmen am Ende deutlich mehr Geld kosten.

Ungeklärt ist auch, wie künftig mit betrieblichen Kinderbetreuungsangeboten umgegangen wird, wenn Arbeitnehmer vermehrt von zu Hause aus arbeiten. Zeitersparnisse und positive Effekte für das Klima, sofern das Auto für den Anfahrtsweg genutzt wird, sind jedenfalls auszuschließen, wenn diese Angebote weiterhin wahrgenommen werden.

Einer potenziell nachlassenden Flächennachfrage steht auch eine Transformation der Arbeitsplatzkonzepte gegenüber. Auf einen Bürobeschäftigten entfallen in den deutschen A-Märkten rund 24,7 m² Büromietfläche. Dieser Wert ist zwar im internationalen Vergleich recht hoch, reduzierte sich aber in den vergangenen zehn Jahren um fast 2 m². Insbesondere neue Angebotsformen, beispielsweise aus dem Coworking-Bereich, kalkulieren mit einer deutlich geringeren Flächeninanspruchnahme pro Kopf. Es ist davon auszugehen, dass auch nach der Pandemie diese sehr verdichteten Bürokonzepte nicht mehr nachfragekonform sind und durch flächenintensivere Belegungskonzepte ersetzt werden, die mehr Raum für den Einzelnen kalkulieren.

*potenzieller
Nachfragerückgang
vs. flächeninten-
sivere Arbeitsplatz-
konzepte*

Bei aller Diskussion wird oft vergessen, dass der Mensch als Herdentier soziale Kontakte braucht und Gemeinschaft sucht. Ein Videocall am Montagmorgen kann das auf Dauer nicht ersetzen. Derzeit kann man den Eindruck gewinnen, dass viele Beschäftigte trotz Homeoffice-Pflicht für ihre Arbeitgeber wieder öfter das Büro aufsuchen. Wahrscheinlich wird man nach Corona zunächst einen Run auf die Büros beobachten können, zu groß dürfte der Nachholbedarf an sozialen Kontakten sein, als dass man länger als nötig im Homeoffice arbeitet. Nachdem das Pendel einmal deutlich in die eine Richtung ausgeschlagen ist, erscheint nach einer gewissen Übergangsphase ein hybrides Modell aus drei bis vier Präsenztagen im Büro, ergänzt um Homeoffice oder mobiles Arbeiten, wahrscheinlich. Die Anzahl der Präsenztage kann in Abhängigkeit von der individuellen Wohnungssituation und der Tätigkeit natürlich etwas schwanken. Ein nachhaltiger Nachfrageeinbruch lässt sich daraus aber nicht ableiten.

Angebot

Neubaufächenproduktion

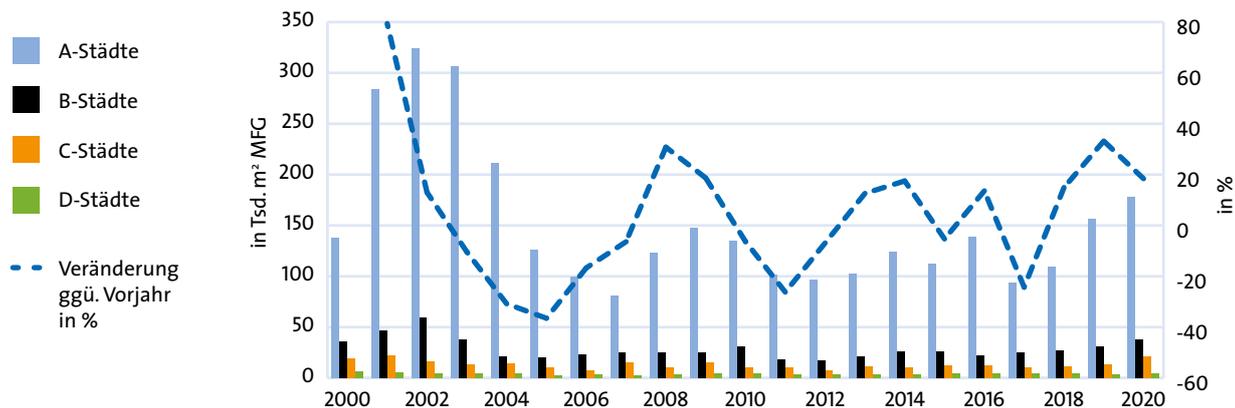
Die Neubaufächenproduktion in den 127 Büromärkten lag 2020 bei ca. 2,6 Mio. m² MFG, das ist der höchste Wert des letzten Jahrzehnts. Der Rekordwert des Vorjahres von knapp 2,4 Mio. m² MFG wurde noch einmal deutlich übertroffen.

*Neubauvolumen auf
Zehnjahreshoch*

Auf die sieben A-Städte entfällt naturgemäß das größte Volumen. Mit im Mittel rund 180.000 m² MFG Neubaufäche lagen die Volumen erneut deutlich über dem Vorjahresniveau (+15%) und dem Zehnjahresschnitt (+47%). Zu berücksichtigen ist jedoch auch, dass es bei zahlreichen Projekten zu Verzögerungen kam und sich die Fertigstellungszeitpunkte entsprechend nach hinten und teilweise ins nächste Jahr verschoben haben.

Die Fertigstellungsstatistik wurde erneut von der Bundeshauptstadt geprägt. In Berlin wurde mit über 425.000 m² MFG mehr als doppelt so viel fertiggestellt wie beim zweitplatzierten Frankfurt (210.000 m² MFG). Auch an den anderen A-Standorten wurden überdurchschnittliche Fertigstellungszahlen, teils deutlich über dem langjährigen Mittel, realisiert. In München summierte sich das Neubauvolumen auf ca. 180.000 m² MFG. In Düsseldorf, Hamburg und Stuttgart wurden jeweils rund 110.000 m² MFG neu fertiggestellt. Einzig in Köln (56.000 m² MFG) zeigte sich das Volumen leicht rückläufig, auch hier sind kurz- bis mittelfristig aber wieder höhere Werte absehbar.

Abbildung 2.7: Durchschnittliche Volumen der Büroneubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Auch an den 14 B-Standorten setzte sich die Entwicklung der letzten Jahre fort. Getrieben von einer guten Nachfragesituation für Büroflächen, bedingt durch die positive Bürobeschäftigtenentwicklung und der zunehmenden Angebotsverknappung, wurden zahlreiche Projekte angeschoben. Mit insgesamt ca. 540.000 m² bzw. im Mittel 38.000 m² MFG fertiggestellter Bürofläche wurde daher auch ein erneuter Höchstwert in der vergangenen Dekade verzeichnet. Besondere Treiber waren hier Karlsruhe (86.000 m² MFG), Mannheim (66.000 m² MFG) und Dortmund (56.000 m² MFG). Zurückhaltender fiel die Bautätigkeit in Münster, Duisburg und Wiesbaden aus, wo jeweils unter 15.000 m² MFG realisiert wurden. Insbesondere in Münster ist hier jedoch bereits kurzfristig wieder mit einem deutlich höheren Volumen zu rechnen.

Die positiven Rahmenbedingungen der letzten Jahre sorgten auch an den größtenteils durch ein lokales bis regionales und eher kleinteiliges Marktgeschehen gekennzeichneten C- und D-Standorten für eine deutliche Belebung der Bauaktivität. C-Städte verbuchten mit rund 470.000 m² MFG Büroflächenneuzugang einen Zuwachs um ca. 60% im Vergleich zum Vorjahr und lagen damit 75% über dem Zehnjahresdurchschnitt. In den D-Städten wurden knapp 390.000 m² MFG generiert, was ca. 7% über dem langjährigen Mittel lag. Hier sind die Schwankungen also weiterhin vergleichsweise gering.

*perspektivisch
sinkende
Fertigstellungen*

Vor dem Hintergrund der konkreten Pipelines für A- und B-Standorte kann auch für 2021 mit einem sehr hohen Fertigstellungsvolumen gerechnet werden. Das Volumen dürfte das des Jahres 2020 noch einmal übersteigen. Die Corona-Pandemie hat bei einzelnen Projekten zwar zu Verzögerungen geführt, da ein Großteil der Projekte sich aber bereits in fortgeschrittener Bauphase befindet, sind hier nur punktuell Auswirkungen auf die Fertigstellung zu erwarten. Von große-

ren Verschiebungen ist erst für den Zeitraum nach 2021 auszugehen. In Verbindung mit hohen Baupreisen, einem spürbaren Fachkräftemangel sowie einer nachlassenden Dynamik bei der Bürobeschäftigung stellen zurückgestellte Planungen mittelfristig ein Hemmnis für die Neubautätigkeit dar, was tendenziell zu eher niedrigeren Fertigstellungszahlen führen wird.

Leerstand

Durch anziehende Fertigstellungszahlen in Verbindung mit der ausbleibenden Nachfrage hat der Trend der stetigen Leerstandsreduktion vorerst ein Ende gefunden. In Summe wiesen die 127 deutschen Büromarktstädte einen Leerstand von nunmehr 7,2 Mio. m² MFG auf, was einem Anstieg von rund 600.000 m² gegenüber 2019 entspricht. Die Quote von 3,8% liegt rund 30 Basispunkte über dem Vorjahresniveau. Trotz dieses Anstieges ist der Leerstand weiterhin als gering einzustufen, da er sich noch innerhalb einer gesunden Fluktuationsreserve befindet.

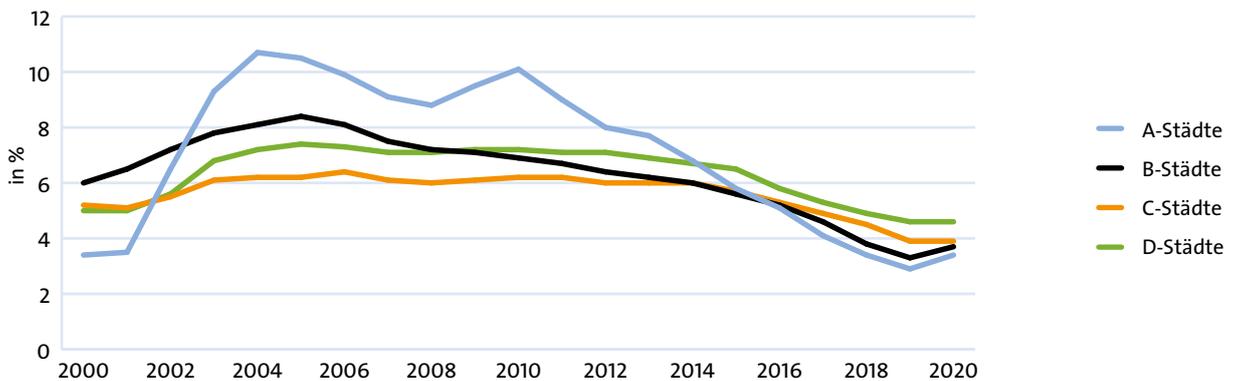
Corona sorgt für eine Entspannung auf der Angebotsseite

Bedingt durch die hohe Neubaufächenproduktion, welche stärker anstieg als der Leerstand, war die Nettoabsorption jedoch erneut sehr hoch und lag wie in den vergangenen beiden Jahren bei rund 1,1 Mio. m² MFG.

Auffällig bei der Angebotsentwicklung ist, dass im Mittel ausschließlich A- und B-Standorte von steigenden Leerständen betroffen waren, während sich die C- und D-Städte im Durchschnitt stabil zeigten. An den grundsätzlichen Strukturen hat sich dennoch nichts geändert, die A-Städte weisen mit 3,4% im Mittel weiterhin die geringsten Leerstände auf, gefolgt von den B- und C- Standorten mit 3,7% und 3,9%. Die D-Städte liegen mit 4,6% noch deutlich darüber.

leichte Leerstandsanstiege in A- und B-Städten, C- und D-Städte stabil

Abbildung 2.8: Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Innerhalb der einzelnen Städtekategorien differieren die Einzelstandorte teils sehr stark voneinander. Unter den A-Städten ist die Situation trotz spürbaren Anstiegs insbesondere in Berlin (1,8%) und München (2,3%) weiterhin sehr angespannt. Deutlich höher liegt das Niveau in Düsseldorf (stabil bei 6,3%) und Frankfurt (Anstieg auf 6,8%). In Hamburg, Köln und Stuttgart bewegt sich die Leerstandsquote zwischen 3,0% und 3,5% und damit etwa auf dem durchschnittlichen Niveau aller A-Städte.

Bei diesen Zahlen ist zu berücksichtigen, dass es sich ausschließlich um klassische vakante Flächen handelt. Untermietflächen sind darin nicht enthalten.

Gleichwohl stellen sie in der aktuellen Marktsituation ein Phänomen dar, welches häufig in Krisenzeiten präsent ist. Getrieben wird es dadurch, dass Unternehmen in den vergangenen Jahren häufig Flächen unter gewissen Wachstumsannahmen angemietet haben. Diese quasi auf Vorrat gemieteten Flächen werden zum Teil nicht mehr benötigt, da entsprechende Entwicklungen nicht eingetreten sind. Einige dieser Flächen kommen nun sukzessive wieder auf den Markt und stellen einen allerdings schwer quantifizierbaren „Schattenleerstand“ dar.

In den B-Städten zeigt sich ein vergleichbar heterogenes Bild der Märkte. So liegen einige Märkte wie Münster (1,5%), Duisburg (2,3%) und Wiesbaden (2,9%) trotz leichter Anstiege weiterhin deutlich unterhalb des Durchschnittswertes der B-Städte. In Dresden, Bremen, Mannheim und Leipzig werden hingegen deutlich überdurchschnittliche Werte zwischen 4,5% und 6% verzeichnet.

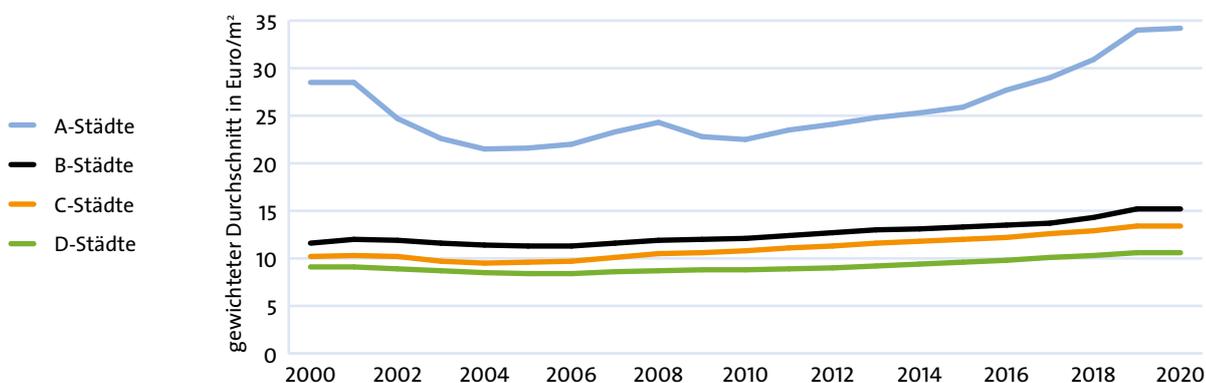
Für 2021 ist aufgrund der vorherrschenden Rahmenbedingungen mit einer vergleichbaren Entwicklung wie 2020 zu rechnen. Infolgedessen wird ein erneuter Leerstandsaufbau erwartet. Aufgrund der deutlich vitaleren Bautätigkeit wird dieser an den A- und B-Standorten abermals stärker ausfallen. Da jedoch ein Großteil der Flächen bereits vorvermietet ist und auch für die Bürobeschäftigung wieder ein Anstieg prognostiziert wird, kann von einem moderaten Wachstum ausgegangen werden.

Mietentwicklung

*hohe Mietdynamik
der letzten Jahre
vorerst gestoppt*

Der fast zehn Jahre anhaltende Trend kontinuierlicher Mietzuwächse ist infolge der Corona-Pandemie 2020 ausgebremst worden. In nahezu allen Stadtkategorien ist der dynamische Anstieg der letzten Jahre in eine Stagnation übergegangen. Die Nominalmiete blieb vielerorts unverändert, doch Incentives haben wieder an Bedeutung gewonnen. Einzig in den A-Städten konnte sogar nochmals ein leichtes Plus verzeichnet werden. Dort lag der gewichtete Durchschnitt der Spitzenmiete Ende 2020 bei ca. 34,20 Euro/m² MFG, was jedoch nur einem minimalen Anstieg von 0,8% entspricht. Getragen wurde dies von leichten Anstiegen in Hamburg, Stuttgart und Köln. An den übrigen Standorten blieb das Spitzenmietniveau stabil. Damit hat sich auch an den Strukturen nicht signifikant etwas geändert. Frankfurt bleibt mit 41,00 Euro/m² MFG der teuerste Standort, gefolgt von München (39,50 Euro/m²) und Berlin (39,00 Euro/m² MFG).

Abbildung 2.9: Entwicklung der Spitzenmiete nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Hamburg konnte durch das leichte unterjährige Wachstum die 30-Euro-Marke knacken und ist nun der vierte Standort, der diesen Wert übertrifft. Vermietungen in Premium-Objekten sorgten hier für den überraschenden Anstieg. Ebenso verhält es sich in Stuttgart, wo das Niveau mit 24,00 Euro/m² MFG jedoch noch deutlich darunter und auch unter dem Düsseldorfer (26,50 Euro/m² MFG) und Kölner (24,50 Euro/m² MFG) Spitzenniveau liegt.

Hamburg und Stuttgart mit leichtem Plus

Auch unter den B-Standorten stellt sich die Entwicklung ähnlich dar. Das Mietniveau ist hier überwiegend von einer Stagnation gekennzeichnet. Vereinzelt wurden marginale Anstiege wie in Bochum, Duisburg und Essen verzeichnet. Dem stehen leichte Rückgänge in Bremen, Bonn und Hannover entgegen – häufig dadurch induziert, dass ausreichend Abschlüsse in hochpreisigen Lagen und Projekten fehlten. Auch hier haben sich die Strukturen entsprechend nicht grundlegend geändert. Die höchsten Preise werden weiterhin in Bonn (23,00 Euro/m² MFG), Hannover (17,00 Euro/m² MFG) und Mannheim (16,80 Euro/m² MFG) gezahlt.

2.3.4 Transaktionsmarkt

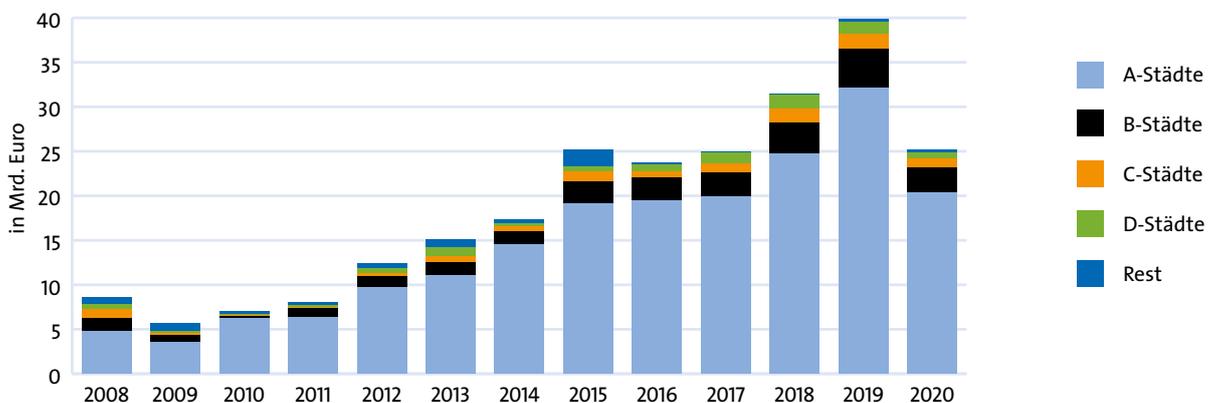
Im vergangenen Jahr belief sich das Transaktionsvolumen mit Büroimmobilien auf 25,1 Mrd. Euro, was einem Rückgang von 37,0% gegenüber dem herausragenden Vorjahr bedeutete. Das Zehnjahresmittel von 22,3 Mrd. Euro wurde trotz dieses Rückgangs noch um 12,6% übertroffen.

Vertrauen in die Assetklasse Büro weiterhin spürbar

Auf A-Standorte entfielen ca. 81% des Transaktionsvolumens im Bürosegment (Vorjahr 80,4%). Dieser Wert zeigte in der jüngeren Vergangenheit nur eine geringe Volatilität und lag immer in einer vergleichbaren Größenordnung. Die Dominanz der A-Standorte für den Büroinvestmentmarkt ist damit ungebrochen, auch wenn das Transaktionsvolumen dort das Vorjahresniveau um 36,5% verpasste.

In B-Städten lag das Investmentvolumen mit 2,8 Mrd. Euro ebenfalls erkennbar unter dem Allzeithoch des Vorjahres (4,4 Mrd. Euro). C-Städte verbuchten ca. 1,06 Mrd. Euro und blieben somit leicht über dem langfristigen Mittel von 0,9 Mrd. Euro. In den D-Städten hat sich das Transaktionsvolumen mit 0,66 Mrd. Euro gegenüber 2019 mehr als halbiert.

Abbildung 2.10: Büroinvestmentvolumen nach Stadtklassifikation, 2008 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2 BÜRO-, UNTERNEHMENS-, LOGISTIK- UND HOTELIMMOBILIEN

Angeführt wird das Büroinvestmentvolumen wie im Vorjahr von Berlin, wo ca. 5,6 Mrd. Euro (-35% im Vergleich zum Vorjahr) in Büroimmobilien investiert wurden. Frankfurt setzt sich mit 4,9 Mrd. Euro (-23%) auf Platz zwei, gefolgt von Hamburg mit 3,05 Mrd. Euro (+0,5%). Der letztjährige Zweitplatzierte München verbuchte im abgelaufenen Jahr einen Rückgang um knapp 64% auf 2,8 Mrd. Euro, während Düsseldorf mit 2,6 Mrd. Euro ein leichtes Plus von 1,6% registrierte. Deutliche Rückgänge wurden auch in Köln (-71% auf 0,66 Mrd. Euro) und Stuttgart (-50% auf 0,71 Mrd. Euro) dokumentiert.

Abbildung 2.11: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, Einzelobjekte, 2020

Stadt	Objekt	Teilraum/ Stadtbezirk	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m ²	Preis in Mio. Euro	Preis in Euro/m ²
Frankfurt am Main	Silberturm	Banken- viertel	IMFARR Beteiligungs GmbH/SN Beteiligungen Holding AG	Samsung Real Estate Asset Management (SRA)	70.000	630	9.000
Frankfurt am Main	Grand Campus	Bahnhofs- viertel	Arminius Group	Commerz Real	61.000	550	9.000
Köln	Haus am Platz	Mülheim	BNP Paribas REIM	Art-Invest Real Estate/OSMAB Holding AG	35.000	170	4.900
Düsseldorf	MIZAL – Visions on Campus	City Süd	R+V Versicherung AG	Codic Development GmbH	34.000	260	7.600
München	South Horizon	Peripherie Süd	HDI Global SE	Hammer AG/ Optima-Aegidius- Firmengruppe	31.000	240	7.700
München	Neue Balan 27	Cityrand Süd	Union Investment	Allgemeine SÜDBODEN Grundbesitz Verwaltung GmbH	30.000	320	10.700
Stuttgart	Wissens- campus Wg	Weilimdorf	Hanse Merkur Grund- vermögen AG	Wöhr + Bauer GmbH	26.000	130	5.000
Berlin	Südkreuz Office	Schöneberg	Deka Immobilien GmbH	LIP Ludger Inholte Projektentwicklung GmbH	22.000	k. A.	k. A.
Düsseldorf	Campus am Kunstpalastr	City	Hanse Merkur Grund- vermögen AG	JP Morgan	21.000	k. A.	k. A.
Berlin	Vattenfall Zentrale	Mitte	Credit Suisse	Barings LLCK. A.	19.000	220	11.600
Stuttgart	NEO	Vaihingen	R+V Versicherung AG	W2 Development GmbH/Competo Capital Partners	18.000	100	5.600

alle Flächen und Preise gerundet

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Neben dem guten Jahresauftakt sorgte das rege Schlussquartal auf dem Investmentmarkt für einen versöhnlichen Jahresabschluss. Die größte Einzeltransaktion wurde in Frankfurt registriert. Dort erwarb ein Joint Venture der Wiener IMFARR Beteiligungs GmbH zusammen mit der SN Beteiligungen Holding AG aus der Schweiz den 50.000 m² umfassenden Silberturm zusammen mit dem Executive Building mit 20.000 m² von der koreanischen Samsung Real Estate Asset Management (SRA). Mieter des Ensembles ist die Deutsche Bahn. Der Kaufpreis lag bei ca. 630 Mio. Euro

Zudem erwarb der Investmentmanager Arminius Group den von der Commerzbank genutzten Grand Campus im Bahnhofsviertel, bestehend aus vier Einzelgebäuden mit ca. 61.000 m². Der Kaufpreis wurde auf rund 550 Mio. Euro geschätzt.

In München sicherte sich Union Investment im Rahmen eines Forward-Deals das Haus 27 im Bürocampus Neue Balan mit rund 30.000 m² für ca. 320 Mio. Euro. Das Objekt soll nach Fertigstellung Mitte 2021 in den offenen Immobilien-Publikumsfonds UniImmo: Deutschland eingebracht werden.

An die Spitze der B-Städte setzte sich wie im Jahr 2019 Nürnberg. In der Frankenmetropole wurden dank großvolumiger Transaktionen ca. 675 Mio. Euro mit Büroimmobilien umgesetzt (2019: 800 Mio. Euro). Ausschlaggebend für das gute Ergebnis waren wieder zwei großvolumige Transaktionen: Corestate erwarb für einen Fonds der Bayerischen Versorgungskammer den Hauptabschnitt der Quartiersentwicklung „The Q“ mit rund 51.000 m² Mietfläche. Hauptmieter des Objekts wird nach dem Redevelopment des Objekts die Stadt Nürnberg, die einen Mietvertrag über 42.000 m² mit einer Laufzeit von 25 Jahren unterzeichnet hat. Der Kaufpreis lag bei rund 300 Mio. Euro. Zudem sicherte sich Catella das Südwest-Areal „Auf AEG“ mit ca. 50.000 m² Mietfläche für 130 Mio. Euro.

Wiesbaden setzte sich mit knapp 510 Mio. Euro auf den zweiten Platz. Zu den marktprägenden Transaktionen zählten beispielsweise der Ankauf des Büroprojektes Lincoln Offices I2I mit 18.000 m² MFG durch einen Spezialfonds der DIC Asset AG für ca. 170 Mio. Euro und der Verkauf des Ausbildungszentrums des BKA an ein Tochterunternehmen der schwedischen Hemsö Fastighets für ca. 67 Mio. Euro.

Bei Portfoliotransaktionen blieben 2020 abgesehen von der Übernahme der TLG durch Aroundtown die ganz großen Tickets aus. Zu erwähnen ist hier der Erwerb des AEW-Büroportfolios, bestehend aus sieben Bürogebäuden mit ca. 83.000 m² Mietfläche, verteilt auf sechs deutsche A-Standorte, durch Tristan Capital Partner für ca. 440 Mio. Euro. In vergleichbarer Größenordnung bezogen auf das Transaktionsvolumen lag der Verkauf des Medicus-Portfolios von Hines an Union Investment. Der Verkaufspreis für die sechs gemischt genutzten Immobilien mit ca. 45.000 m² Mietfläche in Top-Lagen Berlins und Düsseldorfs lag bei ca. 450 Mio. Euro.

Abbildung 2.12: Bürotransaktionen, Portfolios, 2020

Portfolio	Anzahl der Objekte	Nutzungsarten	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m ²	Preis in Mrd. Euro
TLG – Around-town	k.A.	Mixed	Around-town	TLG Immobilien	k.A.	ca. 4,0
Selection	7	BU	Tristan Capital Partners	AEW Europe	83.000	0,44
Medicus	6	BU HO	Union Investment	Hines/n.a.	46.000	0,45
Prime Four	4	WO EH BU	Real I.S. AG	Invesco Real Estate	70.000	0,35

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

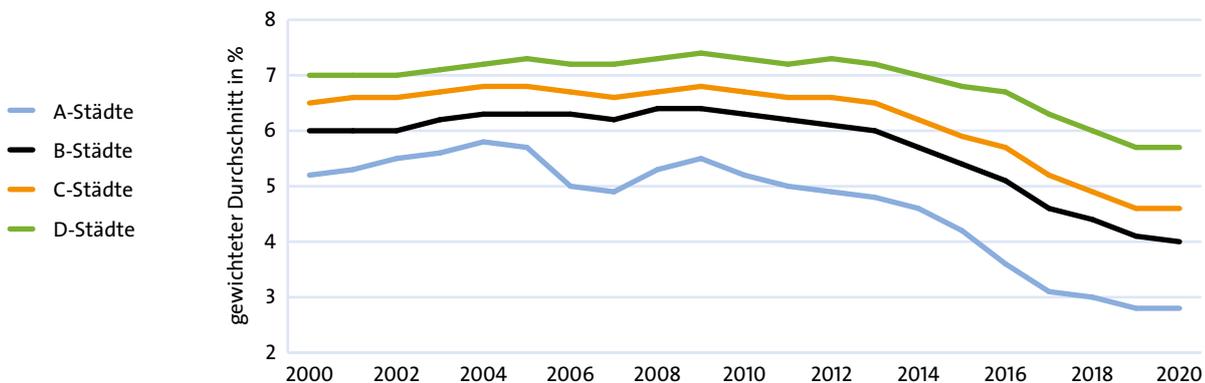
Renditeentwicklung

Renditen stabilisieren sich auf breiter Front

Der Investmentmarkt hat sich trotz Krise als lebhaft erwiesen. Zudem waren Büros trotz aller Unkenrufe eine weiterhin sehr gefragte Assetklasse. Die Entwicklung der Nettoanfangsrenditen deckt sich entsprechend mit der der Mieten. An allen Standorten sind Stagnationen eingetreten, vereinzelt gab es sogar noch leichte Rückgänge wie bei den B-Standorten.

Unabhängig von der Corona-Pandemie hatte sich die abnehmende Dynamik bei der Renditekompression in den A-Städten bereits angedeutet, da das Preisniveau schon äußerst hoch war und so nur noch geringe Steigerungen möglich waren. Der gewichtete Durchschnitt der Nettoanfangsrenditen über alle A-Städte lag entsprechend erneut bei 2,8%, was die erwartete Bodenbildung dokumentiert.

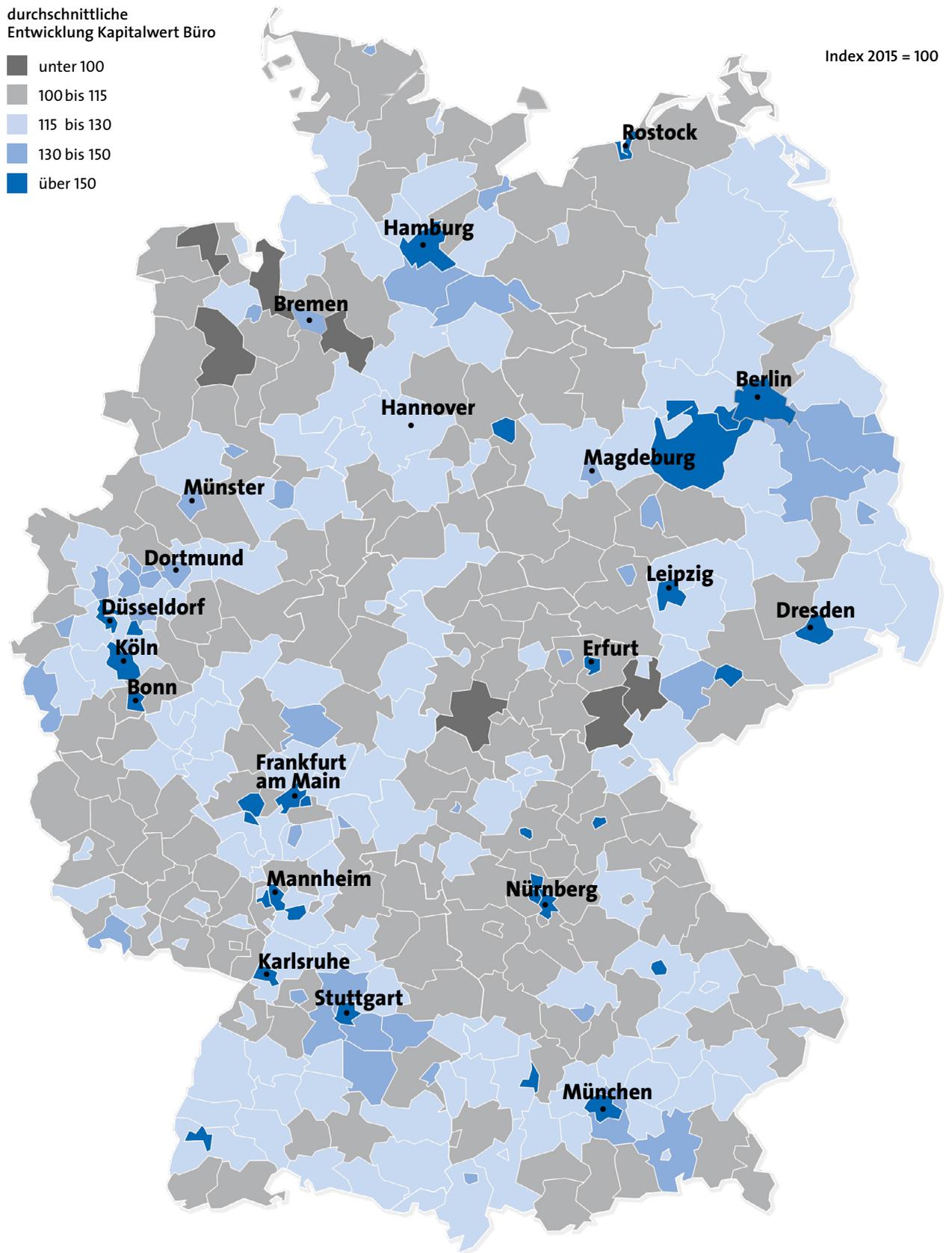
Abbildung 2.13: Entwicklung der Nettoanfangsrendite nach Stadtklassifikation, 2000 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Das Renditeniveau bezieht sich in der Regel auf großflächige Büroobjekte mit Mietvertragslaufzeiten zwischen fünf und zehn Jahren, die Renditen für kleinere Objekte oder auch für Büro- und Geschäftshäuser liegen zum Teil deutlich darunter.

Abbildung 2.14: Veränderung der Kapitalwerte für Büroimmobilien auf Kreisebene, 2015 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Entsprechend der Stagnation sind die Verhältnisse stabil geblieben. Das geringste Renditeniveau und damit die höchsten Kaufpreise wurden 2020 mit 2,6% erneut in Berlin registriert, München folgte mit 2,7%. Unter der 3%-Marke lagen zudem weiterhin Hamburg und Frankfurt mit je 2,8%. Etwas geringer fallen die Preise in Stuttgart, Düsseldorf und Köln aus, wo das Renditeniveau zwischen 3,0% und 3,2% liegt.

Die hohen Preise in den A-Städten sorgten in den vergangenen Jahren für zunehmende Verlagerungstendenzen, was sich auch an den anderen Standorten in einem fallenden Renditeniveau widerspiegelte. 2020 konnte eine solche Entwicklung jedoch nur noch in einzelnen B-Städten verzeichnet werden, zudem auf einem sehr geringen Niveau. Die höchsten Preise mit Renditen unter 4% werden nach wie vor in Bonn, Nürnberg, Hannover, Leipzig, Münster, Dresden und Wiesbaden gezahlt. Auch einzelne C-Standorte positionieren sich auf einem vergleichbaren Niveau. Hierbei handelt es sich vorwiegend um Universitätsstädte bzw. Städte in Metropolregionen. Beispielhaft sind Freiburg (3,5%), Heidelberg (3,6%), Potsdam (3,7%) sowie Augsburg und Mainz (je 3,8%) anzuführen.

Ein Blick auf die Veränderung der Kapitalwerte zeigt, dass seit 2015 vor allem die großen Bürometropolen die höchsten Wertzuwächse verzeichneten. Dabei profitierten insbesondere A-Städte in der Vergangenheit vom Zuzug hochqualifizierter Arbeitskräfte und einer regen Nachfrage nach Büroflächen, die in einer deutlichen Leerstandsreduktion und kontinuierlich steigenden Mieten dokumentiert wird. Von der kritischen Angebotssituation an den Top-Standorten konnten zuletzt auch die Umlandbereiche durch Ausweichtendenzen von Unternehmen profitieren, die sich in anziehenden Mieten widerspiegelten. Darüber hinaus rückte der Investorenfokus aufgrund des Mangels an geeigneten Investmentprodukten und der deutlichen Renditekompression in den A-Städten zunehmend auch auf den Umlandbereich der etablierten Investmentzentren sowie auf B-Städte, die eine Vielzahl von Investmentopportunitäten bei z.T. attraktiveren Rendite-/Risiko-Profilen bieten.

2.3.5 Ausblick

*Unsicherheit hält
zunächst an*

Für 2021 wird von einer vergleichbaren Entwicklung wie 2020 ausgegangen. Die Unsicherheiten hinsichtlich des weiteren Fortgangs der Pandemie sprechen eindeutig gegen größere Zuwachsraten. Erst mit einer positiven Entwicklung der COVID-19-Pandemie wird mit einer signifikanten konjunkturellen Erholung gerechnet, was sich positiv auf die Büromärkte auswirken wird. Ein spürbares Einbrechen der Mieten wird ebenfalls nicht erwartet, da sich trotz steigender Fertigstellungszahlen an den grundsätzlichen Rahmenbedingungen mit überwiegend geringen Leerständen und steigenden Bürobeschäftigtenzahlen in den Metropolen nichts ändert. Vor diesem Hintergrund ist im Mittel eine erneute Stagnation realistisch, wobei natürlich einzelne Standorte ein differenziertes Bild zeigen können. Aufgrund des geringen Angebotes an Büroflächen sind in den vergangenen Jahren Mietsuchende in die Peripherie ausgewichen, was in der Folge zu einer starken Aufwertung von Nebenlagen führte. Hier sind Korrekturen wahrscheinlich – der Zusammenhang von Lage- und Standortqualität wird sich wieder deutlicher im Mietniveau widerspiegeln.

Mittelfristig ist mit steigenden Mieten zu kalkulieren. Dies wird sich insbesondere auf die A-Städte konzentrieren, wobei auch bei kleineren Städten im Um-

feld großer Metropolen, Universitätsstandorten und Städten, die in Bezug auf die Bürobeschäftigtenquote noch Nachholbedarf haben, wie beispielsweise das Ruhrgebiet (durch einen noch nicht abgeschlossenen Transformationsprozess), Potenzial für Mietwachstum erkennbar ist. Entscheidend für ein reges Marktgeschehen und eine entsprechend positive Mietprognose sind Bürobeschäftigtenzuwächse. Dabei können abseits der Top-Bürometropolen die Städte profitieren, deren Branchenstruktur eine günstige Wachstumsperspektive aufweisen. Dazu zählen allen voran die Branchenbranche, die von der fortschreitenden Digitalisierung profitieren werden, wie beispielsweise der Informations- und Telekommunikationssektor.

Es ist dabei aber zu berücksichtigen, dass sich die prognostizierte Entwicklung auf Nominalmieten bezieht. Für die Effektivmieten sind jedoch tatsächlich Rückgänge wahrscheinlich, da vermietetseitige Anreize in Form von mietfreien Zeiten oder Ausbaurückstellungen wieder an Bedeutung gewinnen. Auch innerhalb der Städte sind hierbei Differenzierungen zu machen. Während die beschriebene Entwicklung vor allem für City- und Cityrandlagen zutrifft, ist in einzelnen Nebenlagen eher mit Korrekturen zu rechnen. Hier spielen die jeweiligen Lage- und Standortqualitäten eine entsprechend große Rolle für die künftige Entwicklung.

Ausgehend von den derzeitigen Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt ist 2021 wieder mit einem regen Transaktionsgeschehen zu rechnen. Es dürfte sich zwar noch erkennbar unter dem Rekordjahr 2019 bewegen, in der langfristigen Betrachtung ist aber ein überdurchschnittliches Volumen realistisch. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik, an der sich kurz- bis mittelfristig nicht signifikant etwas ändern dürfte, ist die Immobilie für institutionelle Investoren nahezu alternativlos. Die Volatilität der Aktienmärkte und die verschwindend geringe bis negative Verzinsung von vermeintlich risikoarmen Anleihen wird das Investoreninteresse an Immobilien auf einem hohen Niveau halten, wovon das Bürosegment als dominante Assetklasse weiterhin profitieren dürfte. Investoren haben nach der durch den ersten Lockdown ausgelösten Schockstarre bewiesen, dass das Vertrauen in diese Nutzungsart ungeachtet aller Diskussionen um die zukünftige Nachfrage weiterhin vorhanden ist. Bei Büroinvestments wird die Risikoprüfung künftig noch mehr an Bedeutung gewinnen, insbesondere in Bezug auf Mieterbonität, Ausfallrisiko und Wachstumsperspektive. Zudem werden mit der im März dieses Jahres verabschiedeten Offenlegungsverordnung der EU zur Erhöhung der Transparenz bei Nachhaltigkeitsthemen die Anforderungen an ESG-konforme Gebäude, Prozesse und Eigentümer steigen.

*weiterhin reger
Transaktionsmarkt*

Für 2021 kann angesichts der Rahmenbedingungen auf den Kapital- und Anlagemärkten sowie den Büromärkten davon ausgegangen werden, dass die Renditen unter Druck bleiben werden. Insbesondere Immobilien mit einem gesicherten Risikoprofil in Form von lang laufenden Mietverträgen mit bonitätsstarken Mietern und geringer Ausfallwahrscheinlichkeit werden weiter sehr gefragt sein, sodass sich hier die Preisspirale weiter drehen dürfte. Opportunistische Investments, die aufgrund ihrer Renditeerwartung in den vergangenen Jahren verstärkt an Bedeutung gewonnen haben, werden hingegen eher mit Preisabschlägen zu rechnen haben.

*Preiskorrekturen
eher in Nebenlagen
zu erwarten*

Abbildung 2.15: Büromärkte der A-Städte, Kennzahlen und Trends

	2019	2020	Trend 2021
Umsatz (m ² MFG)	526.000	332.000	↘
Neubau (m ² MFG)	156.000	178.000	↗
Leerstandsquote (%)	2,9	3,4	↗
Spitzenmiete (Euro/m ² MFG)	34,00	34,20	→
Nettoanfangsrendite (%)	2,8	2,8	→

gemittelte Werte

↗ steigend ↔ gleichbleibend ↘ fallend

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.4 Unternehmensimmobilien

2.4.1 Einleitung

mehrere Nutzungen
umfassende
Assetklasse

Anders als andere klar durch ihre Nutzung abgegrenzte Immobilien-Assetklassen (wie zum Beispiel Büro oder Wohnen) sind die Unternehmensimmobilien durch ihre nutzungsübergreifende, hybride Ausprägung gekennzeichnet. Auch wenn eine definitorische Eingrenzung in den vorherigen Frühjahrsgutachten bereits erfolgte, wird aufgrund der Komplexität dieser Assetklasse hierauf im Folgenden kurz eingegangen.

Auf den gewerblichen Immobilienmärkten Deutschlands hat sich der Immobilientypus Unternehmensimmobilien (UI) mittlerweile fest etabliert und profitiert von seiner hohen Nutzungsreversibilität und damit verbundenen Drittverwendungs- sowie Multi-Tenant-Fähigkeit. Unternehmensimmobilien werden im Allgemeinen als gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur definiert. Der Typ wird im englischsprachigen Raum technisch oft mit dem Immobilientyp „Light Industrial“ assoziiert.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

Gewerbeparks

- meist für die Vermietung an Unternehmen gezielt geplant und gebaut
- bestehend aus mehreren Einzelgebäuden als Ensemble
- Management und Infrastruktur sind einheitlich organisiert
- verfügen über alle Flächentypen (Büroanteil i.d.R. zwischen 20% und 50%)
- meist in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit

Produktionsimmobilien

- schwerpunktmäßig einzelne Hallenobjekte mit moderatem Büroanteil
- geeignet für vielfältige Arten der Fertigung

- Hallenflächen sind prinzipiell auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Services sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar
- Drittverwendungsfähigkeit in erster Linie standortabhängig

Lagerimmobilien

- schwerpunktmäßig einzelne Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten und stellenweise Serviceflächen
- im Rahmen der Unternehmensimmobilien durch eine Größe von maximal 10.000 m² von modernen Logistikhallen abgegrenzt
- unterschiedliche Ausbau- und Qualitätsstandards
- flexible und preisgünstige Flächenarten
- in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet (etwa durch Nachrüstung von Rampen und Toren)

Transformationsimmobilien

- umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften
- meist ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial
- häufig aufgrund ihres industriekulturellen und historischen Images mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter)
- oftmals Mix aus revitalisierten historischen Gebäuden und Neubauten
- bieten i.d.R. alle Flächentypen an

Alle vier Kategorien zeichnen sich durch die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und eine grundsätzliche Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen aus. Dies bedeutet, die Stärke der Unternehmensimmobilien liegt in ihrer Flexibilität, nicht nur bezüglich der Nutzung, sondern auch die Nutzer betreffend.

2.4.2 Rahmenbedingungen

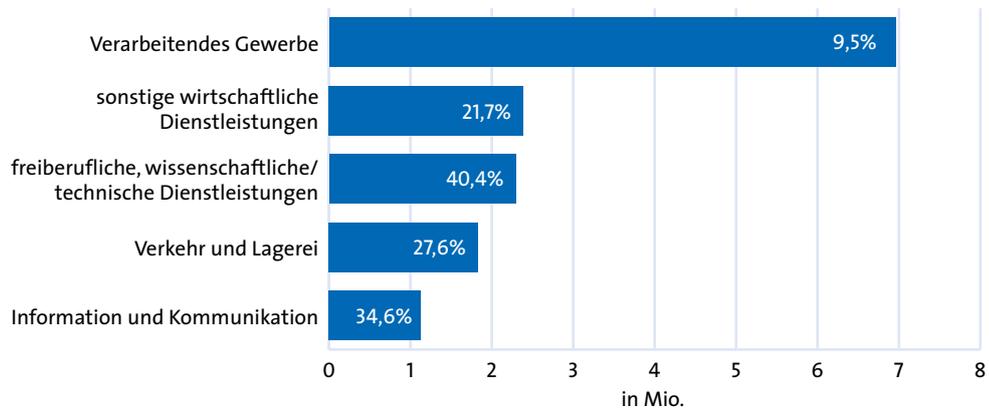
Aufgrund ihrer heterogenen Nutzerstruktur speist sich die Nachfrage nach Unternehmensimmobilien aus unterschiedlichen Branchen und Wirtschaftszweigen. Um dies zu verdeutlichen, sind in der folgenden Grafik Wirtschaftszweige mit einer Nachfragerrelevanz für Unternehmensimmobilien aufgeführt, gegliedert nach Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Erkennbar wird, dass die Resilienz dieser Assetklasse insbesondere auch auf die breite Branchenstruktur zurückzuführen ist.

Verarbeitendes Gewerbe

Hier sprechen Unternehmensimmobilien insbesondere Produktionsunternehmen an, die in kleineren Strukturen arbeiten und z.B. auch innovativ neue Fertigungskonzepte umsetzen (Industrie 4.0). Besonders sind hier auch Nachnutzungen von vormals industriellen Großstandorten im Fokus (Transformationsimmobilien).

Das Verarbeitende Gewerbe stellt mit rund 7 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigten weiterhin das Rückgrat der deutschen Wirtschaft dar. Neben Großindustrien prägen es vor allem auch mittelständische kleine bis mittelgroße Betriebe: Laut Statistischem Bundesamt beschäftigen 70% der rund 47.000 Betriebe in Deutschland, die dem Verarbeitenden Gewerbe zugeordnet werden können, weniger als 100 Mitarbeiter und 50% weniger als 50 Mitarbeiter.

Abbildung 2.16: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte mit Relevanz für Unternehmensimmobilien, 2011 – 2020



Prozentangaben: Veränderung 2011 – 2020

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, bulwiengesa AG

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Verarbeitende Gewerbe sind deutlich spürbar – so lag nach Angaben des Statistischen Bundesamtes die Beschäftigtenzahl im Januar 2021 rund 2,9% unter dem Wert des Januars 2020 (Pressemitteilung vom 16. März 2021). Im Zuge der prognostizierten raschen Erholung ab dem zweiten Halbjahr 2021 wird hier ein wieder einsetzender Beschäftigtenaufbau erwartet.

Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen

Hierunter fallen unter anderem zum Beispiel Architektur- und Ingenieurbüros, Unternehmensberater und Werbeagenturen, die insbesondere Büroflächen in Gewerbeparks und Transformationsimmobilien nachfragen. Sie sind nur in geringem Maße von der Corona-Pandemie betroffen. Das Statistische Bundesamt geht sogar von einem Zuwachs an Beschäftigten von 1,8% im Jahr 2020 aus (Pressemitteilung vom 8. März 2021).

Information und Kommunikation

Unter Information und Kommunikation subsumieren sich zum Beispiel Verlage, Filmverleihe, aber auch Unternehmen der Telekommunikation und einige Internetdienste. Mit einem Beschäftigungszuwachs von 0,6% im Jahr 2020 hat sich der Wachstumsboom der vergangenen Jahre zwar nicht fortgesetzt und legte offensichtlich eine Pause ein, aber ohne dass es in der Breite zum Stellenabbau kam.

Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen

Hierunter werden zum Beispiel Arbeitsvermittlungen, Callcenter, Messe- und Kongressveranstalter und Reisebüros zusammengefasst. Nach dem starken Wachstum der vergangenen Jahre sind die Auswirkungen der Corona-Pandemie bei den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistern sehr prägnant – es wird von

einer Schrumpfung von rund -27,5% aller in diesem Sektor Beschäftigten ausgegangen. Stark betroffen sind hiervon insbesondere Selbstständige (also nicht die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten).

Verkehr und Lagerei

Hierunter fallen unter anderem Unternehmen aus der Lagerhaltung, aber auch Kurierdienste. Nachdem im vergangenen Jahr ein Beschäftigungsabbau von rund 4,8% zu beobachten war, geht die Tendenz wieder spürbar zum Beschäftigungsaufbau.

2.4.3 Aktuelle Entwicklungen

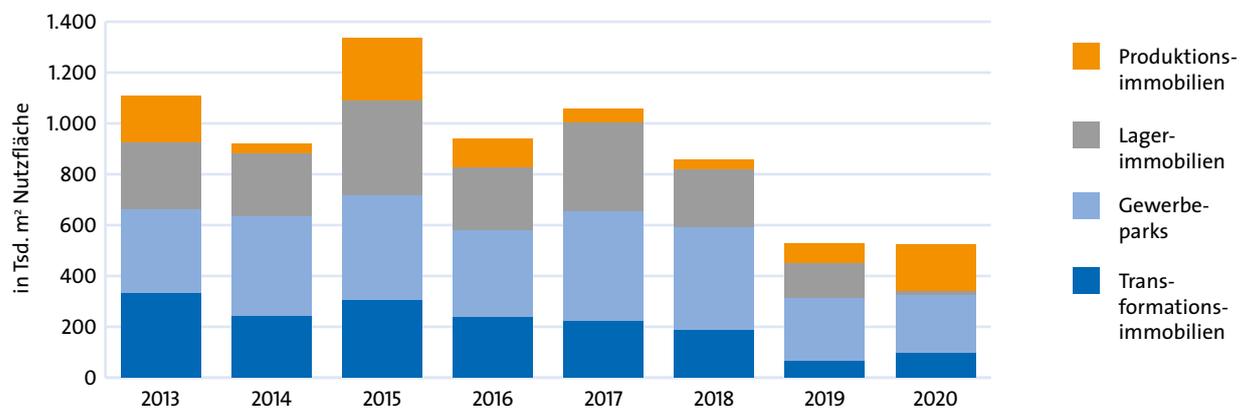
Unternehmensimmobilien werden erst seit 2014 als Assetklasse im deutschen Immobilienmarkt geführt. Die Initiative Unternehmensimmobilien veröffentlichte damals ihren ersten Marktbericht und schreibt ihn seitdem regelmäßig fort. Die folgenden Beschreibungen des Marktes für Unternehmensimmobilien basieren im Wesentlichen auf ihren Veröffentlichungen.

Die Corona-Pandemie hat auch bei den Unternehmensimmobilien zunächst für Verunsicherung gesorgt. Aufgrund der Vielschichtigkeit der Assetklasse spiegelte sich diese in einzelnen Nutzungssegmenten sehr unterschiedlich wider. In der Krise kam zudem die hohe Resilienz der Assetklasse zum Tragen: Durch den hohen Anteil an langfristigen Mietverträgen und den in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen geschilderten Nachfragemix kam es zu keinen oder nur zu geringen Verwerfungen in der Mehrheit der von der Initiative Unternehmensimmobilien beobachteten Objekte.

Die im Bürokapitel näher thematisierte Homeoffice-Debatte spiegelt sich natürlich auch in Gewerbeparks mit relevantem Büroanteil wider. Die geschilderte Versachlichung der Debatte trägt auch stark dazu bei, die mittelfristigen Folgen der Corona-Pandemie rational einzuordnen und insbesondere den Zusammenhang zwischen Beschäftigungswachstum und Flächennachfrage wieder stärker zu betonen.

Nachfrage nach Produktionsimmobilien steigt deutlich

Abbildung 2.17: Flächenumsätze Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020

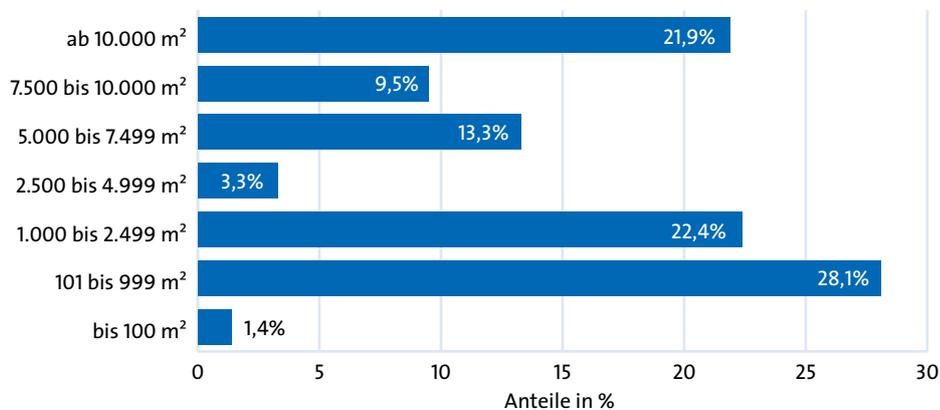


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Die obenstehende Grafik zeigt den Flächenumsatz, also die Vermietungen und Eigennutzungen bei Unternehmensimmobilien der Mitgliedsunternehmen der Initiative Unternehmensimmobilien, gestaffelt nach Nutzungsart. Hiernach ist das Vermietungsvolumen seit dem Jahr 2018 rückläufig – insbesondere bei den Gewerbeparks und Lagerimmobilien. Der Grund hierfür liegt nicht in der mangelnden Nachfrage, sondern im begrenzten Angebot, denn die Einheiten sind gut vermietet. In der Regel ziehen Mieter nur selten aus, sondern verlängern ihre Mietverträge, was nicht in die Umsatzstatistik einfließt.

Wie in der nachstehenden Grafik dargestellt, entfallen – gemessen an der Nutzfläche – rund 50% der Umsätze auf Flächen zwischen 101 m² und 2.499 m² und rund 45% auf Flächen ab 5.000 m². Die heterogenen Objektstrukturen werden in dieser Umsatzstatistik besonders deutlich.

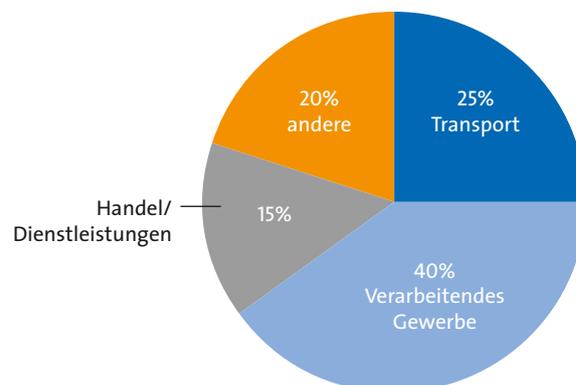
Abbildung 2.18: Flächenumsatz Unternehmensimmobilien nach Größenklassen, 2020



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Das Gros an großflächigen Umsätzen entfiel auf Lagerflächen und im besonderen Maße auf Produktionsflächen. Diese wurden im Jahr 2020 außergewöhnlich stark nachgefragt. Ursächlich war hierfür eine große Anzahl an Mietabschlüssen von Nutzern, die ein breites Spektrum von Tätigkeitsfeldern in den industriellen Wirtschaftszweigen repräsentieren. Vertreten waren etwa Automobilzulieferer, Anlagen-/Maschinenbauer oder auch Hersteller von Forschungsinstrumenten. Dies spiegelt sich auch in der folgenden Grafik wider, die die Umsatzstruktur im Jahr 2020 bei Unternehmensimmobilien nach Wirtschaftszweigen gegliedert zeigt.

Abbildung 2.19: Flächenumsatz Unternehmensimmobilien nach Wirtschaftszweigen, 2020



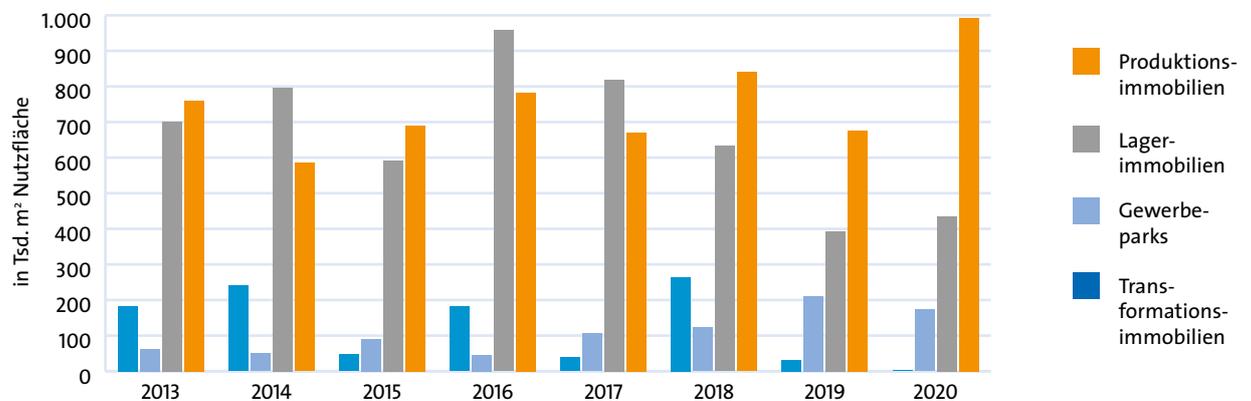
Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Gemessen an der Nutzfläche entfielen die höchsten Umsatzanteile auf das Verarbeitende Gewerbe. Transportunternehmen, die traditionell die höchsten Umsatzanteile bei Unternehmensimmobilien auf sich verbuchen, waren im vergangenen Jahr deutlich schwächer repräsentiert, wobei sie mit 25% Anteil weiterhin eine hohe Relevanz hatten. Ursächlich hierfür war die bereits beschriebene Knappheit an Flächen und geringe Fluktuation von Bestandsmieter.

Für die Begegnung der beschriebenen Angebotsengpässe spielen Neubauaktivitäten eine immer wesentlichere Rolle. In den vergangenen Jahren lag das Fertigstellungsvolumen bei durchschnittlich rund 1,6 Mio. m². Zuletzt, im Jahr 2020, wurden mit knapp 1 Mio. m² Nutzfläche vor allem Produktionsgebäude fertiggestellt. Auch die Anzahl der Produktionsimmobilien-Projekte war 2020 außergewöhnlich hoch. Charakteristisch für diese Projekte ist ebenfalls eine große Varianz der jeweiligen Flächengrößenklassen.

Fertigstellungen bei rund 1,6 Mio. m²

Abbildung 2.20: Neubauvolumen Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Die Fertigstellungszahlen von Gewerbeparks ziehen ebenso an. Auch wenn sie im vergangenen Jahr etwas unter dem Vorjahresniveau lagen, kann man seit 2016 eine deutliche Belebung feststellen. Hier spiegelt sich der zunehmende Bedarf an Objekten mit einer breiten Mieterstruktur und Flächen mittlerer Größenklassen wider.

Transformationsimmobilien weisen mittlerweile eine untergeordnete Rolle auf. Dies ist in erster Linie mit einer begrenzten Verfügbarkeit an geeigneten Immobilien zur Umnutzung zu begründen.

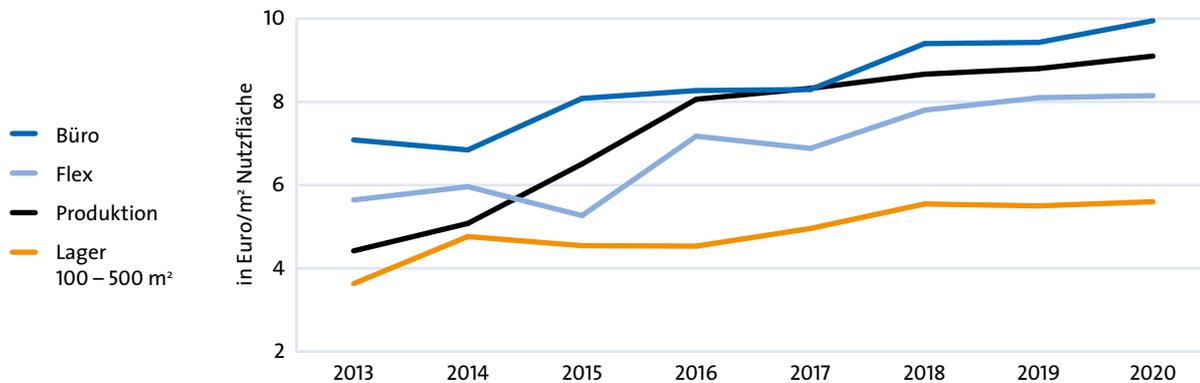
Die beschriebenen Nachfrageüberhänge zeigen sich auch im Mietpreinsniveau. Anders als in den herkömmlichen Assetklassen ist dieses sehr heterogen, entsprechend der Nutzungsart und Objektgröße. Es existiert somit nicht die eine Marktmiete für Unternehmensimmobilien, sondern ein Spektrum von Mietniveaus. Einerseits sind diese nach Nutzungsarten gegliedert, andererseits kommen zumindest in den Lagermieten auch die Flächengrößen in unterschiedlichen Niveaus zum Ausdruck.

Mieten mit starkem Anstieg

Die in der folgenden Grafik dargestellten Mietverläufe enthalten auch die Mieten für Flex Spaces. Hierunter sind Flächen mit breiten Nutzungsmöglichkeiten zu verstehen – sie sind hybrid nutzbar und reichen von Service- bis Büroflächen. Dargestellt sind die Durchschnittsmieten, wobei hierbei eine hohe Spannweite bei den Marktmieten zu beachten ist. Sie reicht bei Flex Spaces von 5 Euro/m² Nutzfläche (untere Grenze) bis zu 18 Euro/m² (obere Grenze). Flächenqualitäten

und Nutzungsvariabilität spielen hierbei eine vitale Rolle. Trotz dieser Einschränkungen ist die steigende Tendenz bei der Mietentwicklung in den vergangenen Jahren eindeutig: Die Durchschnittsmieten stiegen von 5,26 Euro/m² im Jahr 2015 auf derzeit 8,15 Euro/m² an, was eine Zunahme von 55% bedeutet.

Abbildung 2.21: Durchschnittsmieten ausgewählter Flächenarten, 2013 – 2020



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

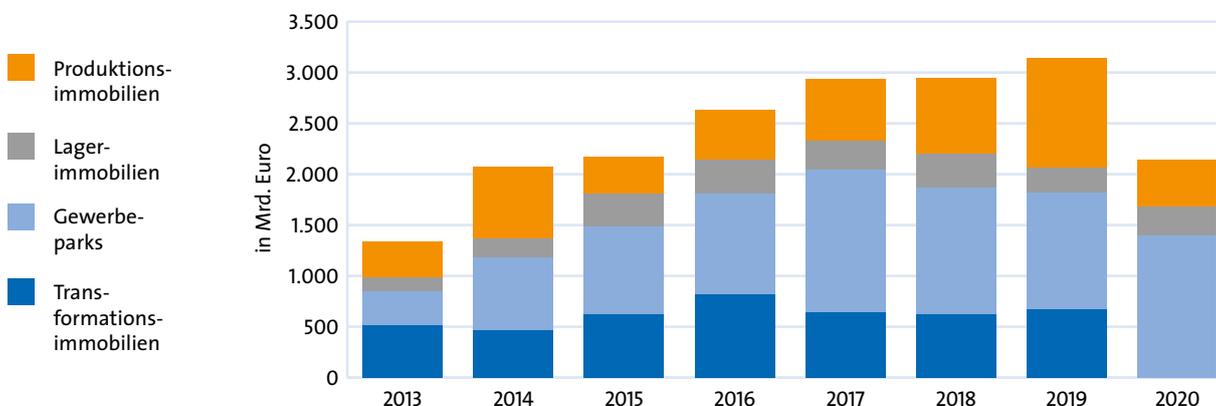
Auch die Mieten für Büroflächen weisen eine deutliche Dynamik auf – im Zuge eines insgesamt prosperierenden Büromarktes erhöhten sie sich um etwa 23% und erreichten somit ähnliche Steigerungsraten wie die mittelgroßen (100 – 500 m²) Lagerflächen. Der bereits beschriebene Nachfragedruck im Produktionsbereich zeigt sich auch in den Mietverläufen – hier betrug der Anstieg knapp 40%.

2.4.4 Transaktionsmarkt

Unternehmensimmobilien weiterhin ein Nischenmarkt

Im vergangenen Jahr wurden Unternehmensimmobilien im Wert von rund 2,1 Mrd. Euro gehandelt. Der Vergleich zum gesamten gewerblichen Investitionsvolumen von über 60 Mrd. Euro zeigt, dass Unternehmensimmobilien weiterhin eine Nische im Transaktionsgeschehen darstellen.

Abbildung 2.22: Transaktionsvolumen Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Dominiert wird der Investmentmarkt von Gewerbeparks – im Jahr 2020 entfielen rund 60% aller Verkäufe auf dieses Produkt. Bei Produktionsimmobilien schwankt das Volumen zwischen 350 Mio. Euro und 1 Mrd. Euro, sodass sie regelmäßig den zweiten oder dritten Rang in der Statistik einnehmen.

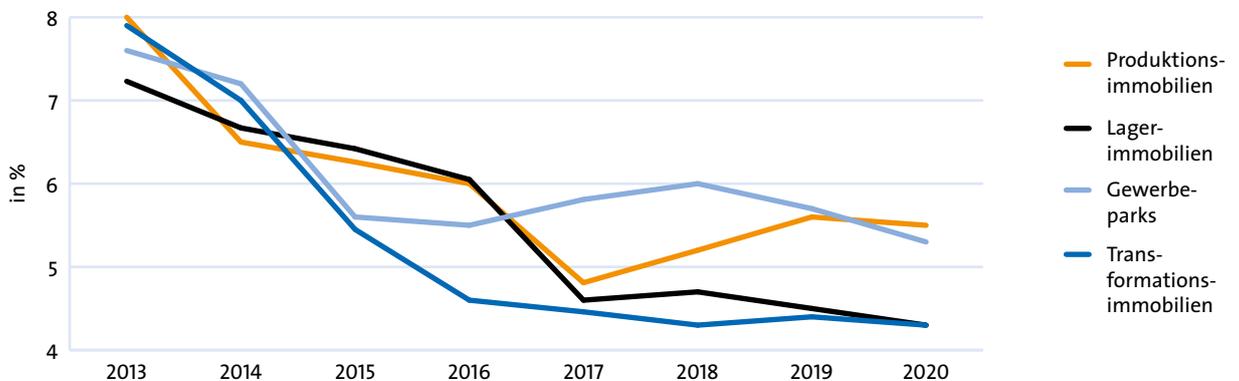
Transaktionen von Transformationsimmobilien (also ehemaligen Produktions- und Industrieanlagen, die einer gewerblichen Nachnutzung zugeführt werden) wurden im vergangenen Jahr nicht registriert – hier lag der Anteil in der Regel bei etwa 20% bis 30%. Aufgrund des großen Bestandes an ehemaligen Industriearealen ist bei diesen Unternehmensimmobilien ein hohes Aktivierungspotenzial gegeben. Es zeigt sich, dass mittlerweile eine ganze Reihe von Industrieunternehmen dieses erkannt haben und eigene Konzepte für die Nachnutzung ihrer Liegenschaften entwickeln und umsetzen. Diese finden sich somit nicht in der Transaktionsstatistik wieder.

Portfoliodeals bilden eine Ausnahme im Investmentmarkt – rund 85% aller Verkäufe stellen Einzeltransaktionen dar.

Knappheit und Angebotsmangel herrschen bei den Unternehmensimmobilien insgesamt nicht nur bei den Mietobjekten, sondern auch auf dem Investmentmarkt. Dabei wird dieser auch durch Ausweichstrategien von Investoren beeinflusst, die in den etablierten Assetklassen (Büro und Logistik) aufgrund des hohen Preisniveaus nicht zum Zuge kommen. Besonders gefragt sind Lagerimmobilien – hier sanken die Bruttoanfangsrenditen von 6,4% im Jahr 2015 auf derzeit 4,3%.

Renditekompression setzt sich fort

Abbildung 2.23: Bruttoanfangsrenditen (Spitze) Unternehmensimmobilien, 2013 – 2020



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Auch bei den Produktionsimmobilien ist die Spitzenrendite auf derzeit 5,5% gesunken, wobei die Volatilität des Renditeverlaufs auf die heterogenen Objektqualitäten der gehandelten Objekte schließen lässt. Bei den Gewerbeparks liegt die Spitzenrendite derzeit bei etwa 5,3%, was eine Kompression von etwa 30 Basispunkten im Vergleich zum Jahr 2015 bedeutet. Aufgrund des Ausbleibens an Transaktionen wird das Niveau für Transformationsimmobilien für das Jahr 2020 geschätzt – es liegt bei etwa 4,3%.

2.4.5 Ausblick

*Stabilität bleibt
Trumpf*

Das breite Nachfragespektrum stabilisiert die Assetklasse Unternehmensimmobilien – besonders in unsicheren Zeiten wie der Corona-Pandemie. Insbesondere das Verarbeitende Gewerbe konnte im Jahr 2020 seine Relevanz bei den Flächenumsätzen in Unternehmensimmobilien deutlich zeigen. Ein weiterer Faktor für die Resilienz von Unternehmensimmobilien zeigt sich in dem Umstand, dass Nutzer aus dem Bereich der Urban Production höhere Anforderungen an den Standort haben als beispielsweise Unternehmen der Dienstleistungsbranche. Produktionsprozesse können nicht ins Homeoffice ausgelagert werden und die wieder in Fahrt kommende Wirtschaftsdynamik zeigt, dass Mieter aus dem Verarbeitenden Gewerbe wesentlich zur Stabilität der Assetklasse als solche beigetragen haben.

Deutliche Impulse sind durch den weiteren Zuwachs des Onlinehandels und der damit verbundenen Zunahme der Bedeutung an urbanen Logistikflächen zu erwarten. Dies wird die Nachfrage nach Lagerimmobilien weiter auf einem hohen Niveau halten. Hier treten immer häufiger Flächenkonkurrenzen zu anderen Nutzungsarten (insbesondere Wohnen) auf. Für Stadtplaner und Kommunalpolitiker bedeutet dies jeweils ein Abwägen – nicht selten zu Ungunsten der Gewerbeimmobilie.

Industrieunternehmen haben das Aktivierungspotenzial ihrer Areale erkannt – es ist zu erwarten, dass hier in den kommenden Jahren zahlreiche Transformationsobjekte entstehen werden – entweder von Spezialisten oder in Eigenregie entwickelt. Die Zahl der Sale-and-Leaseback-Transaktionen könnte ebenfalls in den kommenden Jahren steigen. Flexibel nutzbare Produktionsflächen sind weiterhin sehr gefragt – insbesondere im Zusammenhang mit dem zunehmenden Fortschreiten digitalisierter Fertigungsprozesse (Industrie 4.0). In Zukunft wird hier eine weitere Etablierung zu beobachten sein, sowohl im Miet- als auch im Transaktionsmarkt.

2.5 Logistikkimmobilien

2.5.1 Einleitung

*von der Nische zur
Core-Assetklasse*

Wohl keine Assetklasse profitierte von den technischen und gesellschaftlichen Veränderungen des letzten Jahrzehnts so sehr wie die Logistikkimmobilie³. Der Boom des Onlinehandels und neue globalisierte Lieferketten haben zu einem enormen Bedarf an modernen Lager- und Umschlagsimmobilien geführt. Trotz eines Fertigstellungsvolumens von rund 23,5 Mio. m² in den vergangenen fünf Jahren steht der steigenden Nachfrage oft kein adäquates Angebot gegenüber. Genehmigungsrechtliche Beschränkungen bei Flächenausweisungen dämpfen hier zusätzlich. Die hohe Attraktivität von Logistikkimmobilien wird von einer wachsenden Zahl an Marktakteuren und Investoren erkannt – sie sind damit längst der Nische entwachsen und stehen somit ganz oben auf der Einkaufsliste vieler institutioneller Investoren, durchaus auch im Core-Bereich.

³ Im vorangegangenen Kapitel der Unternehmensimmobilien wurde nur das kleinteiligere Lagerflächensegment berücksichtigt. Hier geht es dagegen um großflächige Logistikkimmobilien, die hinsichtlich der Lage der Objekte, ihrer Objekteigenschaften sowie der Nutzer- und Zielgruppenstrukturen anderen Mustern folgen und bereits in den etablierten Marktinformationen ausführlich und gut dokumentiert werden.

2.5.2 Rahmenbedingungen

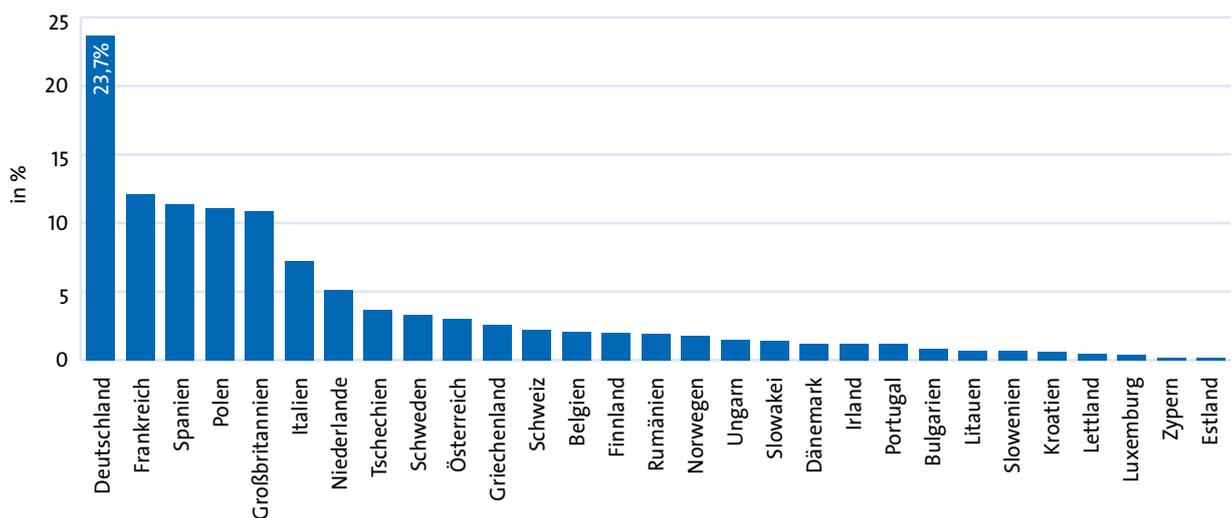
Wie die anderen Wirtschaftsbereiche auch traf die COVID-19-Pandemie im Frühjahr 2020 die deutsche Transport- und Logistikwirtschaft unerwartet und die Sorge war groß, dass es zu einem massiven Einbruch – u.a. auch aufgrund des Wegfalls von Lieferketten – kommen könnte. Dieser Pessimismus hat sich in dem befürchteten Ausmaß nicht bestätigt. Die vornehmlich in China beheimateten Produktionsstätten konnten nach kurzer Zeit wieder ihre Arbeit aufnehmen, wobei zunächst die nachgelagerten Frachtrouten nach Europa und Nordamerika den Flaschenhals darstellten. Mittlerweile funktionieren die Supply Chains jedoch wieder auf einem guten Niveau.

Logistik weiterhin auf Wachstumspfad

Aus der anfänglichen Zurückhaltung vieler Akteure wurde im zweiten Halbjahr 2020 und zu Jahresbeginn 2021 wieder Optimismus. Denn die Aussichten bleiben positiv: Mit großer Wahrscheinlichkeit ist mit einer weiterhin steigenden Nachfrage nach Lösungen im Bereich des E-Commerce zu rechnen. Die globalen Lieferketten konnten aus den Erfahrungen des Vorjahres lernen und scheinen in Zukunft zumindest zu einem gewissen Grad gefestigter als noch zu Beginn des Jahres 2020.

Mit einem Anteil von knapp 24% am europäischen Straßengüterverkehr nimmt der Logistikbereich in Deutschland einen besonderen Stellenwert ein. Die Straße ist weiterhin der Verkehrsträger, der die Hauptlast des Güterverkehrs in Deutschland trägt. Rund 80% der Beförderungsmenge werden über sie abgewickelt, mit der Bahn sind es rund 8%. Aller Diskussionen über Verkehrswende und Stärkung anderer Verkehrsträger zum Trotz sind die Anteile am Modal-Split in den vergangenen 20 Jahren beinahe konstant geblieben. Und es deutet nichts darauf hin, dass sich hier mittelfristig eine Trendwende ergeben wird.

Abbildung 2.24: Verteilung des Straßengüterverkehrs in Europa, 2019

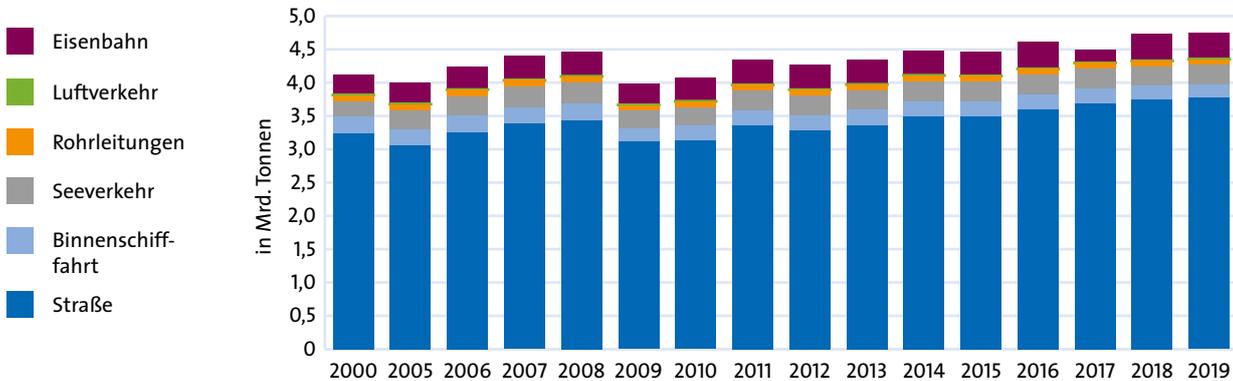


Quelle: Eurostat

Doch nicht nur die relative, sondern auch die absolute Betrachtung des Güterverkehrs ist beachtlich. So ist die Beförderungsmenge von 2000 bis 2019 um rund 15% gestiegen. Aufgrund der Corona-Pandemie sind für das vergangene Jahr Rückgänge von rund 4% (nur Straßenverkehr) zu verzeichnen. Es ist davon auszugehen, dass sich das Wachstum in diesem Jahr wieder fortsetzen wird.

Denn die gesellschaftlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen sprechen weiterhin für einen prosperierenden Logistikbereich. Dabei treibt nicht nur der bereits erwähnte E-Commerce die Nachfrage. Auch Unternehmen der Kontraktlogistik kommt in einer stark exportabhängigen Volkswirtschaft eine enorme Bedeutung zu.

Abbildung 2.25: Beförderungsmenge im Güterverkehr nach Verkehrsträgern, 2000 – 2019

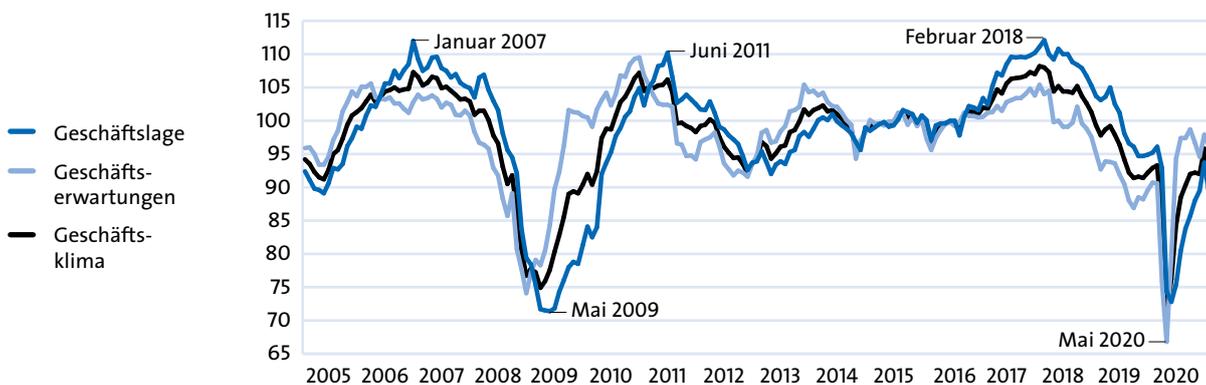


Quelle: Destatis

Branche ist weitgehend optimistisch

Dass der Logistikbereich sich relativ unbeeindruckt von der Pandemie entwickelte, zeigt auch der Logistik-Indikator, der vom ifo-Institut im Auftrag der Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V. basierend auf der monatlichen Konjunkturumfrage berechnet wird. Trotz des anhaltenden weitgehenden Lockdowns weist die Februar-Umfrage des Logistik-Indikators einen Gesamtwert auf, der sich wieder in die Richtung der 100er Marke bewegt.

Abbildung 2.26: Logistik-Indikator des ifo-Instituts, Januar 2005 – Oktober 2020



Quelle: Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V.

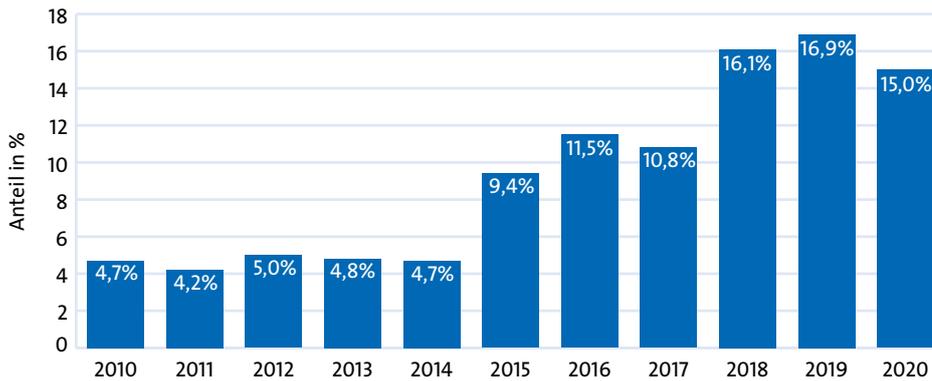
Die BVL weist in der Interpretation der Zahlen darauf hin, dass Lockdowns auch viele Mobilitätsdienstleister wie Passagierfluggesellschaften hart trifft, da die Auftragslage eingebrochen ist und Pandemieschutzvorschriften ein wirtschaftliches Arbeiten unmöglich machen. Der relativ hohe Indikatorwert zeigt jedoch auch, dass die Branche insgesamt optimistisch gestimmt ist, insbesondere werden derzeit Prozesse optimiert und die Digitalisierung weiter vorangetrieben.

Nachhaltigkeit als Megatrend

Die im vergangenen Jahr erschienene 6. Auflage der Studie „Logistik und Immobilien“ hatte insbesondere das Thema Nachhaltigkeit im Fokus. Logistikimmobilien stehen bei diesem Thema im Mittelpunkt – sowohl ihre Energieeffizienz als

auch ihr Flächenverbrauch. So werden nachhaltige Logistikimmobilien von Kreditinstituten wegen ihrer besseren Zukunftsfähigkeit bevorzugt finanziert. Langfristig orientierte Investoren werden Nachhaltigkeitsaspekte bei ihren Investmententscheidungen ebenfalls immer stärker gewichtet. Mit der steigenden öffentlichen Aufmerksamkeit für die Themen Nachhaltigkeit und ESG hat sich dies auch im Bedarf und Angebot von ökologisch nachhaltigen und zertifizierten Logistikimmobilien niedergeschlagen.

Abbildung 2.27: Logistikimmobilien mit DGNB-Gold-Zertifikat oder vergleichbaren Zertifikaten im Neubau, 2010 – 2020



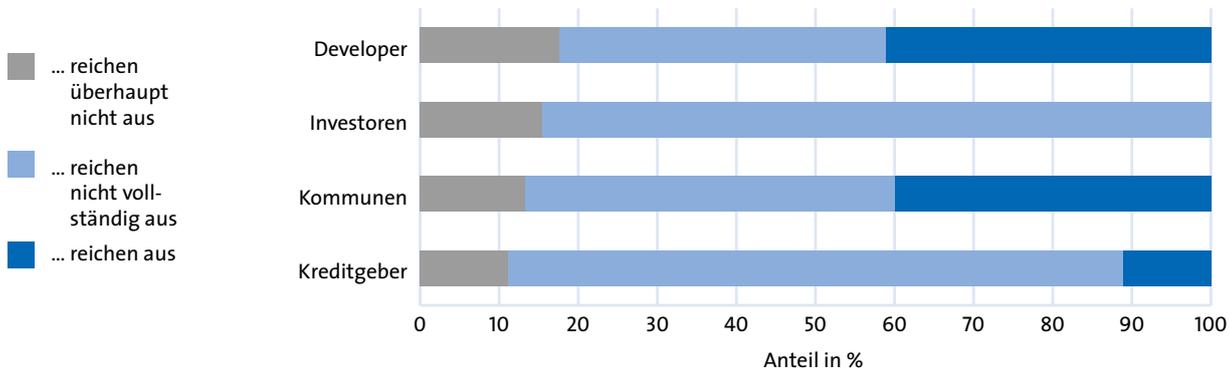
Quelle: Studie Logistik und Immobilien 2020

Zur Bewertung und Messung der Nachhaltigkeit einer Immobilie haben sich Nachhaltigkeitszertifikate als Gütesiegel bewährt. Bei Neubauprojekten wird dem Aspekt der Zertifizierung eine immer höhere Bedeutung beigemessen. Lag der Anteil der neu gebauten Immobilien, welche mindestens eine Gold-Zertifizierung (nach DGNB oder LEED) erhalten haben, im Jahr 2010 noch bei knapp 4,7%, hat sich dieser in den nachfolgenden Jahren merklich gesteigert. 2018 und 2019 wurden so Anteile von über 16% erreicht. Im Vergleich übertrifft der Mittelwert vom Fünfjahreszeitraum 2015 bis 2019 von 12,9% den durchschnittlichen Anteil im Zeitraum von 2010 bis 2014 (4,7%) deutlich um 8,2 Prozentpunkte. Gleichermäßen hat auch die absolute Anzahl der zertifizierten Logistikimmobilien zwischen 2010 und 2019 durchschnittlich um 25% pro Jahr zugenommen.

Die Entwicklung hin zur ökologisch nachhaltigen Logistikimmobilie ist somit da – sie geht aber nach Meinung vieler Marktakteure nicht schnell und konsequent genug voran. Im Rahmen der Studie wurde eine diesbezügliche Umfrage durchgeführt. Die Ergebnisse geben deutliche Hinweise auf einen Nachholbedarf in der Branche. So ist die Mehrheit des Befragungspanels der Meinung, dass die derzeitigen Anstrengungen für eine ökologische Nachhaltigkeit noch nicht ausreichen, insbesondere Developer und Kommunen fordern ein radikales Umdenken.

Abbildung 2.28: Panelbefragung zur Nachhaltigkeit von Logistikimmobilien

Die derzeit unternommenen Maßnahmen zur ökologischen Nachhaltigkeit ...



Quelle: Studie Logistik und Immobilien 2020

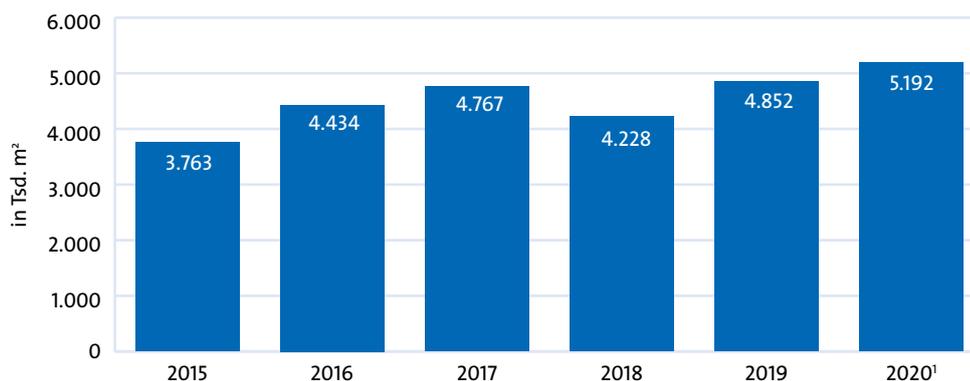
2.5.3 Aktuelle Entwicklungen

Angebotsknappheit
trotz steigender
Fertigstellungen

Nachdem im Jahr 2019 das bis dahin höchste Neubauvolumen seit Beginn der Marktbeobachtung mit rund 4,9 Mio. m² Logistikfläche fertiggestellt wurde, konnte im vergangenen Jahr die Marke von 5 Mio. m² überschritten werden. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr deutschlandweit 5,1 Mio. m² neue Flächen in Logistikimmobilien entwickelt.

Grundsätzlich kann dabei festgestellt werden, dass die Corona-Krise den Logistikbau nicht oder nicht wesentlich beeinflusst hat, limitierender Faktor ist vielmehr die Verfügbarkeit geeigneter Grundstücke. Trotz ansteigender Neubauzahlen bleibt das Angebot weiter begrenzt und kann die Nachfrage nicht komplett bedienen. So wird derzeit von einem jährlichen Neubaufächenbedarf bis 2030 von 6,5 bis 7 Mio. m² ausgegangen.

Abbildung 2.29: Fertigstellungsvolumen Logistikimmobilien Deutschland, 2015 – 2020



¹ Schätzung

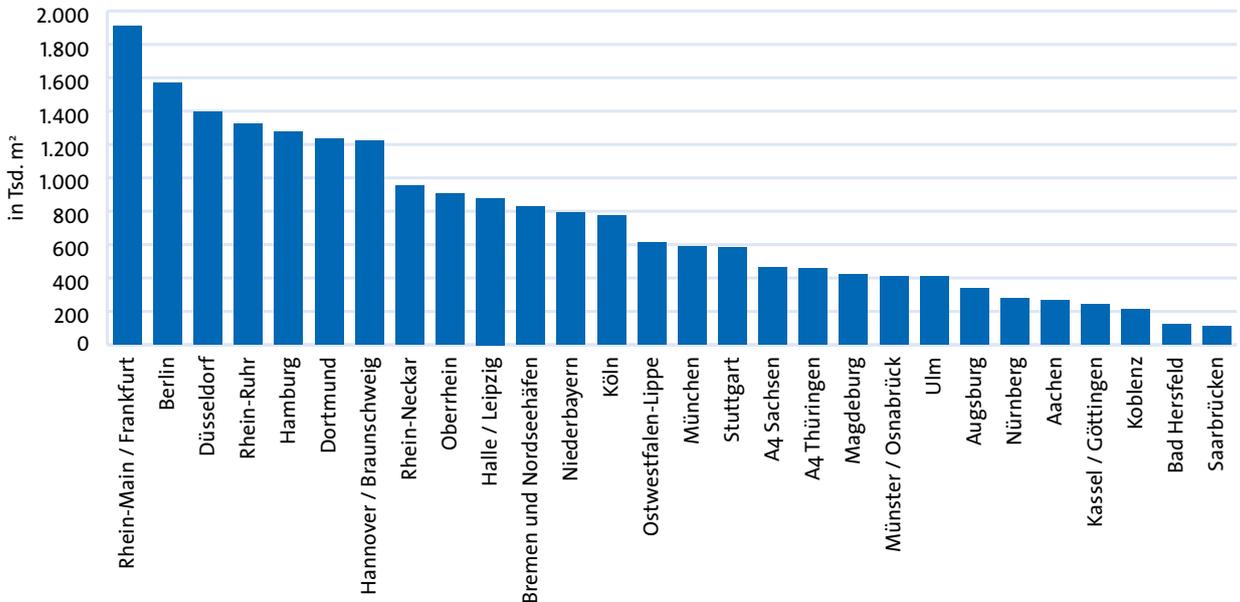
Quelle: bulwiengesa AG

etablierte Logistik-
regionen bilden
Entwicklungs-
schwerpunkt

Die regionalen Schwerpunkte der Logistikflächenentwicklungen liegen nach wie vor in den etablierten Logistikregionen. Der Anteil der dort errichteten Logistikflächen lag im Zeitraum von 2015 bis 2019 bei 75,8%, was im Vergleich zum vorherigen Fünfjahreszeitraum einen weiteren leichten Rückgang von vor-

mals 77,4% bedeutet. Die Flächenknappheit in den stark nachgefragten Logistikregionen zeigt eine deutliche Wirkung. Dementsprechend müssen viele Neubautwicklungen auf die Standorte in der „zweiten Reihe“ ausweichen, wo geeignete Bauflächen noch gefunden werden können. Berlin ist dabei nach Rhein-Main/Frankfurt die fertigstellungstärkste Logistikregion.

Abbildung 2.30: Fertiggestellte Logistikflächen nach Regionen, 2015 – 2020



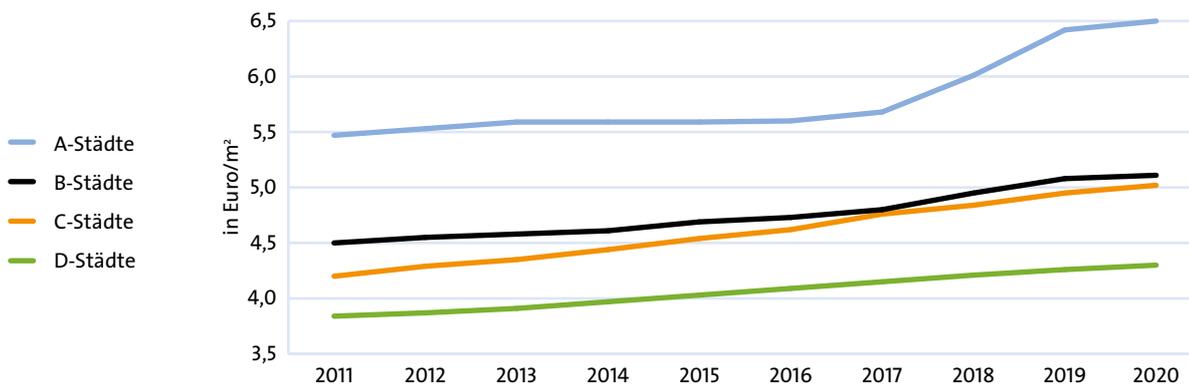
inkl. Schätzung für 2020
Quelle: bulwiengesa AG

Im Jahr 2020 wurden in der Logistikregion Berlin voraussichtlich rund 420.000 m² Logistikfläche fertiggestellt und damit rund 100.000 m² mehr als in der Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt. Im Betrachtungszeitraum von 2015 bis 2020 wurden in der Region Rhein-Main/Frankfurt insgesamt 1,9 Mio. m² und in Berlin etwa 1,6 Mio. m² Logistikfläche gebaut. Schwerpunkte der Bautätigkeit sind der Verflechtungsraum und das Umland Berlins. Von 2015 bis 2019 wurden in der Logistikregion Rhein-Ruhr mit 1,1 Mio. m² bereits nahezu gleich viele Flächen geschaffen wie in Berlin (1,2 Mio. m²), Düsseldorf (1,2 Mio. m²) und Hamburg (1,1 Mio. m²). In der Summe liegt das Fertigstellungsvolumen der fünf Top-Logistikregionen im Zeitraum von 2015 bis 2020 bei 6,2 Mio. m². Damit nehmen diese einen Anteil von 28% der gesamten realisierten Neubaulogistikfläche in Deutschland ein.

Wie beschrieben reicht trotz steigender Fertigstellungen das Angebot nicht aus, um diese zu decken. Diese Diskrepanz von Angebot und Nachfrage führt zu steigenden Mieten, wobei der Anstieg – je nach regionaler Marktverfassung – durchaus unterschiedlich stark ausgeprägt ist.

*Mietpreise
entwickeln sich
dynamisch*

Abbildung 2.31: Spitzenmieten für Hallenflächen nach Städtekatgorien, 2011 – 2020



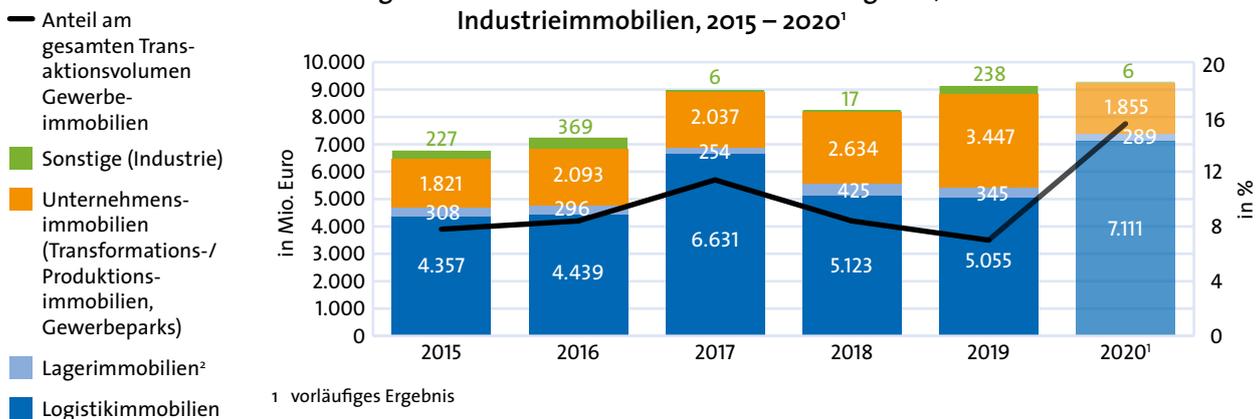
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Die Mieten für großflächige Lager- und Logistikflächen in den A-Städten sind im vergangenen Jahr von 6,42 Euro/m² auf 6,50 Euro/m² angestiegen. Hier ist zu beachten, dass anders als in Büromärkten die regionale Betrachtung (also das Umland der jeweiligen Metropolen) in die Marktkennzahlen mit einfließt. Die Folge der Mietpreissteigerungen und der Flächenknappheit sind Ausweichbewegungen in Nebenlagen, die eine geringere Lagegunst für Logistikimmobilien aufweisen (aufgrund der fehlenden Nähe zur Autobahn o.ä.).

2.5.4 Transaktionsmarkt

Das Transaktionsvolumen mit deutschen Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien überflügelte 2020 mit einer Steigerung von ca. 30% gegenüber dem Vorjahr auf rund 9,2 Mrd. Euro den bisherigen Rekordwert aus dem Jahr 2017. Der Anteil am Gesamtumsatz mit Wirtschaftsimmobilien stieg auf 15,5% (Vorjahr 9,8%). Auf Lager- und Logistikimmobilien entfielen 7,4 Mrd. Euro, was einen Anstieg von 37% gegenüber 2019 bedeutete.

Abbildung 2.32: Investmentvolumen in deutsche Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2015 – 2020¹



¹ vorläufiges Ergebnis

² Lager- und Logistikimmobilien wurden hierbei nicht zusammengefasst betrachtet. Eine genaue Definition der Lagerimmobilien gemäß Unternehmensimmobilien ist auf <https://unternehmensimmobilien.net> verfügbar.

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Das Investmentgeschehen unter dem Eindruck der Corona-Pandemie hat gezeigt, dass bei den gewerblichen Objektarten vorwiegend Logistik- und Unter-

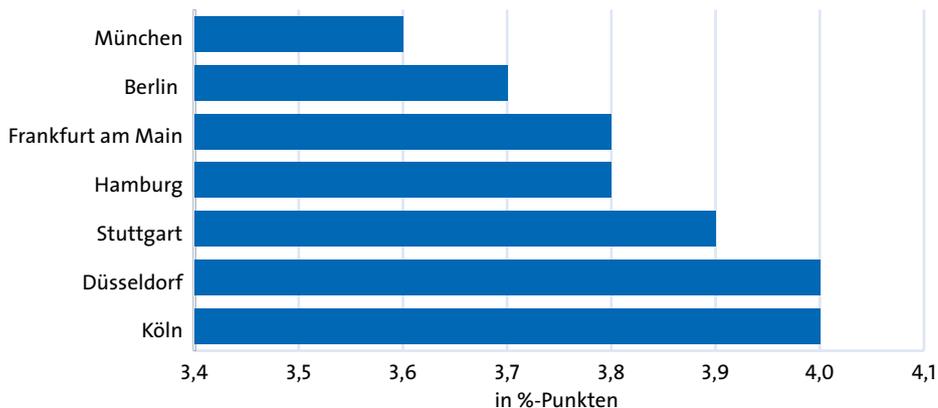
nehmensimmobilien auf eine anhaltend hohe Nachfrage treffen. Im Gegensatz zu Einzelhandels- oder Hotelimmobilien zeichneten sich Logistikimmobilien durch ihre Krisenresilienz aus und zählten damit zu den wenigen Gewinnern der Pandemie. Die Systemrelevanz der Logistik wurde in der Krise sichtbar und die Nachfrage nach Logistik- und Lagerflächen verzeichnete durch den zunehmenden Marktanteil des Onlinehandels einen zusätzlichen Schub. Die positive Entwicklung dieser Nutzungsart verbunden mit einer Skepsis gegenüber anderen Nutzungsarten stärkte das Vertrauen der Investoren in dieses Segment, was letztlich zu diesem hervorragenden Umsatzergebnis führte.

Ausgehend von den Rahmenbedingungen im Logistiksegment mit positiver Mietprognose und perspektivisch guter Nachfragesituation ist auch weiterhin von einer regen Investmentaktivität in diesem Segment auszugehen.

Wie bei der Analyse des Immobilieninvestmentmarktes bereits geschildert, ist das Transaktionsgeschehen von einer hohen Nachfrage nach Logistikimmobilien geprägt. Auch durch die Corona-Pandemie ist diese Entwicklung nicht abgebrochen, es ist vielmehr eine verstärkte Hinwendung von Investoren zu Logistikimmobilien zu verzeichnen. In diesem Zusammenhang sind die Spitzenrenditen für Logistikimmobilien erneut gesunken und liegen jetzt im Bereich von 3,77% (A-Städte) bis 6,48% (D-Städte). Die Kaufpreisspirale dreht sich somit weiter.

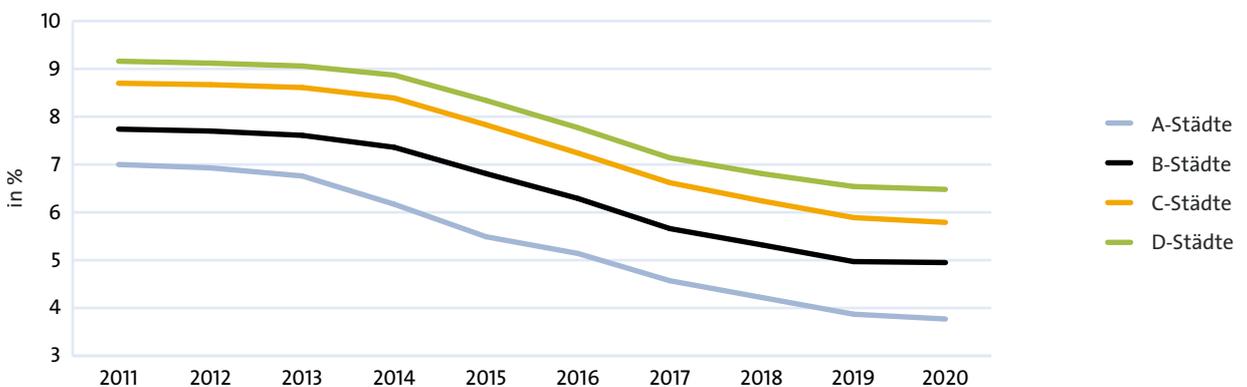
Renditen im Allzeittief lassen Preise in die Höhe schnellen

Abbildung 2.33: Entwicklung der Nettoanfangsrenditen (Spitze) für Lagerhallen in A-Städten, 2015 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.34: Entwicklung der Nettoanfangsrenditen (Spitze) für Logistikimmobilien nach Stadtklassifikation, 2011 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Deutlich wird die Tendenz der Renditekompression in der Einzelbetrachtung der A-Städte. Berlin und München sind die Märkte mit dem derzeit geringsten Renditeniveau, wobei in einzelnen Transaktionen auch Renditen weit unterhalb des angegebenen Niveaus von 3,6% bzw. 3,7% akzeptiert werden. Hier sind die Renditen in den vergangenen fünf Jahren um 1,75 bzw. 1,80 Prozentpunkte gesunken. Was dies konkret bedeutet, verdeutlicht eine Darstellung der Kapitalwerte im Zeitvergleich: Sie stiegen (aufgrund fallender Renditen und steigender Mieten) in München von rund 1.280 Euro/m² im Jahr 2015 auf derzeit rund 2.100 Euro/m².

Renditekompressionen fanden jedoch nicht nur in den A-Märkten statt, sondern in allen Logistikregionen. Dabei verzeichnen die Regionen Nürnberg und Rhein-Ruhr die deutlichsten Rückgänge. Die hohe Nachfrage – bei zugleich geringem Angebot – an den Top-Standorten rückt Regionen mit Potenzial wie A4 Sachsen oder Münster/Osnabrück in den Fokus der Investoren.

Eine weitere aufstrebende Logistikregion ist beispielsweise die Region Magdeburg. Hier sorgen in diesem Jahr einige großvolumige Logistikobjekte für einen erheblichen Flächenzuwachs. In vielen der Top-Logistikregionen sind Bauflächen für Projekte in solchen Dimensionen nur schwer zu finden, weswegen die Region Magdeburg eine attraktive Alternative darstellt. Aber auch in der Logistikregion Bremen ist viel Bewegung festzustellen. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage wird hier kräftig gebaut – das Angebot an den dringend benötigten Flächen nimmt gerade erheblich zu.

2.5.5 Ausblick

*auch zukünftig hohe
Fertigungsvolumen erwartet*

Auch für 2021 wird auf Basis der im Bau befindlichen und konkret geplanten Projekte ein Flächenneuzugang von über 5,0 Mio. m² erwartet. Dennoch können weitere Verschiebungen durch Veränderungen des Projektplans oder zuvor unbekannte Neubauprojekte auftreten. Die hohen Fertigstellungsvolumen von 5,1 Mio. m² im vergangenen Jahr verdeutlichen die anhaltend starke Nachfrage nach Logistikimmobilien und die darauf reagierende Bautätigkeit. Des Weiteren konnte in jüngster Vergangenheit eine Zunahme der spekulativen Bautätigkeit beobachtet werden. Perspektivisch wird weiterhin eine rege Bautätigkeit erwartet, denn vor allem die Corona-Pandemie zeigt: Logistik ist die Lebensader unserer Volkswirtschaft und zur Versorgung unserer Bevölkerung elementar. Über Re-/Near-Shoring und erhöhte Lagerhaltung in Produktion und Handel wird intensiv nachgedacht. Zudem wird durch die Pandemie der E-Commerce zusätzlich befeuert und das wird den ohnehin hohen Bedarf an Logistikflächen weiter steigern.

*Mieten steigen
weiter*

Es gibt derzeit keine Anzeichen, dass die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage relevant abgebaut wird. Durch eine dynamische Bautätigkeit kann die Angebotslücke zwar nicht geschlossen werden, sie vergrößert sich jedoch auch nicht massiv. Basierend auf einer positiven Branchenerwartung geht bulwiengesa auch weiterhin von steigenden Mieten aus.

Im Schnitt werden Zuwächse von rund 1,6% p.a. in den A-Städten erwartet. Insbesondere die zentralen, urbanen Lagen werden sich in ihrem Mietniveau immer mehr von der großflächigen Logistik vor den Toren der Städte entfernen. Aktuell werden beispielsweise in München bereits Mieten für die urbane Logistik von 11 Euro/m² in der Spitze aufgerufen – Tendenz weiter steigend. Verfügbarkeit von freien Flächen vorausgesetzt, können Flächennutzer diese Flächen

vorwiegend in urban gelegenen Unternehmensimmobilien finden. Diese auf Multi-Tenancy ausgelegten Objekte verzeichneten im Laufe der letzten Jahre ebenso wie die großflächige Logistik auf der grünen Wiese Preisanstiege sowie stetig sinkende Renditen.

Knappheit herrscht jedoch nicht nur bei den innerstädtischen Angeboten, sondern auch bei den großflächigen Distributionsimmobilien und Fulfilmentcentern – insbesondere in den etablierten Logistikregionen. Die Ausweisung neuer Potenziale (z.B. als GE-Gebiet) wird immer stärker beschränkt. Dabei spielt die Flächenkonkurrenz mit Wohngebieten, die am Rande von Großstädten entstehen, eine entscheidende Rolle im Spannungsfeld der Logistik mit den anderen Nutzungsarten.

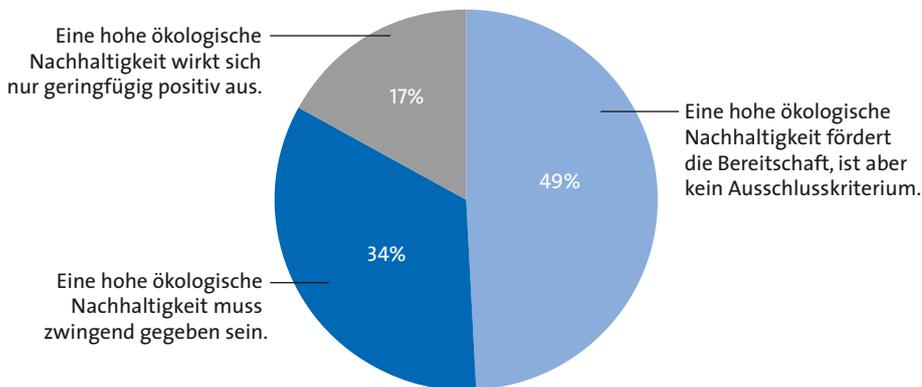
Nachhaltige Logistikimmobilien erfüllen alle Aspekte des Drei-Säulen-Modells der Nachhaltigkeit. Oft werden sie nicht ganz korrekt auch als „Green Buildings“ bezeichnet. Bei dem Begriff „Green Building“ werden – anders als bei dem Drei-Säulen-Modell der Nachhaltigkeit – allerdings nur Teilaspekte des umfassenden Konzepts der Nachhaltigkeit berücksichtigt. Soziokulturelle und ökonomische Dimensionen werden dabei nicht behandelt.

*Logistikimmobilien:
mit Nachhaltigkeit
in die Zukunft*

Rund 30 Prozent der CO₂-Emissionen sind in Deutschland auf den Gebäudesektor zurückzuführen. Maßnahmen zur Erhöhung der Nachhaltigkeit werden daher zukünftig immer wesentlicher auch für die Logistikimmobilie sein. Ein Ansatzpunkt hierbei ist es beispielsweise, die Gebäudehülle entsprechend energetisch zu optimieren. Dies kann gleichzeitig mit einer Reduzierung der Lärmemissionen einhergehen. Fotovoltaikanlagen liefern einen entscheidenden Beitrag zur Erreichung klimapolitischer Ziele sowohl auf Ebene der Europäischen Union als auch der Bundesrepublik. Sie sind eines der wesentlichen Kernelemente für die stringente CO₂-Reduktion im Zuge des Klimaschutzes und immer mehr Akteure der Immobilienbranche nehmen dies in den Fokus. Sowohl Projektentwickler und Nutzer als auch Investoren fragen verstärkt Fotovoltaikanlagen nach, um so die eigene nachhaltige Stromerzeugung zu gewährleisten.

Neben regionalwirtschaftlichen Anreizen, die mit Logistikansiedlungen verbunden sind, wird zukünftig auch die ökologische Nachhaltigkeit der Immobilie eine immer wichtigere Rolle spielen. Die Vermutung liegt nahe, dass, wenn es um die Vergabe von Gewerbeflächen geht, nachhaltig konzipierte Logistikimmobilien in aller Regel auf eine höhere Akzeptanz treffen.

Abbildung 2.35: Panelbefragung zur Bedeutung von Nachhaltigkeit bei der Ansiedlungspolitik



Quelle: Studie Logistik und Immobilien 2020

In der bereits zitierten Studie „Logistik und Immobilien 2020“ wurde das Expertenpanel bezüglich des Zusammenhanges von kommunaler Ansiedlungspolitik und ökologischer Nachhaltigkeit befragt. Dabei gehen rund 49% der Befragten davon aus, dass die ökologische Nachhaltigkeit der Immobilie die Bereitschaft für eine Ansiedlung fördert, während etwa 34% der Befragten eine ökologische Nachhaltigkeit sogar als zwingendes Kriterium für die Vergabe von Flächen sehen. Interessanterweise sind es unter den befragten kommunalen Vertretern knapp 43%, welche die Einhaltung von Nachhaltigkeitsaspekten als unerlässlich erachten.

2.6 Hotelimmobilien

2.6.1 Einleitung

*vielerorts über
90% weniger
Übernachtungen*

Kaum eine Branche in Deutschland ist von Corona so stark betroffen wie das Beherbergungsgewerbe. Nach zehn Jahren Wachstum und einem guten zweimonatigen Jahresauftakt 2020 brach der Tourismus in Deutschland in den darauffolgenden Monaten teils dramatisch ein. Während der Lockdown-Monate sanken die Übernachtungszahlen vielerorts um über 90%. Und in den Sommermonaten erzielte allenfalls die Ferienhotellerie eine gute Auslastung, während die Betten in der Stadthotellerie größtenteils leer blieben.

Viele Hotelbetriebe liegen wirtschaftlich am Boden. Wo noch möglich, wurden entsprechende Projektentwicklungen gestoppt. Erste Betreiber gaben auf und diverse Investoren nehmen – trotz leicht zurückkehrendem Optimismus (Deutsche Hypo Immobilienklima Januar 2021) – von Hotel- und Freizeitinvestments Abstand. So sank das Transaktionsvolumen bei Hotelinvestments in Deutschland 2020 um rund 60%.

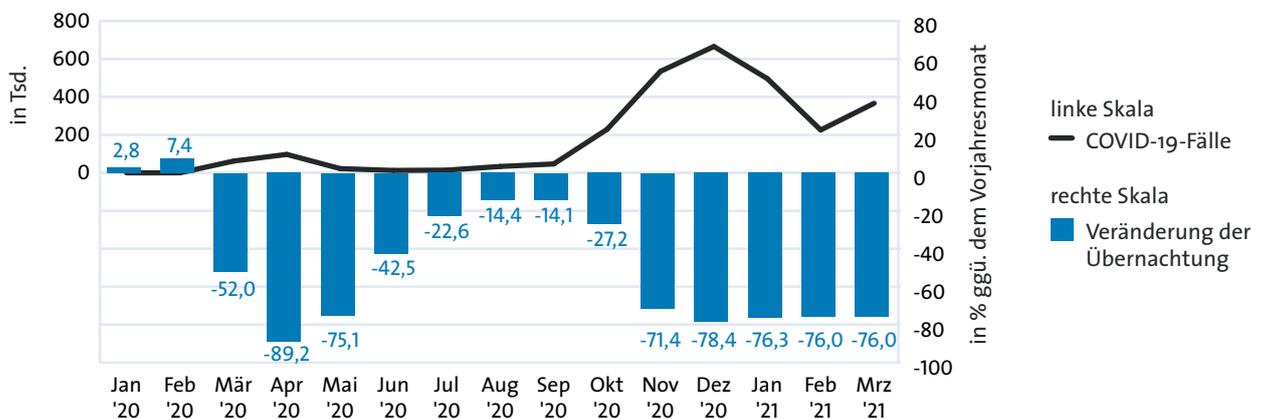
Über die Genesungsdauer des Hotelmarktes lässt sich nur spekulieren. Die wirtschaftlichen Einbußen vieler anderer Branchen und die weltweit guten unternehmerischen Erfahrungen mit Videokonferenzen und Webinaren lassen befürchten, dass die für die Stadthotellerie wichtige geschäftlich motivierte MICE-Nachfrage aus dem In- und Ausland noch mindestens zwei bis drei Jahre unter Vorkrisenniveau verharren wird, wenn nicht sogar noch länger. Der Verband Deutsches Reisemanagement (VDR) rechnet mit einem Rückgang der Reisetätigkeit von Geschäftsleuten von 10% bis 30% in der Zeit nach Corona. Und eine Erholung der Besucherströme bedeutet noch lange keine wirtschaftliche Gesundung der Tourismus- und Hotelbetriebe, die gerade jetzt Kapital für Konzeptmodifikationen, Digitalisierung, Mitarbeiterbindung, Schuldenabbau und Kapitaldienst benötigen.

Die Ferienhotellerie wird sich schneller erholen. Doch auch dort ist trotz hoher Angebotsqualität und des Bedeutungsgewinns von Nachhaltigkeit im Tourismus investitionsseitig Vorsicht geboten. Wenn das Ausland ohne Beschränkungen wieder bereist werden kann, werden ausländische Urlaubsorte alle Anstrengungen unternehmen, deutsche Touristen ins Land zu locken. Und bei Kurzarbeit und Lohnverzicht wird der Übernachtungspreis, der in deutschen Urlaubsorten 2020 signifikant angestiegen ist, wesentlichen Einfluss auf das Buchungsverhalten deutscher Urlauber nehmen. Zudem ist in den nächsten Jahren besonders in Küstennähe mit hohen Angebots- und damit Wettbewerbszuwächsen zu rechnen.

Die Lage ist und bleibt bedenklich. Immerhin ist fast jeder 15. Arbeitsplatz in Deutschland direkt oder indirekt dem deutschen Hotel- und Gaststättengewerbe zuzurechnen.⁴ Vom Tourismus in Deutschland profitieren zudem nicht nur das Gastgewerbe, sondern auch andere Wirtschaftszweige wie Einzelhandel, Handwerk, Kultur und Freizeit, die ebenfalls von Corona stark betroffen sind. Das überwiegend mittelständisch geprägte Gastgewerbe leistet darüber hinaus einen wichtigen Beitrag zur Beschäftigung minderqualifizierter und älterer Personen sowie zur Integration von Ausländern. Und diese Beschäftigungsverhältnisse sind extrem standortgebunden und besonders in ländlichen, strukturschwachen Regionen von immenser Bedeutung. Allein während des ersten Lockdowns gingen im deutschen Gastgewerbe 325.000 Minijobs verloren.

2.6.2 Rahmenbedingungen

Abbildung 2.36: COVID- und Übernachtungsentwicklung in Deutschland, Januar 2020 – März 2021



Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

Die ersten zwei Monate des Jahres 2020 dokumentieren eindrucksvoll, dass ohne Corona die Marke von 500 Mio. Übernachtungen in Deutschland erstmalig überschritten worden wäre. Wie jedoch hinlänglich bekannt, brach mit dem ersten Lockdown Ende März 2020 die touristische Nachfrage in Deutschland dramatisch zusammen. Im April 2020 wurden gerade mal 10% der Übernachtungen des Vorjahresmonats erzielt. Ähnlich schlimm sah es im November und Dezember aus, als aufgrund der stark gestiegenen COVID-19-Fallzahlen alle gastgewerblichen Betriebe erneut ihre Türen weitestgehend schließen mussten. Zum Ende des Jahres 2020 lag die Übernachtungsnachfrage im deutschen Beherbergungsgewerbe 39% unter dem Vorjahresniveau (rund 302 Mio.). In den letzten 30 Jahren wurde kein schlechteres Ergebnis erzielt. Trotz der Folgen der Gesundheitsreform erreichte die Zahl der Übernachtungen beispielsweise 1997 noch 308 Mio. und auch 2009 nach der Finanzkrise brachen die Übernachtungen nur marginal ein (-0,2% auf 367 Mio.).

*hoffnungsvoller
Auftakt 2020 mit
dramatischem Ende*

⁴ DEHOGA: Die Bedeutung des Hotel- und Gaststättengewerbes, Köln 2017 sowie Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Eckpunkte der Bundesregierung – Orientierungsrahmen für eine nationale Tourismusstrategie, April 2019.

Abbildung 2.37: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland, 2005 – 2020

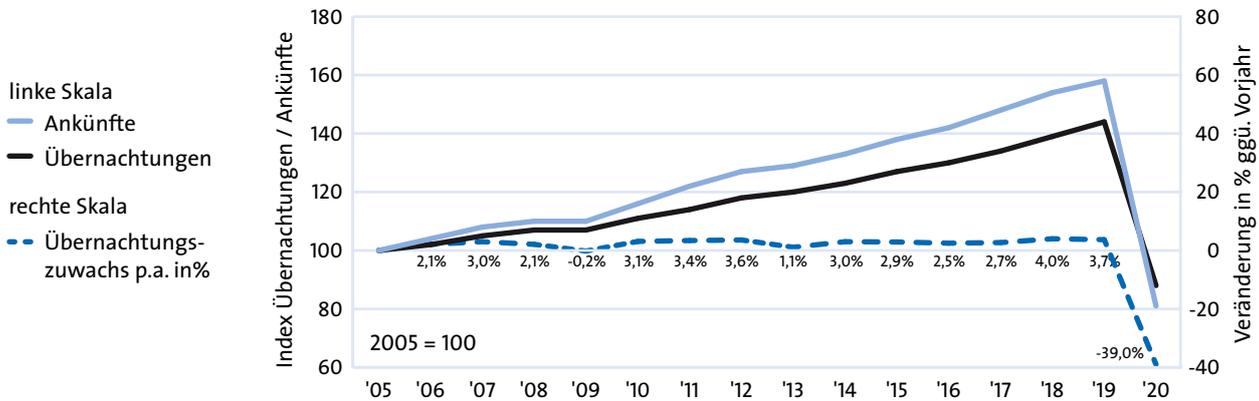
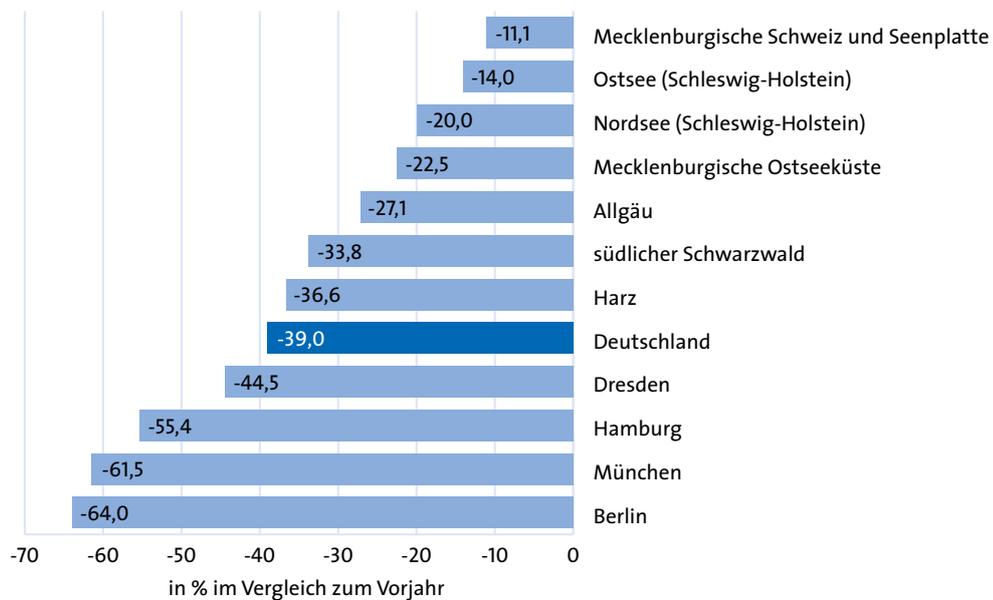


Abbildung 2.38: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten Urlaubszielen Deutschlands, 2020



leere Städte, volle Urlaubsorte

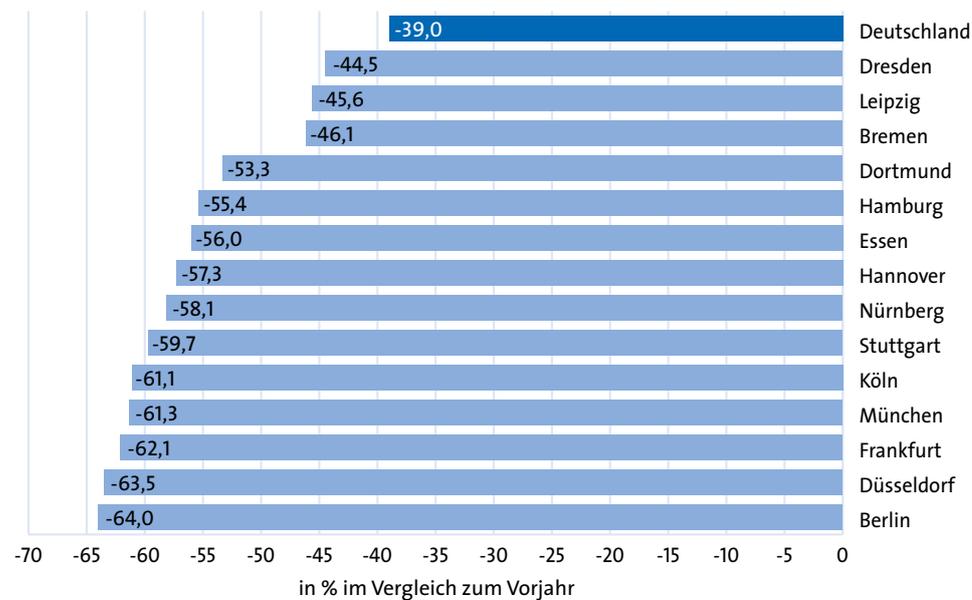
Deutsche Urlaubsregionen verzeichneten von Januar bis Dezember 2020 deutlich geringere Besucherrückgänge als städtische Regionen, da der erste Lockdown in einem für sie vergleichsweise noch günstigen Zeitraum kam und zu Beginn der Hauptsaison Reisen innerhalb Deutschlands wieder möglich waren. Auch der zweite Lockdown traf die Ferienhotellerie nicht ganz so hart, da die Hochsaison für viele Betriebe bereits vorbei war.

Die Ferienhotellerie als Krisengewinnerin zu bezeichnen ist jedoch fehl am Platz, da dortige Hotels im Gegensatz zu anderen Wohnformen (Ferienwohnungen und -häuser) ebenfalls Einschränkungen hinnehmen mussten. Nach Wiederöffnung im Mai galten mancherorts Belegungsobergrenzen von 50% bis 60%. Wellness- und Sporteinrichtungen durften nirgends öffnen und auch in den restlichen Räumlichkeiten der Hotels mussten die behördlich angeordneten Abstandsregeln eingehalten werden.

Dennoch profitierte die Ferienhotellerie von den Reisewarnungen ins Ausland. So machten noch mehr Deutsche als sonst Urlaub an Nord- und Ostsee, im Schwarzwald oder im Allgäu. Unmittelbar nach dem ersten Lockdown zu Pfingsten waren viele deutsche Urlaubsorte gut gebucht. Im Hochsommer platzten manche Ferienregionen förmlich aus allen Nähten. Das zu den größten Ferienresorts in Deutschland zählende Hotel- und Sportresort Fleesensee in Mecklenburg-Vorpommern hatte im Sommer 2020 durchgehend 90% Auslastung. Und auch in den Monaten September und Oktober war die Nachfrage dort ausgesprochen hoch. Die zur Heimathafen Gruppe zählenden Hotels Beach Motel, Bretterbude, Lighthouse waren nach dem ersten Shutdown im April letztes Jahr durchweg zwischen 95% und 99% belegt.

2020 lagen die Übernachtungszahlen im Sommermonat August in Mecklenburg-Vorpommern 20%, an der Nordsee 3% und an der Ostsee 12% über dem Vorjahreswert. Kumuliert über das gesamte Jahr hielten sich die Übernachtungsverluste in vielen Reisegebieten somit in Grenzen.

Abbildung 2.39: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten deutschen Großstädten, 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

Deutlich anders sah es in Deutschlands Großstädten aus. Wobei Städte mit traditionell hohen Anteilen an Freizeittouristen und geringen Anteilen an Auslandsgästen leicht besser durch den Sommer kamen als z.B. Frankfurt, Berlin oder München. Der Shutdown und Stillstand der von Touristen nachgefragten Branchen (Kultur, Freizeit, Sport, Einzelhandel) führte aber auch in Städten mit traditionell hohem Freizeit- und Eventtourismus und geringerem Inboundtourismus wie Dresden, Leipzig oder Hamburg zu hohen Einbußen.

Besonders betroffen waren die großen Messestädte, in denen für gewöhnlich mehr als zwei Drittel der Gäste einen geschäftlichen Besuchsanlass besitzen. Mességäste sind die Auslastungstreiber im Frühjahr, Herbst und Winter, also in den Monaten, in denen die Beherbergungsbetriebe gezwungenermaßen nicht öffnen durften.

*große Messestädte
besonders betroffen*

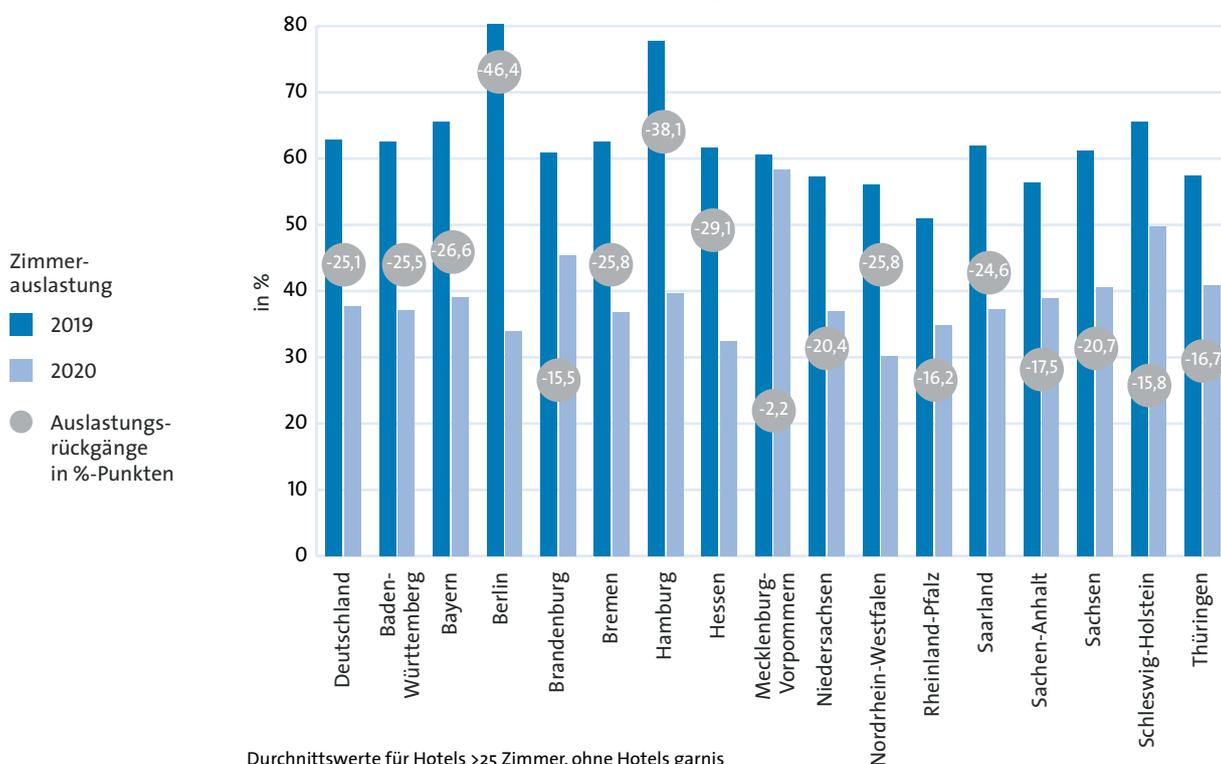
Wie der Verband der deutschen Messegewirtschaft AUMA mitteilte, konnten 2020 von den 355 geplanten internationalen, nationalen und regionalen Messen nur 114 durchgeführt werden. Das von den Messeveranstaltern für 2020 erwartete Umsatzniveau von ca. 4 Mrd. Euro brach um fast 70% ein. Auch ein Großteil der für 2021 vorgesehenen Messen ist bereits abgesagt oder auf 2022 verschoben worden. Die für die weltweite Reisebranche wichtige Berliner Leitmesse ITB fand 2021 nur online statt.

enorm verschlechterte wirtschaftliche Lage vieler Hotelbetriebe

Die Absagen von Messen und das Fernbleiben von in- und ausländischen Geschäftstouristen, mit denen gewöhnlich höhere Zimmerraten und Nebenerlöse als mit Freizeittouristen zu erwirtschaften sind, hat die wirtschaftliche Lage vieler Hotelbetriebe enorm verschlechtert. Im Herbst 2020 stellte z.B. das Grandhotel Hessischer Hof in Frankfurt coronabedingt seinen Betrieb dauerhaft ein. Auch Maritim gab 2021 den Betrieb seines Berliner Kongresshotels in der Stauffenbergstraße mit über 500 Zimmern und Konferenzflächen für ca. 4.750 Personen endgültig auf.

Der Hotellerie fehlt zudem das saisonale Bankettgeschäft zu Karneval, Ostern, zu Kommunionen und Konfirmationen, bei Hochzeiten und anderen Familienfeiern, das teilweise mehr als die Hälfte zum Umsatz eines Hotels beiträgt. Für die Hotellerie in den deutschen Karnevalshochburgen sorgte der anhaltende Lockdown im Februar, wenn Hotels und Pensionen für gewöhnlich komplett ausgebucht sind, für enorme Umsatzausfälle. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) beziffert den wirtschaftlichen Schaden branchenübergreifend bundesweit auf rund 1,5 Mrd. Euro. Über 10% davon entfallen auf das Hotelgewerbe, rund 45% auf die Gastronomie.⁵

Abbildung 2.40: Auslastungsentwicklung Hotels nach Bundesländern, 2019 – 2020



⁵ Institut der deutschen Wirtschaft: De Jocke blieve zo Huus (8.2.2021).

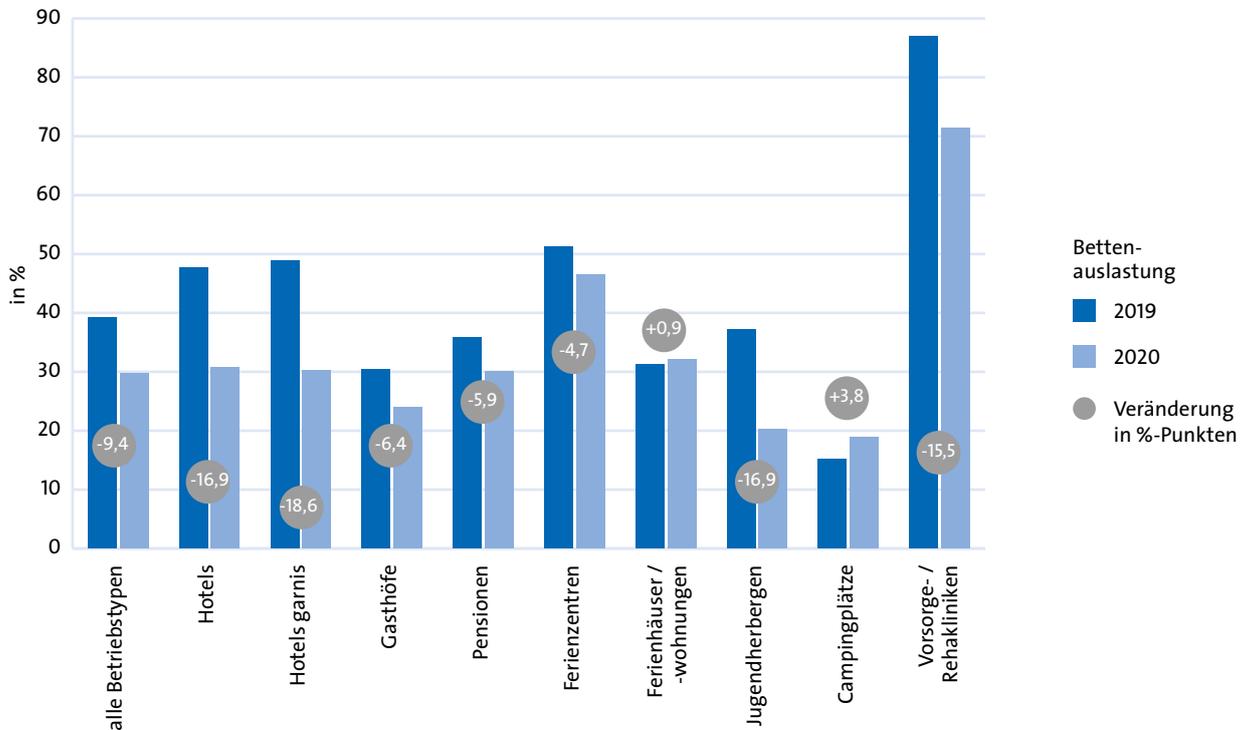
Die stark gesunkene Nachfrage führte zu einer durchschnittlichen Zimmerauslastung in Deutschland von unter 38%. Hotels waren damit rund 40% geringer ausgelastet als im Vorjahr. In einigen deutschen Großstädten sank die Auslastung auf unter 30%, in München, Frankfurt oder Düsseldorf sogar auf unter 25%.

Hotels mit durchschnittlich 40% weniger Auslastung

In Bundesländern mit hohem touristischen Zulauf sank die Auslastung der Hotels zwar ebenfalls, aber im Durchschnitt deutlich weniger als in den Stadtstaaten. In Mecklenburg-Vorpommern fiel die Zimmerauslastung durchschnittlich nur um 2,2 Prozentpunkte und in anderen typischen Urlaubsregionen im Durchschnitt „nur“ um 20 Prozentpunkte. In Hamburg und Berlin hingegen sank die Auslastung der dortigen Betriebe im Zeitraum von Januar bis Dezember um 38 bzw. 46 Prozentpunkte zum Vorjahr. In Berlin halbierte sich binnen eines Jahres die Auslastung. Im Stadtstaat Bremen mit traditionell hoher touristischer Inlands- und geringer Auslandsnachfrage hielten sich die Verluste in Grenzen.

So wie sich die Tourismuszahlen in Deutschland regional sehr unterschiedlich entwickelt haben, so unterschiedlich hat sich COVID-19 auch auf die Auslastungen der Betriebsarten im Beherbergungsgewerbe ausgewirkt. Die stärksten Verluste verzeichneten die investimentrelevanten Betriebstypen Hotels und Hotels garnis. Dort sank 2020 im Vergleich zum Vorjahr die Bettenauslastung um rund 17 bzw. 19 Prozentpunkte. In Ferienzentren hingegen nur um -5 Prozentpunkte, und Ferienhäuser und -wohnungen wie auch Campingplätze konnten 2020 ihre Auslastung sogar steigern.

Abbildung 2.41: Bettenauslastung nach Betriebstypen, 2019 – 2020



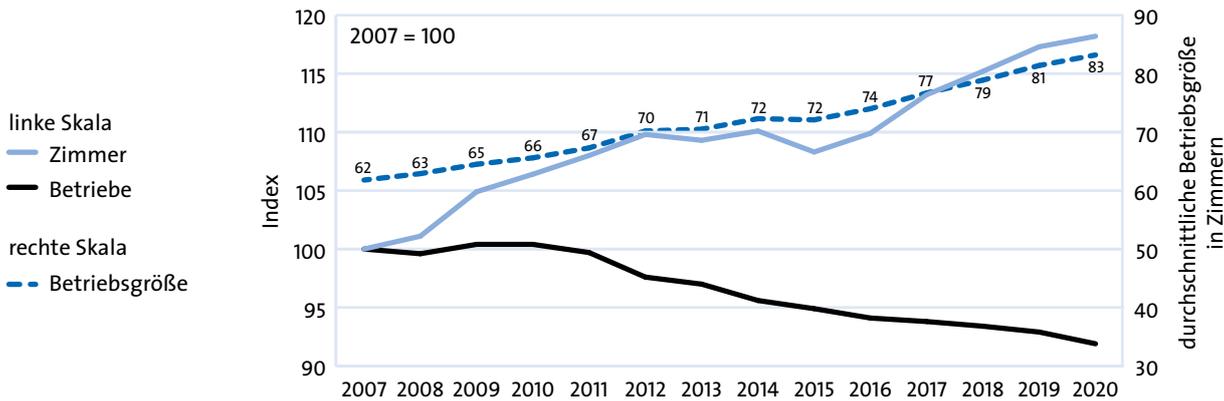
Quelle: Statistische Landesämter, bulwiengesa AG

2.6.3 Aktuelle Entwicklungen

Angebot wächst
kontinuierlich
weiter

Trotz fehlender Nachfrage stieg die Zahl der Hotelzimmer (Hotels und Hotels garnis) in Deutschland weiter. Von 2007 bis 2020 kamen jährlich im Schnitt rund 10.400 Zimmer hinzu. In den Jahren 2017 bis 2019 stieg das Angebot jährlich sogar um rund 18.400 Zimmer, während 2020 der Nettozuwachs an Zimmern „nur“ noch bei rund 6.200 Zimmern lag.

Abbildung 2.42: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels garnis, 2007 – 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

Zum Jahresende existierten damit in Deutschland so viele Hotelzimmer wie noch nie (rund 880.000), die jedoch während des Lockdowns größtenteils leer standen. Noch ist die Planungspipeline im Hotelbereich gut gefüllt. Trotz einiger bereits eingestellter Projekte summiert sich die Zahl der projektierten Hotelzimmer allein in den kommenden drei Jahren auf rund 82.000. Dementsprechend ist in absehbarer Zeit nicht mit einer Angebotsentspannung in Deutschland zu rechnen, auch wenn sicherlich noch einige Projektvorhaben aufgegeben werden und mit Beginn der Insolvenzantragspflicht einige Bestandsbetriebe aus dem Markt ausscheiden werden.

C- und D-Städte
beliebter für neue
Hotelprojekte

Es zeigt sich zudem eine räumliche Verlagerung neuer Projekte, weg von den A- und B-Städten, hin zu C- und D-Städten sowie rein in Ferienregionen, in Orte wie Büsum, Boltenhagen, Barth, Bad Saarow, Rantum, List, Oberhof, Mittenwald, Sankt Andreasberg oder Sankt Peter-Ording. Darunter befinden sich auch Markennamen wie „aja“ der DSR-Immobilien-Gruppe oder „Bretterbude“ der Heimathafen-Hotelgruppe. Auch klassische Akteure der Stadthotellerie wie z.B. die Freizeit In GmbH aus Göttingen arbeiten aktiv an räumlichen Diversifizierungsstrategien.

weniger Hotels,
mehr Zimmer

Während die Zahl der Hotelzimmer im Betrachtungszeitraum stieg, nahm die Zahl der Betriebe kontinuierlich ab. Die durchschnittliche Betriebsgröße eines Hotels liegt mittlerweile bei 83 Zimmern, wobei insbesondere der Betriebstyp Hotel garni, der zunehmend durch Betriebe der Markenhotellerie geprägt wird, deutlich an Größe gewann (+62% Zimmerzuwachs). Bei Hotelketten liegt die Mindestgröße meist bei 80 Zimmern, um wirtschaftliche Vorteile zu erzielen („economy of scales“). Teilweise entstanden Betriebe mit über 1.000 Zimmern wie das Estrel Hotel in Berlin, das Park Inn by Radisson am Alexanderplatz oder das Sheraton Airport Hotel am Frankfurter Flughafen. Letzteres wurde jedoch 2020 auf 779 Zimmer „verkleinert“, indem Teilflächen an das neue Marriott Airport Hotel abgegeben wurden.

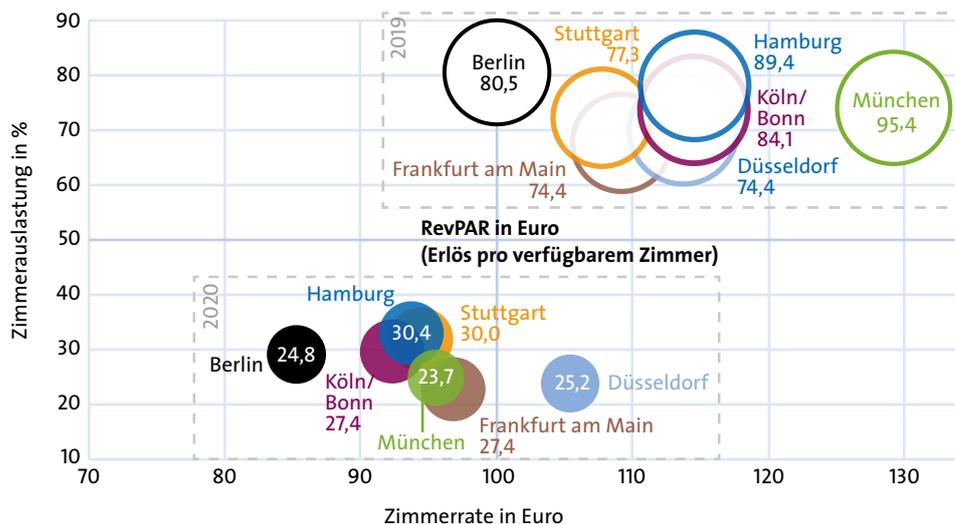
Mehrere Messe- oder Flughafenhotels verfügen über mehr als 500 Zimmer. Entsprechend belastend ist nunmehr das Fehlen der Gäste, da die Fixkosten der Betriebe enorm hoch sind. Allein die Pacht für Hotels im Upscalesegment in frequenzstarker Lage liegt i.d.R. bei über 1.000 Euro pro Zimmer im Monat, was bei 500 Zimmern im Minimum eine Jahrespacht von 6 Mio. Euro ergäbe.

Derartige Großprojekte dürften zukünftig nur noch bei äußerst günstigen Rahmenbedingungen und innovativen Konzeptansätzen realisierbar sein. Vielmehr ist damit zu rechnen, dass aus dem Trend zur „Individualisierung“ Hotelkonzepte mit weniger Zimmern hervorgehen werden, wie z.B. die geplanten Ruby-Hotels in München oder Stuttgart. Eine Ausnahme bilden Serviced-Apartment-Projekte, die Langzeitgäste im Fokus haben. Diese scheinen tendenziell größer zu werden, wobei auch hier Projekte wie „the Collective“ in Frankfurt oder „R.evo“ in München mit jeweils über 600 Apartments in absehbarer Zeit kaum an Größe übertroffen werden dürften.

Auch die Integration von Hotels in Stadtquartiere (u.a. Erstellungsvorteile aufgrund geringerer Grundstückspreise) und Mixed-Use-Konzepte bedingen schon einen „behutsameren“ Umgang mit der Dimensionierung, um städtebaulich und nachbarschaftlich zu harmonisieren. Mixed-Use-Entwicklungen haben zudem den Vorteil, bestimmte Funktionsbereiche und Dienstleistungen mit anderen Mietern zu teilen, wie z.B. Besprechungsräume mit Büronutzern, Serviceleistungen mit Wohnungsmietern.

Trotz der in den vergangenen Jahren hohen Expansionsgeschwindigkeit der Markenhotellerie besteht die deutsche Hotellerie aber noch immer überwiegend aus kleineren inhabergeführten Betrieben mit unter 50 Zimmern, die besonders in ländlichen Räumen vorzufinden sind und dort eine wichtige gesellschaftliche Funktion übernehmen. Allerdings nimmt ihr Anteil stetig ab.

Abbildung 2.43: Kettenhotellerie, Kennzahlen 2019 und 2020



Quelle: Fairmas/STR Global, bulwiengesa AG

Das Problem vieler Hotels liegt nicht nur in der geringen Auslastung, sondern auch in gesunkenen Zimmerraten. Deutschlandweit fiel die durchschnittliche Zimmerrate zwar „nur“ um knapp 13%, in Städten mit hohem Geschäftstourismus jedoch teilweise sehr viel stärker. Am VW-Stammsitz Wolfsburg sank die

fehlender Geschäfts-tourismus wirkt stark erlösmindernd

Durchschnittsrate um hohe 37%.⁶ Besonders betroffen waren auch Hotels in deutschen Messestädten, deren Zimmerraten zu Messezeiten üblicherweise sehr viel höher ausfallen. In Hannover sank in Folge fehlender Veranstaltungen und Businessgäste die durchschnittliche Zimmerrate um rund 20%. Im April 2020, als die Hannover Messe hätte stattfinden sollen, fiel der Nettozimmerpreis um 75% (von 347 Euro im April 2019 auf 87 Euro).

Zusammen führten Nachfrage- und Ratenrückgang vielerorts zu Erlöseinbrüchen im Logisbereich von über 50%. Ganz zu schweigen von den Erlösrückgängen in den Nebenabteilungen wie F&B⁷, Bankett oder Wellness/Freizeit, die bis zur Hälfte zum Gesamtumsatz einiger Hotelbetriebe beitragen. Beim größten Tagungs- und Kongresshotel Deutschlands, dem Berliner Estrel Hotel, entfallen rund 60% des Umsatzes auf den F&B-, Bankett- und Showbereich. Das für die Gastronomie wichtige Weihnachtsgeschäft fand 2020 in Deutschlands fast nirgendwo statt. Mit dem Fernleiben von Geschäftstouristen, mit denen gewöhnlich höhere Zimmerraten und Nebenerlöse als mit Freizeittouristen zu erwirtschaften sind, ist die wirtschaftliche Lage vieler Betriebe stark gefährdet.

Wie die Daten von Fairmas/STR⁸ (Quelle: AHGZ) zeigen, konnte nur die Ferienhotellerie in Deutschland 2020 höhere Zimmerpreise durchsetzen als in den Jahren davor. An der Nordsee lagen die durchschnittlichen Zimmerraten 2020 ein Drittel höher als 2019. Doch erlösseitig blieb auch die Resorthotellerie weit vom Ergebnis des Vorjahres entfernt.

Abbildung 2.44: Hotel-Performance

Hotel-Performance	Auslastung	Netto-Zimmerrate	RevPAR
Deutschland	29,0%	89,50 Euro	25,90 Euro
2020 vs. 2019			
Deutschland	-42,4 %-Punkte	-12,60 Euro	-47,00 Euro
Cityhotels	-43,0 %-Punkte	-14,70 Euro	-47,70 Euro
Resorthotels	-28,4 %-Punkte	+23,50 Euro	-26,90 Euro

Quelle: Fairmas GmbH/STR Global (in AHGZ Februar 2021)

Die ersten drei Monate des Jahres 2021 fielen erwartungsgemäß ähnlich schlecht aus. Bundesweit lag die Auslastung der Hotels im Januar 2021 bei 8,7%, die durchschnittliche Zimmerrate bei 67 Euro und der RevPAR bei 5,80 Euro (Quelle: Fairmas). Nach Abzug der Betriebskosten (aber ohne Kapitalkosten) rutschten fast alle Betriebe ins Minus. Der sog. GOPPAR (Gross Operating Profit Per Available Room bzw. Betriebsergebnis I pro verfügbarem Zimmer) sank in den von HotStats⁹ erfassten Berliner Hotels von rund 60 Euro 2019 auf rund -1 Euro 2020.

Personalnot nimmt weiter zu

Corona beschleunigt den Personalnotstand in der Hotellerie. Bereits vor Corona nahm die Zahl der Ausbildungsverhältnisse in der Hotellerie stark ab. Laut Daten des Statistischen Bundesamtes wurden von 2010 bis 2019 28% weniger

⁶ Quelle: Fairmas/STR in Allgemeine Hotel- und Gaststättenzeitung AHGZ

⁷ Food & Beverage, Speisen und Getränke.

⁸ Fairmas/STR Global zählen zu den führenden Anbietern von Benchmarkdaten für die Hotellerie.

⁹ HotStats zählt zu den führenden Anbietern von Benchmarkdaten für die Hotellerie.

Hotelfachkräfte sowie 45% weniger Köchinnen und Köche ausgebildet. Nach den Daten der Bundesagentur für Arbeit besteht in fast allen Bundesländern ein deutlicher Ausbildungsstellenüberhang. In Schleswig-Holstein liegt das Verhältnis von Bewerberinnen und Bewerbern zu Ausbildungsplätzen bei niedrigen rund 40%. Nicht anders sieht es in Hamburg oder Bayern aus.¹⁰ Der Branche fehlt der qualifizierte Nachwuchs, was auch im Hinblick neuer, vor allem personalintensiver gehobener Hotelprojekte ein Problem aufwirft. Gehälter und Lebenshaltungskosten (u.a. Wohnkosten) passen vielerorts nicht mehr zusammen (Anmerkung: wenn ein Haushalt mehr als 40% seines verfügbaren Einkommens für Wohnkosten aufwenden muss, spricht man von einer Überbelastung). Der Wirtschaftszweig Beherbergung bildet zusammen mit der Gastronomie das Schlusslicht im Lohnvergleich aller Branchen. Im dritten Quartal 2020 lag der Durchschnittsverdienst im Beherbergungsbereich bei niedrigen 2.219 Euro brutto pro vollzeitbeschäftigtem Arbeitnehmer – 12,5% weniger als noch 2019.¹¹

Die Hotellerie erhält finanzielle Unterstützung in Form von Kurzarbeitergeld, Mehrwertsteuersenkung, außerordentliche Wirtschaftshilfe, Überbrückungshilfe, Liquiditätshilfe. Doch nicht jeder Betrieb hat gleichermaßen Anspruch auf die verschiedenen Hilfspakete. Viele mittelständische Hotelgruppen, aber auch große internationale Betreiberketten wie die Accor Gruppe (Ibis Budget, Ibis Styles, Novotel), die IHG Hotel Group (Holiday Inn, HIEX, Crowne Plaza, Intercontinental) oder Marriott schrieben hohe Verluste, teilweise im mittleren dreistelligen Millionenbereich. Während jedoch für systemrelevante größere nationale Hotelgruppen der Wirtschaftsstabilisierungsfonds eingerichtet wurde, fielen bis vor kurzem eigentümergeführte deutsche mittelständische Hotelgruppen durch das Förderraster. So auch viele Franchiseunternehmen, die eben nicht nur ein, sondern mehrere Häuser meist unter bekanntem Markennamen betreiben. Ende Februar / Anfang März 2021 wurde schließlich die Überbrückungshilfe III dahingehend modifiziert, dass Gesellschaften mit mehreren Hotels und einem Jahresumsatz auch über 750 Mio. Euro (sog. verbundene Unternehmen) beim Erreichen einer bestimmten Verlustschwelle bis zu 3 Mio. Euro Fixkostenzuschuss pro Fördermonat erhalten. Der zugehörige beihilferechtlich zulässige Förderrahmen ist jedoch auf maximal 12 Mio. Euro begrenzt, was angesichts der fortwährend steigenden Verluste den Schaden vieler größerer Unternehmen nicht deckt.

Liquiditätsreserven erschöpft

Da die Hilfen teilweise nicht reichten und sehr verzögert ausgezahlt werden, sieht sich mancher Pächter gezwungen, seine Pachtzahlungen drastisch zu reduzieren oder gar gänzlich auszusetzen (Berufung auf § 536 BGB Mietmangel wegen Schließung und § 313 BGB Störung der Geschäftsgrundlage), was wiederum vermietetseitig Probleme aufwirft, da Immobilieneigentümer ebenfalls ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen müssen. Nicht nur gegenüber Banken und Anlegern, sondern auch gegenüber dem Finanzamt, da der zu bilanzierende Vermieter/Verpächter auch die nicht geleisteten Mieten/Pachten versteuern muss.

Das Ausmaß der Mietausfälle lässt sich erahnen, wenn man einen Blick auf die von Treugast im November 2020 erhobenen Befragungsergebnisse wirft. Demnach äußerten sich 32 von 65 zu Corona befragten Betriebsgesellschaften dahingehend, dass ca. 80% aller Pacht- und Mietverträge nachverhandelt und die Jahrespacht von 2020 im Schnitt um 36% reduziert wurde, was umgerechnet

¹⁰ Bundesagentur für Arbeit: Berufe im Hotelservice, Oktober 2019 bis September 2020.

¹¹ Statistisches Bundesamt: Verdienste und Arbeitskosten, Dezember 2020.

auf den befragten Zeitraum etwa 4,3 Monatspachten entsprach.¹² Beim Immobilieninvestor Aroundtown gingen im zweiten Quartal 2020 nur 21% der vertraglich fälligen Hotelmieten ein. Rund 70 Mio. Euro Miete wurde im ersten Halbjahr gestundet. In jüngsten Fällen einigten sich die Parteien auf Mietreduzierungen oder finanzielle Zuschüsse bei gleichzeitiger Verlängerung der Mietvertragslaufzeit.

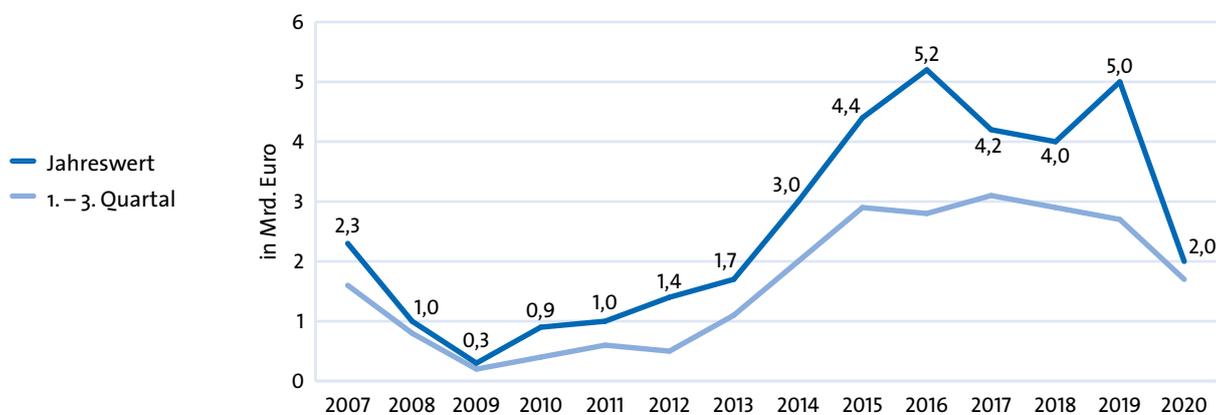
Der neu in Art. 240 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch eingefügte § 7 (gesetzliche Vermutung einer pandemiebedingten Störung der Geschäftsgrundlage von Miet- und Pachtverträgen) hat die Verhandlungsposition von Hotelpächtern gestärkt, aber kein grundsätzliches Recht zur Pachtminderung geschaffen. Die bisher ergangenen Urteile der Oberlandesgerichte und Landesgerichte bei Gewerbemietrechtsstreitigkeiten fallen nicht eindeutig aus. So stellen Pachten, die bisher nur „unter Vorbehalt“ geleistet wurden, vermietetseitig eine Risikoposition dar.

Das Entgegenkommen einiger Vermieter in Form von Mietstundungen hilft aktuell viel, verlagert die Probleme der Mieter und Pächter allerdings in die Zukunft. Denn es ist nicht damit zu rechnen, dass die Betriebsergebnisse der Hotels kurzfristig eine Rückzahlung gestundeter Mieten ermöglichen. Insofern kann die Devise für Mieter und Vermieter nur lauten „geteiltes Leid ist halbes Leid“, d.h. die mit Corona verbundene Belastung gleichermaßen auf beide Parteien zu verteilen. Sollte der Betrieb jedoch wider Erwarten Gewinne abwerfen, wäre es nur fair, auch hier die Vermieter daran teilhaben zu lassen. Dementsprechend sollte jede Risikoteilung dem Vermieter das Recht einräumen, uneingeschränkten Einblick in die monatliche Betriebsabrechnung des Hotelbetriebs zu nehmen.

Es liegt keineswegs im Interesse der Verpächter, ihre Pächter zu verlieren. Eine Nachvermietung dürfte sich aktuell sehr schwierig gestalten und ebenfalls Mietzugeständnisse erfordern.

2.6.4 Transaktionsmarkt

Abbildung 2.45: Hoteltransaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2020



Quelle: JLL, BNP, Colliers, bulwiengesa AG

12 Quelle: AHGZ, „Branche hofft auf den Frühling“, 16.12.2020

Von 2015 bis 2019 wechselten Hotels im Wert von mehr als 4 Mrd. Euro jährlich den Besitzer. 2019 wurde mit rund 5 Mrd. Euro das zweithöchste Investitionsvolumen nach 2016 (5,2 Mrd. Euro) erzielt. Der Niedrigzins trieb vor allem institutionelle Anleger in die Immobilienanlage.

In den Portfolios offener und geschlossener Immobilienfonds nahm der Hotelanteil in den vergangenen Jahren stetig zu und auch die Anzahl an Hotel-Spezialfonds wuchs jährlich. Von 2014 bis 2019 verdoppelte sich der Ertragsanteil der Hotels in Publikumsfonds. Und das Fondsvermögen offener Immobilienfonds wuchs im selben Zeitraum um 35% auf 109,1 Mrd. Euro.¹³

2020 hielten sich Hotelinvestoren stark zurück. So sank das Transaktionsvolumen um rund 60% auf rund 2 Mrd. Euro, wovon die Hälfte allein im ersten Quartal 2020 umgesetzt wurde. In anderen Ländern sah es nicht anders aus. In Spanien, den USA und Großbritannien sank das Transaktionsvolumen in ähnlicher Höhe. Teilweise nutzten Investoren auftretende Bauverzögerungen, um aus Kaufverträgen wieder auszusteigen (z.B. DWS in Manchester).

Investoren sehr zurückhaltend

In vielen Ländern verschob sich das Transaktionsgeschehen deutlich in Richtung Ferien-/Resorthotellerie. In Spanien entfielen rund zwei Drittel der Transaktionen auf dieses Segment.¹⁴ Auch in Deutschland belegen Transaktionen wie das Maritim Hotel auf Usedom, das Dorfhofel/TUI Blue auf Sylt oder das Schlosshotel Klink an der Müritz ein steigendes Interesse von Investoren an der Ferienhotellerie. Noch überwiegen hier Privatinvestoren, doch spätestens wenn große Hotelgesellschaften in den deutschen Ferienregionen Fuß fassen, wird die Ferienhotellerie auch ein Thema für institutionelle Anleger werden.

Stadthotels hingegen werden derzeit aufgrund der schwer einschätzbaren Situation weniger nachgefragt bzw. kaum angeboten. Derzeit sind vor allem Käufer unterwegs, die angeschlagene Betriebe übernehmen wollen (sog. „Distressed-Debt-Investoren“). Dort, wo sich Käufer und Verkäufer finden, sind Preisabschläge die Regel. Da die Fallzahl der Transaktionen jedoch zu gering ist, lassen sich bisher keine belastbaren Aussagen zur Wirkung von COVID auf die Rendite treffen. Die Spitzenrendite bei Core-Objekten hält sich nach Aussage einiger Marktakteure auf „konstantem Niveau“ von um die 4%.

2.6.5 Ausblick

Die wirtschaftliche Erholung der Hotellerie wird viele Jahre dauern ...

Über den Zeitraum bis zur Erholung des Marktes lässt sich nur spekulieren, da dies von zu vielen, schwer vorhersehbaren Einflussfaktoren abhängt. Die wirtschaftlichen Einbußen in vielen Branchen und die guten Erfahrungen vieler Unternehmen mit Videokonferenzen und Webinaren lassen befürchten, dass die für die Stadthotellerie wichtige geschäftlich motivierte MICE-Nachfrage aus dem In- und Ausland noch mehrere Jahre unter Vorkrisenniveau verharren wird, wenn nicht sogar noch länger. Auch wenn wiederholt das Bedürfnis nach Präsenzveranstaltungen betont und deren Vorteile und Nutzen durchaus existieren, wird die Nachfrage nach Veranstaltungen künftig ähnlich wie im Einzelhandel mit fortschreitender Digitalisierung mehr und mehr per Multi-Channel

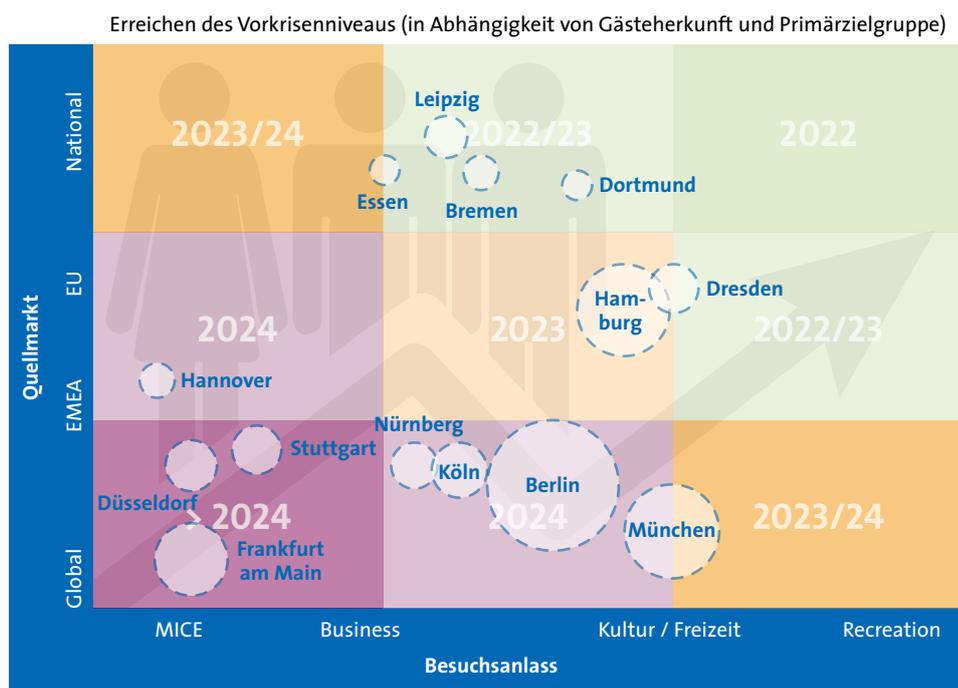
¹³ BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V., 2020.

¹⁴ Christie & Co.: Hotel Investment Overview Spain 2020.

bedient werden. Ein Zoommeeting ersetzt zwar keine Firmenfeier, wohl aber die eine oder andere Team- oder Vorstandssitzung, die sonst für Umsätze im Gastgewerbe sorgen. Im Februar 2021 sagte Lufthansa-Chef Carsten Spohr, dass er nicht damit rechne, dass die Nachfrage nach Geschäftsreisen in Europa und den USA jemals wieder das Niveau von vor der Pandemie erreichen werde.¹⁵ Von einer dauerhaften Halbierung der Geschäftsreisen sprach Microsoft-Gründer Bill Gates im November 2020 gegenüber der New York Times.¹⁶ Sollte z.B. die Wirtschaft der Vereinigten Staaten, wie von vielen befürchtet, längere Zeit brauchen, um sich von Corona zu erholen, als die Wirtschaft in Deutschland, wird dies Auswirkungen auf den hiesigen Inbound-Tourismus haben.

Deutsche Städte und Regionen mit hohen Anteilen an Geschäftstouristen, einem tourismusprägenden MICE-Geschäft sowie mit einem hohen Anteil ausländischer Gäste und einem hohen Tourismusaufkommen aus Nordamerika und Asien werden frühestens 2024 an die touristischen Erfolgswerte von 2019 anknüpfen können. Städte und Regionen mit einer hohen Binnen- und einer starken freizeitmotivierten Nachfrage werden sich früher erholen. Bei einer Entwicklung nach diesem Muster wird der Tourismus in Frankfurt, Stuttgart oder Düsseldorf deutlich später das 2019er Niveau erreichen als in Hamburg, Dresden oder Leipzig.

Abbildung 2.46: Recoveryszenario „Touristische Nachfrage“



Quelle: bulwiengesa AG, Modellannahmen

2021 ist durch die Verlängerung des Lockdowns sehr weit von der Normalität entfernt. 2022 dürfte zumindest für viele deutsche Reisegebiete Erholung versprechen, solange Urlaub in Deutschland bezahlbar bleibt. Danach kehrt das touristische Leben in die Städte zurück, wohlgernekt zuerst in die, die einen hohen Freizeitwert aufweisen.

¹⁵ Flugrevue: Lufthansa hätte gern kleinere Langstreckenjets, 16. Februar 2021.

¹⁶ Frankfurter Allgemeine Zeitung: Bill Gates: 50 Prozent der Geschäftsreisen werden wegfallen, 18. November 2020.

Eine Erholung der Besucherströme bedeutet jedoch noch lange keine wirtschaftliche Gesundung der Tourismusbetriebe, die gerade jetzt Kapital für Konzeptmodifikationen, Digitalisierung, eine leistungsgerechte Bezahlung ihrer Mitarbeiter, Schuldenabbau und Kapitaldienst benötigen. Die meisten Recovery Szenarien, die von einer Rückkehr 2024 sprechen, umschreiben die Nachfrage, nicht die wirtschaftliche Situation der Betriebe. Bis die Betriebsergebnisse der Hotels wieder 2019er Niveau erreichen, wird es noch Jahre länger dauern.

... mit Auswirkungen auf die Hotelimmobilie

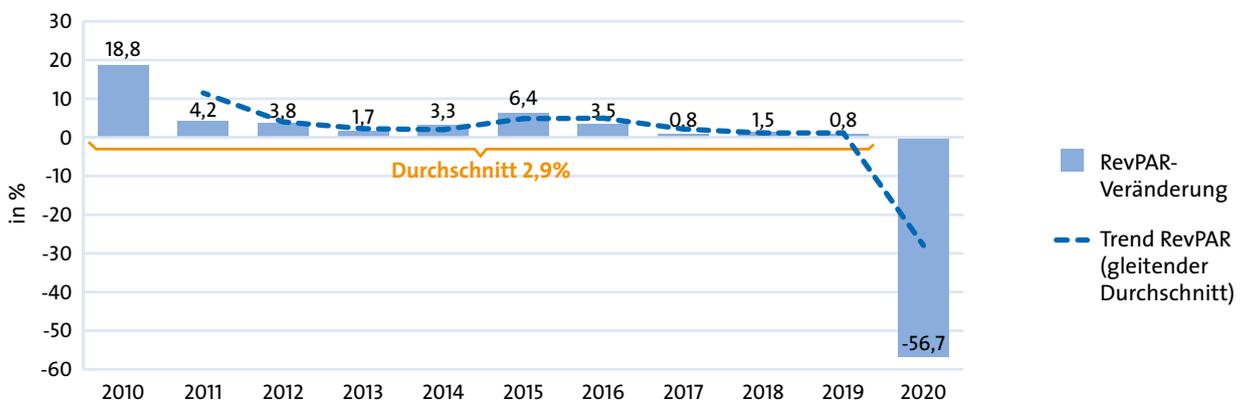
Immobilienseitig sind die Folgen von Corona nicht nur im temporären Mietausfall (Stundungen oder Minderung) zu spüren.

Da vor Corona das Planungsvolumen neuer Hotels in Deutschland einen Rekordwert erreichte und weit vorangeschrittene Hotelprojekte kaum noch zu stoppen sind, nimmt das Zimmerangebot in Deutschland vorerst zu. Dies vor allem in den Großstädten, die bei Investoren bis vor kurzem noch ganz oben auf der Einkaufsliste standen. Es ist zu befürchten, dass der daraus entstehende Wettbewerbsdruck über das eh schon niedrige Ratenniveau in Deutschland ausgetragen wird. Dies könnte dazu führen, dass das Pachtniveau nicht nur bei Neuvertragsabschlüssen sinkt, sondern auch bei Bestandsverträgen neu verhandelt werden muss. Schließlich ist die Pacht einer der größten Fixkostenblöcke eines Hotels.

*steigende Pachten
erstmal gestoppt*

Im Regelfall sollte die Pacht eines Stadthotels – je nach Kategorie und Konzept – zwischen 22% und 30% des Umsatzes betragen. Doch schon im Frühjahrsgutachten 2020 wurde darauf hingewiesen, dass sich in Folge gestiegener Investitionskosten und einer hohen Flächennachfrage die Hotelpachten in Deutschland in Richtung „oberer Rand“ der eigentlichen Leistungsfähigkeit der Betriebe bewegen. So hielt sich der RevPAR-Zuwachs in der deutschen Hotellerie in den Jahren vor Corona stark in Grenzen. Von 2011 bis 2019 lag der durchschnittliche Erlöszuwachs bei unter 3% pro Jahr, bei gleichzeitig gestiegenen Betriebskosten. In Städten wie Hamburg, Frankfurt, München, Leipzig oder Heidelberg sank der RevPAR bereits 2018 und 2019.

Abbildung 2.47: Erlösentwicklung in der deutschen Hotellerie (RevPAR), 2010 – 2020



Quelle: Berechnung auf Basis Zahlen von STR-Global

2021 sieht es nunmehr so aus, dass vielerorts die Leistungsfähigkeit der Hotellerie für einen längeren Zeitraum eingeschränkt bleibt, Bestandsobjekte in Schiefelage geraten und Hotelbetreiber ihre Expansionspläne überdenken. Die große

Insolvenzwellen blieb aufgrund der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis Ende April 2021 zwar bisher aus, ist aber noch lange nicht abgewendet. Getroffen hat es beispielsweise die Betreibergesellschaft Tidal, die zehn Hotels der IHG betreibt (Holiday Inn, HIEX, Crowne Plaza). Sie meldete im Spätsommer 2020 Insolvenz an. Für die Hotels, die zu einem von Invesco gemanagten Hotelportfolio gehören, wurde mittlerweile jedoch ein neuer Betreiber gefunden. Zahlungsunfähig wurden unter anderem auch die Hotelgruppe Star Inn mit ihren 19 Hotels in Deutschland, Österreich und Ungarn, die Brendal Hotel Group mit ihren drei Häusern in Esslingen, Köln und Heidenheim sowie verschiedene Hotels in Frankfurt (Grandhotel Hessischer Hof), Berlin (Sofitel), Dresden (Quality Plaza), München (Anna; Anmerkung: Nachfolger wird ein digitales Hotelkonzept), Hamburg (Nordport Plaza), Reinhardsachsen (Akzent Frankenbrunnen). Andere Hotels, wie z.B. das Vier-Sterne-Hotel Hecker's am Berliner Ku'damm oder das Residence Hotel in Bonn, werden demnächst folgen. Auch mehrere Hotels der Vienna Hotel Group oder der Centro-Gruppe wechselten bereits den Besitzer.

*Vermietermarkt
wandelt sich zum
Mietermarkt*

Der erfolgreiche Börsengang von Airbnb mag ein Vertrauensbeweis von Investoren in den Tourismus sein. Ein Airbnb-Gast nützt der Hotellerie jedoch nichts. Die Sharing-Konkurrenz ist nicht neu, bereitete der Hotellerie in den letzten zehn nachfragestarken Jahren aber weitaus weniger Probleme als heute.

Auf der Hotellerie (Immobilie und Betrieb) lastet enormer konzeptioneller Druck, der Manpower und Kapital erfordert. Konsolidierungen werden die Folge sein. So schließt sich beispielsweise Accor mit dem britischen Lifestyle-Hotelbetreiber Ennismore zusammen, um die Marktführerschaft im Lifestyle- und Boutique-Hotel-Segment zu übernehmen. Weitere Zusammenschlüsse werden folgen, womit die Markt- und Verhandlungsmacht der Global Player weiter zunehmen wird. Speziell die zum Wachstum verpflichteten börsennotierten Unternehmen sehen derzeit gute Chancen, ihr Portfolio durch Übernahmen zu vergrößern.

Und je größer das Unternehmen, desto stärker die Verhandlungsposition, desto höher die Einsparungen und desto relevanter fürs „System“. Im Fall von TUI half 2020 der Staat bereits mit mehreren Milliarden Euro aus. Und auch die Hamburger Novum-Hospitality-Gruppe erhielt als bisher einziges Hotelunternehmen in Deutschland 45 Mio. Euro aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds (Anmerkung: Accor in Frankreich wird ebenfalls durch französische Staatskredite unterstützt). Dass Größe jedoch nicht vor Insolvenz schützt, wird am Beispiel des chinesischen Mischkonzerns HNA deutlich, der zeitweise u.a. an Hilton, NH, Carlson-Rezidor beteiligt war und nicht nur coronabedingt in Schieflage geriet.

Schließungen und Übernahmen führen zu einem Verlust der Diversität und in wirtschaftlich schwächeren Räumen zu hoher Arbeitslosigkeit und Gewerbesteuerverlusten. Ganz abgesehen vom Verlust der öffentlichen Funktion, die Hotels speziell in ländlichen Regionen mit ihrer Gastronomie und ihren Veranstaltungsfazilitäten ausüben.

*nur noch selektiver
Bedarf an neuen
Hotels*

Besonders eng könnte es für die Airporthotellerie werden, vor allem dann, wenn die Klimadebatte wieder stärker unser Handeln bestimmt. Laut einem Szenario (keine Prognose) des Bundesverbandes der Deutschen Luftverkehrswirtschaft (BDL) wird das Passagierverkehrsniveau in Deutschland von 2019 erst im Jahr 2025 wieder erreicht. Für den Zeitraum 2020 bis 2030 würde diese Entwicklung in Summe einen Verlust von 25% der Verkehrsleistung bedeuten.¹⁷ Ob somit an

17 Bundesverband der Deutschen Luftverkehrswirtschaft (BDL): Bericht zur Lage der Branche, Berlin, 2020.

Flughäfen wie Berlin-Brandenburg, München, Frankfurt oder Köln auch die noch in Planung oder Bau befindlichen Hotels ihre Berechtigung haben, ist fraglich. Gleiches gilt für das eine oder andere Kongresshotel an Standorten mit hohem Besatz und weitere Projektierungen wie beispielsweise in Frankfurt am Main und Umgebung. Anders in Hamburg, wo ein solches Angebot bisher fehlt.

Allerdings wird manches Hotelprojekt mit Sicherheit verworfen, da Betreiber und Banken mit ihrem Engagement deutlich zurückhaltender geworden sind. So teilte z.B. die Deutsche Pfandbriefbank im November 2020 mit, die Neufinanzierung von Hotels zu stoppen. Und eigenkapitalstarke Projektentwickler haben Schwierigkeiten, zugkräftige Marken bzw. zuverlässige Hotelbetreiber zu marktfähigen Konditionen für ihre Projekte zu finden. Diese fokussieren nun erst einmal auf bereits unterschriebene Projekte. Deshalb wird der Hotelentwicklungsmarkt für die nächsten drei bis vier Jahre eine deutliche Delle erfahren, sehr zum Nachteil von Entwicklern, aber zum Vorteil der Bestandhotellerie, der diese hilft, schneller wieder auf die Beine zu kommen.

Betreiberseitig scheint Corona der Budget- und Economy-Stadthotellerie einen Entwicklungsschub zu verschaffen, da diese besser durch die Krise zu kommen scheinen als Upscale- oder Luxusbetriebe. Service, Wellness und Fine Dining sind momentan keine Leistungen, die auf Nachfrage stoßen, die aber hohe Betriebskosten verursachen. Bei Pachtbetrieben erweist sich zudem die Effizienz der Budget-Hotellerie als Vorteil. Vier- und Fünf-Sterne-Häuser sind deutlich flächen- und personalintensiver als ein Budgethotel. Auch Extended-Stay-Angebote, seien es Aparthotels oder Serviced Apartments, lassen sich effizienter und personalextensiver als klassische Vollhotels bewirtschaften. Die Zimmer sind größer, zur Selbstversorgung ausgestattet und lassen sich mit weniger Pflege-, Service- und Vermarktungsaufwand betreiben. Mit Lifestylekomponenten versehen, erreichen solche Konzepte auch Zielgruppen, die von Sharinganbietern umworben werden.

Flächeneffizienz gewinnt an Bedeutung – zum Vorteil serviceextensiver Konzepte

Betreiber wie B&B oder Whitbread haben bereits signalisiert, in Deutschland weiter expandieren zu wollen. Andere Betreiber wie Hilton oder die Deutsche Hospitality, beide eigentlich bekannt für ihre Upscale- und Luxushotels, fokussieren sich nun ebenfalls in Deutschland auf das Ein- bis Drei-Sterne-Segment mit Marken wie Zleep oder Motto by Hilton.

Die marktseitigen Risiken werden sich mittelfristig in den Immobilienwerten vieler Hotels wiederfinden. Schließlich sind der Ertrag oder Cashflow und weniger die Gebäudesubstanz maßgeblich für die Wertfeststellung einer Hotelimmobilie. Dementsprechend ist mit sinkenden Werten zu rechnen – u.a. zum Leid von Versicherern und Pensionskassen, die für ihre Mitglieder in den letzten Jahren verstärkt in Stadthotels investiert haben.

Hotelimmobilienwerte sinken

Der Umfang der Wertkorrektur lässt sich nicht pauschalisieren, sondern ist individuell – in Abhängigkeit von Standort, Konzept und Betreiber – zu beurteilen. Nach wie vor sind der TrevPAR oder RevPAR geeignete Basisgrößen zur überschlägigen Werteinschätzung eines Hotels. Ein Multiplikator von 2.200 bezogen auf den RevPAR lieferte bisher einen groben Wertansatz¹⁸, der 2019 zu einem rechnerischen Durchschnittswert eines Hotelzimmers in Deutschland von rund 150.800 Euro führte. Dieser Wert wird in jedem Fall sinken.

¹⁸ Werner Pauen, Hotelbewertungen (Grundstücks- und Immobilienbewertung spezial), November 2019.

Ferienhotels bleiben anspruchsvolle Anlageform

Urlaub in Deutschland gewinnt nicht erst seit Corona an Beliebtheit, weshalb nicht damit zu rechnen ist, dass die Nachfrage institutioneller Investoren nach Ferienhotels plötzlich signifikant steigt. Ferienhotels bleiben i.d.R. aufwendiger im Betrieb und schwieriger in der Drittverwendung.

Für Zurückhaltung dürfte auch die Meldung gesorgt haben, dass sich das französische Unternehmen Pierre et Vacances (Center Parcs) seit Anfang 2021 im Schutzschirmverfahren nach französischem Recht befindet und das Vergleichsverfahren mit den Gläubigern eröffnet wurde. Immerhin ist das Unternehmen einer der größten Ferienimmobilienbetreiber Europas, u.a. mit sechs Ferienparks in Deutschland sowie zwei weiteren Planungen im fränkischen Langlaur am Brombachsee und in Mecklenburg-Vorpommern. Rund 70% der Center Parcs befinden sich im Besitz institutioneller Investoren.

Der Wettbewerb im Feriensegment ist enorm. Und Corona hat dazu geführt, dass zahlreiche neue Projekte in Deutschland angestoßen, Bestandsanlagen modernisiert und erweitert werden.

Noch ist die touristische Nachfrage nach Urlaubsunterkünften in Deutschland hoch. Wenn allerdings das Ausland ohne Beschränkungen wieder bereist werden kann, werden ausländische Urlaubsorte alle Anstrengungen unternehmen, deutsche Touristen ins Land zu holen. Und bei Kurzarbeit und Lohnverzicht wird der Preis entscheidenden Einfluss auf das Buchungsverhalten vieler nehmen. Abgesehen davon wird die Sehnsucht nach Ferne und Sonne Gäste ins Ausland ziehen. Umso wichtiger sind für die Ferienhotellerie ein attraktiver Mix aus Lage, Konzept und Betreiber, mit möglichst hoher Punktzahl bei allen Zutaten.

2.7 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die Auswirkungen der Pandemie zeigen sich in den Segmenten in unterschiedlicher Stärke. Wo bei den Büroimmobilien keine massiven Verwerfungen zu erwarten sind und Logistikimmobilien sogar ihre Attraktivität steigern konnten, haben sich die anfänglichen Befürchtungen im Hotelbereich auf dramatische Weise mehr als bestätigt. Angesichts erschöpfter Liquiditätsreserven und unsicherer Erholungsperspektiven speziell abseits der Ferienhotellerie sind existierende Hilfen nach Einzelfallprüfung deutlich zu verlängern. Daneben lassen sich folgende Empfehlungen formulieren.

Der Verödung der Städte begegnen

verantwortungsvoller Umgang mit Maßnahmen

Es ist nicht abzusehen, wann eine Rückkehr ins normale öffentliche Leben möglich sein wird. Der Politik obliegt in diesem Prozess des Abwägens von Alternativen und ihren Konsequenzen eine sehr hohe Verantwortung. Denn zu harte und pauschale Lockdown-Maßnahmen führen zu enormen wirtschaftlichen Verwerfungen – und haben es bereits. Zudem sind die pädagogischen und psychischen Konsequenzen insbesondere bei Kindern und Jugendlichen zu bedenken. Auf der anderen Seite steht die Sorge vor einer Überlastung des Gesundheitssystems und ansteigenden Todeszahlen. Der strukturierte Einsatz von Werkzeugen wie Schnelltests und digitalen Anwendungen im Zusammenspiel mit einer pragmatischen Impfstrategie spielt hierbei eine wesentliche Rolle.

Manche Auswirkungen in einigen Segmenten des Wirtschaftslebens werden nicht reversibel sein. Dies gilt insbesondere für Entwicklungen, die ihren Ursprung weit vor der Corona-Krise hatten, durch sie jedoch enorm beschleunigt wurden. Hierzu zählt beispielsweise der Bedeutungszuwachs des Onlinehandels zu Lasten von Bereichen des stationären Einzelhandels. Die Krise hat aber auch zuvor prosperierende Wirtschaftszweige wie die Veranstaltungsindustrie oder das Messewesen stark getroffen. Viele Konzepte müssen neu gedacht werden – zum Beispiel als dauerhaft hybride Angebote.

Über allem steht die Frage: Wie attraktiv und vielfältig werden unsere Innenstädte zukünftig sein? Das zentrale Ziel von Politik und Immobilienwirtschaft muss daher die Stärkung der Kulturwirtschaft sein – von Museen über Galerien bis hin zu Konzerten, Opern und Theatern in ihren verschiedensten Ausprägungen und Größen. Jegliche Anstrengung, die der Wiederbelebung der Innenstädte gilt, ist dabei willkommen.

Kulturwirtschaft stärken

Pragmatismus beim Thema Homeoffice

Wenig Dogmatismus und ein pragmatischer und flexibler Umgang sind auch beim Thema Homeoffice und mobilem Arbeiten gewünscht. Mittlerweise wird klar, dass Homeoffice nicht das präferierte Arbeitskonzept aller Arbeitnehmer ist. Es gibt sogar Hinweise, dass sich durch Homeoffice soziale bzw. gesellschaftliche Konfliktlinien abzeichnen.¹⁹ Auch ist je nach Branche und Stelle die Eignung von Homeoffice oder mobilen Arbeitsplätzen im Sinne eines sinnvollen betrieblichen Ablaufes sehr unterschiedlich ausgeprägt. Entsprechend flexibel sollte das Angebot von Seiten der Betriebe auch gestaltbar sein.

flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten

Gewerblichen Flächenbedarf nicht vernachlässigen

Jenseits der durch die Corona-Krise bedingten Veränderungen bei Wirtschaftsimmobilien sind natürlich die „Dauerbrenner“ weiter akut: Flächen sind knapp; regelmäßig treten Zielkonflikte auf, wenn es darum geht, bestehende gewerbliche oder industrielle Nutzungen zugunsten von Wohnlandentwicklungen einzuschränken oder aufzugeben. Gleichzeitig existieren zahlreiche ungenutzte Brachflächen und sanierungsbedürftige Bestände selbst in den Städten und Metropolregionen mit Wachstumsdruck, die entwickelt werden könnten. Oftmals können diese wichtigen Potenzialflächen helfen, den Flächenfraß einzudämmen bzw. Gewerbeansiedlungen zu ermöglichen. Hierbei kommt es auf Ausgewogenheit an – eine zu starke Fokussierung auf den Wohnungsmarkt kann die gewerblichen Bedürfnisse stark beeinträchtigen. Es muss eine Symbiose zwischen allen beteiligten Stakeholdern gefördert werden, die sowohl Themen der Wohnungspolitik als auch die starke Nachfrage nach Gewerbelagen ausgleichen kann. Die Nutzungsdurchmischung im Quartier, das Mit- und Nebeneinander von Wohnen, Arbeiten, Handel, Logistik und Produktion, muss die Stadt der Zukunft prägen.

Flächenknappheit und Zielkonflikte

¹⁹ Pfnür/Gauger/Bachtal/Wagner: Homeoffice im Interessenkonflikt. Ergebnisbericht einer empirischen Studie, Darmstadt, 2021.

Konkret sollten folgende Punkte in die politische Debatte einbezogen werden:

- Es kann hilfreich sein, auf die jeweilige Kommune abgestimmte, nach Möglichkeit marktorientierte, moderne Gewerbe- und Industrieflächenkonzepte zu entwickeln. Somit wird der Flächenentwicklung ein strategischer und auf die realen Marktbedürfnisse abgestimmter Rahmen gegeben. Grundlage sollte eine bundesweite Kartierung von Potenzialflächen nach dem Vorbild der Schweiz sein.
- Städte und Kommunen müssen sich darauf einstellen, dass Bestandsentwicklung im produzierenden Sektor bereits ein Erfolgskriterium ist. Neuausweisungen sind nicht immer zu empfehlen, denn vor allem unter den Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit lassen sich bestehende Objekte und Areale oftmals wesentlich effizienter wieder herrichten, als dies bei einem Neubau der Fall wäre. Zu empfehlen ist eine aktive und strategische Bodenpolitik durch die Kommunen. Gleichzeitig braucht es ein Belohnungs- und Bepreisungssystem zur Flächenreaktivierung und Verhinderung von Versiegelung. Hilfreich sind auch klare ämterübergreifende Projektorganisation bei den Kommunen, eine Zusammenführung von schnellen Planungsprozessen und Bürgerbeteiligung oder Konzeptvergaben zur Stimulierung von Flächenreaktivierungen.
- Großkonzerne haben häufig große Reserveflächen für Erweiterungen arrondiert, die sie heute nicht mehr benötigen. Einige Unternehmen verringern sogar aktiv ihren Flächenbedarf im Bestand. Die oftmals zentral gelegenen Flächen können es der Kommune ermöglichen, ehemals unzugängliche Flächen zurück in die Stadtplanung zu holen und attraktive Siedlungs- und Erholungsflächen zu entwickeln.

Insgesamt gilt es, den Diskurs aller beteiligten Stakeholder zu fördern und im rücksichtsvollen Austausch gemeinsame Lösungen für eine nachhaltige Stadtentwicklung zu finden.

Praxistaugliche Weiterentwicklung der ImmoWertV

Die novellierte Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) sollte ursprünglich gemeinsam mit den Muster-Anwendungshinweisen (ImmoWertA) Anfang des Jahres 2021 in Kraft treten. Doch nachdem das federführende Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI) seinen Entwurf veröffentlicht hatte, wurde von der Fachöffentlichkeit massiv Kritik geäußert. Nun rechnet das BMI mit dem Inkrafttreten der novellierten ImmoWertV und der ImmoWertA erst zum 1. Januar 2022.

Ziel des BMI ist es, die Ermittlung der Verkehrswerte und der „für die Wertermittlung erforderlichen Daten“ bundesweit nach einheitlichen Grundsätzen zu regeln. Dies wurde durch das Grundsteuerreformgesetz notwendig, da für steuerliche Bewertungen insbesondere die Bodenrichtwertermittlung bundesweit einheitlich erfolgen muss. Problematisch ist dabei, dass die bestehenden Richtlinien nicht verbindlich sind, sondern lediglich zur Anwendung empfohlen werden. Mehrere Bundesländer haben die bereits vorhandenen Richtlinien teilweise für verbindlich erklärt, aber nicht alle. Insofern bestehen keine bundesweit einheitlichen Grundsätze bei der Ermittlung der Bodenrichtwerte und der sonstigen für

die Wertermittlung erforderlich Daten, was die Wertermittlung zu steuerlichen Zwecken erheblich erschwert. Zu den weiteren Kritikpunkten zählen u.a.:

- die starke Fokussierung auf steuerliche Aspekte,
- keine Öffnung für Bewertungen nach internationalen Standards,
- keine Schaffung von Markttransparenz,
- Unklarheit der Verbindlichkeit – insbesondere auch für private Sachverständige.

Einzigartig in der deutschen Immobilienwirtschaft bislang ist eine gemeinsame Pressemitteilung zahlreicher Verbände, in der (in alphabetischer Reihenfolge) BDGS, BIIS, BVS, gif, ivd, RICS und ZIA klarstellen, dass der Entwurf der ImmoWertV keine praxistaugliche Lösung darstellt. Es ist aus Sicht der Immobilienwirtschaft unbedingt erforderlich, dass ein „runder Tisch“ als Expertengremium aus Immobilienwirtschaft und Politik initiiert wird, um die ImmoWertV sinnvoll und praxistauglich weiterzuentwickeln.

3

Frühjahrgutachten Einzelhandelsimmobilien 2021

Michael Gerling, Lena Knopf und Kristina Pors
EHI Retail Institute

Unter Mitwirkung von **Jan Schwarze**
CBRE

3.1 Einleitung

Das Coronajahr 2020 hat den Einzelhandel schwer getroffen. Ohnehin im Umbruch vom stationären Geschäft in den digitalen Handel, gehört der Einzelhandel durch die Schließungen im Frühjahr 2020 sowie ab Mitte Dezember bis weit hinein in das Jahr 2021 neben der Veranstaltungsbranche, der Gastronomie und dem Tourismus zu den am deutlichsten durch die Pandemie betroffenen Branchen. Wobei es im Handel Gewinner und Verlierer gibt.

Einzelhandel mit Gewinnern und Verlierern

Der Lebensmittelhandel – schon im letzten Gutachten als starke Säule des Handels identifiziert – hat zweistellige Umsatzzuwächse zu verzeichnen, insbesondere die Vollsortimentsanbieter. Haushaltnahe Sortimente wie Bau- und Möbelmärkte profitierten vom Cocooning-Effekt, also dem Rückzug des Konsumenten ins eigene Zuhause, und von Budgets, die nicht für Urlaubsreisen ausgegeben wurden. Nahversorgungslagen, speziell jene mit einem hohen Anteil an Lebensmitteln, haben sich dementsprechend in diesem Jahr auch – wie bereits in den Vorjahresgutachten festgestellt – als krisenfest erwiesen, wenngleich die anhaltenden Schließungen der Nonfood-Händler an diesen Lagen erste negative Wirkungen zeigen.

Umsatzzuwächse im Lebensmittelhandel, Fachmärkte krisenfest

Die Ausstattung der Wohnung zum Heimbüro führte auch im Elektronikhandel zu Sondereffekten – allerdings nicht unbedingt in den stationären Ladengeschäften, sondern häufig im Onlineshop. Womit der zweite große Gewinner benannt ist – der E-Commerce. Corona hat das ohnehin hohe Wachstum der Onlineumsätze nochmals beschleunigt, neue Kundengruppen zum Austesten des Onlinemarktes angestiftet und einen Prozess, der ansonsten mehrere Jahre gedauert hätte, auf einen Zeitraum von nur einem Jahr komprimiert. Das kommt nicht nur den reinen Online-Playern zu Gute, sondern auch den stationären Händlern, die auch über ein kompetentes Online-Angebot verfügen.

Wachstum der Onlineumsätze beschleunigt

Dieser schnelle Wandel hat erhebliche Auswirkungen auf die Handelsimmobilie. Es ging im ersten Lockdown zunächst im Dialog zwischen Mieter und Vermieter um eine kurzfristig zu vereinbarende faire Verteilung der coronabedingten Belastungen (Richtlinien, an denen sich die Verhandlungsparteien dabei orientieren können, wurden von ZIA/HDE¹ oder vom German Council of Shopping Places entwickelt²). Nun wird aber deutlich, dass die Auswirkungen auf den Einzelhandel in bestimmten Branchen und Standortlagen langfristig sind.

Der häufig klein- und mittelständisch geprägte Modehandel mit Textilien und Schuhen hat besonders mit den Auswirkungen der Digitalisierung und des Coronavirus zu kämpfen. Die gewohnten und ehemals kontinuierlich gestiegenen Mieten sind aufgrund des rapiden Rückgangs der Flächenproduktivitäten, also des Umsatzes pro Quadratmeter Verkaufsfläche, vielfach für die betroffenen Händler aktuell nicht mehr tragbar. Es sind vermehrt Schließungen und Leerstände zu beobachten. Sollte es tatsächlich zum weitläufigen Rückzug des Modehandels aus der Innenstadt kommen, so müssen neue Mieter gefunden werden. Im Einzelhandel gibt es kaum Marktzutrittsbarrieren, bestehende Handelsformate können daher schnell durch neue, attraktivere Konzepte ersetzt werden. Aber auch branchenfremde Ideen wie „mehr Gastronomie“, „mehr Kultur“ und „Platz für soziale Einrichtungen“ bieten Chancen, sie greifen aber noch nicht.

Schließungen im Modehandel

¹ Vgl. ZIA, HDE und ZIA entwickeln Verhaltenskodex bei Mietfragen in der Corona-Krise, URL: <https://www.zia-deutschland.de/presse-aktuelles/presse-detail/news-single-pfad/hde-und-zia-entwickeln-verhaltenskodex-bei-mietfragen-in-der-corona-krise/> (Stand: 31.3.2021)
² German Council of Shopping Places, Code of Conduct für Handel und Handelsimmobilien Industrie, URL: <https://www.gcsc.de/de/gc-academy/code-of-conduct.html> (Stand: 31.3.2021)

Hier ist vor allem Flexibilität gefragt. So verhindert ein starres Nutzungsrecht die notwendige Anpassung des Mietermixes und der Sortimente. Die baulichen Voraussetzungen des Einzelhandels weichen von den Anforderungen anderer Mieter ab und erfordern Genehmigungen und Investitionen. Aber es ist teilweise auch die Höhe der Spitzenmieten, welche verhindern kann, dass sich neue Geschäftsmodelle in den leer stehenden Läden in der Highstreet erfolgreich ansiedeln können. Perspektivisch hinzu kommt die Erfordernis einer neuen Mobilität. Falls die autofreie Innenstadt nicht schnell genug durch attraktive Mobilitätsalternativen ermöglicht wird, besteht die Gefahr weiterer Frequenzverluste. So ist das ganze Ökosystem aus Finanzierern, Besitzern, Vermietern, Mietern (Handel), aber auch den Kommunen und der bürgerlichen Gesellschaft gemeinsam gefordert, wenn wir unsere wertvollen Innenstädte und den Wert der Handelsimmobilien erhalten wollen.

3.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel stehen seit Frühjahr 2020 stark im Zeichen der Corona-Pandemie. Gab es auf der einen Seite einige Einzelhandelsbranchen, die davon sehr negativ beeinflusst wurden, stehen diesen auf der anderen Seite auch Branchen mit Umsatzzuwächsen gegenüber.

Entwicklung des stationären Einzelhandels und des Onlinehandels

Im Jahr 2020 hat der gesamte Einzelhandel in Deutschland 577,4 Mrd. Euro umgesetzt, was insgesamt eine beachtliche Steigerung zum Vorjahr darstellt.^{3,4} So betrug die Steigerung insgesamt 5,7% oder 31,2 Mrd. Euro innerhalb eines Jahres. Wie zu erwarten war vor dem Hintergrund zeitweiser Lockdowns und durchgehender Appelle, zu anderen Menschen auf Distanz zu gehen, war 2020 ein außerordentlich erfolgreiches Jahr für den Onlinehandel. Dieser erzielte 2020 einen Umsatz von 71,5 Mrd. Euro.⁵ Im Mittel der letzten zehn Jahre war der Onlinehandel durchschnittlich um 13,5% pro Jahr gewachsen mit zuletzt nachlassender Dynamik. Dies steigerte sich mit der Corona-Pandemie schlagartig, der Onlinehandel wuchs 2020 laut Statistischem Bundesamt um 24,1%. Der stationäre Einzelhandel steigerte seine Umsätze in den letzten zehn Jahren durchschnittlich um 2,2% jährlich. Auch hier konnte ein deutlicher Wachstumsschub festgestellt werden, mit einem Plus von 18,9 Mrd. Euro oder 3,9% Wachstum zum Vorjahr, was vorrangig auf den Lebensmitteleinzelhandel mit dem Fokus Nahversorgung zurückzuführen ist.

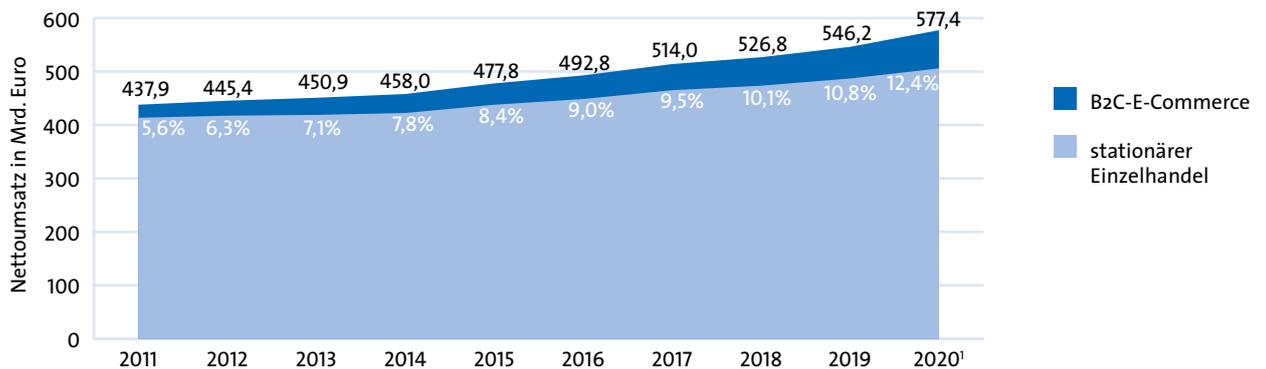
*Onlinehandel mit
schlagartigen
Umsatzsteigerungen*

3 Statistisches Bundesamt und Handelsverband Deutschland (HDE): Nettoumsatz im stationären Einzelhandel, URL: <https://www.handelsdaten.de/deutschsprachiger-einzelhandel/umsatz-im-stationaeren-einzelhandel-deutschland-zeitreihe> (Stand: 15.3.2021).

4 Handelsverband Deutschland (HDE): Umsatz im B2C-E-Commerce in Deutschland, URL: <https://www.handelsdaten.de/deutschsprachiger-einzelhandel/umsatz-im-b2c-e-commerce-deutschland-zeitreihe> (Stand: 15.3.2021).

5 Handelsverband Deutschland (HDE): Umsatz im B2C-E-Commerce in Deutschland, URL: <https://www.handelsdaten.de/deutschsprachiger-einzelhandel/umsatz-im-b2c-e-commerce-deutschland-zeitreihe> (Stand: 15.3.2021).

Abbildung 3.1: Umsatz im Einzelhandel in Deutschland, 2011 – 2020



Prozentangaben: Umsatzanteil des B2C-E-Commerce

stationärer Einzelhandel im engeren Sinne, ohne Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Apotheken

¹ Prognose

Quelle: Statistisches Bundesamt, Handelsverband Deutschland (HDE)

Dabei hatten die Konsumentinnen und Konsumenten im Jahr 2020 weniger Geld für die privaten Konsumausgaben zur Verfügung. Nach jahrelanger stetiger Zunahme sind die privaten Konsumausgaben pro Einwohner 2020 insgesamt um 5,5% im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen – das entspricht etwa 1.200 Euro pro Kopf.⁶ Die Einschnitte trafen allerdings coronabedingt insbesondere Bereiche wie Beherbergungs- und Gaststättendienstleistungen (-34% gegenüber 2019), Freizeit und Kultur (-15,7%), Bekleidung (-14,7%) sowie Verkehr und Nachrichtenübermittlung (-9,4%).⁷ Im Zuge einer Umschichtung der Konsumausgaben sind die Ausgaben für Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren (+5,9%) sowie Einrichtungsgegenstände und Geräte für den Haushalt (+3,6%) und für Wohnung, Wasser und Strom (+1,9%) weiter angestiegen.⁸

Rückgang der privaten Konsumausgaben

Das zeigt sich auch anhand der immensen Umsatzunterschiede zwischen den Branchen und Warengruppen. Besonders positiv hat sich der Lebensmitteleinzelhandel entwickelt. Supermärkte, Discounter, SB-Warenhäuser und Co. setzten 2020 netto 181,6 Mrd. Euro um – ein Plus von 9% zum Vorjahr.⁹ Insbesondere die zwischenzeitliche Schließung bzw. Einschränkung der Gastronomie und anderer Einkaufsmöglichkeiten begünstigte hohe Umsätze im durchgehend geöffneten Lebensmitteleinzelhandel.

hohe Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel

Die in den Vorjahren eher von leichten Umsatzrückgängen geprägten SB-Warenhäuser konnten ihren Umsatz 2020 um 1,4 Mrd. Euro auf 19,9 Mrd. Euro steigern.¹⁰ Die Kundinnen und Kunden schätzen in Pandemiezeiten wieder das zuvor mehr und mehr aus der Mode gekommene One-Stop-Shopping auf großen Flächen mit breiten und tiefen Sortimenten – nicht zuletzt die umfangreichen Non-Food-Sortimente. Die Kombination aus geringerer Einkaufshäufigkeit und höheren Durchschnittsbons stärkte daher insbesondere die Vollsortimenter – die Supermärkte entwickelten mit 57,9 Mrd. Euro Umsatz (+13,9%) eine noch ausgeprägtere Dynamik als die Discounter mit 80 Mrd. Euro Umsatz (+7,4%).¹¹

positive Trendumkehr bei SB-Warenhäusern

⁶ Statistisches Bundesamt 2020, Fachserie 18, Reihe 1.1, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Tabellenteil 3.4

⁷ Statistisches Bundesamt 2020, Fachserie 18, Reihe 1.1, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Tabellenteil 3.6

⁸ Vgl. ebd.

⁹ EHI Retail Institute: Umsatz im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland nach Betriebsformen, URL: <https://www.handelsdaten.de/lebensmittelhandel/lebensmittelhandel-umsatz-der-lebensmittelgeschaefte-deutschland-nach-0> (Stand: 15.3.2021).

¹⁰ Ebd.

¹¹ Ebd.

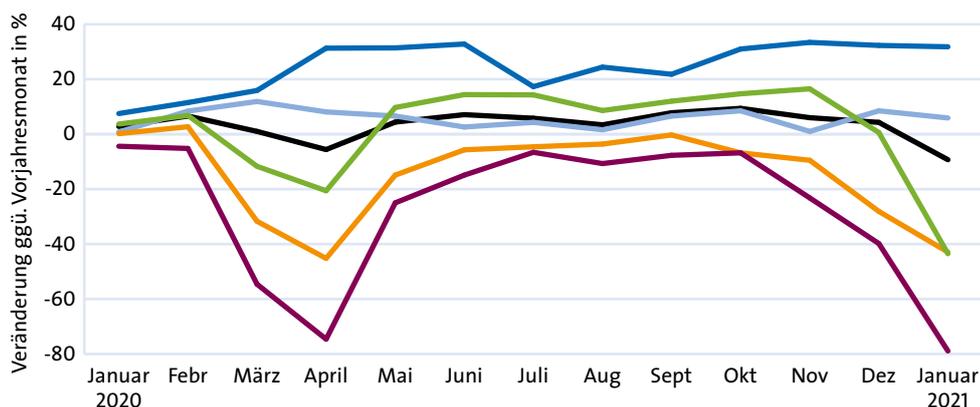
erhebliche Umsatzeinbußen: Modeeinzelhandel, Waren- und Kaufhäuser

Während der Lockdowns im Frühjahr und im Winter 2020/2021 brachen insbesondere die Umsätze im Modeeinzelhandel und bei den Waren- und Kaufhäusern ein. Die drei schlechtesten Monate für diese Branchen waren der Januar 2021 (im Vergleich zum Vorjahresmonat -79% bzw. -43%), der April 2020 (-75% bzw. -45%) sowie der März 2020 (-55% bzw. -32%). Obwohl während der Sommermonate 2020 die Infektionszahlen und damit die Notwendigkeit von Corona-Einschränkungen deutlich zurückgingen, blieben die Umsätze in diesen beiden Branchen – meist deutlich – unter den Vorjahreswerten. So schlossen der Modeeinzelhandel das Jahr 2020 mit einem Umsatzminus von 23,4% und die Waren- und Kaufhäuser mit einem Umsatzminus von 12,8% ab.¹²

Die ebenfalls vom Lockdown betroffene Branche Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgeräte und Baubedarf konnte sich nach Verlusten im März und April 2020 (-12% und -21%) wieder deutlich erholen und lag seitdem außer im Dezember im stabilen Plusbereich zwischen etwa 9% (August) und 17% (November) über dem Vorjahresmonat. Im Januar 2021 gab es auch in dieser Branche einen heftigen Einbruch um -44% im Vergleich zum Vorjahresmonat.

- Einzelhandel gesamt
- Versand- und Internet-Einzelhandel
- Waren versch. Art, Haupttrichtung Nahrungsmittel (z.B. Supermärkte)
- sonstiger Handel m. Waren versch. Art (z.B. Waren- und Kaufhäuser)
- Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgeräte, Baubedarf
- Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren

Abbildung 3.2: Umsatzentwicklung ausgewählter Branchen (real), Januar 2020 – Januar 2021

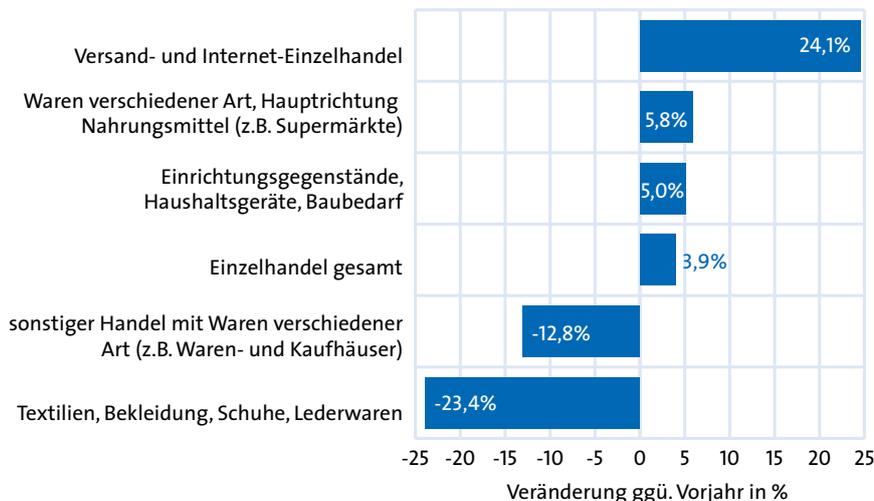


Bei der Monatsstatistik im Einzelhandel des Statistischen Bundesamtes handelt es sich um eine Konjunkturstatistik. Insbesondere bei der Differenzierung nach online und stationär erzielten Umsätzen beinhalten die Zahlen Ungenauigkeiten, sodass die Onlineumsätze eher unterschätzt und die stationären Umsätze eher überschätzt werden.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Monatsstatistik im Einzelhandel (Stand: 24.3.2021)

¹² Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung Nr. 045 vom 1. Februar 2021, URL: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/02/PD21_045_45212.html;jsessionid=01778B8397E7F6BB1A10D42331B45E82.internet712 (Stand: 15.3.2021).

Abbildung 3.3: Umsatzentwicklung ausgewählter Branchen (real), 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt

Der Onlinehandel erwirtschaftete 2020 insgesamt einen Nettoumsatz von 71,5 Mrd. Euro.¹³ Dabei wurde das größte prozentuale Wachstum im Bereich der Lebensmittel erzielt – deren Umsatzvolumen stieg um 67%, dieses ließ den Onlineanteil am Gesamtumsatz mit Lebensmitteln auf 1,3% ansteigen.¹⁴ Auch Medikamente (+54%) und Drogeriewaren (+35%) zeigten vergangenes Jahr starke Wachstumsraten im Onlinehandel.¹⁵

Währenddessen ist die Zahl der Insolvenzen im Handel im Jahr 2020 zurückgegangen. Hatten 2019 noch ca. 3.900 Handelsunternehmen Insolvenz angemeldet, waren es 2020 nur ca. 3.300 Unternehmen – ein Rückgang um 16%.¹⁶ Für diesen angesichts der wirtschaftlichen Lage paradoxen Rückgang gibt es zwei Hauptgründe: die von März bis September 2020 ausgesetzte Insolvenzantragspflicht sowie die staatlichen Corona-Hilfen.¹⁷ Allerdings kam es auch im vergangenen Jahr besonders im Textil- und Modeeinzelhandel zu einigen großen Insolvenzen und temporären Schutzschirmverfahren, wie beispielsweise bei Galeria Karstadt Kaufhof, Esprit, Sinn, Bonita oder Hallhuber. Die Unternehmen mussten teils in großem Umfang Läden schließen, um so ihr Filialnetz zu bereinigen und sich strategisch neu aufzustellen.

Insolvenzen rückläufig

Diese Auswirkungen der massiven Umsatzausfälle insbesondere des innerstädtischen Nonfood-Einzelhandels werden seit Monaten immer mehr in den Einkaufsstraßen und Shoppingcentern deutlich. Drei von vier Shoppingcentern bestätigen, durch die Corona-Pandemie einen oder mehrere Mieter verloren zu haben.¹⁸ Gut 40% der Center haben inzwischen einen Leerstandsanteil von mehr als 5% der Mietfläche. Zudem geht jedes vierte Center davon aus, voraussichtlich nie wieder an das Mietniveau vor der Krise anknüpfen zu können.¹⁹ Fast jedes Shoppingcenter hat anlässlich der Corona-Pandemie Anpassungen in

Shoppingcenter kämpfen mit Mieterverlusten und Leerstand

13 Handelsverband Deutschland (HDE), Umsatz im B2C-E-Commerce in Deutschland, URL: <https://www.handelsdaten.de/deutschsprachiger-einzelhandel/umsatz-im-b2c-e-commerce-deutschland-zeitreihe> (Stand: 15.3.2021).

14 bevh: Interaktiver Handel in Deutschland, Ergebnisse 2020, Folie 21

15 Ebd.

16 Creditreform: Insolvenzen in Deutschland 2020, S. 11.

17 Ebd., S. 10.

18 EHI Retail Institute: Centermanagement im Fokus 2021, S. 9.

19 EHI Retail Institute: Centermanagement im Fokus 2021, S. 8.

den Mietverträgen vorgenommen. Insbesondere wurden Laufzeiten prolongiert – zum Beispiel, wenn zwischenzeitlich die Mietzahlung ausgesetzt wurde –, Mieten reduziert oder spezielle Lockdown-Klauseln in die Verträge aufgenommen.

*Shoppingcenter
öffnen sich
Mischnutzungen*

Eine erfolgsversprechende Zukunftsstrategie stellt für viele die Weiterentwicklung von Mischnutzungen dar – davon gibt es immer mehr und immer vielfältigere Varianten in den Shoppingcentern. Fast 80% der Shoppingcenter sind inzwischen nicht mehr monofunktional auf Shopping ausgerichtet, sondern verfügen über Mischnutzungen mit anderen Branchen – allen voran Büros, gefolgt von der Gesundheitsbranche, Freizeit und Entertainment.²⁰ Dies bietet die Chance, weniger frequentierte Bereiche z.B. in den Ober- und Untergeschossen sinnvoll in Wert zu setzen und verschiedene Besuchsanreize zu kombinieren. Dabei werden aufgrund von Sättigungseffekten immer weniger Shoppingcenter neu eröffnet – im Jahr 2020 gab es vier Neueröffnungen, sodass aktuell in Deutschland 493 Shoppingcenter existieren, die über eine gemeinsame Gesamtfläche von 15,9 Mio. Quadratmetern verfügen.²¹ Für die nächsten Jahre sind aktuell nur noch 15 Center-Neueröffnungen in der Pipeline. Aufgrund der Pandemie kann jedoch eine gewisse Nervosität am Markt festgestellt werden. Nicht selten wird der Gesprächs- und Verhandlungsfaden zwischen Entwicklern und Investoren wieder aufgegriffen, so dass sich aktuell schon zeitliche Verzögerungen bei zukünftigen Neueröffnungen und Projekten abzeichnen.

Entwicklung des Konsumklimas und Konsequenzen für den Einzelhandel

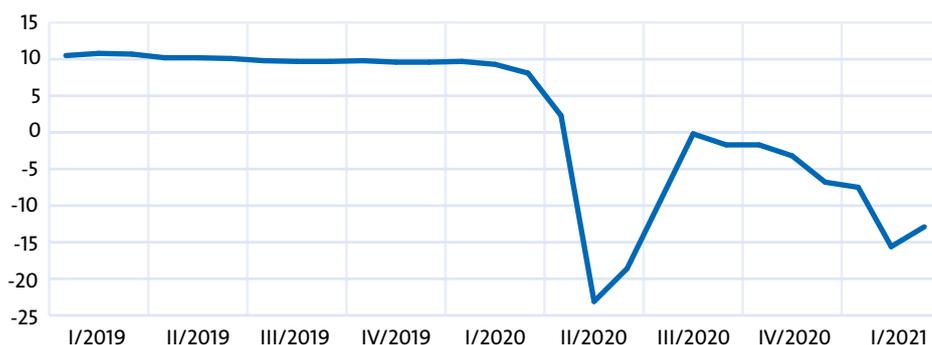
historischer Einbruch

Das Konsumklima erfuhr im Jahr 2020 mit Beginn der Corona-Krise und des ersten Lockdowns einen historischen Einbruch. Der derzeitige Tiefstwert wurde im Mai 2020 mit -23,1 Punkten gemessen, nachdem er zum Jahresbeginn noch 9,7 Punkte betragen hatte.²² Eine Erholung zeichnete sich langsam zwischen Juni und August ab – der Sommer war in Deutschland von niedrigen Corona-Infektionszahlen geprägt und Handel, Gastronomie und Hotellerie öffneten mit nur vergleichsweise wenigen Einschränkungen. Doch im weiteren Jahresverlauf nahmen im Herbst die Infektionszahlen und damit auch notwendige Schutzmaßnahmen wieder zu, sodass das Konsumklima zwischen August und November zunächst langsam auf -3,2 Punkte fiel und während der zweiten Welle der Pandemie bis Februar wieder auf -15,6 Punkte abrutschte. Zuletzt ist im März ein leichter Aufwärtstrend mit nur noch -12,9 Punkten erkennbar.

²⁰ EHI Retail Institute: Centermanagement im Fokus 2021, S. 21.

²¹ EHI Retail Institute: Shoppingcenter Report, 2021.

²² GfK: GfK-Konsumklima-Indikator für Deutschland, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-indikator-fuer-deutschland> (Stand: 15.3.2021).

Abbildung 3.4: GfK-Konsumklimaindex


Quelle: GfK, GfK-Konsumklima-Indikator für Deutschland

Die Arbeitslosenzahl lag im Jahr 2020 im Jahresdurchschnitt bei rund 2,7 Mio., die Arbeitslosenquote bei 5,9% – und damit im Durchschnitt 0,9 Prozentpunkte oder etwa 429.000 Personen über dem Vorjahr.²³ Zudem befanden sich sehr viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Kurzarbeit. Diese erreichte in rascher Zeit ein historisches Niveau mit dem bisherigen Höchststand von fast 6 Mio. Menschen in Kurzarbeit im April 2020.²⁴ Im weiteren Jahresverlauf sank die Zahl der Kurzarbeiter wieder auf unter 2 Mio. im Oktober, stieg jedoch seither aufgrund zunehmender Schutz- und Schließungsmaßnahmen in vielen Bereichen wieder an. Die aktuellen verfügbaren Zahlen melden für Dezember 2020 ca. 2,4 Mio. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, für die konjunkturelles Kurzarbeitergeld gezahlt wurde.²⁵

*Kurzarbeit erreichte
Höchststände*

3.3 Aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt

Der Markt für Einzelhandelsimmobilien erzielte ein starkes Ergebnis trotz Lockdown-Jahr. Die globale COVID-19-Pandemie hat 2020 vor allem den Einzelhandel stark getroffen und nachhaltige Veränderungsprozesse in einem Wirtschaftszweig ausgelöst, der sich bereits vor Ausbruch der Corona-Krise enormen Herausforderungen ausgesetzt sah. Disruption war das Schlagwort der vergangenen Jahre im Einzelhandel, das im Jahr 2020 mit dem Wort Corona ergänzt wurde.

Insbesondere die in Abhängigkeit vom Pandemieverlauf verordneten Betriebs-schließungen für eine Vielzahl von Branchen (u.a. Non-Food, Gastronomie, konsumnahe Dienstleistungen etc.) haben deutliche Spuren in der Handelsland-schaft hinterlassen – trotz der, gerade auch im internationalen Vergleich, umfangreichen staatlichen Unterstützung in Form von Überbrückungshilfen oder der Abschreibung von Fixkosten.

Bei all den herausfordernden Entwicklungen ist jedoch eine differenzierte Betrachtung des Marktes für Einzelhandelsimmobilien unerlässlich. So sind nicht per se alle Branchen, Standorte und Handelskonzepte von den Auswirkungen der Pandemie negativ betroffen. Eine Stärke des Einzelhandelsimmobilien-investmentmarktes liegt in der Vielfalt seiner Sub-Assetklassen.

*differenzierte
Betrachtung
unerlässlich*

²³ Bundesagentur für Arbeit: Presseinfo Nr. 2 vom 5.1.2021, Arbeitsmarkt wegen Corona-Krise stark unter Druck, URL: <https://www.arbeitsagentur.de/presse/2021-02-jahresueckblick-2020> (Stand:15.3.2021).

²⁴ Vgl. ebd.

²⁵ Bundesagentur für Arbeit: Presseinfo Nr. 8 vom 2.3.2021, Arbeitsmarkt hält dem Lockdown weiter Stand, URL: <https://www.arbeitsagentur.de/presse/2021-08-der-arbeitsmarkt-im-februar-2021> (Stand: 15.3.2021).

Abbildung 3.5: Große Einzelhandelstransaktionen 2020 (Auswahl) – Single Deals

Stadt	Objekt/Projekt/Nutzung	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.) ¹	Käufer	Verkäufer
München	Perlach Plaza Geschäftshaus mit Wohn-/ Büroanteil	250	KGAL KG Allgemeine Leasing GmbH & Co. KG	CONCRETE Capital GmbH
Potsdam	Bahnhofspassagen Potsdam Einzelhandel in Bahnhöfen/ Flughäfen	168,7	REVCAP Real Estate Venture Capital Management LLP	WealthCap
Hamburg	FUHLE 101 Geschäftshaus mit Wohn-/ Büroanteil	116	n/a; Hamburg Team GmbH; n/a	B&L Real Estate GmbH; Development Partner AG
Duisburg	CityPalais Einkaufspassage/-galerie	109	Volksbank eG Braun- schweig Wolfsburg	HANNOVER LEASING Investment GmbH
Hamburg	Eppendorfer Centrum Geschäftshaus mit Wohn-/ Büroanteil, High Street	103	Hahn AG	Wüstenrot & Württembergische
München	Motorama Ladenstadt Shoppingcenter	87	ACCUMULATA Real Estate Group GmbH; Angelo Gordon & Co.L.P	Gazit-Globe; Motorama München GmbH & Co. KG
Berlin	SSC Schloss-Strassen-Center Shoppingcenter	65,5	Benson Elliot; Modulus Real Estate GmbH & Co. KG	RDI Reit P.L.C.
Wentorf bei Hamburg	Casinopark Fachmarktzentrum	50	Swiss Life AG	Concept-Immobilien Projektentwicklungs GmbH
Berlin	Schloßstraße 20, Berlin Geschäftshaus mit Wohn-/ Büroanteil, High Street	48	HDI Privat Versicherung AG; Ampega Real Estate GmbH	Hines
Hannover	AEP3 Geschäftshaus mit Wohn-/ Büroanteil, High Street	45	KanAm Grund Kapital- verwaltungsgesellschaft mbH	Credit Suisse
Rostock	Karavelle Quartier Geschäftshaus mit Wohn-/ Büroanteil	> 40	aik Immobilien-Invest- mentgesellschaft mbH	Prime Pitch Asset Management B.V.
Erfurt	Forum Am Anger Fachmarktzentrum	< 40	D.V.I. Deutsche Vermögens- und Immobilienverwaltung	Schroder Real Estate Kapitalverwaltungs- gesellschaft
Berlin	Victoria-Center Nahversorgungszentrum	37,5	Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG	Stenprop
Torgau	PEP Torgau Fachmarktzentrum	34,7	PAREF GESTION – 153	Cheyne Capital Management Limited
Berlin	Hermann Quartier Nahversorgungszentrum	30,8	ILG Holding GmbH	Stenprop
Eisenhütten- stadt	City Center Frauentor Fachmarktzentrum	28	Deutsche Konsum REIT-AG	Fair Value REIT-AG
Berlin	Neucölln Carree Nahversorgungszentrum	27	Union Investment	Stenprop
Bad Urach	Elsach Center Fachmarktzentrum	23	FLEX Fonds Capital	Activ-Group

¹ teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research 2021

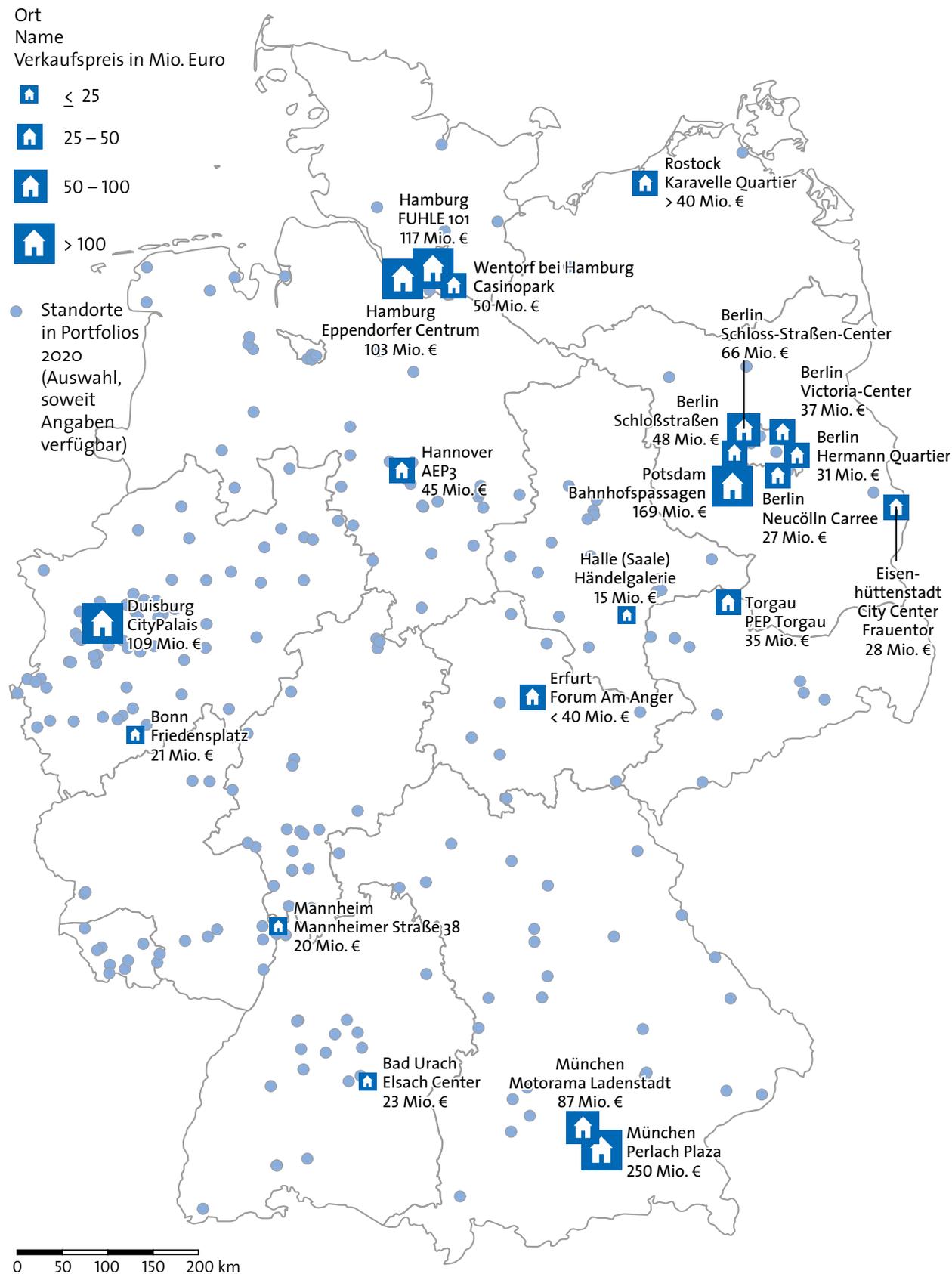
Abbildung 3.6: Große Einzelhandelstransaktionen 2020 (Auswahl) – Portfolio-Deals

Anzahl Objekte	Stadt	Objekt/Projekt/Nutzung	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.) ¹	Käufer	Verkäufer
80 ¹	diverse	X+bricks/real SB-Warenhaus	900	X+bricks AG; SCP Group	METRO AG
33	diverse	Matrix 2020 Cash & Carry	800	Government of Singapore Investment Corporation GIC	Aroundtown S.A.
17	diverse	Kaufhof/Apollo Kaufhaus	600	Apollo Global Management	RFR Holding
3	diverse	ECE Equity Fund Shoppingcenter	500	Kommanditgesellschaft CURA Vermögensverwaltung G.m	Kommanditgesellschaft CURA Vermögensverwaltung G.m
120	diverse	X+bricks/TLG & Aroundtown Nahversorgungszentrum	490	X+bricks AG	Aroundtown S.A.
11	diverse	RFR/Highstreet Kaufhaus	> 400	RFR Holding Deutschland GmbH RFR Management GmbH	Highstreet A Portfolio GbR
3	diverse	Karstadt Q3 2020 Kaufhaus	< 400	Signa Holding	Quantum Immobilien AG
6	diverse	Redos/Edeka Supermarkt	110	Redos Real Estate GmbH; Union Investment Real Estate GmbH	Edeka
25	diverse	Habona 2020 Nahversorgungszentrum	100	Deka Immobilien Investment	Habona Invest GmbH
23	diverse	Captiva-MAS Verbrauchermarkt	100	A&M Captiva GmbH	MAS Real Estate Inc.
40	diverse	Edeka/TLG Discounter	100	EDEKA Aktiengesellschaft	TLG Immobilien AG
7	diverse	Obi Bau- und Heimwerkermarkt mit Gartencenter	96	A&M Captiva GmbH	Patrizia Immobilien AG
3	diverse	Schoofs Fachmarktzentrum	96	Greenman Investments	Schoofs Immobilien GmbH
27	diverse	M7-FIM Fachmarktzentrum	86	FIM Immobilien Holding GmbH	M7 Real Estate Ltd
35	diverse	X+bricks_35 Discounter	80	X+bricks AG	n/a
8	diverse	Gold Tree 2020 Nahversorgungszentrum	70	Gold Tree	Ten Brinke Group B.V.; Zehentner und Seidel Immobiliengesellschaft GmbH
15	diverse	Habona_Ratisbona Discounter	65	Habona Invest GmbH; DekaBank	Ratisbona Holding GmbH & Co. KG
4	diverse	MAS Baumarkt Bau- und Heimwerkermarkt mit Gartencenter	62	MEAG; Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	MAS Real Estate Inc.

¹ teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research 2021

Abbildung 3.7: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2020 (Auswahl)



Quelle: CBRE Research 2020

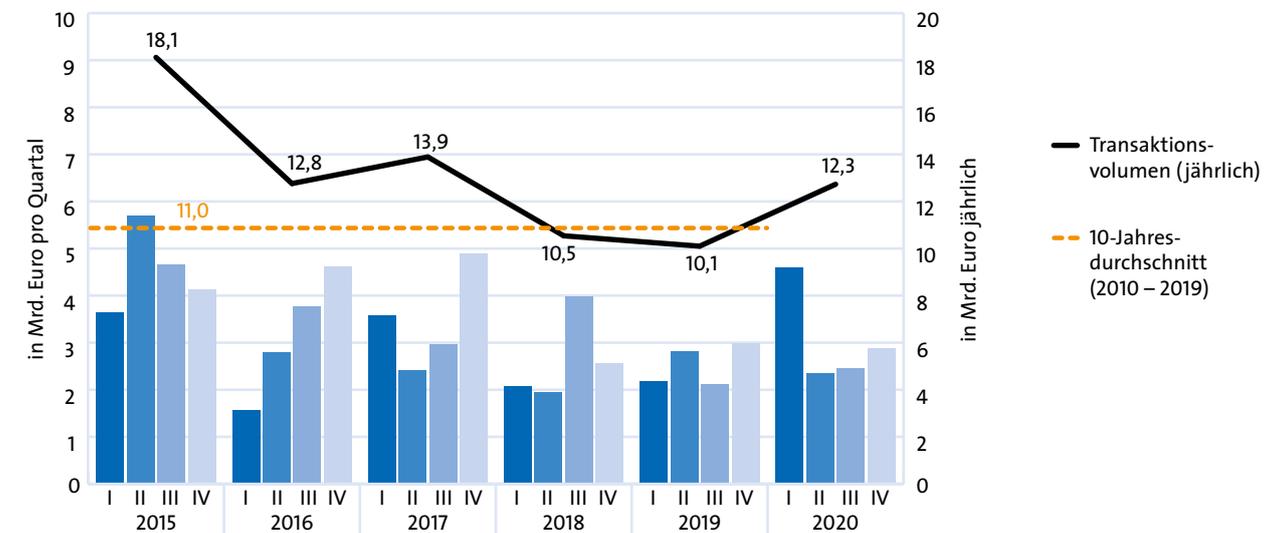
Sondereffekte

Sondereffekte haben das Gesamtergebnis beeinflusst. So fällt die Bilanz auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt für das Jahr 2020 positiv aus. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 12,3 Mrd. Euro in deutsche Handelsimmobilien investiert. Damit wurden die Ergebnisse der Vorjahre trotz der Pandemie mit ihren umfassenden Einschränkungen für den stationären Einzelhandel deutlich übertroffen. Im Vergleich zu 2019 (10,1 Mrd. Euro) stieg das Investitionsvolumen im Jahr 2020 um 21%, gegenüber 2018 (10,5 Mrd. Euro) nahm das Volumen um 16% zu. Trotz Corona präsentierte sich der Einzelhandelsinvestmentmarkt in Deutschland in seiner Gesamtheit 2020 äußerst stabil. Allerdings ist das angesichts der Krise hohe Investitionsvolumen auch auf verschiedene Sondereffekte zurückzuführen:

Einzelhandelsinvestments insgesamt stabil

- So hat das mit 4,6 Mrd. Euro besonders starke erste Quartal maßgeblich zum guten Gesamtergebnis des Jahres 2020 beigetragen. In den ersten drei Monaten des vergangenen Jahres waren die Auswirkungen der Pandemie in Deutschland noch nicht spürbar bzw. schlug der erste Lockdown ab Mitte März 2020 noch nicht auf das Transaktionsgeschehen im Einzelhandelsinvestmentmarkt durch. Hinzu kamen Nachholeffekte in Form einiger Transaktionen, die sich 2019 verzögert hatten und entsprechend erst in den ersten Monaten des Jahres 2020 abgeschlossen werden konnten.
- Darüber hinaus war das Investmentjahr 2020 im Einzelhandel insgesamt von verschiedenen großvolumigen Portfoliotransaktionen bzw. Unternehmensanteilsübernahmen geprägt. Die zehn größten Paketverkäufe des Jahres 2020 summierten sich auf rund 5,9 Mrd. Euro und trugen damit allein zu 48% des gesamten Transaktionsvolumens des Jahres 2020 bei.
- Auch gab es aufgrund der pandemiebedingten Einschränkungen weitere Verschiebungen bei den Sub-Assetklassen auf dem Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien. So haben die bereits vor der Pandemie bei Investoren stark nachgefragten Lebensmittelmärkte und lebensmittelgeankerten Fachmarkt- und Nahversorgungszentren ihre Beliebtheit im Jahresverlauf noch einmal steigern können.

Abbildung 3.8: Transaktionsvolumen Retail-Investment, 2015 – 2020



Transaktionsvolumen nach Nutzungsart

Höchstes Transaktionsvolumen bei Fachmarktobjekten, ...

Entsprechend zeigt das Transaktionsvolumen nach Nutzungsart für das Jahr 2020 eine klare Dominanz von Fachmarktobjekten. Insgesamt wurden 6,3 Mrd. Euro in Handelsimmobilien aus diesem Segment investiert, zu dem neben den verschiedenen Arten von Lebensmittelmärkten auch Baumärkte, Möbelmärkte, Cash-and-Carry-Märkte sowie Nahversorgungs- und Fachmarktzentren gehören. Dies entspricht einem Anteil von 52% am Gesamtvolumen. Die Übernahme von 80 Immobilien der Metro AG durch das Investorenkonsortium von X+bricks und der SCP Group, der Kauf des 33 Cash-and-Carry-Märkte umfassenden Matrix-Portfolios durch GIC sowie der Erwerb von 120 lebensmittelgeankerten Immobilien durch X+bricks haben zu dem hohen Transaktionsvolumen in diesem Segment beigetragen. Inzwischen engagieren sich hier auch Einzelhandelsinvestoren, die bisher nicht in diesem Teilsegment des Einzelhandelsinvestmentmarktes aktiv waren.

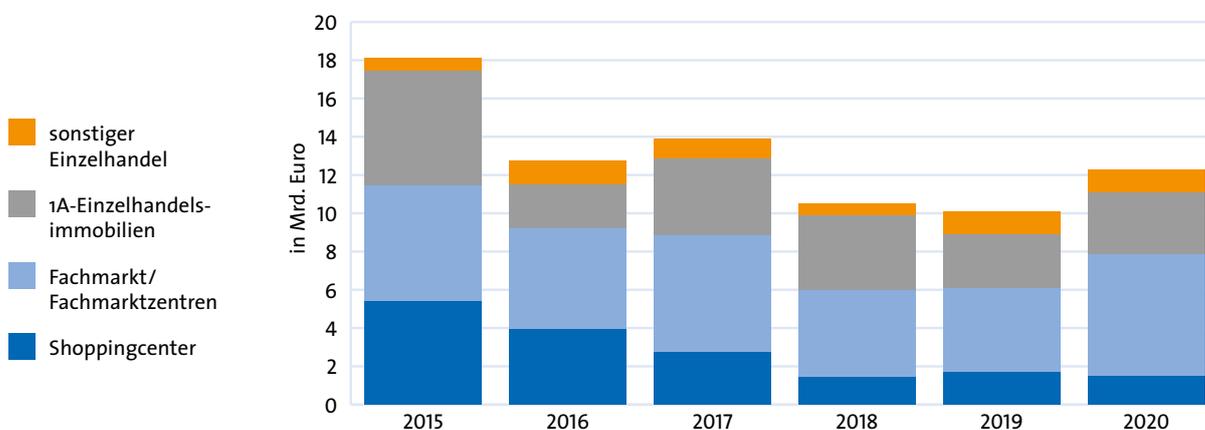
... gefolgt von Geschäftshäusern ...

Auf Platz zwei folgten innerstädtische Geschäftshäuser in Top-Lage mit einem Transaktionsvolumen von 3,3 Mrd. Euro und einem Anteil von 27%. Das gute Abschneiden dieser von pandemiebedingten Geschäftsschließungen besonders betroffenen Immobilien ist wesentlich auf diverse Portfoliokäufe und Anteilsübernahmen im Segment der Kauf- und Warenhäuser zurückzuführen. Dazu gehört u.a. ein Anteilsverkauf von RFR an 30 Kaufhof-Immobilien der Signa-Gruppe im ersten Quartal 2020, der Erwerb von elf Karstadt-Immobilien durch RFR von der Hightstreet Holding sowie ein Portfolio mit drei Karstadt-Häusern, welches Signa im dritten Quartal von Quantum gekauft hat.

... und Shoppingcentern.

Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 1,5 Mrd. Euro erlangten Shoppingcenter einen Anteil von 12% am gesamten Investitionsvolumen. Die Herausforderungen durch die Lockdowns, denen sich Shoppingcenter im Jahr 2020 ausgesetzt sahen, spiegeln sich nur bedingt im Transaktionsvolumen wider. So ist ein Drittel des Investmentvolumens von etwa 500 Mio. Euro auf eine Fondstransaktion von drei Shoppingcentern zwischen zwei ECE-Fonds zurückzuführen. Da diese Objekte auch in den vergangenen Jahren wenig gehandelt wurden (2019: 1,7 Mrd. Euro und 2018: 1,4 Mrd. Euro), hatte das 2020 noch einmal geringere Investoreninteresse an Shoppingcentern keinen gravierenden Einfluss auf das Gesamtergebnis des hiesigen Einzelhandelsinvestmentmarktes.

Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Nutzungsart, 2015 – 2020



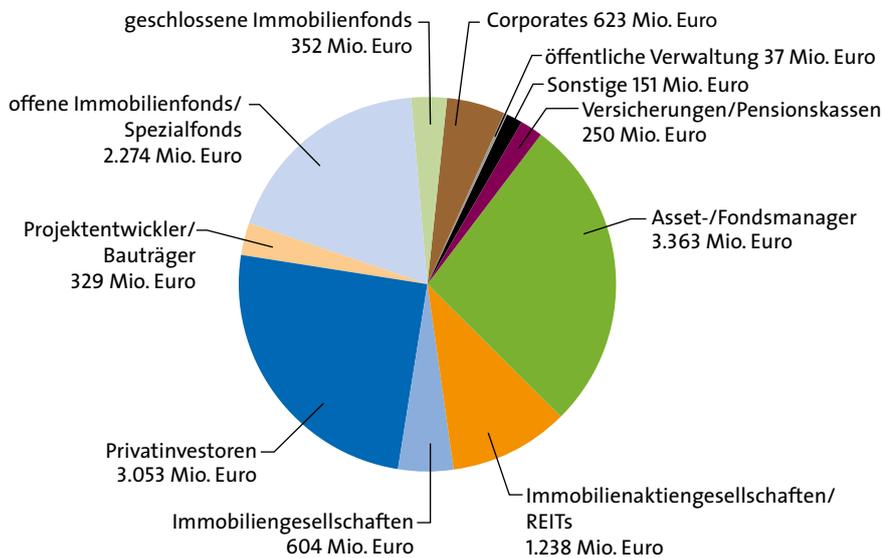
Quelle: CBRE Research 2021

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Investoren

Asset- und Fondsmanager stellten 2020 die aktivste Käufergruppe auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt dar. Sie investierten rund 3,4 Mrd. Euro, was einem Anteil von 27% am Gesamtvolumen des Jahres 2020 entspricht. Gleichzeitig wurden zwar auch Handelsimmobilien im Umfang von rund 1,7 Mrd. Euro durch diese Gruppe von Investoren verkauft, mit einem Überschuss von 1,7 Mrd. Euro stellten Asset- und Fondsmanager jedoch auch die größte Nettokäufergruppe des vergangenen Jahres. Es folgte die Gruppe der Privatinvestoren, die mit einem Investitionsvolumen von 3,1 Mrd. Euro zu einem Anteil von 25% des Transaktionsvolumens beitrugen. Auf Verkaufsseite stand hier ein Volumen von 1,8 Mrd. Euro, woraus sich ein Nettokaufvolumen von 1,3 Mrd. Euro ergab. Offene Immobilien- und Spezialfonds investierten 2,3 Mrd. Euro in deutsche Handelsimmobilien, was einem Anteil von 19% entspricht. Gleichzeitig trennten sich Bestandhalter aus der Gruppe der offenen Immobilien- und Spezialfonds von Handelsobjekten mit einem Volumen von 1,2 Mrd. Euro. Damit überwog der Immobilienkauf den Verkauf um knapp 1,1 Mrd. Euro. Die umfangreichsten Verkäufe von Einzelhandelsimmobilien gingen auf Investoren aus der Gruppe der Immobilienaktiengesellschaften/REITs zurück. Sie trennten sich von Immobilien mit einem Volumen von 3,2 Mrd. Euro, was 26% des Gesamtvolumens auf Verkaufsseite entspricht. Bei gleichzeitigen Ankäufen in einem Volumen von 1,2 Mrd. Euro zeigte die Bilanz dieser Investorengruppe am Jahresende ein Minus von knapp 2 Mrd. Euro.

Asset- und Fondsmanager am aktivsten

Abbildung 3.10: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käufertyp, 2020



Quelle: CBRE Research 2021

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Transaktionsform

Aufgrund der diversen bereits erwähnten großvolumigen Paketverkäufe und Unternehmensanteilsübernahmen – darunter insbesondere Pakete von Lebensmittelmärkten und Fachmarktobjekten, aber auch einige Transaktionen von Kauf- und Warenhäusern – nahm die Portfolioquote im Jahr 2020 im Vergleich zu 2019 deutlich zu. Mit einem Anteil von 65% am Gesamtvolumen stieg der

höchste Portfolioquote seit zehn Jahren

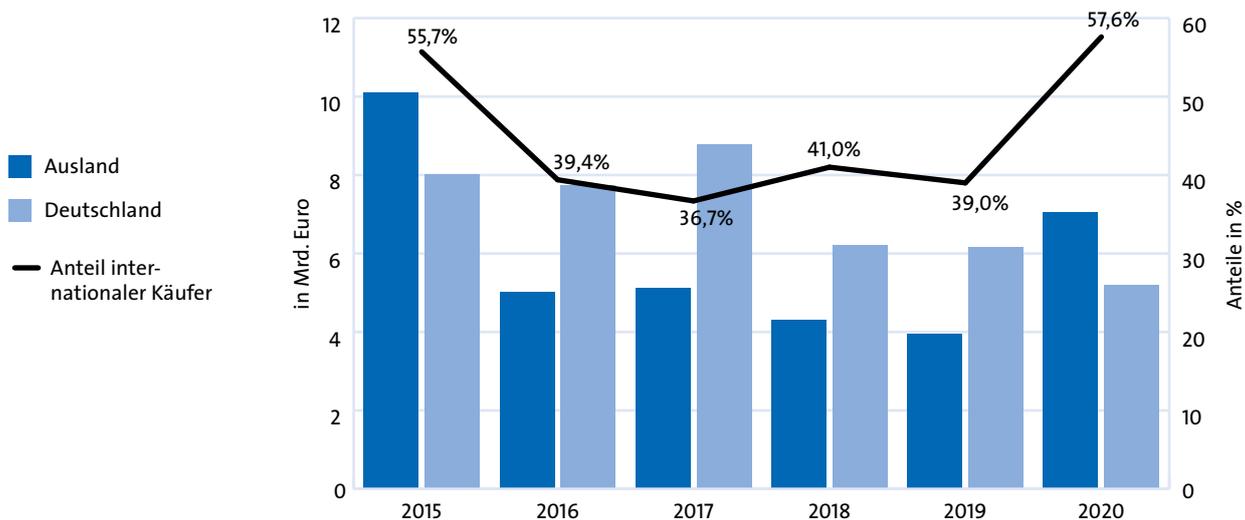
Portfolioanteil gegenüber dem Jahr 2019 um 16 Prozentpunkte. Dies ist gleichzeitig die höchste Portfolioquote auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt der letzten zehn Jahre. Unter den Einzeltransaktionen fanden sich 2020 insgesamt sechs Verkäufe mit einem Volumen von jeweils mindestens 100 Mio. Euro, darunter das durch Krieger Projektentwicklung erworbene Shoppingcenter KaufPark in Dresden, die durch Revcap übernommenen Bahnhofspassagen in Potsdam sowie das von der Volksbank Braunschweig Wolfsburg gekaufte CityPalais in Duisburg.

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Investorennationalität

Auch das Engagement internationaler Investoren hat 2020 im Vergleich zum Vorjahr deutlich zugenommen – und das trotz der Reisebeschränkungen und limitierten Vor-Ort-Besichtigungen. Insbesondere Eigentümer von Supermärkten, Lebensmitteldiscountern, Verbrauchermärkten und Drogerien wurden mit Kaufanfragen – oft von Investoren aus der ganzen Welt – überhäuft. So stellt Deutschland – nach den USA – den weltweit größten Markt für gewerbliche Immobilieninvestments dar. Entsprechend stieg der Anteil internationaler Käufer deutlich um 19 Prozentpunkte auf 58% an. Auch dies ist der höchste Wert der vergangenen zehn Jahre für das Engagement ausländischer Investoren auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt. Unter den internationalen Investoren zeigten sich US-Investoren im Jahr 2020 besonders aktiv. Mit Ankäufen im Wert von 2,2 Mrd. Euro trugen sie zu 18% des Gesamtvolumens auf dem Markt für Handelsimmobilien in Deutschland bei. Das Gros des Investitionsvolumens entfiel mit rund 1,2 Mrd. Euro auf das US-Unternehmen RFR Holding, gefolgt von Apollo mit 600 Mio. Euro.

*US-Investoren
besonders aktiv*

Abbildung 3.11: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käuferherkunft, 2015 – 2020



Quelle: CBRE Research, Q4 2020.

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Lage

Rund 2,5 Mrd. Euro des Einzelhandelstransaktionsvolumens wurden in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München allokiert. Damit liegt der Anteil der fünf Metropolen bei 20% und damit etwa auf dem Niveau des Jahres 2019 (18%). Rund 740 Mio. Euro wurden hier in Immobilien in den Top-Einkaufsstraßen investiert, die damit in den Metropolen einen Anteil von 30% erreichten. Weitere nennenswerte Anteile flossen in Shoppingcenter, darunter mit den Hallen am Borsigturm und dem Linden-Center in Berlin zwei von drei ECE-Center, die im Rahmen einer Fondstransaktion gehandelt wurden, sowie die Motorama Ladenstadt in München, die im vierten Quartal von Accumulata Real Estate und Angelo Gordon von Gazit-Globe erworben wurde. Mit insgesamt gut 540 Mio. Euro entfielen 22% aller Investments in den fünf Top-Städten auf Shoppingcenter.

Konzentration auf Top-Einkaufsstraßen der Metropolen

Entwicklung der Spitzenrenditen

Die unterschiedliche Betroffenheit der verschiedenen Handelsimmobilientypen von den Auswirkungen der Corona-Pandemie und die damit in Zusammenhang stehende Selektivität der Investoren spiegeln sich auch in der Entwicklung der Spitzenrenditen wider. Innerhalb des Einzelhandelsinvestmentmarktes zeigten sich im Verlauf des Jahres 2020 in Teilen divergierende Entwicklungen.

So gingen die Spitzenrenditen der stark nachgefragten Supermärkte im Vorjahresvergleich deutlich zurück. Zum Jahresende 2020 lagen Supermärkte bei einer Nettoanfangsrendite von 4,80% und damit 0,4 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Eine leichte Renditekompression von 4,75% auf 4,70% war zudem im Segment der SB-Warenhäuser zu verzeichnen. Lebensmittelmärkte waren nicht von pandemiebedingten Geschäftsschließungen betroffen. Im Gegenteil: Als systemrelevante Einrichtungen konnten sie phasenweise deutliche Umsatzzuwächse verzeichnen. Entsprechend hat die bereits in den Vorjahren hohe investorenseitige Nachfrage hier noch einmal spürbar angezogen.

Spitzenrenditen stabil bis leicht sinkend

Fachmärkte und Fachmarktzentren blieben hingegen stabil. So notieren Fachmarktzentren weiterhin bei einer Nettoanfangsrendite von 4,15%, Fachmärkte mit bonitätsstarkem Mieter und langfristigem Mietvertrag liegen weiterhin bei 5,25%. Leicht nachgegeben hat hingegen die Nettoanfangsrendite von Baumärkten. Mit 5,10% zum Jahresende 2020 rangieren Bau- und Gartenmärkte nun 0,1% Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert.

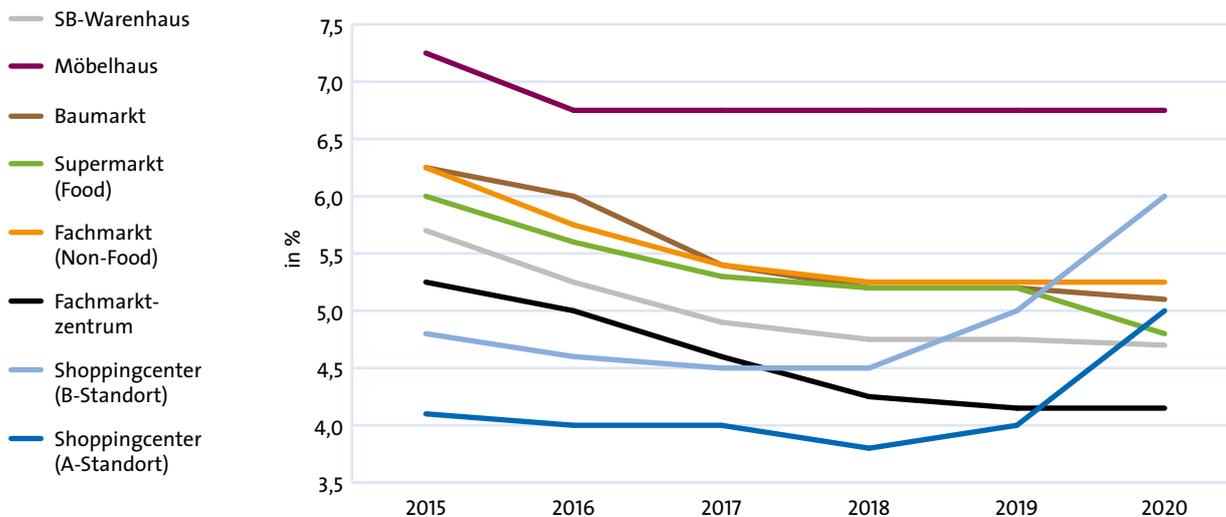
Einen deutlichen Anstieg der Spitzenrenditen gab es auf Jahressicht bei Shoppingcentern. Um jeweils 1,0 Prozentpunkte im Vorjahresvergleich stieg die Rendite für erstklassige Center in A-Standorten (auf 5,00%) wie auch für Shoppingcenter in B-Standorten (auf 6,00%). Ein weiterer Anstieg im Jahr 2021 ist – mit Hinblick auf die verstärkte Risikobetrachtung seitens der Investoren – wahrscheinlich.

Renditeanstieg bei Shoppingcentern deutlich, bei Geschäftshäusern moderat

Geschäftshäuser in den Top-Lagen der Innenstädte wurden ebenfalls günstiger. Die Spitzenrenditen legten im Durchschnitt der sieben A-Städte um 0,19 Prozentpunkte auf 3,31% zu. Teuerster Standort ist weiterhin München mit einer Nettoanfangsrendite von 2,90% und damit 0,2% Prozentpunkte mehr als 2019. Die höchste Spitzenrendite unter den sieben Städten von 3,60% entfällt auf Köln, auch dies ein Anstieg um 0,2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.²⁶

26 CBRE: Immobilienmarktdaten 2020, Frankfurt am Main, 2021.

Abbildung 3.12: Nettoanfangsrenditen von Einzelhandelsimmobilien, 2015 – 2020



Quelle: CBRE Research 2020.

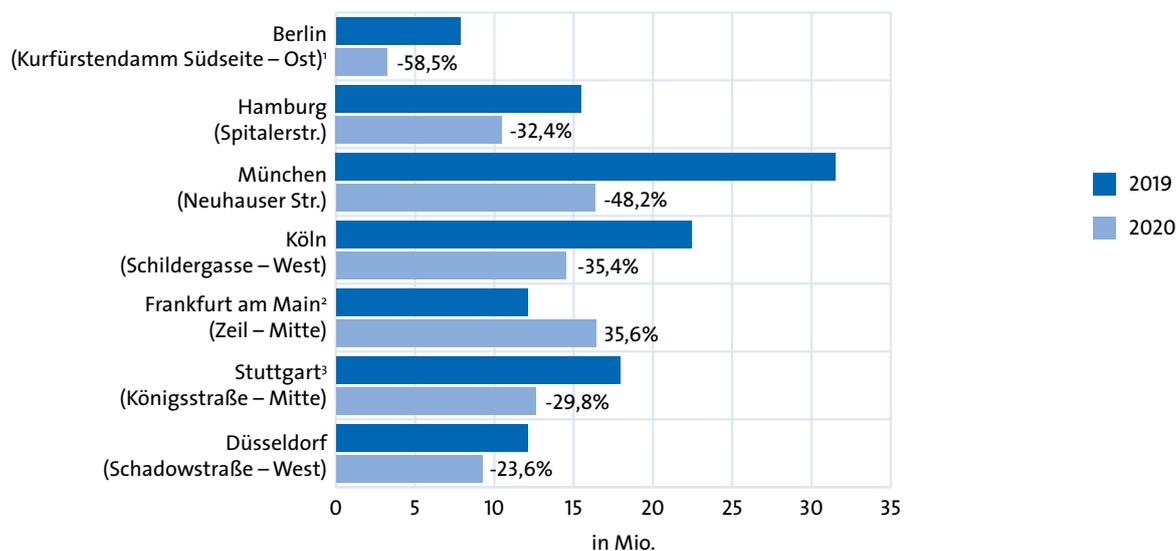
3.4 Situation und Perspektiven in und außerhalb der Einkaufsmetropolen

Kennzahlen zur Kaufkraft und zum Einzelhandel sind im folgenden Abschnitt für 2020 mit Vorsicht zu genießen, da sie auf Prognosen beruhen und der zweite Lockdown nicht einberechnet wurde. So eignen sich jene Zahlen nicht zum Zeitreihenvergleich. Vergleichszahlen zu 2019 wurden aus diesem Grunde im weiteren Verlauf nicht aufgeführt.

Passantenfrequenzen als Indikator

Grundsätzlich bleiben Prognosen für 2021 vor dem Hintergrund und den Unsicherheiten der Pandemie schwierig. Allerdings kann man den starken Rückgang von Passantenfrequenzen in den städtischen Fußgängerzonen von 2019 auf 2020 als guten Indikator für die negativen Umsatzentwicklungen im stationären Handel bewerten. Diese Entwicklungen stehen selbstredend mit den Lockdowns in Verbindung. In den Zeiten zwischen den Lockdowns wurde weniger häufig, dafür aber gezielt eingekauft. Ziel- und Versorgungskäufe ersetzen sonst auch häufige Impuls- und Erlebniskäufe.

Abbildung 3.13: Passantenaufkommen in ausgewählten Top-Lagen der A-Städte, 2019 – 2020



1 2019 wurde nur das 2. Halbjahr gemessen; 2020 kam es zu Ausfällen beim Messen von ca. 4 Monaten (dies betrifft auch ein Zeitfenster während des 1. Lockdowns).

2 2019 wurde nur das 2. Halbjahr gemessen.

3 2019 kam es zu Ausfällen beim Messen von max. einem Monat.

Quelle: Hystreet 2021

Derselbe Zusammenhang besteht in der pandemiebedingten eingeschränkten Mobilität und daraus resultierenden Einschränkungen im Tourismus. Der Tourismus ist von 2019 auf 2020 massiv eingebrochen mit ebenso massiven negativen Auswirkungen auf den Konsum im Einzelhandel vor Ort der Top-Lagen. Im Schnitt war ein Rückgang der Übernachtungen von über 61% in den A-Städten zu verzeichnen, wobei die Spanne von -55,4% in Hamburg bis -64,0% in Berlin reicht (vgl. Kapitel 2.6.2, Abbildung 2.39). Auch die Gästeankünfte sind im Schnitt über -63% eingebrochen (Spanne: Hamburg -58,4% bis München -65,8%)²⁷. Allerdings ist die durchschnittliche Aufenthaltsdauer gestiegen, was Interpretationsspielraum eröffnet. Vermutet werden könnten Nachholeffekte nach dem ersten Lockdown. Insbesondere München war ein beliebtes Ziel.

Tourismus massiv eingebrochen

Große finanzielle Einbußen erfährt Deutschland auch durch den Rückgang von touristischem und geschäftlichem Reiseverkehr aus dem Ausland. Die fünf besucherstärksten Nicht-EU-Nationen 2018 und vermutlich auch 2019 bis zum ersten Quartal 2020 waren China, die Golfstaaten, die Russische Föderation, die Schweiz und die USA. Diese Top-Shopper-Nationen standen für eine hohe Kaufkraft im Tax Free Shopping, da sie fast drei Viertel der Tax-Free-Umsätze in Deutschland repräsentierten. München lag 2018 mit 24% am deutschen Tax-Free-Umsatz an erster Stelle, gefolgt von Frankfurt am Main (18,2%) und Berlin (15,9%)²⁸.

Auch die Spitzenmieten sollten aufgrund der Methodik als Orientierungswert zum Vergleich von Städten verstanden werden. Spitzenmieten geben weder einen Durchschnitt wieder noch beschreiben sie das Mietpreisniveau in den Nebenlagen. Sie zeigen lediglich das oberste Preissegment (meist mit einem Marktanteil von ca. 3% des Flächenumsatzes) an und werden meist in der abso-

²⁷ Vgl. COMFORT Research & Consulting 2021 auf Basis der Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes sowie der Statistischen Landesämter.

²⁸ Vgl. EHI Retail Institute: Shopping-Tourismus – Einflussfaktoren und Entwicklung, Köln, 2019, S. 20.

luten Top-Lage registriert. Diese Spitzenmieten können 2020 auch vor dem ersten Lockdown erzielt worden sein. Überdies werden Mietverträge und die enthaltenen Mieten meist mit einigen Jahren Vorlauf geschlossen und müssen gerade in diesen Zeiten nicht immer die Miete darstellen, die letztlich (bei Neueröffnung, während einer Pandemie) erzielt wurde. Somit sollten auch die genannten Eröffnungen immer als Bestandteil einer längeren Planung gesehen werden, die vor der Krise einsetzte und teilweise notgedrungen mitten in der Pandemie umgesetzt werden musste.

Höchstmieten in Top-Lagen gesunken

Festgehalten werden kann dennoch, dass die Höchstmieten in Top-Lagen von 2019 auf 2020 ebenfalls gesunken sind. Ausnahmen hierbei bilden Düsseldorf mit der Königsallee und Frankfurt mit der Goethestraße. Auch im Preistrend der Spitzenmieten bilden diese beiden Städte mit einer stabilen Prognose Ausnahmen im allgemeinen Trend. München zeichnet sich nach wie vor mit allgemeinen Spitzenwerten im Immobilienmarkt aus, aber auch Berlin mit bundesweiten Spitzenmieten für kleinere Ladeneinheiten und Hamburg mit hohen Spitzenmieten für größere Ladeneinheiten sind aus Immobiliensicht weiterhin attraktiv.²⁹ Die deutschen A-Städte sind insbesondere für ausländische Mieter attraktiv und es werden trotz Lockdown noch langfristige Mietverträge abgeschlossen.

Lebensmittel-einzelhandel auf Expansionskurs

Lebensmitteleinzelhändler waren 2020 nicht nur in den A-Städten die Branchentreiber der Expansion und zeichneten sich so durch eine starke Krisenresistenz aus. In den Top-Städten taten sich insbesondere Discounter hervor, auffällig stark angeführt durch Lidl, aber auch Netto Markendiscount fiel durch rege Expansionstätigkeit auf. Neben weiteren anderen großen Lebensmittelhändlern eröffneten auch inhabergeführte einzelne Bioläden oder Standorte von filialisierten Biomarktketten. Vermieter in diesen Branchen blieben von Mietausfällen verschont. Neueröffnungen von Filialen anderer Branchen aus den nicht nahversorgungsrelevanten Sortimenten waren 2020 eher die Ausnahme. Häufig kämpften diese Unternehmen um den Erhalt von Standorten und nicht selten kam es zu Ausdünnungen des Filialnetzes bis hin zu gänzlichen Schließungen, was letztes Jahr zu sichtbaren Leerständen auch in 1a-Lagen führte. Große Löcher rissen vor allem die Schließungen von Galeria-Karstadt-Kaufhof-Standorten in die Innenstadt-Landschaften. Von diesen Entwicklungen blieben auch einige Top-Lagen der A-Städte nicht verschont.

Regionaler Schwerpunkt sämtlicher Eröffnungen war unter den A-Städten Berlin, aber auch in München waren die Händler trotz allem aktiv. Für 2021 zeichnet sich der Lebensmitteleinzelhandel weiterhin als Branchentreiber in der Expansion aus und auch der Standort Berlin meldet für das laufende Jahr die meisten Eröffnungen. Alle anderen Branchen, die nicht der Nahversorgung angehören, werden vermutlich auch im laufenden Jahr mit aller Vorsicht neu eröffnen – wenn überhaupt.

Berlin

Die bevölkerungsreichste Stadt und Hauptstadt Deutschlands fiel 2019 im Vergleich zu den anderen A-Städten mit einer relativ hohen Arbeitslosenquote und unterdurchschnittlichen Kennzahlen zur Einzelhandelskaufkraft auf. Der Index des Einzelhandelsumsatzes pro Einwohner ist für 2020 im bundesweiten Ver-

²⁹ Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte, 2020.

gleich durchschnittlich und im Städtevergleich der A-Städte mit 102,0 deutlich am niedrigsten. Aufgrund der hohen Einwohnerzahl sticht Berlin jedoch beim absoluten Einzelhandelsumsatz mit über 18,8 Mrd. Euro hervor.³⁰ Mit 340-380 Euro/m² für kleinere Shop-Einheiten sind die Retailspitzenmieten von 2019 auf 2020 nach regelmäßigen Anstiegen gesunken. Jedoch hält Berlin weiterhin vor München im bundesweiten Vergleich die höchsten Retailspitzenmieten für diese Flächen, während die Höchstmieten für Flächen von 300-500 m² sich im Mittelfeld der A-Städte einpendeln. Für 2021 wird für beide Flächengrößen ein rückläufiger Preistrend erwartet.³¹

Berlin war allein schon aufgrund der Größe des Stadtgebiets ein Standort mit vielen Eröffnungen verschiedener Branchen des filialisierten Einzelhandels. Allerdings bleibt zu betonen, dass Eröffnungen 2020 oft auf vormals geschlossenen Mietverträgen sowie Verpflichtungen basieren und somit kein guter Indikator für Prosperität im Jahr 2020 sind.

Besonders erwähnenswert sind Markteintritte und Flagship-Eröffnungen in Berlin. Kayser, ein Wäschespezialist aus Südamerika, eröffnete sein Geschäft auf 100 m² im Alexa Ende des Jahres als ersten deutschen Standort. Dieser Schritt ist für das Unternehmen ein wichtiger für die Expansion in Europa.³² Sowohl Muji als auch Canada Goose kamen mit Flagship-Stores hinzu. Gleich mit 1.400 m² auf vier Etagen verteilt eröffnete Muji im legendären Marmorhaus am Ku'damm im Juni seinen größten Store in Deutschland. Neben dem Test neuer Sortimente soll auch ein sogenanntes Instore-Event in Europa ausprobiert werden. Der Gedanke des Community-Marktes beinhaltet die Bereitstellung von Teilflächen für rund 20 lokale Lebensmittelproduzenten, Marken und Künstler. Es werden Upcycling-Produkte, nachhaltige Möbel und Accessoires genauso angeboten wie lokal produziertes Gebäck, Süßigkeiten, Getränke und Haushaltswaren.³³ Ebenfalls auf dem Kurfürstendamm eröffnete Ende des Jahres der kanadische Daunenjackenspezialist Canada Goose seinen ersten deutschen Laden als Flagship-Store. In Europa ist die Marke nun auch neben Berlin in London, Mailand und Paris vertreten.³⁴ Neben dem Ku'damm meldete auch die Tauentzienstraße Neuigkeiten: Die amerikanische Lifestyle-Marke Skechers eröffnete seinen Flagship-Store³⁵, während Uniqlo seinem Standort auch in Zukunft treu bleiben wird. Die japanische Modemarke und Quantum verlängerten den Mietvertrag über 2.700 m² Fläche auf lange Sicht.³⁶

Eine interessante Neueröffnung im Frühjahr 2021 ist das sich auf 4.000 m² erstreckende Entertainment-Center namens „Mission Play“ des Spielwarenhersteller Mattel am Potsdamer Platz. Aufgrund der Entwicklungen von Shoppingcentern zu Einkaufs-, Freizeit- und Unterhaltungsstätten sei laut der Vermieter Brookfield Properties und Partner ECE Marketplaces die Eröffnung von Mattel „ein wichtiges Etappenziel im Umbau des Potsdamer Platzes“.³⁷

30 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

31 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020.

32 Vgl. FashionUnited: Kayser eröffnet erstes deutsches Geschäft in Berlin, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/kayser-eroeffnet-erstes-deutsches-geschaeft-in-berlin/2020113038185> (6.3.2021).

33 Vgl. Stores + Shops: Muji: Community-Kaufhaus in Berlin (19.8.2020).

34 Vgl. FashionUnited: Canada Goose eröffnet ersten deutschen Flagship-Store in Berlin, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/canada-goose-eroeffnet-ersten-deutschen-flagship-store-in-berlin/2020092137149> (6.3.2021).

35 Vgl. FashionUnited: Skechers eröffnet Flagship-Store in München – Berlin soll folgen, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/skechers-eroeffnet-flagship-store-in-muenchen-berlin-soll-folgen/2020120138225> (6.3.2021).

36 FashionUnited: Neuer Mietvertrag: Uniqlo bleibt Berliner Tauentzienstraße treu, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/neuer-mietvertrag-uniqlo-bleibt-berliner-tauentzienstrasse-treu/2020100637321> (6.3.2021).

37 Vgl. Thomas Daily: TD Morning News Mattel wird Ankermieter in Potsdamer Platz Arkaden (22.2.2021).

Hamburg

Hamburg, die zweitgrößte Stadt Deutschlands und traditionell als Hansestadt geprägt durch Handel, ist Sitz großer Einzelhändler und Unternehmen aus dem Konsumgüterbereich. Die Stadt zeichnet sich mit über 11,3 Mrd. Euro Einzelhandelsumsatz im vergangenen Jahr mit einem zweiten Platz im A-Städte-Vergleich aus.³⁸

Mit 240-310 Euro/m² für die kleineren Shopflächen (2019: 310 Euro/m²) zählt Hamburg 2020 bei diesen Flächen nur noch zum Mittelfeld. Größere Flächen von 300-500 m² erzielten 2020 Spitzenmieten von 165-180 Euro/m² (2019: 190 Euro/m²). Hamburgs Mieten für diese Flächen bewegten sich damit hinter München an zweiter Stelle im A-Städte-Vergleich. Sowohl für die kleineren Shop-Einheiten als auch die größeren wird von sinkenden Spitzenmieten im Jahr 2021 ausgegangen.³⁹

Großflächige Leerstände in der Innenstadt bilden nun die Schließungen der Galeria-Karstadt-Kaufhof-Filiale an der Mönckebergstraße sowie des gegenüberliegenden Gebäudes von Karstadt Sport.

In Hamburg eröffnete im Zentrum ein Benetton-Laden auf 800 m² Gesamtfläche. Benetton verfolgt hierbei sein Londoner Konzept und möchte darüber vor allem seine Neupositionierungsstrategie auf dem deutschen Markt vorantreiben.⁴⁰ Ebenfalls am Neuen Wall gelegen öffnete auf 100 m² die Modemarke Petit Bateau ihren ersten Laden in Hamburg.⁴¹ Was Erlebnisorientierung im Handel bedeutet, zeigt Haushaltsgerätehersteller und Tech-Unternehmen Dyson. Auf 180 m² eröffnete Dyson seinen Demo Store in der Mönckebergstraße. Das Highlight und Alleinstellungsmerkmal des Geschäfts ist das integrierte Beauty Lab bestehend aus einem Schönheitssalon mit Stylingstationen. Der Kunde kann hier von Haartrockner über Haarglätter und Haarstyler die Produkte ausprobieren und erleben.⁴²

Als Flagship-Store eröffnete Uniqlo mit 1.750 m² Fläche auf vier Etagen verteilt direkt neben dem innerstädtischen Rathaus. Nun ist das Label auch mit einem ersten Laden in Hamburg vertreten.⁴³ Ebenfalls eröffnete mit dem Herrenausstatter Ladage & Oelke im denkmalgeschützten Kopfgebäude des Alten Walls ein weiterer Ankermieter auf 600 m² Fläche.⁴⁴ Anfang 2020 wurde ein neuer Mietvertrag des US-Modelabels Anthropologie im selben Gebäude bekannt. Nach einigen Verzögerungen zog Anthropologie im Februar auf 760 m² in Erdgeschoss und erstes Obergeschoss des Gebäudes.⁴⁵ Sehr bezeichnend für die Entwicklung und den Strukturwandel im innerstädtischen Handel dürfte die Aufgabe des S.Oliver-Flagships in Hamburg auf der Spitalerstraße Ende 2019 sein und die anschließende Nachnutzung durch Edeka. Der Edeka-Supermarkt eröffnete Ende 2020 seine Tore.⁴⁶

38 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

39 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020.

40 Vgl. FashionUnited: Benetton eröffnet neuen Store im Hamburger Zentrum, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/benetton-eroeffnet-neuen-store-im-hamburger-zentrum/2020062536112> (6.3.2021).

41 Vgl. FashionUnited: Petit Bateau kommt nach Hamburg, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/petit-bateau-kommt-nach-hamburg/2020031734928> (6.3.2021).

42 Vgl. Dyson, Pressemitteilung: Dyson kommt nach Hamburg!, URL: <https://www.dyson.de/newsroom/overview/update/dyson-kommt-nach-hamburg> (9.3.2021).

43 Vgl. Stores + Shops: Uniqlo: Hommage an Hamburger Geschichte (29.10.2020).

44 Vgl. Immobilien Zeitung: Der Alte Wall wird zur Flaniermeile (50/2020, S. 16).

45 Vgl. ebda. und Immobilien Zeitung: Anthropologie mietet 750 m² im Alten Wall (1.2.2020, S. 18).

46 Vgl. TextilWirtschaft: Hamburg: Edeka übernimmt S.Oliver-Flaggschiff, Donnerstag, 5. November 2020, URL: <https://www.textilwirtschaft.de/business/news/strukturwandel-in-den-innenstaedten-hamburg-edeka-uebernimmt-s.oliver-flaggschiff-228014?crefresh=1>.

Die kanadische Outerwear-Marke Moose Knuckles eröffnete einen Pop-up-Store im Braun in der Innenstadt Hamburgs. Ähnlich wie auch Dyson setzt das Pop-up auf ein erlebnisbasiertes Konzept.⁴⁷

München

München ist Sitz zahlreicher börsennotierter Konzerne u.a. auch der Autoindustrie, Wissenschaft, Forschung und Kultur. Beim Tax-Free-Umsatz befand sich München vor dem Corona-Einbruch an erster Stelle in Deutschland. Die Stadt stach zuvor schon und auch 2020 unter allen Großstädten mit Spitzenwerten im Einzelhandelsumsatz hervor (Einzelhandelsumsatz Index 2020: 146,0).⁴⁸ Ebenso fiel die Stadt über Jahre durch die niedrigste Arbeitslosenquote auf. Sowohl für Vermieter als auch Investoren ist der Markt weiterhin äußerst attraktiv – vor allem in Top-Lagen. Insbesondere ausländische Mieter aus dem Luxus- und Hochpreissegment zeigen nach wie vor Interesse an den deutschen A-Städten, weil der heimische Markt noch mehr unter Druck steht. Zwar erreichte München 2020 mit 340-360 Euro/m² für Kleinflächen (2019: 370 Euro/m²) nur den zweiten Platz hinter Berlin, doch wurde für größere Flächen (300-500 m²) eine Spitzenmiete von 200-230 Euro/m² (2019: 240 Euro/m²) erzielt. Der Kaufpreisfaktor stieg in München auf einen neuen Spitzenwert von 40-42 (2019: 39-41). Sowohl die Bruttoanfangsrendite von 2,4% bis 2,5% in Top-Lagen als auch der Kaufpreisfaktor in Top-Lagen werden vermutlich stabil bleiben, während sich der Negativtrend bei den Spitzenmieten fortsetzen dürfte.⁴⁹

Auch München ist nicht gefeit gewesen vor den Schließungsplänen von Galeria Karstadt Kaufhof. Betroffen war neben den Häusern am Nordbad und am Olympia-Einkaufszentrum auch der in Prestigelage befindliche Karstadt am Stachus. Verhandlungs- und Gesprächsrunden konnten für diesen Standort jedoch eine Fortführung von zwei weiteren Jahren erzielen.

Ähnlich wie in Berlin stachen einige Eröffnungen, die schon lange vertraglich vorbereitet waren, trotz Pandemie hervor. Zu den großflächigen Eröffnungen von Flagship-Stores in München zählten im vergangenen Jahr Urban Outfitters, Douglas und Skechers. Allen dreien gemeinsam ist, dass sie sich auf der Kaufingerstraße ansiedelten. Laut Firmenaussagen eröffnete Urban Outfitters bereits im Hochsommer gleich den größten Laden auf dem europäischen Festland (Mietvertragsabschluss 2019⁵⁰). Der US-amerikanische Händler für Mode- und Lifestyleartikel bietet auf 1.700 m² Verkaufsfläche über drei Etagen verteilt seine Produkte an.⁵¹ Als Folgemieter des ehemaligen S.Oliver-Flagships eröffnete Douglas Ende 2020 seine größte Filiale in München. Die Fläche misst 1.160 m² und verteilt sich auf ganze vier Etagen. Damit setzt Douglas seine Investitionen in das Filialnetz in Metropolregionen konsequent fort. Die Filiale verbindet die analoge und digitale Welt für sich und den Kunden. So kann der Kunde Produkte testen, sich beraten lassen und sich gleichzeitig über digitale Touchpoints informieren.⁵²

47 Vgl. Backspin: Moose Knuckles eröffnet Store in Hamburg und präsentiert Gold-Kollektion, URL: <https://www.backspin.de/moose-knuckles-eroeffnet-store-in-hamburg-und-praesentiert-gold-kollektion/> (9.3.2021).

48 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

49 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020.

50 Vgl. Immobilien Zeitung: H&M schließt, Urban Outfitters übernimmt (26.2019, S. 23).

51 Vgl. FashionUnited: Urban Outfitters eröffnet Flagship-Store in München, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/urban-outfitters-eroeffnet-flagship-store-in-muenchen/2020081136677> (6.3.2021).

52 Vgl. Douglas-Pressemitteilung: Douglas eröffnet neuen Flagship Store in München – Douglas, URL: <https://corporate.douglas.de/news/douglas-eroeffnet-neuen-flagship-store-in-muenchen/> (23.6.2020).

Mitten im zweiten Lockdown eröffnete auch der US-amerikanische Schuhanbieter Skechers seinen Flagship-Store. Laut Firmenaussagen erweitern die neuen Flagship-Stores in München und Berlin das Direktkundengeschäft, das im dritten Quartal an den bisherigen zwölf Standorten und über den E-Commerce ein dreistelliges Wachstum erzielt hatte.⁵³ Ein weiterer Mono-Label-Store auf 90 m² Fläche soll nicht unerwähnt bleiben, ist es doch das erste europäische Flagship von Goldwin. Die internationale Marke für technische Bekleidung mit anspruchsvoller Klientel eröffnete seinen Laden Goldwin Munich Mitte Oktober in Top-Lage im Münchner Schäfflerhof.⁵⁴ Trotz der prekären Situation insbesondere im Fashionbereich traute sich der Bekleidungsanbieter Marc Cain einen neuen Standort auf 245 m² Verkaufsfläche zu. Der Standort, der gleich den weltgrößten Store der Marke präsentiert, möchte mit diesem Schritt ein positives Signal in die Zukunft senden. Zu finden ist der Laden im zentral gelegenen Einkaufszentrum Fünf Höfe.⁵⁵

Köln

Köln zählt üblicherweise dank guter Lauflagen zu den Städten mit den höchsten Frequenzbewegungen auf gleich mehreren Einkaufsstraßen. Die Stadt fiel 2019 im A-Städte-Vergleich mit einer hohen Arbeitslosenquote von 9,8% und einer nur leicht überdurchschnittlichen allgemeinen Pro-Kopf-Kaufkraft von 105 auf den ersten Blick negativ auf. Allerdings konnte sie aus Handelssicht punkten, die Einzelhandelsumsatzkennzahlen waren aufgrund der guten Erreichbarkeit und der Attraktivität der Stadt deutlich überdurchschnittlich. Für 2020 betrug der Einzelhandelsumsatz-Index pro Einwohner 127,5.⁵⁶

Köln erzielte 2020 nach Stuttgart die zweitniedrigsten Spitzenmieten für kleinere wie auch etwas größere Ladenflächen im A-Städte-Vergleich. 2019 lag die Spitzenmiete noch bei 255 Euro/m² für 80-120 m² große Flächen, während sie 2020 auf 201-235 Euro/m² sank und sich auch weiterhin eine negative Tendenz abzeichnet. Auch bei Flächen von 300-500 m² sank die Spitzenmiete von 130 Euro/m² auf 110-115 Euro/m² mit für die Zukunft negativer Tendenz. Im Gegensatz zu den anderen Städten mit stabilen Aussichten hinsichtlich Bruttoanfangsrendite und Kaufpreisfaktor zeichnet sich für Köln Bewegung in den Top-Lagen ab.⁵⁷

Anders als in anderen Innenstädten blieben die beiden Galeria-Karstadt-Kaufhof-Standorte an der Breiten Straße und der Hohen Straße vor Schließungen verschont.

Von einer größeren Anzahl von Neueröffnungen kann für das Jahr 2020 in Köln nicht gesprochen werden. In üblicherweise frequenzstarker Lage direkt am Neumarkt eröffnete am ehemaligen Standort des französischen Interior-Händlers Habitat Lieblingsstück als Pop-up-Store.⁵⁸ Auch Saturn hat mit seinem Format

53 Vgl. FashionUnited: Skechers eröffnet Flagship-Store in München – Berlin soll folgen, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/skechers-eroeffnet-flagship-store-in-muenchen-berlin-soll-folgen/2020120138225> (6.3.2021).

54 Vgl. Goldwin Sports Pressemitteilung: Goldwin Munich/Goldwin Europe, URL: <https://www.goldwin-sports.com/eu-de/feature/munich/> (16.10.2020).

55 Vgl. FashionUnited: Marc Cain eröffnet seinen weltgrößten Store in München, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/marc-cain-eroeffnet-seinen-weltgroessten-store-in-muenchen/2020081036662> (6.3.2021).

56 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

57 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020

58 Vgl. Popupstores.de: Lieblingsstück Pop-Up-Store in Köln, URL: <https://www.popupstores.de/shop-finden/lieblingsstueck-pop-up-store-in-koeln.html> (9.3.2021).

Experion – die Saturn E-Arena sicherlich den Zeitgeist getroffen, wenn auch nicht in 1a-Lage angesiedelt. Dennoch ist der Standort als Geburtsort von Saturn in und um Köln bekannt und bietet auf 3.000 m² Fläche Unterhaltung, Ausprobieren und Gaming.⁵⁹

Frankfurt am Main

Frankfurt ist einer der wichtigsten internationalen Finanzplätze, ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt und Messestandort, was sich im Jahr vor Corona u.a. in fast 20% Tax-Free-Umsatz niederschlug. Bei einer Einwohnerzahl von rund 753.000 Einwohnern zeichnet sich die Stadt durch einen überdurchschnittlichen Einzelhandelsumsatz (Index: 115,3) aus.⁶⁰ In Frankfurt kann man wie im Folgenden auch in Düsseldorf von einer Ausnahme sprechen hinsichtlich der Entwicklungen der Spitzenmiete im A-Städte-Vergleich. Laut den Untersuchungen von Comfort gehen die Höchstmieten auch in Frankfurt in fast allen Einkaufslagen zurück. Eine Ausnahme hier bildet die Goethestraße, die sich über die Jahre vor allem für Konsumenten im Hochpreissegment positioniert hat. Hier konnte sogar binnen Jahresfrist ein leichter Anstieg in der Spitzenmiete von vormals 290 Euro/m² (Ladenflächen 80-120 m²) auf 295-305 Euro/m² verzeichnet werden. Mit Spitzenmieten von 145-155 Euro/m² für Flächen von 300-500 m² ist die Preisentwicklung in diesem Fall recht stabil geblieben. Auch der Trend wird als stabil für dieses Jahr eingeschätzt, was als Ausnahme im Vergleich der A-Städte betrachtet werden kann.⁶¹ Was für eine vermutlich nachhaltige Attraktivität der Goethestraße als Luxusmeile in Frankfurt spricht, war im Juli des vergangenen Jahres die Eröffnung einer Boutique der Schweizer Uhrenmanufaktur Patek Philippe.⁶² Geplante Eröffnungen wie die der Luxusmarke Yves Saint Laurent auf der Goethestraße (Meldung im März 2021) sprechen ebenfalls für die Attraktivität der Lage.⁶³

Zu den sonst wenigen Eröffnungen in Frankfurt gehören neben Salomon und Intimissimi⁶⁴ auch die von Lorey als neue Mieter im MyZeil. Das Traditionsunternehmen hatte sich entschieden seinen alten Standort nur wenige Meter Luftlinie entfernt aufzugeben und 1.000 m² Verkaufsfläche im Shoppingcenter MyZeil zu beziehen.⁶⁵

In der Upper Zeil eröffnete wie in Hamburg auch an das Londoner Konzept anlehnend ein Benetton-Store Mitte September 2020. Benetton bezog gleich zwei Etagen auf 1.100 m² Verkaufsfläche im Upper-Zeil-Gebäude.⁶⁶

Sicherlich als spektakulär zu bewerten ist der Erhalt des Galeria-Karstadt-Kaufhof-Standortes an der Frankfurter Zeil. Das zunächst von der Schließung betroffene Traditionshaus konnte noch in den Ausverkaufswochen gerettet werden. So wurde in den Verhandlungen zwischen dem Eigentümer Signa Holding, der

59 Vgl. Xperion Saturn: Was ist Experion?, URL: <https://www.xperion-saturn.de/#> (9.3.2021).

60 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

61 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020.

62 Vgl. Blickpunkt Juwelier: Patek-Boutique in Frankfurt eröffnet, URL: <https://blickpunktjuwelier.de/patek-boutique-in-frankfurt-eroeffnet/> (31.7.2020).

63 Vgl. Immobilienmanager: Saint Laurent eröffnet ersten Store in Frankfurt, URL: <https://www.immobilienmanager.de/yves-saint-laurent-frankfurt-goethestrasse/150/82790/> (24.3.2021).

64 Vgl. Frankfurt-Tipp.de: Salomon und Intimissimi - Zwei Neueröffnungen im MyZeil, URL: <https://www.frankfurt-tipp.de/ffm-aktuell/s/ugc/salomon-und-intimissimi-zwei-neueroeffnungen-im-myzeil.html> (9.03.2021).

65 Vgl. Frankfurt-Tipp.de: Lorey feiert Neueröffnung im MyZeil, URL: <https://www.frankfurt-tipp.de/ffm-aktuell/s/ugc/lorey-feiert-neueroeffnung-im-myzeil.html> (9.3.2021).

66 Vgl. Stores + Shops: Benetton in der Upper Zeil in Frankfurt (29.9.2020).

Stadt Frankfurt und dem Vermieter Sahle eine Verlängerung bis Januar 2025 erreicht.⁶⁷

Stuttgart

Die Landeshauptstadt ist Heimat der sich stark im Umbruch befindenden deutschen Autoindustrie. Stuttgart als zweitkleinste Stadt unter den A-Städten fiel wie München durch eine vergleichsweise geringe Arbeitslosenquote auf und durch überdurchschnittlich hohe Einzelhandelsumsatz-Indizes. 2020 war der Einzelhandels-Index mit 127,8 wie im Jahr zuvor auf gleicher Höhe mit Köln.⁶⁸

Händler finden bei den Retailhöchstmieten in Stuttgart die niedrigsten unter den A-Städten Deutschlands vor. So wurden 2020 für kleinere Shop-Einheiten Spitzenmieten von 150-170 Euro/m² erzielt, für größere Einheiten 75-85 Euro/m². Auch hier zeichnet sich ein weiteres Sinken der Spitzenmieten ab.⁶⁹

Die Stuttgarter 1a-Lagen können für 2020 keine regen Aktivitäten bei den Neuvermietungen vermelden. Allerdings hat das frühere Modehaus Breitling am Stuttgarter Marktplatz mit der Stadt Stuttgart (Stuttgart Marketing) einen neuen Mieter gefunden. Der Mietvertrag ist auf 30 Jahre angelegt und die Stadt sicherte sich überdies ein Vorkaufsrecht für den Fall, dass die Familie Breitling das Gebäude (doch) verkauft. Das Traditionsunternehmen war 71 Jahre lang vor Ort präsent und ist kaum aus der Landeshauptstadt wegzudenken. Wie viele Händler im vergangenen Jahr musste sich das Traditionsunternehmen dem veränderten Kundenverhalten, dem Onlinehandel und den Konsequenzen der Schließungszeiten durch die Corona-Pandemie Ende des Jahres beugen. Es gab zahlreiche Bewerber für den Standort, der Gemeinderat entschied sich schlussendlich für ein Haus des Tourismus, welches Stuttgart Marketing verantwortet. Bezuschusst wird das Vorhaben von der Landeshauptstadt mit über 9,5 Mio. Euro.^{70, 71}

Düsseldorf

Die Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens ist ein international stark verflochtenes Wirtschaftszentrum, in dem Finanzdienstleister und Consultinggrößen angesiedelt sind. Düsseldorf ist ebenfalls Standort einiger börsennotierter Unternehmen und Messestadt. Unter den A-Städten ist sie gemeinsam mit Stuttgart die kleinste, gemessen an der Einwohnerzahl. Auf Wohnerebene betrachtet spricht aber der überdurchschnittlich hohe Einzelhandelsumsatz für die Attraktivität der Stadt. Mit einem Einzelhandelsumsatz-Index von 131,4 liegt Düsseldorf im Städtevergleich an zweiter Stelle hinter München.⁷²

67 Vgl. FAZ: Galeria Karstadt Kaufhof schließt Warenhäuser – Frankfurter Filiale öffnet wieder, URL: <https://www.faz.net/aktuell/rhein-main/region-und-hessen/nach-insolvenzabschluss-galeria-karstadt-kaufhof-schliesst-warenhaeuser-17003113.html> (15.10.2020).

68 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

69 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020.

70 Vgl. Stuttgarter Zeitung: Traditionsgeschäft in Stuttgart - Herrenausstatter Breitling am Marktplatz schließt, URL: <https://www.stuttgarter-zeitung.de/inhalt.traditionsgeschaeft-in-stuttgart-herrenausstatter-breitling-am-marktplatz-schliesst.c573570e-fe5a-4d6d-8337-570255a26045.html> (11.3.2021).

71 Vgl. Immobilien Zeitung: Haus des Tourismus am Marktplatz (10/2021, S. 23).

72 Vgl. GfK: Strukturdaten A-Städte (2021).

Für Investoren und Vermieter scheint die Stadt trotz der prekären Situation weiterhin zumindest für auf der Königsallee angesiedelte Flächen reizvoll zu sein und sich von einer stabilen Seite zu zeigen. Zum Jahresende 2020 nennt Comfort für die Kö' den Rekordmietpreis von bis zu 310 Euro/m², womit sich die Spanne von 300-310 Euro/m² für Flächen von 80-120 m² im Jahr 2020 erklären lässt. Zu den neuen Mietern auf der Königsallee gehören der Modeanbieter Dsquared2, Caviar House & Prunier und Falconeri.⁷³ Auch Spitzenmieten von 160-170 Euro/m² für größere Flächen können im Vergleich durchaus zu den höheren Mieten im vergangenen Jahr gezählt werden.⁷⁴

Laut den Untersuchungen von Comfort haben aber bis auf die Königsallee die Düsseldorfer A-Lagen in ihren Spitzenmieten seit Beginn der Pandemie spürbar nachgegeben. Sowohl in der Flinger Straße als auch in der Schadowstraße sanken die Mietpreise gegenüber dem Vorjahr um knapp 10%. Ende 2020 wurden demnach in der Einkaufsmeile der Düsseldorfer Altstadt 150-175 Euro/m² für ein Ladengeschäft in Top-Lage mit 80 bis 120 m² gezahlt. In der Schadowstraße waren es zwischen 185 und 200 Euro/m².⁷⁵

Ob einzelne Galeria-Karstadt-Kaufhof-Standorte in der Düsseldorfer Innenstadt geschlossen werden, war länger nicht sicher. Zunächst waren die Standorte Düsseldorf-Schadowstraße (vormals Karstadt) und Düsseldorf-Am Wehrhahn (vormals Kaufhof) gemeinsam von den Schließungsdiskussionen betroffen. Am Ende konnte aber die Karstadt-Filiale an der Düsseldorfer Schadowstraße für drei weitere Jahre erhalten bleiben, während die Türen der gegenüberliegenden Kaufhof- und Karstadt-Sport-Filialen endgültig geschlossen wurden.⁷⁶

In Düsseldorf eröffneten im August gleich zwei weitere Filialisten im Neubau KII (ehemals Kö-Bogen II) ihre Pforten. Der Off-Price-Händler TK Maxx eröffnete um knapp drei Monate verspätet seinen Laden auf 3.500 m² Fläche und war damit das erste Geschäft im neuen KII überhaupt.⁷⁷ Wenige Zeit später folgte dann auch das schwedische Textilhandelsunternehmen H&M auf drei Etagen und rund 3.500 m² Fläche. Nach Kassel und Hannover ist die Filiale im KII die dritte Filiale in Deutschland mit neuem Store-Designkonzept.⁷⁸ Die Outerwear-Marke Moose Knuckles startete ebenfalls im KII auf rund 220 m² gemäß seiner anlaufenden Strategie den Betrieb eines Pop-up-Stores.⁷⁹ Aldi Süd wiederum setzte mit der Eröffnung der 35. Filiale in Düsseldorf die Erschließung urbaner Standorte fort. Seit Oktober 2020 belebt der Discounter zusammen mit weiteren Händlern (u.a. auch dm) und Gastronomen ebenfalls KII im Untergeschoss auf 1.030 m² Verkaufsfläche.⁸⁰

Mitten in der Fußgängerzone der Düsseldorfer Altstadt öffneten auf der Flinger Straße der erste Xiaomi-Store Deutschlands⁸¹ und wenige Monate später im September ein Brand Store von Lego auf 240 m² ihre Pforten.⁸²

73 Vgl. Immobilien Zeitung: Nur auf der Kö' steigt noch die Handelsmiete (49 2020, S. 17).

74 Vgl. Comfort Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2020.

75 Vgl. Immobilienzeitung: Nur auf der Kö' steigt noch die Handelsmiete (49 2020, S. 17).

76 Vgl. WDR: Düsseldorf: Karstadt-Filiale Schadowstraße gerettet, URL: <https://www1.wdr.de/nachrichten/rheinland/duesseldorf-karstadt-schadowstrasse-gerettet-100.html> (23.9.2020).

77 Vgl. FashionUnited: TK Maxx öffnet nach Verzögerungen in Düsseldorf, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/tk-maxx-eroeffnet-nach-verzoegerungen-in-duesseldorf/2020081436728> (6.3.2021).

78 Vgl. FashionUnited: In Bildern: H&M eröffnet im Kö-Bogen II in Düsseldorf, URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/in-bildern-h-m-eroeffnet-im-koe-bogen-ii-in-duesseldorf/2020082736865> (6.3.2021).

79 Vgl. coolibri.de: Moose Knuckles eröffnet Pop-up-Store in Düsseldorf, URL: <https://www.coolibri.de/magazin/moose-knuckles-eroeffnet-pop-up-store-in-duesseldorf/> (6.3.2021).

80 Vgl. Pressemitteilung Aldi Süd: ALDI SÜD eröffnet am Kö-Bogen II eine Frische-Filiale (1.10.2020).

81 Vgl. China Gadgets: Xiaomi Store Deutschland | Alles zur Eröffnung in Düsseldorf!, URL: <https://www.china-gadgets.de/xiaomi-store-in-deutschland> (6.3.2021).

82 Vgl. Lokal [büro]: Lego-Store eröffnet am Donnerstag um 10 Uhr, URL: <https://www.lokalbuero.com/2020/08/26/lego-store-eroeffnet-am-donnerstag-um-10-uhr> (9.3.2021).

Abbildung 3.14: Strukturdaten A-Städte, 2019 – 2020

	Einwohner		Haushalte	
	2019	2020	2019	2020
Berlin	3.613.495	3.644.826	2.013.661	2.031.198
Hamburg	1.830.584	1.841.179	1.013.143	1.010.765
München	1.456.039	1.471.508	789.761	795.113
Köln	1.080.394	1.085.664	577.375	581.450
Frankfurt am Main	746.878	753.056	403.142	400.008
Stuttgart	632.743	634.830	336.559	338.738
Düsseldorf	617.280	619.294	335.830	342.551

	Einzelhandelsumsatz in Mio Euro		Einzelhandelsumsatz pro Einwohner in Euro		Einzelhandelsumsatz Index	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Berlin	18.939	18.825	5.241	5.165	102,6	102,0
Hamburg	11.470	11.294	6.266	6.134	122,6	121,1
München	11.106	10.878	7.628	7.393	149,3	146,0
Köln	7.202	7.010	6.666	6.457	130,4	127,5
Frankfurt am Main	4.461	4.397	5.973	5.839	116,9	115,3
Stuttgart	4.233	4.111	6.690	6.475	130,9	127,8
Düsseldorf	4.216	4.121	6.830	6.654	133,7	131,4

wichtiger Hinweis:
Bei den Werten von 2020 handelt es sich um eine Prognose (Stand Oktober 2020, zweiter Lockdown nicht berücksichtigt).

Quelle: GfK 2021

Abbildung 3.15: Marktdaten Handelsimmobilien 2020

	Retail-Spitzenmiete in Euro/m ² /Monat für Ladenflächen 80 – 120 m ²		Retail-Spitzenmiete in Euro/m ² /Monat für Ladenflächen 300 – 500 m ²		Bruttoanfangsrendite in Top-Lagen in %		Kaufpreisfaktor in Top-Lagen	
	2020	Prognose	2020	Prognose	2020	Prognose	2020	Prognose
Berlin	340 – 380	↘	130 – 160	↘	2,9 – 3,1	↔	32,0 – 34,0	↔
Hamburg	240 – 310	↘	165 – 180	↘	2,9 – 3,1	↔	32,0 – 34,0	↔
München	340 – 360	↘	200 – 230	↘	2,4 – 2,5	↔	40,0 – 42,0	↔
Köln	210 – 235	↘	100 – 115	↘	3,1 – 3,3	↗	30,0 – 32,0	↘
Frankfurt am Main	295 – 305	↔	145 – 155	↔	2,9 – 3,1	↔	32,0 – 34,0	↔
Stuttgart	150 – 170	↘	75 – 85	↘	4,2 – 4,5	↔	22,0 – 24,0	↔
Düsseldorf	300 – 310	↔	160 – 170	↔	2,8 – 3,0	↔	33,0 – 35,0	↔

1 Prognose: ↗ steigend ↔ stabil ↘ sinkend

Quelle: Comfort Research and Consulting 2021: Handelsimmobilien Marktdaten A-Städte 2020

Entwicklungen außerhalb der A-Städte

Die Spitzenmieten im Einzelhandel sind nicht nur in den A-Städten aufgrund von geringerer Nachfrage gesunken. Laut DIP Deutsche Immobilien Partner gingen die Spitzenmieten auch in Bremen, Essen, Karlsruhe, Leipzig und Nürnberg binnen Jahresfrist um 5% bis 20% zurück. In Dresden, Hannover und Magdeburg wurden hingegen stagnierende Spitzenmieten verzeichnet. Überdies berichtet DIP auch von einer Abnahme des Flächenumsatzes in City-Lagen um knapp 40% im vergangenen Jahr.⁸³

stagnierende bis rückläufige Spitzenmieten und geringere Flächenumsätze

Für die meisten Händler wurden Expansionspläne 2020 durch die Pandemie zunichte gemacht. Ausnahmen sind die Händler mit nahversorgungsrelevanten Sortimenten und einige wenige Händler aus dem Non-Food-Bereich.

Ehemalige real-Standorte haben dabei das Portfolio von Kaufland, Globus und Edeka wachsen lassen. Der russische real-Eigentümer SCP hatte die angeschlagene SB-Warenhauskette mit ihren rund 270 Märkten von der Metro im vergangenen Jahr erworben. Ziel war von Anfang an das Portfolio zu zerschlagen und weiterzuverkaufen. Inzwischen hat das Bundeskartellamt Kaufland die Übernahme von 92 Standorten genehmigt, die Supermarktkette Globus bekam die Freigabe für den Erwerb von 24 real-Standorten und Edeka darf 51 Standorte übernehmen. Allerdings forderte das Bundeskartellamt von Edeka für Teilflächen an sechs Standorten eine Vermietung für mindestens zehn Jahre an Wettbewerber oder eine Schließung eigener Standorte. Hintergrund sind wettbewerbsrechtliche Bedenken bei Deutschlands größtem Lebensmittelhändler. Von zahlreichen verbleibenden Filialen ist das Schicksal noch offen. SCP hatte bereits bei der Übernahme weitere Schließungen von rund 30 Standorten nicht ausgeschlossen.^{84, 85} So sind auch Standorte in gut besuchten Centern nicht vor Schließungen gefeit, wie das Beispiel Ansbach zeigt. real ist dort noch bis September 2021 Ankermieter im sogenannten Brückencenter.⁸⁶

Zu den wenigen filialisierten Einzelhändlern aus dem Non-Food-Bereich, die sich im vergangenen Jahr trauten zu expandieren, zählten vor allem Decathlon im südlichen Teil Deutschlands, aber auch einzelne Baumarktketten. Hier fällt auch für das laufende Jahr eine hohe Aktivität beim im Niedrigpreissegment angesiedelten Filialisten Sonderpreis Baumarkt auf.

83 Vgl. Thomas Daily: TD Morning News, Spitzenmieten im Einzelhandel um bis zu 20 % gesunken (17.2.2021), n = 15 deutsche Städte.

84 Vgl. Lebensmittel Praxis: Real Kündigt Schließung von zehn weiteren Filialen an (28.1.2021).

85 Vgl. Lebensmittel Praxis: 51 Standorte gehen an Edeka, URL: <https://lebensmittelpraxis.de/handel-aktuell/30220-real-51-standorte-gehen-an-edeka.html> (Stand: 17.3.2021).

86 Vgl. Immobilien Zeitung: Drei Real-Märkte schließen (05/2021, S. 23).

3.5 Ausblick und Prognose

*Volatilität bleibt
zunächst*

Das Konsumklima war in den vergangenen Monaten von großer Volatilität geprägt, was sich angesichts der vielen Unsicherheiten, Hoffnungen und Befürchtungen über den weiteren Verlauf der Corona-Pandemie auch 2021 noch fortsetzen dürfte. Zuletzt zeichnete sich im März 2021 zwar ein leicht positiver Trend ab, doch zuvor zeigte sich jeweils bei Zunahme von Infektionszahlen wieder ein Absinken des Konsumklimas. So ist auf eine bedeutende Erholung während der „dritten Welle“ nicht zu hoffen, sondern eher im späteren Jahresverlauf, wenn sinnvolle Schutzkonzepte und vor allem schnellere Impfungen breiter Bevölkerungsgruppen die Infektionszahlen senken könnten.

Ähnliches gilt für die Umsatzerwartungen im Einzelhandel – solange sich an den Gegebenheiten mit hohen Infektionszahlen und unklaren Maßnahmen bis hin zu Lockdowns nichts ändert, bleiben auch die 2020 beobachteten Dynamiken der verschiedenen Branchen bestehen. Ein weiterhin hoher Anteil bei den Onlinekäufen wird mit großer Wahrscheinlichkeit auch 2021 bleiben.

Ausblick aus Handelssicht

Hinsichtlich der zu erwartenden Entwicklungen im Handel kann man weiterhin vom beschriebenen Ausblick im Herbstgutachten 2020 ausgehen.

*krisensichere
Nahversorgung*

Die Nahversorgung hat sich aufgrund ihrer Systemrelevanz als relativ krisensicher erwiesen, sodass Fachmarkt-, Stadtteil- und Quartierslagen mit Nahversorgern als Ankermieter und einem entsprechenden Einzugsgebiet auch in Zukunft stabil bleiben werden. In der EHI-Studie „Handel mit Abstand“ konnte festgestellt werden, dass sich der Durchschnittsbonus während der Pandemiezeit erhöht hatte bei einem gleichzeitigen Rückgang der Einkaufshäufigkeit. So profitierten insbesondere Vollsortimenter durch die Möglichkeit des One-Stop-Shopping für den Kunden – ein Trend, der vermutlich andauern dürfte.⁸⁷

*Innenstädte und
Shoppingcenter
stark von Lockdowns
betroffen*

Anders verhält es sich in den meisten Innenstädten und Shoppingcentern, in denen Branchen des aperiodischen Bedarfes dominieren (v.a. Bekleidung, Schuhe, Elektroartikel, Schmuck). Diese Branchen sind besonders stark von den Lockdowns betroffen, und Anbieter mussten für den freien Publikumsverkehr schließen. Konzepte wie Click and Collect und Click and Meet sind im Vergleich zum ersten Lockdown gängiger geworden, doch auch sie hängen am Rockzipfel der Politik. Außerdem erfordern die Konzepte weitreichende Anpassungen seitens des Handels und sind nicht von allen kleineren Unternehmen ohne weiteres umsetzbar. Vermutlich wird sich die Situation der Unsicherheit für Geschäftsinhaber und -betreiber fortsetzen und sich handelsseitig durch weitere Leerstände im Stadtbild manifestieren. Der HDE geht Ende März 2021 von 120.000 Geschäften in Existenzgefahr aus, was insbesondere auf den Nonfood-Handel zutrifft, da diesem nach 100 Tagen Lockdown und einer kurzen Eröffnungsphase wieder aufgrund steigender Inzidenzen der Lockdown droht. Nach einer HDE-Schätzung könnte der vom Lockdown betroffene Einzelhandel seit dem 16. Dezember 2020 zwischen 35 und 40 Mrd. Euro Umsatz verloren haben. Die erneute Verlängerung des Lockdowns bis zum 18. April sorgt laut HDE pro geschlossenem Verkaufstag für weitere Verluste von bis zu 700 Mio. Euro.⁸⁸

⁸⁷ Vgl. EHI Retail Institute: Handel mit Abstand, Köln, 2020, S. 38.

⁸⁸ Vgl. Pressemitteilung HDE: 100 Tage Lockdown - Verzweifelte Lage bei vielen Händlern: Geschätzter Umsatzverlust zwischen 35 und 40 Milliarden Euro (26.3.2021).

Gleichzeitig bedeutet der Umstand auch eine Neupositionierung für die bestehenden Flächen. Vielerorts müssen nicht nur die Sortimente und die Customer Journey überdacht werden, sondern insbesondere auch die Flächen, Layouts und Lagen. So wird beispielsweise der C&A in der Bremer Innenstadt genau aus diesem Grund seinen angestammten Standort im Hanseatenhof verlassen und die ehemalige Zara-Fläche in der Obernstraße 82-88 beziehen.⁸⁹ Laut aktuellen Meldungen (1. April 2021) sind von diesem Umstand ebenfalls deutsche Media-Markt-Saturn-Filialen betroffen. Im Bestand sollen Flächen verkleinert werden, um Miete zu sparen und den steigenden Umsätzen aus dem Internethandel zu begegnen.

Neupositionierungen bestehender Flächen

Das Überangebot an Fläche wird bei mäßiger Nachfrage die Vermietung im innerstädtischen Nonfood-Einzelhandel weiterhin unter Druck setzen. Gleichzeitig können sinkende Mieten auch dafür sorgen, dass sich neue Mieter ansiedeln, für die die Mietniveaus zuvor ein zu großes Risiko bedeuteten. Für die Zukunft kann davon ausgegangen werden, dass der Einzelhandel im Nutzungsanteil und in der Größe der Flächen nicht mehr auf sein altes Niveau zurückkehren wird, sodass ein Strukturwandel der Innenstädte einsetzt. Die lange gültigen klassischen Lagekategorien im Einzelhandel werden überholt durch weitaus differenziertere Ansprüche der Kunden. Die Qualität einer Lage wird über die geografischen Merkmale hinaus um weitere Erfolgskriterien wie Erreichbarkeit, Kopleffekte und nutzungsübergreifende Angebotsvielfalt ergänzt werden müssen.

Strukturwandel der Innenstädte

Für Kommunen, die von Warenhausschließungen betroffenen sind, besteht nun die größte Herausforderung darin, geeignete und auf den Standort individuell angepasste Möglichkeiten für die Nachnutzung dieser wichtigen Immobilien zu erarbeiten. Dabei ist es unbedingt erforderlich sich für weitere Nutzungen jenseits des Handels zu öffnen und eine vertikale Nutzungsmischung zuzulassen.

Innenstädte der Klein- und Mittelstädte sowie Stadtteile könnten hingegen von den Auswirkungen der Pandemie auf Mobilität und Arbeitsplatzwahl profitieren. Es ist möglich, dass die Großstädte der Republik nicht mehr als erste Wahl für Konsum und Aufenthalt aufgesucht werden und somit die Zentralitäten mittelfristig zugunsten anderer Städte sinken werden. Hinzu kommt ein Wertewandel im Konsum zu mehr Nachhaltigkeit und Bewegungen wie #supportyourlocals und #kauflokal – Gemeinsam für deine Stadt.

Ausblick aus Immobilienmarktsicht

Wie erwartet werden lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien auch 2021 im Fokus des Transaktionsgeschehens stehen. Dabei wird sich insbesondere der Wettbewerb institutioneller Investoren um die wenigen, attraktiven Portfolioangebote weiter verschärfen. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage ist hier ein weiterer Rückgang der Renditen zu erwarten. Darüber hinaus dürften auch Baumärkte weiterhin gefragt sein. Zwar waren diese vom zweiten Lockdown ab Ende 2020 ebenfalls betroffen, jedoch hatte schon der erste Lockdown eine nachholende Entwicklung und Umsatzzuwächse in den Baumarkt- und Gartensortimenten zur Folge. Auch langfristig setzen Investoren vor dem Hintergrund von vermehrtem Homeoffice sowie einer anhaltenden, regen Bautätigkeit im privaten Bereich auf einen nachhaltigen stabilen Cashflow bei Baumarktobjekten.

hohe Nachfrage nach lebensmittelgeankerten Handelsimmobilien

⁸⁹ Vgl.: Thomas Daily: TD Morning News, Bremen: C&A zieht auf 3.500 m² um (26.1.2021).

Zurückhaltung bei High-Street-Objekten und Shoppingcentern

Ein geringeres Transaktionsvolumen zeichnet sich hingegen bei High-Street-Objekten sowie Shoppingcentern ab. Insbesondere in diesen Segmenten war das Transaktionsgeschehen des Jahres 2020 von einigen großvolumigen Paket- und Anteilsübernahmen beeinflusst. Allerdings sollte der zwischenzeitliche Bedeutungsverlust dieser Objekte als Investmentprodukt nicht übertrieben werden. Shoppingcenter werden sich post COVID-19 marktgerecht auch unter dem weiteren Druck des Onlinehandels anpassen. Auch dürften – sobald die Pandemie überwunden ist – einige Shoppingcenter mit hohem Revitalisierungsbedarf zum Verkauf gestellt werden. Hier bieten sich insbesondere für opportunistische Investoren Einstiegsmöglichkeiten auf dem nach den USA weltweit größten Immobilieninvestmentmarkt. Kauf- und Warenhäuser eröffnen Möglichkeiten der Umstrukturierung und der Etablierung attraktiver Nutzungsmischungen in zentralen Lagen.

Insgesamt wird das Transaktionsvolumen 2021 durch das limitierte Produktangebot in den besonders gefragten Sub-Assetklassen und durch den erschwerten Marktzugang zu diesen Assets begrenzt werden. Gerade bei Lebensmittelmärkten und lebensmittelgeankerten Nahversorgungs- und Fachmarktzentren wird die große Investorennachfrage trotz weiter steigender Preise nicht vollständig bedient werden können.⁹⁰

3.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Das Jahr 2021 wird für den Einzelhandel schwieriger als das abgelaufene Jahr 2020. Die vom Lockdown betroffenen Bereiche der Branche haben ihre Reserven aufgebraucht und werden ohne staatliche Unterstützung nicht überleben. Dies gilt inzwischen nicht nur für kleinere Unternehmen, sondern auch für Großunternehmen mit ursprünglich guter finanzieller Basis.

Konkret war die Öffnung der 750-Mio.-Euro-Umsatzgrenze bei der Überbrückungshilfe III notwendig, allerdings reicht der maximale Erstattungsbetrag von 12 Mio. Euro für filialisierte Unternehmen keineswegs aus. Hier sind kurzfristig weitere finanzielle Maßnahmen erforderlich.

Risiko von Kettenreaktionen

Unzureichende Cashflows in den Handelsunternehmen – teilweise auch in der schleppenden Auszahlung der Hilfen begründet – führen unter anderem zu Ausfällen oder Rückstellungen von Mietzahlungen. Dies kann zu einer Kettenreaktion führen, je nach Eigentumsstruktur und Finanzierungsform der Immobilie. Typische Investoren in Immobilienfonds sind Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen. Ausfälle werden hier das Kundenvermögen beeinträchtigen und können sogar auch zur Verletzung von Covenants und damit zur Fälligkeit von Krediten bzw. zu Refinanzierungsproblemen führen. Solche zusätzlichen, vermeidbaren Gefährdungen ursprünglich stabiler Kredite sollten angesichts der ohnehin anrollenden Insolvenzwelle in der Gesamtwirtschaft vermieden werden, um den Finanzsektor vor weiteren Folgen der Pandemie zu schützen.

Die abrupten Veränderungen des Kundenverhaltens betreffen nicht nur die Wahl des Einkaufskanals, sondern führen auch zu starken Nachfrageverschiebungen bezüglich einzelner Sortimente. Gerade im Bereich der modischen Ware und des Reisebedarfs sind große Teile der üblichen Sortimente zu Ladenhütern geworden.

⁹⁰ CBRE: Immobilienmarktdaten 2020, Frankfurt am Main, 2021.

Homeoffice sowie der Wegfall von gesellschaftlichen Ereignissen und privaten Feierlichkeiten führen etwa zu einem Zusammenbruch der Nachfrage bestimmter Sortimente weit über die üblichen Veränderungen hinaus. Die Teilerstattung der steuerlichen Abschreibungen auf nicht verkaufbare Ware ist unzureichend.

Die nachhaltigen Veränderungen im Konsumentenverhalten erfordern kräftige Investitionen des Einzelhandels insbesondere im Bereich der Digitalisierung und des E-Commerce. Diese Investitionen sind aufgrund der aufgebrauchten Reserven aus eigener Kraft für große Teile insbesondere der kleinen und mittelständischen Einzelhandelsunternehmen nicht zu bewältigen.

kräftige Investitionen erforderlich

Besonders betroffen ist der Handel in Innenstädten, Shoppingcentern und Hochfrequenz-Lagen. Die Schließungen von Ladengeschäften an diesen Standorten sind bereits deutlich sichtbar. Die Zahl der Leerstände wächst von Tag zu Tag, die Innenstädte drohen ihren wichtigsten Attraktivitätsträger, den Ankermieter Einzelhandel, zu verlieren. Städte brauchen eine qualitativ hochwertige Mischung aus den großen Bereichen Handel, Wohnen und Büro, aber auch kleineren Mietergruppen wie z.B. Gastronomie, Kunst, Pflege oder Bildung. Ebenso sind Sicherheit, Sauberkeit und Erreichbarkeit für den Einzelhandel zentrale Voraussetzungen, um als Begegnungsstätte mit Aufenthaltsqualität zu funktionieren.

Die gezielte Förderung der Städte und seines Einzelhandels ist eine der wichtigsten Aufgaben der kommenden Jahre. Dabei wird es nicht darum gehen, überalterte Geschäftskonzepte oder durch übermäßige Filialisierung entstandene Monokulturen zu retten. Vielmehr kann die Stadt den Wandel zu einem modernen Mietermix gezielt fördern, etwa durch Ansiedlungshilfen, Flexibilität bei der Umwidmung von Flächennutzungen und die Beschleunigung und Entbürokratisierung von Baugenehmigungsprozessen. Gezielte Maßnahmen zur Frequenzsteigerung inklusive der Tourismusförderung sind unbedingt erforderlich.

gezielte Förderung

Zu den notwendigen Maßnahmen gehört auch ein modernes Mobilitäts- und Logistikkonzept. Die bequeme Erreichbarkeit der Geschäfte muss ebenso gewährleistet sein wie die Belieferung der Läden und die Zustellung der gekauften Ware an die Kundinnen und Kunden. Ökologische Lösungen (Förderung des ÖPNVs, des Radverkehrs und von Sharing-Angeboten) helfen nicht nur dem Klimaschutz, sondern sorgen auch für eine bessere Aufenthaltsqualität in den Innenstädten. Der moderne elektrifizierte Individualverkehr erfordert eine deutliche Verstärkung der Investitionen in die notwendige Infrastruktur. Ohne diese Investitionen ist die Erreichbarkeit als eine der wichtigsten Voraussetzungen für einen erfolgreichen stationären Handel nicht sichergestellt.

modernes Mobilitäts- und Logistikkonzept

Durch den neuerlichen Lockdown ab Dezember 2020 sind nun neben Innenstädten und Shoppingcentern auch Fachmarktstandorte betroffen. Während sie sich nach dem ersten Lockdown noch als vermeintlich widerstandsfähig zeigten, sind nunmehr auch die von den Schließungen betroffenen Nonfood-Händler in diesen Lagen in großen Schwierigkeiten. Wenn die staatliche Unterstützung ausbleibt oder nicht ausreicht, sind auch hier unverschuldete Leerstände, Arbeitsplatzverluste und eine Reduzierung der Attraktivität vorprogrammiert.

Eine liberalere und verlässliche Regelung der Sonntagsöffnungen sollte in Betracht gezogen werden, da die aktuell strikte und unzuverlässige Regulierung einen klaren Wettbewerbsnachteil gegenüber dem Onlinehandel darstellt. Das Ziel sollte ein fairer Wettbewerb sein – ohne neue Barrieren oder besondere Belastungen für bestimmte Betriebstypen des stationären Handels, für Omni-Channel-Konzepte oder den reinen Onlinehandel einzuführen.

liberalere Sonntagsöffnungen

*aussagefähigere
amtliche Statistik*

Speziell für die Beurteilung der Entwicklungen von stationärem Handel und Onlinehandel ist die amtliche Statistik aktuell nicht aussagefähig genug. Zwar wird die Gesamtentwicklung des Einzelhandels durch die monatlichen Zahlen gut abgebildet, die Verteilung zwischen E-Commerce und Ladengeschäften bleibt aber unscharf. Speziell die Umsatzzuwächse der stationären Händler im Onlinegeschäft werden nicht hinreichend erfasst. In Zeiten eines wachsenden Omni-Channel-Handels werden so die tatsächlichen Auswirkungen der Pandemie auf den Einzelhandel nicht ausreichend dokumentiert und der Onlinehandel in seiner Bedeutung unterschätzt. Für eine zielgerichtete Steuerung von Förder- und Unterstützungsmaßnahmen der stationären Geschäfte werden auch auf monatlicher Basis transparente und nachvollziehbare Daten benötigt.

4 Frühjahrgutachten Wohnimmobilien in den A-Städten 2021

Carolin Wandzik und Sebastian Wunsch
GEWOS Institut für Stadt-, Regional-
und Wohnforschung GmbH

4.1 Einleitung

Die Assetklasse Wohnen wurde durch die inzwischen einjährige Phase der Pandemie bislang nicht erschüttert. Die anfänglichen Befürchtungen, dass Mieter in größerem Umfang ihre Mieten nicht mehr zahlen oder Darlehen durch die Eigentumsbildner nicht mehr abgezahlt werden würden, sind nicht eingetreten. Die Hilfsprogramme des Bundes sowie die Ersparnisse und auch die geringeren Ausgaben der Privathaushalte durch den Lockdown konnten dies bislang verhindern.

Assetklasse Wohnen ist der Fels in der Brandung

Die Stabilität der Wohnungsmarktentwicklung ist zum einen auf die weiterhin hohe Nachfrage zurückzuführen – auch wenn die Zuwanderung aus dem Ausland zumindest temporär deutlich abgenommen hat. Zum anderen sind die Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Wohnimmobilien weiter positiv zu bewerten.

Rahmenbedingungen stabil

Die Flexibilisierung der Arbeitswelt und die Einführung von Homeoffice in immer mehr Unternehmen sind die entscheidende Stellschraube für die Veränderungen der Wohnpräferenzen und die Wohnstandortwahl der Nachfrager. Damit könnte sich das Nachfrageverhältnis zwischen A-Städten, Umlandkommunen sowie Klein- und Mittelstädten im ländlichen Raum weiter verschieben.

Veränderung der Wohnstandortpräferenzen möglich

Im Folgenden werden die Entwicklungstrends in Deutschland und in den A-Städten im Jahr 2020 dargestellt. Neben einer Betrachtung der Nachfrage- und Angebotsentwicklung erfolgen Bewertungen des Transaktionsgeschehens sowie der Miet- und Kaufpreisentwicklung. Darüber hinaus wird detaillierter auf die Effekte des Mietendeckels in Berlin eingegangen.

Analyse der Entwicklungstrends in Deutschland und den A-Städten

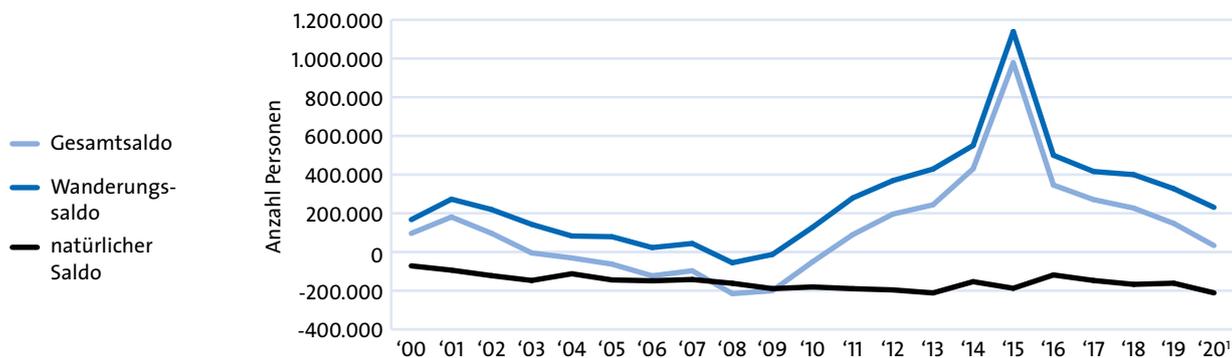
4.2 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt

4.2.1 Wohnungsnachfrage

Die Zahl der Einwohner in Deutschland ist im Jahr 2019 gemäß der Bevölkerungsfortschreibung des Statistischen Bundesamts auf rund 83,17 Mio. gestiegen. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs um 0,18% bzw. 147.500 Personen. Die Bevölkerungsentwicklung hat sich damit im Vergleich zu den Vorjahren weiter abgeschwächt. Die Veränderungsrate ist, ausgehend von +0,27% im Jahr 2018, in den vergangenen Jahren kontinuierlich gesunken. Die verfügbaren Daten für 2020 deuten darauf hin, dass das Bevölkerungswachstum im vergangenen Jahr – aufgrund der coronabedingt geringeren Nettozuwanderung und höherer Sterbefallzahlen – fast gänzlich zum Erliegen gekommen ist. Die Zahl der Einwohner in Deutschland dürfte nach unserer Hochrechnung am Jahresende 2020 bei knapp 83,2 Mio. gelegen haben, das wäre ein Anstieg um 0,04%. Dies entspricht einer ersten Schätzung des Statistischen Bundesamts vom Januar 2021.

Abschwächung der Bevölkerungsentwicklung

Abbildung 4.1: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, 2000 – 2020



¹ Hochrechnung GEWOS auf Basis verfügbarer unterjähriger Daten

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

*negative natürliche
Bevölkerungs-
entwicklung*

Die natürliche Bevölkerungsentwicklung in Deutschland ist seit 1972 jedes Jahr negativ. Im Jahr 2019 ist die Zahl der Geburten leicht zurückgegangen auf bundesweit rund 778.100 (-1,2% gegenüber 2018). Ähnlich verhielt es sich mit den Sterbefällen, die 2019 sogar noch etwas stärker rückläufig waren (-1,6% auf rund 939.500). Daraus ergibt sich für das Jahr 2019 ein weiterer Sterbeüberschuss, der mit rund 161.400 etwas niedriger ausgefallen ist als im Vorjahr. Auf Basis verfügbarer Monatsdaten und unter Berücksichtigung der zum Jahresende coronabedingt hohen Übersterblichkeit gehen wir für das Jahr 2020 von einem deutlichen Rückgang des natürlichen Saldos aus. Der Sterbeüberschuss für das Gesamtjahr 2020 dürfte in etwa bei 211.000 Personen liegen und damit höher als im Mittel der Jahre 2015 bis 2019 von rund 156.500 Personen ausfallen.

*Zuwanderung
überkompensiert
negativen
natürlichen Saldo*

Die Zuwanderung aus dem Ausland ist weiterhin bestimmend für die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland. Nach Daten des Statistischen Bundesamts lag der Wanderungssaldo gegenüber dem Ausland 2019 bei +327.100 Personen. Die negative natürliche Bevölkerungsentwicklung konnte damit erneut überkompensiert werden. Gegenüber den Vorjahren ist der Außenwanderungssaldo weiter zurückgegangen.

*deutliche
Abschwächung des
Wanderungs-
geschehens 2020*

Aufgrund der Pandemie und entsprechender Maßnahmen zur Eindämmung des Infektionsgeschehens, wie Lockdowns und Einschränkungen der Reisetätigkeit, ist der Wanderungsgewinn Deutschlands gegenüber dem Ausland im vergangenen Jahr deutlich zurückgegangen. Verfügbare Monatsdaten der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder zeigen insbesondere für die Monate März, April und Mai eine erhebliche Abschwächung der Wanderungstätigkeit – das betrifft sowohl Zu- als auch Fortzüge – mit per Saldo wesentlich niedrigeren Wanderungsüberschüssen als im Vorjahr. Im April 2020 war sogar ein leichter Wanderungsverlust gegenüber dem Ausland zu verzeichnen. Im Verlauf des zweiten Halbjahres 2020 hat das Wanderungsgeschehen deutlich an Dynamik gewonnen. Die Wanderungsgewinne fielen teilweise sogar höher als in den entsprechenden Vorjahresmonaten aus, was auf Nachholeffekte hindeutet. Auf Basis vorliegender Monatsdaten gehen wir für das Jahr 2020 von einem Wanderungsgewinn von bundesweit nur noch rund 230.000 Personen aus.

Differenzierte Wanderungsdaten liegen bislang lediglich für das Jahr 2019 vor. Hier zeigen sich weitgehend die bekannten Muster. So geht knapp ein Drittel

des Wanderungsgewinns von 2019 auf Zuzüge aus dem EU-Ausland zurück, fast 30% auf Zuzüge aus den übrigen europäischen Nicht-EU-Ländern. Die größten Wanderungsgewinne erzielte Deutschland 2019 erneut gegenüber Rumänien und Syrien, gefolgt von der Türkei, Indien und Bulgarien. Große Wanderungsverluste verzeichnete Deutschland wiederum gegenüber der Schweiz und Österreich.

Wanderungen 2019 weitgehend nach bekanntem Muster

Die eigentlichen Träger der Wohnungsnachfrage sind die Privathaushalte, sie bilden die maßgebliche Einflussgröße für den Wohnungsmarkt. Lange Zeit zeigte die durchschnittliche Haushaltsgröße eine abnehmende Tendenz, wodurch auch in Jahren mit gleichbleibenden Einwohnerzahlen die Wohnungsnachfrage zunahm. Zuletzt hat sich diese Entwicklung mehr und mehr abgeschwächt. 2019 stagnierte die durchschnittliche Haushaltsgröße. Lebten im Jahr 1999 im Schnitt noch rund 2,18 Haushaltsmitglieder in einem Haushalt zusammen und 2009 noch 2,04, so waren es 2019 nur noch 1,99 Personen pro Haushalt. In der Differenzierung nach Gemeindegrößenklassen zeigen die Großstädte eine deutlich unterdurchschnittliche Haushaltsgröße. 2019 lag diese in den Städten mit mindestens 500.000 Einwohnern bei 1,82 Personen pro Haushalt.

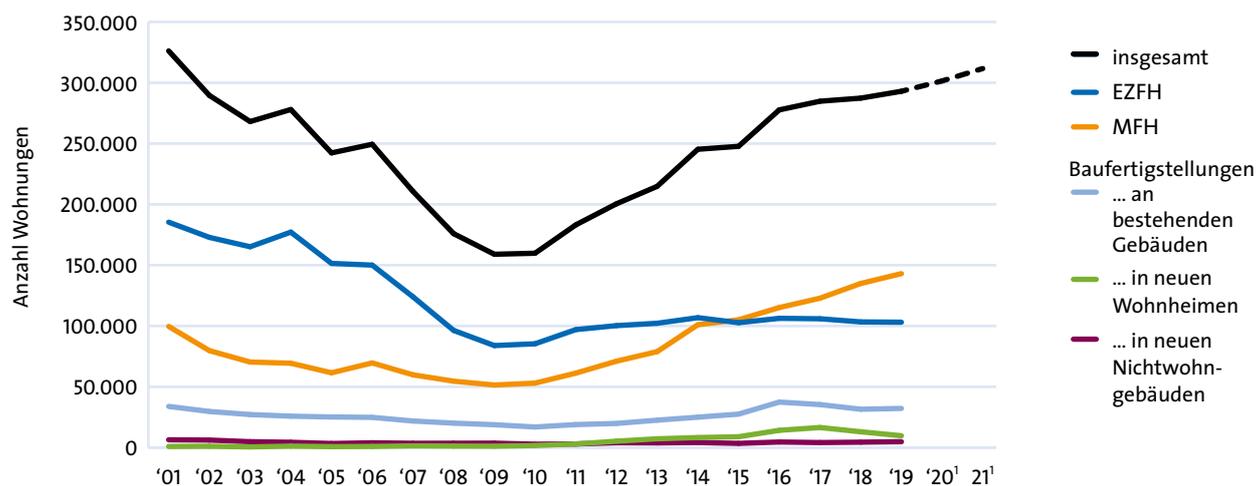
durchschnittliche Haushaltsgröße stagniert

4.2.2 Wohnungsangebot

Der Aufwärtstrend im Wohnungsbau hat sich auch im Jahr 2019 fortgesetzt. Mit insgesamt rund 293.000 fertiggestellten Wohnungen wurde der Vorjahreswert erneut leicht übertroffen (+5.600 Wohnungen bzw. +2,0%). Eine höhere Zahl an Fertigstellungen gab es zuletzt im Jahr 2001 mit rund 326.200 Wohnungen. Ausgehend von einem Bedarf von bundesweit mindestens 350.000 neuen Wohnungen pro Jahr ist der Nachfrageüberhang 2019 jedoch insgesamt weiter gestiegen.

293.000 fertiggestellte Wohnungen im Jahr 2019

Abbildung 4.2: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2021



1 Prognose GEWOS

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

Während der Eigenheimbau weiterhin stagniert – 2019 wurden rund 103.100 Wohneinheiten in neu errichteten Ein- und Zweifamilienhäusern fertiggestellt –, gab es im Geschosswohnungsbau einen weiteren kräftigen Anstieg. Seit dem Jahr 2015 übersteigt die Zahl der fertiggestellten Geschosswohnungen jedes Jahr

4 WOHNIMMOBILIEN IN DEN A-STÄDTEN

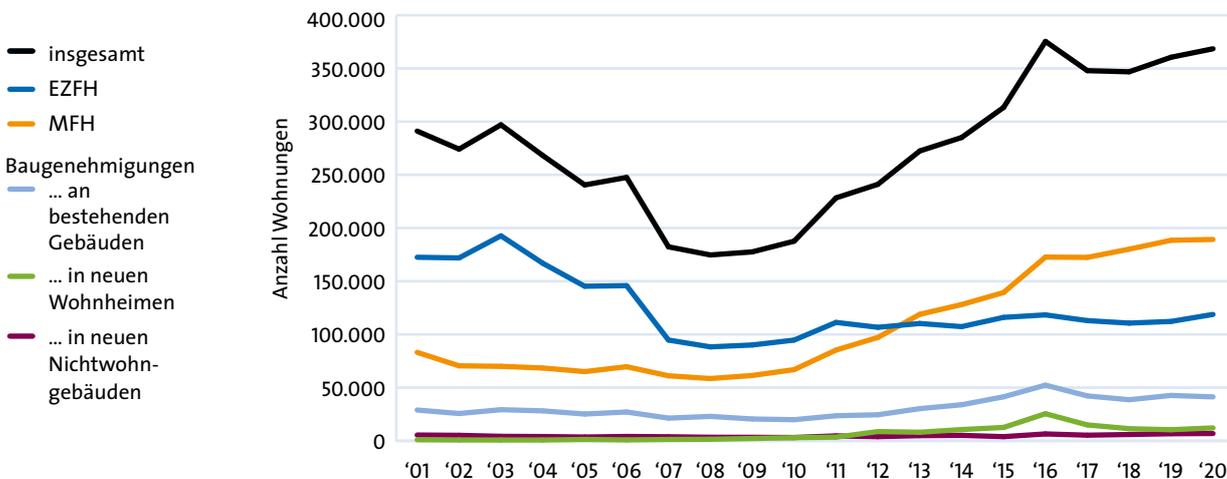
Stagnation im Eigenheimbau, Anstieg im Geschosswohnungsbau

Zahl der Baugenehmigungen 2019 um 3,9% gestiegen, weiterer leichter Anstieg 2020

die Zahl der neuen Wohneinheiten in Ein- und Zweifamilienhäusern. 2019 wurden rund 143.100 Wohnungen in neu errichteten Mehrfamilienhäusern fertiggestellt. Das sind 6,0% mehr als 2018 und fast dreimal so viele wie 2009, dem Tiefststand der betrachteten Zeitreihe ab 2001. Seit 2018 überwiegen im Geschosswohnungsbau die Fertigstellungen von Mietwohnungen, diese haben sich im Jahr 2019 erneut besonders positiv entwickelt (+11,0% auf rund 77.800). Die Zahl der fertiggestellten Eigentumswohnungen erhöhte sich dagegen nur geringfügig (+0,6% auf rund 65.300).

Die Zahl der Baugenehmigungen ist nach dem relativ starken Rückgang 2017 und der Stagnation 2018 im Jahr 2019 um 3,9% auf rund 360.500 Wohnungen gestiegen. Ein höherer Wert wurde zuletzt im Jahr 2016 mit bundesweit 375.400 genehmigten Wohnungen erreicht. Entgegen der beiden Vorjahre sind die Baugenehmigungen im Eigenheimsegment 2019 wieder leicht gestiegen (+1,4% auf rund 112.200 neue Wohneinheiten). Im Geschosswohnungsbau wurde mit +4,6% wiederum eine etwas höhere Steigerungsrate erreicht. Der Anstieg ist hier insbesondere auf die Genehmigung von Mietwohnungen zurückzuführen (+7,2% auf rund 103.800 Genehmigungen), die Zahl der genehmigten Eigentumswohnungen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7% auf rund 84.700. Trotz Einschränkungen durch die Coronavirus-Pandemie gab es im vergangenen Jahr einen weiteren leichten Anstieg bei den Baugenehmigungen. Allerdings fiel die Entwicklung für das Gesamtjahr 2020 etwas schwächer aus, als zunächst im Jahresverlauf anhand von Monatswerten zu erwarten war, was auf einen vergleichsweise schwachen Monat Dezember zurückzuführen ist. Insgesamt wurde in Deutschland im Jahr 2020 der Bau von 368.400 Wohnungen genehmigt, das sind rund 7.900 bzw. 2,2% mehr als im Vorjahr. Erstmals seit 2002 hat sich die Genehmigungsaktivität im Eigenheimsegment 2020 wieder positiver entwickelt als im Geschosswohnungsbau: Während die Genehmigungen neuer Eigenheime im vergangenen Jahr um 5,9% auf 118.800 gestiegen sind, lag die Zuwachsrate im Geschosswohnungsbau bei lediglich +0,4%. Unter den rund 189.300 genehmigten Einheiten in neu zu errichtenden Mehrfamilienhäusern befanden sich 80.100 Eigentumswohnungen (-5,4% gegenüber 2019).

Abbildung 4.3: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

Der Bauüberhang in Deutschland – die Summe der bereits genehmigten, aber bis zum Jahresende noch nicht fertiggestellten Wohnungen, abzüglich erloschener Genehmigungen – ist in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen. Seit 2008, dem Jahr des zwischenzeitlichen Tiefstands, hat sich dieser mehr als verdoppelt. Auch 2019 war nach den Daten des Statistischen Bundesamts ein weiterer Anstieg des Bauüberhangs zu verzeichnen. Am Jahresende 2019 lag dieser bei rund 740.400 Wohnungen (Wohn- und Nichtwohngebäude inkl. Baumaßnahmen). 2020 dürfte der Bauüberhang nach unserer Schätzung auf fast 790.000 Wohnungen angewachsen sein.

Bauüberhang auf höchstem Stand seit 1998

Ein Erklärungsansatz für den Zuwachs beim Bauüberhang ist, dass Bauvorhaben – u.a. aufgrund knapper Kapazitäten im Baugewerbe – in zunehmendem Maße länger dauern. Die Kapazitätsauslastung im Hochbau erreichte nach Informationen des ifo Instituts zu Jahresbeginn 2020 einen historischen Höchststand von 84,2%. Der ab März einsetzende Rückgang währte nur wenige Monate und war eher auf das hohe Ausgangsniveau zurückzuführen als auf coronabedingte Einschränkungen. Die Kapazitätsauslastung hat sich inzwischen auf einem Niveau eingependelt, das mit dem der Jahre 2017 bis 2019 vergleichbar ist. Am aktuellen Rand liegt die Auslastung bei 77,7%.

weiterhin hohe Kapazitätsauslastung im Bauhauptgewerbe

Entsprechend hoch ist die Abwicklungsdauer im Wohnungsbau, diese beschreibt die Zeitspanne zwischen erteilter Genehmigung und der Fertigstellung eines Gebäudes. Nach Daten des Statistischen Bundesamts lag die Abwicklungsdauer bei Wohngebäuden insgesamt 2019 bei durchschnittlich 20 Monaten. Im stark nachgefragten Geschosswohnungsneubau liegen derzeit durchschnittlich 26 Monate zwischen Genehmigung und Fertigstellung, im Jahr 2008 waren es noch 22 Monate. Von den 2019 fertiggestellten Mehrfamilienhäusern wurden lediglich 26,5% innerhalb von 18 Monaten fertiggestellt, bei 29,3% dauerte der Bau mindestens 30 Monate. Die Bauzeit von Eigentumswohnungen lag im vergangenen Jahr im bundesweiten Schnitt bei 27 Monaten. Eigenheime erfordern naturgemäß einen geringeren Bauaufwand als Mehrfamilienhäuser, dementsprechend geringer fällt auch die Abwicklungsdauer aus: 2019 lag die Bauzeit für Einfamilienhäuser bei durchschnittlich 19 Monaten, die Bauzeit für Zweifamilienhäuser hat sich leicht auf 22 Monate erhöht.

Abwicklungsdauer in den vergangenen Jahren gestiegen

Der überwiegende Teil der als Überhang deklarierten Bauvorhaben ist bereits rohbaufertig oder es wurde mit dem Bau begonnen. Die Zahl der erloschenen Genehmigungen liegt auf einem konstant niedrigen Niveau. Die Auftragsituation in der Bauwirtschaft ist weiterhin gut, Auftragseingang und -bestand sind 2020 weiter gestiegen. Hieraus ergibt sich ein weiterhin hohes Fertigstellungspotenzial für den Wohnungsbau in Deutschland. Für das Jahr 2020 ist nach unserer Schätzung davon auszugehen, dass die Marke von 300.000 fertiggestellten Wohnungen knapp überschritten wurde. Für das Jahr 2021 rechnen wir mit etwas mehr als 310.000 Fertigstellungen, vorausgesetzt die coronabedingten Beeinträchtigungen auf den Baustellen halten sich weiterhin in Grenzen.

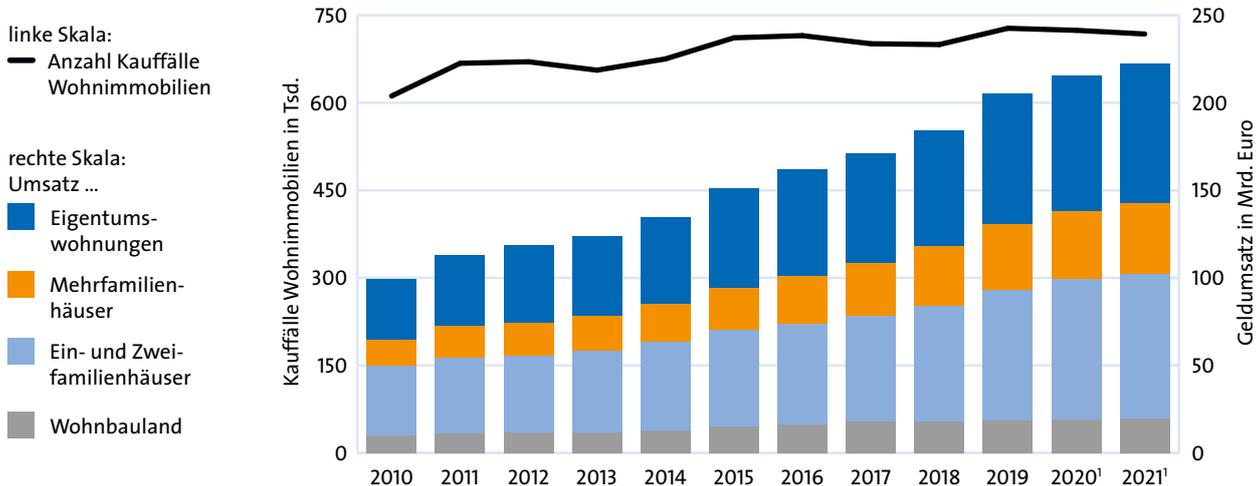
weiter steigende Fertigstellungszahlen erwartet

4.2.3 Transaktionsgeschehen

neuer Rekordumsatz
am deutschen
Wohnimmobilien-
markt

Im Vor-Corona-Jahr 2019 wurden in Deutschland Wohnimmobilien (Eigenheim, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen¹ und Wohnbauland) im Wert von rund 205 Mrd. Euro gehandelt. Das ist das Ergebnis der GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA^{®2}, die auf bundesweit bei den Gutachterausschüssen für Grundstückswerte erhobenen tatsächlichen Transaktionsdaten basiert – Share Deals sind hierin nicht enthalten. Das Umsatzvolumen von 2019 markiert ein neues Allzeithoch für den deutschen Wohnimmobilienmarkt, es war bereits das achte Rekordjahr in Folge. Nach zuvor leicht rückläufigen Kauffallzahlen ist die Zahl der Transaktionen von Wohnimmobilien 2019 um 4,0% auf rund 727.700 gestiegen, insbesondere die Verkäufe von Mehrfamilienhäusern und Eigentumswohnungen legten kräftig zu. Zudem haben sich Wohnimmobilien 2019 weiter verteuert. Gegenüber dem Jahr 2018 erhöhte sich der Geldumsatz mit Wohnimmobilien um 11,5%, verglichen mit dem Jahr 2010 fiel das Umsatzvolumen 2019 mehr als doppelt so hoch aus.

Abbildung 4.4: Transaktionen von Wohnimmobilien in Deutschland, 2010 – 2021



1 Prognose GEWOS

Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA[®], Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

stark steigende
Umsatzvolumen bei
selbstgenutztem
Wohneigentum

Speziell im Bereich des selbstgenutzten Wohneigentums waren 2019 deutliche Umsatzzuwächse zu verzeichnen, preistreibend wirkte hier u.a. auch das Baukindergeld. Der Umsatz mit Ein- und Zweifamilienhäusern ist 2019 um 12,2% auf rund 74,5 Mrd. Euro gestiegen, die Zahl der Eigenheimverkäufe legte um 2,8% zu und überstieg erstmals die Marke von 250.000 Verkäufen pro Jahr. Noch stärkere Zuwächse gab es bei den Transaktionen von Eigentumswohnungen, die 2019 – nach zwei Jahren mit sinkender Tendenz – um 6,0% gestiegen sind. Erstmals wurden in Deutschland innerhalb eines Jahres mehr als 330.000 Verkäufe von Eigentumswohnungen registriert. Der Geldumsatz mit Eigentumswohnungen ist 2019 um 12,7% auf rund 74,5 Mrd. Euro gestiegen.

1 inkl. zu geringen Teilen Teileigentum (überwiegend Stellplätze und Garagen, darüber hinaus Praxis- und Geschäftsräume, Ladenlokale u.Ä.)

2 Im Rahmen der IMA[®] Immobilienmarktanalyse erfasst GEWOS seit 1982 jährlich für alle Stadt- und Landkreise Deutschlands die abgeschlossenen Grundstückskaufverträge und die mit diesen Verträgen verbundenen Geldumsätze. Damit ist IMA[®] die einzige umfassende Analyse des Transaktionsgeschehens von Wohn- und Wirtschaftsimmobilien in Deutschland, deren Ergebnisse flächendeckend in tiefer regionaler Differenzierung auf tatsächlichen Verkäufen beruhen.

Eine positive Entwicklung gab es 2019 auch im Mehrfamilienhaussegment: Während die Zahl der Transaktionen um 6,4% auf rund 41.900 zulegte, erhöhte sich der entsprechende Geldumsatz um 11,9% auf rund 37,7 Mrd. Euro. Der Baulandmarkt ist weiterhin von einer hohen Nachfrage bei gleichzeitig geringer Flächenverfügbarkeit geprägt. Ausgehend von einem bereits niedrigen Niveau ist die Zahl der Baulandverkäufe um 0,3% auf rund 98.100 zurückgegangen. Weniger Baulandverkäufe gab es zuletzt im Jahr 2010. Noch in den 1990er Jahren, der letzten Hochphase des deutschen Wohnungsbaus, wurden jährlich im Schnitt rund 180.000 und in den nuller Jahren immerhin noch 140.000 Verkäufe pro Jahr registriert. Während der bundesweite Flächenumsatz 2019 mit rund 10.000 ha in etwa auf dem Niveau des Vorjahres lag, erhöhte sich der Geldumsatz mit Wohnbauland gegenüber 2018 um 3,9% auf rund 18,4 Mrd. Euro.

deutlicher Zuwachs bei Mehrfamilienhäusern, Wohnbaulandverkäufe stagnieren auf niedrigem Niveau

Nach Erkenntnissen aus unseren unterjährigen Datenerhebungen bei den Gutachterausschüssen hat sich die Corona-Krise im Jahr 2020 nicht nennenswert auf das Transaktionsgeschehen am deutschen Wohnimmobilienmarkt ausgewirkt. Vor allem vorliegende Monatswerte zeichnen ein differenziertes Bild der Auswirkungen der Pandemie. So ist das Transaktionsgeschehen in den Monaten April und Mai sowie teilweise bereits im März 2020 zwar deutlich zurückgegangen – dies betraf insbesondere Verkäufe im Bestand, für die eine Anbahnung der Transaktion von Nöten ist –, es ist jedoch keineswegs ganz zum Erliegen gekommen. Nach der Delle bei den Kauffallzahlen zeigte sich dann ab Juni 2020 wieder eine steigende Tendenz. Das Transaktionsaufkommen lag überwiegend auf einem mit den Vorjahresmonaten vergleichbaren Niveau, vielfach auch darüber, was auf Nachholeffekte hindeutet. Die neuerlichen, jedoch zunächst schwächeren Restriktionen ab November dürften sich wesentlich weniger stark auf das Transaktionsgeschehen ausgewirkt haben als noch in der ersten Jahreshälfte. Dies gilt auch für den Jahresanfang sowie voraussichtlich den weiteren Jahresverlauf 2021. Wenngleich sich der Transaktionsmarkt insgesamt robust zeigt, bestehen allerdings weiterhin gewisse Unsicherheiten in Bezug auf den weiteren Verlauf der Pandemie, der nachfolgenden Krise sowie damit verbundene Implikationen für das Transaktionsgeschehen. So könnten die Auswirkungen der Krise einen dämpfenden Effekt auf die Nachfrage am deutschen Wohnimmobilienmarkt entwickeln. Bislang jedoch konnten coronabedingte Einkommenseinbußen weitgehend durch das Kurzarbeitergeld und andere staatliche Transferleistungen abgefedert werden. Auch sind wesentliche Treiber der Marktentwicklung der vergangenen Jahre weiterhin intakt: So stützt das extrem niedrige Zinsniveau die Nachfrage von Selbstnutzern und Investoren, hinzu kommt die – verglichen mit alternativen Anlageformen – hohe relative Attraktivität von Wohnimmobilien als Kapitalanlage in unsicheren Zeiten.

wenig Einfluss der Corona-Krise auf das Transaktionsgeschehen

Nach der Schätzung von GEWOS belief sich das bundesweite Umsatzvolumen mit Wohnimmobilien 2020 auf rund 215,5 Mrd. Euro (+5,1% gegenüber dem Vorjahr)³. Auch für das Jahr 2021 wird ein weiterer leichter Anstieg des Umsatzes mit Wohnimmobilien auf rund 222,7 Mrd. Euro erwartet (+3,3% gegenüber 2020). Die Kauffallzahlen dürften coronabedingt leicht zurückgehen und die Kaufpreisentwicklung sich – entsprechend der bereits zuvor zu beobachtenden

weiter steigende Umsätze aber rückläufige Kauffallzahlen 2020

³ Die Daten der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte sind nur mit erheblichen zeitlichen Verzögerungen verfügbar. Vielfach werden den Gutachterausschüssen noch bis ins zweite Quartal Kaufverträge des Vorjahres über die Notare zugeleitet. Dementsprechend liegen zum gegenwärtigen Zeitpunkt Ist-Zahlen für das Gesamtjahr 2020 noch nicht flächendeckend vor. GEWOS führt jedes Jahr im Spätsommer eine umfangreiche Trendumfrage bei den Gutachterausschüssen durch und erhebt, soweit möglich, belastbare Halbjahres-, Quartals- und Monatszahlen. Auf Basis dieser Informationen und unter Zuhilfenahme weiterer relevanter Parameter erstellt GEWOS eine Schätzung für das laufende und eine Prognose für das kommende Jahr.

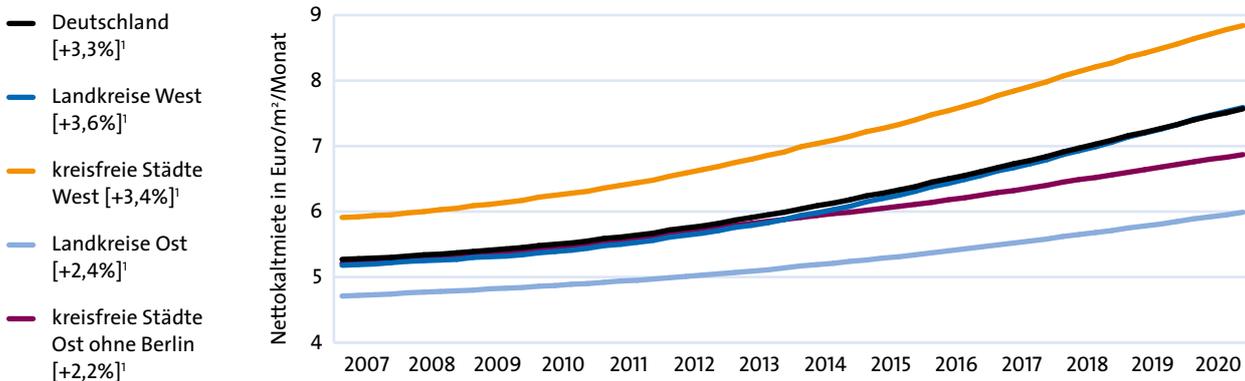
Entwicklung – leicht abschwächen. Insbesondere der Stellenwert des selbstgenutzten Wohneigentums dürfte sich angesichts der Pandemie-Erfahrungen weiter erhöht haben. Dementsprechend werden die stärksten Zuwächse für das Eigenheimsegment und den Bereich der Eigentumswohnungen erwartet, die Kauffallzahlen dürften jedoch auch hier leicht zurückgehen.

4.2.4 Miet- und Kaufpreisentwicklung

Neuvertragsmieten um 3,3% gestiegen

Der Anstieg der Neuvertragsmieten für Bestandswohnungen in Deutschland hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt. Deutschlandweit lag der mittlere Angebotsmietpreis im vierten Quartal 2020 bei 7,57 Euro/m², gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal ergibt sich ein Anstieg um 3,3%. Im Vorjahr war noch ein Anstieg um 3,4% zu verzeichnen (IV 2019 gegenüber IV 2018). Die seit Ende 2018 festzustellende leicht abnehmende Mietendynamik hat sich damit trotz der Pandemie fortgesetzt, ein stärkeres Abflachen der Kurve oder gar eine Trendumkehr lässt sich nicht erkennen. Auch 2019 war die Steigerungsrate der Neuvertragsmieten höher als die der Verbraucherpreise insgesamt und die Mietinflation (+0,5% bzw. +1,4%). Seit dem Beginn der Zeitreihe im ersten Quartal 2007 sind die Neuvertragsmieten bundesweit um 43,7% gestiegen, in den westdeutschen kreisfreien Städten sogar um 49,6%.

Abbildung 4.5: Entwicklung der Mietpreise, I 2007 – IV 2020



hedonische Angebotsmieten,
Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

¹ Veränderung IV 2020 gegenüber IV 2019

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

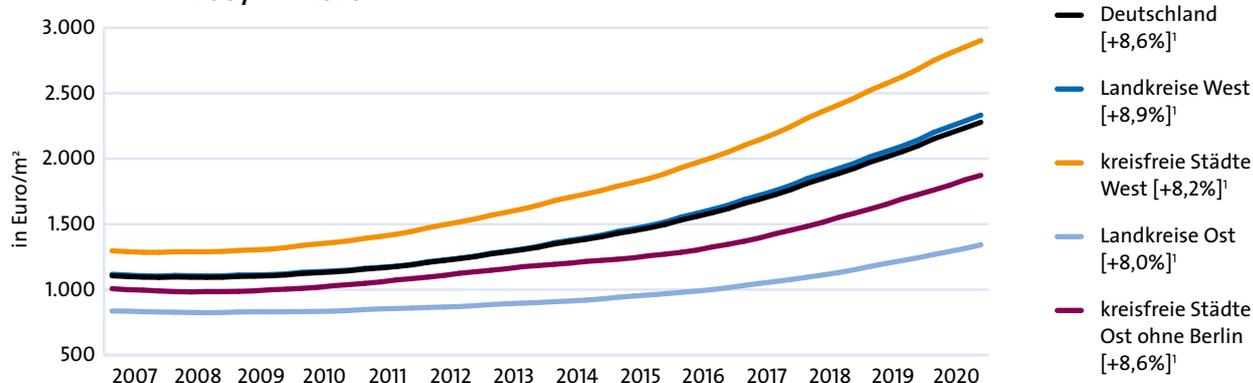
westdeutsche Landkreise mit stärkstem Anstieg der Neuvertragsmieten

Im Vergleich der Regionstypen zeigen sich weitgehend die bekannten Muster der Vorjahre: Die westdeutschen kreisfreien Städte und die westdeutschen Landkreise weisen mit 8,84 bzw. 7,59 Euro/m² die höchsten Mietenniveaus auf, diese liegen jeweils über dem Bundesmittel. Mit +3,6% bzw. +3,4% wurden hier 2020 auch erneut die höchsten Zuwachsraten gemessen. Etwas schwächere Steigerungsraten weisen dagegen die ostdeutschen Landkreise und die ostdeutschen kreisfreien Städte (ohne Berlin) mit +2,4% bzw. +2,2% auf. Auch das Niveau der Neuvertragsmieten ist hier mit 5,99 Euro/m² (Landkreise Ost) bzw. 6,87 Euro/m² (kreisfreie Städte Ost ohne Berlin) niedriger. Mit Ausnahme der ostdeutschen Landkreise, wo weiterhin Nachholeffekte zu beobachten sind, hat sich die Mietendynamik in allen Regionstypen im Jahresverlauf 2020 leicht abgeschwächt.

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind in Deutschland im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Im vierten Quartal 2020 kosteten Bestandswohnungen im bundesweiten Mittel rund 2.280 Euro/m², das ist ein Anstieg um 8,6% gegenüber dem vierten Vorjahresquartal. Wie bereits in den Vorjahren sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen damit erneut wesentlich stärker gestiegen als die Neuvertragsmieten. Gegenüber dem Jahr 2019 ist eine leicht abnehmende Dynamik der Kaufpreisentwicklung zu erkennen, in 2019 lag der bundesweite Preisanstieg noch bei +8,9%. Seit Beginn der Zeitreihe im ersten Quartal 2007 sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen bundesweit um 106,0% gestiegen, wobei deutliche regionale Unterschiede bestehen: Während in den westdeutschen kreisfreien Städten ein Anstieg um 123,9% zu verzeichnen war, betrug dieser in den ostdeutschen Landkreisen lediglich 60,4%.

Kaufpreise für Eigentumswohnungen um 8,6% gestiegen

Abbildung 4.6: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2007 – IV 2020



hedonische Angebotspreise,
Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

¹ Veränderung IV 2020 gegenüber IV 2019

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Im Vergleich der Regionstypen ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Neuvertragsmieten. Am stärksten sind die Wohnungskaufpreise im vergangenen Jahr in den westdeutschen Landkreisen gestiegen (+8,9%), gefolgt von den ostdeutschen kreisfreien Städten (ohne Berlin) mit einer Steigerung um 8,6%. Das höchste Preisniveau wird mit 2.900 Euro/m² in den westdeutschen kreisfreien Städten erreicht. Hier hat die Preisdynamik 2020 etwas stärker nachgelassen: Nach dem Anstieg 2019 um 8,9% legten die Kaufpreise für Eigentumswohnungen 2020 nur noch um 8,2% zu. Unter den Regionstypen weisen lediglich die ostdeutschen Landkreise eine leicht steigende Preisdynamik im Jahresverlauf 2020 auf, allerdings ausgehend von einem unterdurchschnittlichen Niveau. Auch in den ostdeutschen kreisfreien Städten (ohne Berlin) ist das Kaufpreisniveau unterdurchschnittlich.

stark steigende Preise in allen Regionstypen

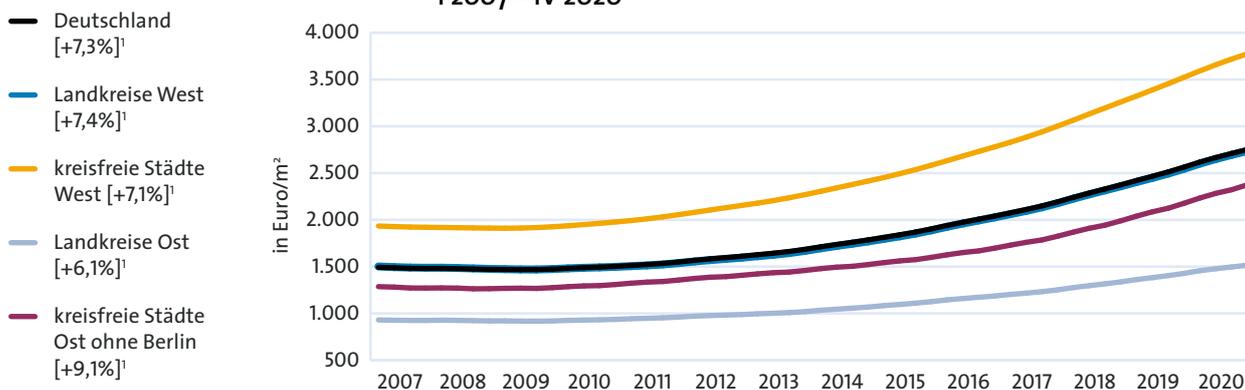
Die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser sind im vergangenen Jahr um 7,3% auf 2.750 Euro/m² im bundesweiten Mittel gestiegen. Auch bei den Eigenheimen ist eine leicht abnehmende Preisdynamik zu erkennen, 2019 lag die Steigerungsrate noch bei 7,9%. Der Preisanstieg gegenüber dem Beginn der Zeitreihe im Jahr 2007 fällt mit +84,3% wesentlich geringer aus als bei den Preisen für Eigentumswohnungen. Differenziert nach Regionstypen ergibt sich ein vergleichbares Bild wie bei den Neuvertragsmieten und den Kaufpreisen für Eigentumswohnungen. Das mit Abstand höchste Preisniveau erreichten im vierten

Eigenheimpreise bundesweit um 7,3% gestiegen

4 WOHNIMMOBILIEN IN DEN A-STÄDTEN

Quartal 2020 mit 3.775 Euro/m² die westdeutschen kreisfreien Städte (+7,1% gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal). Den kräftigsten Preisanstieg verzeichneten 2020 mit +9,1% auf 2.375 Euro/m² die kreisfreien Städte Ost (ohne Berlin), die schwächste Zuwachsrate – ausgehend von einem weiterhin sehr niedrigen Niveau – erreichten die ostdeutschen Landkreise (+6,1% auf 1.515 Euro/m² im vierten Quartal 2020).

Abbildung 4.7: Entwicklung der Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser, I 2007 – IV 2020



hedonische Angebotspreise,
Referenzobjekt: 130 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

1 Veränderung IV 2020 gegenüber IV 2019

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

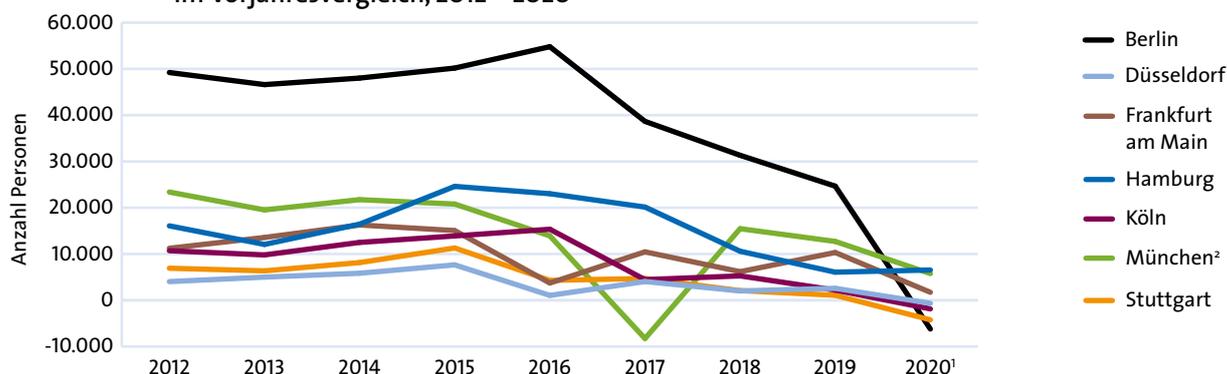
4.3 Die Wohnungsmärkte der A-Städte

4.3.1 Wohnungsnachfrage

hohes Bevölkerungswachstum in den A-Städten, Steigerungsrate sinkend

Das Bevölkerungswachstum in den A-Städten hat sich 2019 weiter abgeschwächt. Aggregiert betrachtet stieg die Einwohnerzahl in den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten gegenüber dem Vorjahr um rund 59.600 Personen bzw. knapp 0,6% auf insgesamt 10,11 Mio. an. In den Jahren 2012 bis 2016 lag die Zuwachsrate teils deutlich über 1,0%. Wie bereits in den Vorjahren ist damit die Bevölkerung in den A-Städten erneut deutlich stärker gestiegen als die deutsche Gesamtbevölkerung. Den prozentual stärksten Anstieg verzeichnete 2019 mit +1,4% Frankfurt, vor München mit +0,9%. Besonders deutlich schwächt sich das Bevölkerungswachstum seit einiger Zeit in Berlin ab, hier war 2019 ein Anstieg um 0,7% bzw. 24.700 Personen zu beobachten. Zwischen 2012 und 2017 lag die Steigerungsrate noch jeweils bei über 1,0%, teilweise gewann die Hauptstadt jährlich mehr als 50.000 Einwohner hinzu.

Abbildung 4.8: Veränderung der Einwohnerzahlen in den A-Städten im Vorjahresvergleich, 2012 – 2020



1 Sept. 2020 vs. Dez. 2019

2 Registerbereinigung 2017, aktueller Datenrand abweichend Nov. 2020

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

Steigende Einwohnerzahlen seit Jahresbeginn 2020 verzeichneten lediglich drei der sieben A-Städte: Hamburg und Frankfurt (+6.500 bzw. +1.700 Personen bis September 2020) sowie München mit einem Anstieg um 5.800 Personen in den ersten elf Monaten des vergangenen Jahres. Die stärksten Bevölkerungsrückgänge gab es bis September 2020 in Stuttgart und Berlin (-4.200 bzw. -6.200 Einwohner). Gegen den gesamtdeutschen Trend ist die natürliche Bevölkerungsentwicklung in allen sieben A-Städten seit einigen Jahren leicht positiv, so auch 2019 und 2020. Der Saldo der Binnenwanderungen ist bereits seit einigen Jahren in den A-Städten weitgehend negativ, speziell gegenüber dem direkten und mittlerweile auch dem weiteren Umland verlieren die A-Städte Einwohner. Maßgeblich für steigende Einwohnerzahlen war in der Vergangenheit dementsprechend der Nettozuzug aus dem Ausland.

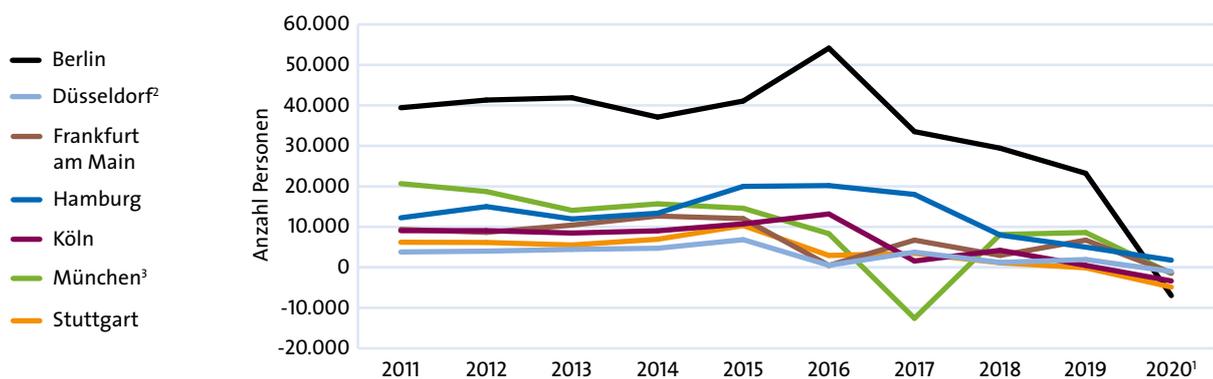
teilweise sinkende Einwohnerzahlen im Jahr 2020

Unter den A-Städten hatte 2019 lediglich Stuttgart einen geringfügig negativen Gesamtwanderungssaldo, in den übrigen Städten war dieser weiterhin positiv, teilweise sogar wieder mit einer steigenden Tendenz. Unterjährige Wanderungsdaten für das Jahr 2020 liegen mindestens bis einschließlich September vor.⁴ Nach diesen haben 2020 sechs der sieben A-Städte aufgrund von Wanderungen Einwohner verloren, lediglich in Hamburg war der Gesamtwanderungssaldo in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres mit +1.800 Personen positiv.

nur noch Hamburg mit positivem Wanderungssaldo

4 Die unterjährigen Daten müssen mit Vorsicht interpretiert werden, u.a. aufgrund des wellenartigen Infektionsgeschehens und damit einhergehender Restriktionen oder Lockerungen im Jahresverlauf. Darüber hinaus gab und gibt es durch Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie teilweise Einschränkungen im Publikumsverkehr der Meldebehörden. Zudem kann es, u.a. durch verlängerte Fristen zur An- und Abmeldung, zu einer zeitlich verzögerten Erfassung von Wanderungsfällen in der Statistik kommen.

Abbildung 4.9: Gesamtwanderungssalden der A-Städte, 2011 – 2020



1 Sept. 2020 vs. Dez. 2019

2 aktueller Datenrand abweichend Okt. 2020

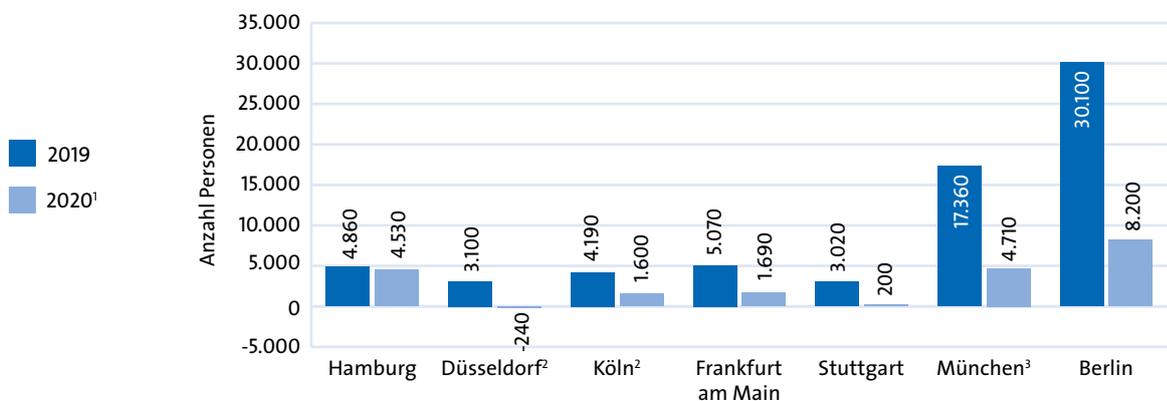
3 Registerbereinigung 2017, aktueller Datenrand abweichend Nov. 2020

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

weniger Zuwanderung aus dem Bundesgebiet, Saldo mit dem Ausland nur in Düsseldorf negativ

Der Saldo der Binnenwanderungen war in allen A-Städten in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres negativ, besonders hohe Wanderungsverluste gegenüber dem Bundesgebiet verzeichneten Berlin und Stuttgart mit -15.200 bzw. -5.100 Personen. München verlor ab Jahresbeginn bis November knapp 9.600 Einwohner. Gegenüber dem Ausland erzielten jedoch auch 2020 die meisten A-Städte Bevölkerungsgewinne, einzig in Düsseldorf war der Außenwanderungssaldo in den Monaten Januar bis Oktober 2020 mit -200 Personen leicht negativ. Eine vergleichsweise hohe Nettozuwanderung aus dem Ausland erreichten in den ersten drei Quartalen Berlin und Hamburg mit +8.200 bzw. +4.500 Personen. Auch in München gab es gegenüber dem Ausland eine Nettozuwanderung von 4.700 Personen, der aktuelle Datenrand für München ist abweichend November 2020. Im Vergleich mit den Vorjahren zeigen sowohl der Binnenwanderungssaldo als auch der Außenwanderungssaldo in den A-Städten eine jeweils sinkende Tendenz. Die einzige Ausnahme bildet Düsseldorf, in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt fiel der Binnenwanderungssaldo 2020 etwas höher aus als im Vorjahr.

Abbildung 4.10: Saldo der Auslandszuwanderung in den A-Städten, 2019 – 2020



1 Sept. 2020 vs. Dez. 2019

2 aktueller Datenrand abweichend Okt. 2020

3 Registerbereinigung 2017, aktueller Datenrand abweichend Nov. 2020

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

Dies ist auch in der Bundeshauptstadt zu beobachten. Während Berlin in den ersten drei Quartalen 2019 noch einen Nettozuzug mit dem Bundesgebiet (ohne Brandenburg) von +5.100 Personen verzeichnete, gab es im entsprechenden Zeitraum des vergangenen Jahres per Saldo einen Wanderungsverlust von 300 Personen. Auch gegenüber dem Bundesland Brandenburg ergibt sich für die Monate Januar bis September 2020 ein Wanderungsverlust, der höher ausfällt als 2019: Per Saldo verlor Berlin gegenüber dem Umland 2020 rund 10.800 Einwohner und gegenüber dem weiteren Metropolenraum 4.100 Einwohner aufgrund von Wanderungen (Vorjahr: -9.700 bzw. -3.200 Einwohner). Der Wanderungsgewinn gegenüber dem Ausland ist im vergangenen Jahr um mehr als die Hälfte eingebrochen. Rückläufig waren insbesondere die Zuzugszahlen, die Fortzüge zeigten sich dagegen stabiler. Differenziert nach Altersgruppen ergeben sich lediglich für die 18- bis 24-Jährigen und die 25- bis 29-Jährigen positive Gesamtwanderungssalden in den ersten drei Quartalen 2020. Hier waren jedoch besonders starke Rückgänge gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu beobachten, dies ist auf die im Zuge der Pandemie gesunkene Bildungs- und Erwerbsmigration – mit entsprechender Aussetzung der Präsenzpflcht an den Hochschulen und vermehrter Homeoffice-Nutzung – zurückzuführen.

Berlin: Wanderungsverluste gegenüber Umland und nun auch dem übrigen Bundesgebiet, weniger Zuzug aus dem Ausland

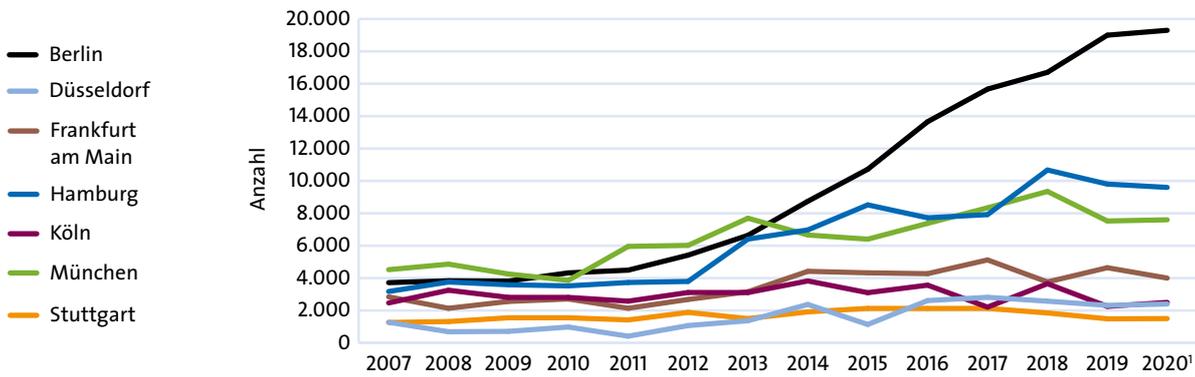
4.3.2 Wohnungsangebot

Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen ist in den A-Städten 2019 erstmals seit dem Jahr 2009 wieder leicht zurückgegangen. In der Summe wurden in den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten rund 47.000 Wohnungen fertiggestellt, knapp 1.600 bzw. 3,2% weniger als noch 2018. Auf die A-Städte entfielen damit rund 16% der bundesweit registrierten Fertigstellungen. Die meisten Wohnungen wurden im Jahr 2019 mit rund 19.000 Einheiten in Berlin fertiggestellt. Im Vergleich zu 2018 sind die Baufertigstellungen in der Hauptstadt um rund 13,7% gestiegen. Auch in Frankfurt ist die Zahl der Fertigstellungen 2019 gegenüber dem Vorjahr gestiegen, um 23,4% auf rund 4.600 Wohnungen. In allen weiteren A-Städten wurden dagegen im Jahr 2019 weniger Wohnungen fertiggestellt als noch im Vorjahr. Besonders starke Rückgänge verzeichneten München (-19,5% auf 7.500 Wohnungen) und Köln (-38,3% auf rund 2.300 Wohnungen). Die Bautätigkeit unterliegt jedoch auf städtischer Ebene und speziell mit abnehmender Größe von Jahr zu Jahr starken Schwankungen. Für das Gesamtjahr 2020 rechnet GEWOS mit einem weiteren leichten Rückgang der Fertigstellungen in der Summe der A-Städte. In Relation zur Bevölkerungszahl dürfte Berlin mit 5,3 Fertigstellungen je 1.000 Einwohner 2020 die höchste Fertigstellungsrate der A-Städte aufweisen. In Berlin ist seit einigen Jahren ein deutlicher gradueller Aufwärtstrend der Bauintensität zu beobachten, noch 2015 wurde hier ein Wert von 3,0 Fertigstellungen je 1.000 Einwohner erreicht. Bezogen auf die Zahl der Einwohner ist die Bautätigkeit auch in Hamburg, Frankfurt und München hoch, in Köln und Stuttgart ist sie besonders niedrig.

Zahl der Baufertigstellungen leicht rückläufig

4 WOHNIMMOBILIEN IN DEN A-STÄDTEN

Abbildung 4.11: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2007 – 2020¹



fertiggestellte Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden, inkl. Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

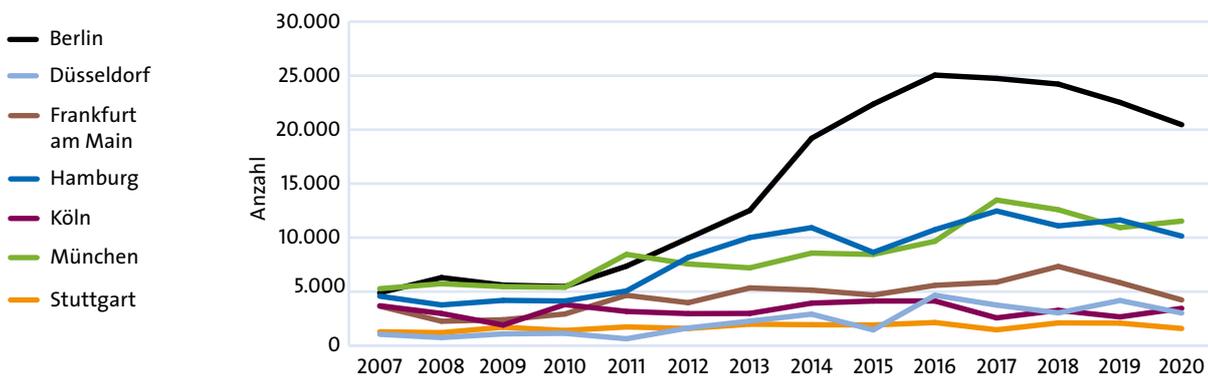
¹ Schätzung GEWOS

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

Rückgang der Baugenehmigungen 2019 und 2020

Auch die Betrachtung der Baugenehmigungen zeigt, dass sich der Wohnungsbauzyklus in den A-Städten seinem Zenit offenbar nähert, auch wenn der Bauüberhang dafür noch abgebaut werden muss. Nachdem bereits 2018 ein leichter Rückgang zu verzeichnen war, sind die Baugenehmigungen in der Summe der A-Städte im Jahr 2019 um 5,9% auf rund 59.800 gesunken. Im vergangenen Jahr erfolgte ein weiterer Rückgang um 9,1% auf rund 54.400 genehmigte Wohnungen. Der abnehmende Trend der Vorjahre hat sich damit fortgesetzt. Steigende Genehmigungszahlen gab es 2020 lediglich in München (+5,5% auf 11.500 Wohnungen) und Köln (+29,8% auf 3.500 Wohnungen). Besonders starke Rückgänge verzeichneten Düsseldorf und Frankfurt (27,7% bzw. 27,5%), in Berlin war ein Rückgang um 9,2% auf rund 20.500 Wohnungen festzustellen. Die höchste Genehmigungsintensität weist aktuell München auf, 2020 wurden hier rund 7,7 Wohnungen je 1.000 Einwohner genehmigt.

Abbildung 4.12: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2007 – 2020



Baugenehmigungen für Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden, inkl. Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

Auch am aktuellen Rand bleiben die Fertigstellungszahlen in den A-Städten deutlich hinter den Genehmigungen zurück. Entsprechend hat sich in den vergangenen zehn Jahren ein erheblicher Bauüberhang aufgebaut, der Ende 2020 bei insgesamt mehr als 140.000 genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen lag⁵. Annähernd die Hälfte des Bauüberhangs – rund 68.000 Wohnungen – entfällt auf Berlin. Auch in Relation zur Einwohnerzahl befindet sich die Hauptstadt mit einem Überhang von 18,6 genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen pro 1.000 Einwohner an der Spitzenposition, es folgen Frankfurt und München mit Werten von 18,4 und 17,1. Der besonders große Bauüberhang in Berlin ist u.a. auf die überdurchschnittlich stark gestiegene Abwicklungsdauer im Wohnungsneubau zurückzuführen. Hier spielen auch die sehr knappen Kapazitäten im Berliner Baugewerbe eine Rolle. Die 2019 in der Hauptstadt fertiggestellten Mehrfamilienhäuser waren im Schnitt 32 Monate nach der Genehmigung behördlich endabgenommen. Bei Wohngebäuden mit Eigentumswohnungen lagen zuletzt 36 Monate zwischen Erteilung der Genehmigung und der Fertigstellung. Beide Werte liegen weit über dem jeweiligen Bundesdurchschnitt.

*hoher Bauüberhang
– vor allem in Berlin,
Frankfurt und
München*

Aufgrund der abnehmenden Bevölkerungsdynamik und der in den vergangenen Jahren erhöhten Bautätigkeit entwickeln sich Wohnungsnachfrage und -angebot in den A-Städten in zunehmendem Maße gleichgewichtig. 2019 überstieg die Zahl der fertiggestellten Wohnungen erstmals wieder in allen A-Städten den rechnerischen zusätzlichen Wohnungsbedarf, 2020 war dies erneut der Fall. Die quantitative Bedarfslücke, die in allen A-Städten im Laufe der 2010er Jahre entstanden ist, konnte somit in Düsseldorf in etwa ausgeglichen werden, in den anderen A-Städten hat sie sich immerhin merklich verringert. In Köln und Frankfurt liegt die Bedarfslücke weiterhin bei mehr als 10.000 Wohnungen, in Berlin ist sie trotz der gestiegenen Bautätigkeit mit rund 71.200 Wohnungen besonders hoch – das entspricht in etwa dem Vierfachen der aktuellen jährlichen Bauleistung und ist einer der Gründe für die starke Abwanderung ins Umland.

*Wohnungsmarkt-
bilanz: sinkende
Bedarfslücke*

4.3.3 Transaktionsgeschehen

In den A-Städten wurden im Jahr 2019 Wohnimmobilien im Wert von rund 44,3 Mrd. Euro gehandelt. Das ist der höchste jemals im Rahmen der IMA® Immobilienmarktanalyse gemessene Wert. Verglichen mit dem Vorjahr ist der Geldumsatz in der Summe der A-Städte um 7,6% gestiegen. Die Zahl der Transaktionen lag 2019 in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (+0,6% auf rund 71.000 Kauffälle). Dies belegt die weitere Verteuerung von Wohnimmobilien. Im Jahr 2019 entfiel mehr als ein Fünftel des bundesweiten Umsatzes mit Wohnimmobilien und knapp 10% der registrierten Kauffälle auf die A-Städte. Im Vergleich zur gesamtdeutschen Marktentwicklung fiel die Entwicklung in den A-Städten 2019 wesentlich schwächer aus. Einer der Gründe ist das teilweise bereits sehr hohe Preisniveau sowie die insgesamt geringere Objekt- und Flächenverfügbarkeit. Infolge von Ausweichbewegungen fielen die Steigerungsraten zuletzt unter anderem in den direkten Umlandkreisen der A-Städte höher aus als in den Kernstädten, dies betrifft sowohl Kauffälle als auch Geldumsätze und Preise.

*mehr als ein Fünftel
des bundesweiten
Umsatzes mit
Wohnimmobilien in
den A-Städten*

⁵ Im Gegensatz zur gesamtdeutschen Bauüberhangstatistik des Statistischen Bundesamts sind hierin erloschene Genehmigungen und der Bauüberhang vor 2011 nicht berücksichtigt.

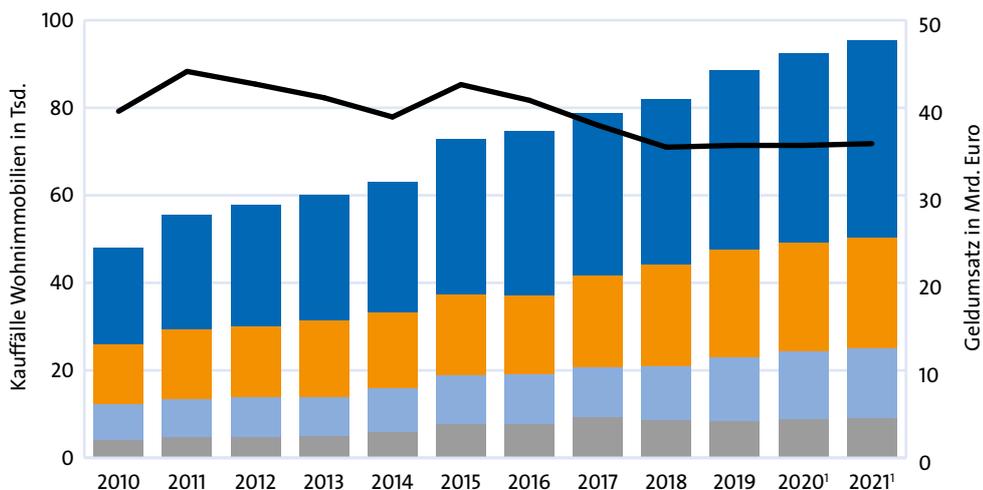
4 WOHNIMMOBILIEN IN DEN A-STÄDTEN

Abbildung 4.13: Transaktionen von Wohnimmobilien in den A-Städten, 2010 – 2021¹

linke Skala:
— Anzahl Kauffälle
Wohnimmobilien

rechte Skala:
Umsatz ...

- Eigentums-
wohnungen
- Mehrfamilien-
häuser
- Ein- und Zwei-
familienhäuser
- Wohnbauland



¹ Prognose GEWOS

Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

*Berlin umsatz-
stärkster Markt in
Deutschland*

Mit rund 26.100 Kauffällen und einem Geldumsatz von knapp 13,0 Mrd. Euro lag der Anteil Berlins an dem deutschlandweiten Marktgeschehen im Bereich Wohnimmobilien 2019 nach Kauffällen bei 3,6% und nach Geldumsatz bei 7,0%. Der Marktgröße nach folgen München mit 12.300 Kauffällen zu 9,3 Mrd. Euro und Hamburg (11.300 Kauffälle zu 6,8 Mrd. Euro) auf den Plätzen zwei und drei.

*fast die Hälfte des
Umsatzes mit
Eigentums-
wohnungen*

Insgesamt ist die Nachfrage nach Eigentumswohnungen durch Selbstnutzer und Kapitalanleger in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen, unter anderem aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus und des Mangels an Anlagealternativen. Fast die Hälfte des Wohnimmobilienumsatzes in den A-Städten entfällt auf den Teilmarkt für Eigentumswohnungen. Im Jahr 2019 wurden in der Summe der sieben A-Städte rund 55.200 Kauffälle von Eigentumswohnungen registriert, das hiermit verbundene Umsatzvolumen belief sich auf rund 20,5 Mrd. Euro. Gegenüber 2018 ist der Geldumsatz damit um 8,4% gestiegen, die Zahl der Kauffälle lag 2019 in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Das Angebot an Bestandswohnungen ist in den A-Städten mittlerweile stark ausgedünnt, in der Summe der sieben Städte gehen die Kauffallzahlen seit dem Peak mit 67.200 Kauffällen im Jahr 2015 zurück. Berlin ist mit rund 21.500 Transaktionen 2019 nicht nur unter den A-Städten, sondern auch bundesweit der bedeutendste Markt für Eigentumswohnungen. Der Geldumsatz aus Wohnungsverkäufen erreichte in der Bundeshauptstadt mit rund 6,6 Mrd. Euro einen neuen Höchststand. Er erhöhte sich gegenüber 2018 um 3,8%, die Zahl der Kauffälle war das vierte Jahr in Folge rückläufig (-2,4% gegenüber 2018).

*deutlicher Rückgang
der Transaktionen
von Mehrfamilien-
häusern in Berlin*

Entgegen dem bundesweiten Trend ist die Zahl der Kauffälle von Mehrfamilienhäusern in den A-Städten 2019 in etwa stabil geblieben (+0,3% auf rund 3.200 Transaktionen). Der hiermit verbundene Geldumsatz erhöhte sich gegenüber 2018 um 5,5% auf rund 12,4 Mrd. Euro und damit ebenfalls schwächer als deutschlandweit. Zurückzuführen ist dies jedoch ausschließlich auf die Entwicklung in Berlin. In der Hauptstadt war bereits im Jahr 2019 angesichts der Diskussionen um die Einführung des Mietendeckels eine deutliche käuferseitige Zurückhaltung festzustellen. Die Kauffallzahlen gingen dementsprechend 2019

um 14,5% auf rund 900 Kauffälle zurück, der Geldumsatz mit Mehrfamilienhäusern lag – nach dem umsatzstarken Vorjahr – bei rund 4,8 Mrd. Euro (-12,5%). Während in der Kernstadt ein deutlicher Rückgang festzustellen war, ist eine auf die Umlandkreise gerichtete Ausweichbewegung festzustellen, hier legte der Geldumsatz 2019 um 60,7% zu. Besonders kräftige Zuwächse gab es in den Landkreisen Dahme-Spreewald, Barnim und Märkisch-Oderland, wo sich die Umsätze mehr als verdoppelt haben. Neben weiteren Preisanstiegen im direkten Umland von Berlin war hierfür auch eine starke Ausweitung der Transaktionsaktivität auf den „weiteren Metropolraum“ festzustellen.

Die Entwicklung im Eigenheimsegment fiel dagegen 2019 in den A-Städten noch positiver aus als bundesweit. In der Summe der sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städte erhöhte sich die Zahl der Kauffälle von Ein- und Zweifamilienhäusern um 6,1% auf rund 10.200, der entsprechende Geldumsatz legte um 17,1% auf rund 7,2 Mrd. Euro zu. Überdurchschnittlich stark gestiegen sind die Transaktionen von Zweifamilienhäusern, analog zu den in den Städten vorherrschenden baulichen Strukturen und dem Gebäudebestand machten diese mehr als 60% der Transaktionen von Ein- und Zweifamilienhäusern in den A-Städten aus. Mit 1,0 Transaktionen je 1.000 Einwohner ist die Transaktionsaktivität im Eigenheimbereich in den A-Städten aber weiterhin sehr gering, bundesweit wurden 2019 rund 3,1 Transaktionen je 1.000 Einwohner registriert.

hoher Zuwachs bei Eigenheimen, insbesondere Zweifamilienhäuser

In den großen Städten ist Baugrund naturgemäß knapp. Der seit einiger Zeit festzustellende Flächenmangel scheint sich in den A-Städten 2019 weiter verschärft zu haben, bereits das zweite Jahr in Folge gingen Kauffälle, Flächen- und Geldumsätze zurück. 2019 wurden in den sieben Städten rund 2.700 Kauffälle von baureifem Wohnbauland registriert (-6,8%), der Flächenumsatz lag bei 302 ha (-3,7%) und der Geldumsatz erreichte rund 4,2 Mrd. Euro (-3,9%). Der Rückgang betraf sowohl die Flächen für den individuellen Wohnungsbau als auch jene für den Geschosswohnungsbau. Eine eindeutig positive Tendenz – mit steigenden Fallzahlen und Flächenumsätzen – war unter den A-Städten 2019 lediglich in Stuttgart und München festzustellen.

Wohnbauland: sinkende Kauffälle, Flächen- und Geldumsätze

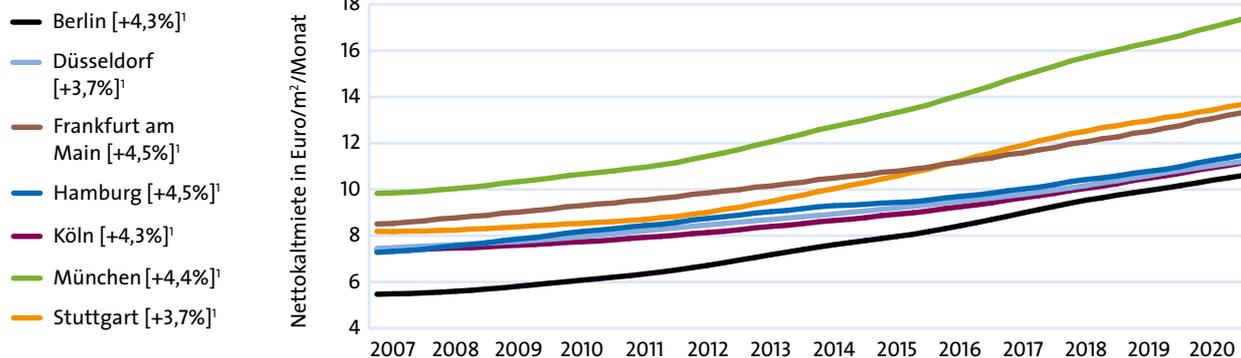
4.3.4 Miet- und Kaufpreisentwicklung

In allen A-Städten sind die Neuvertragsmieten im vergangenen Jahr weiter gestiegen, die Steigerungsrate lag jeweils über dem Bundesdurchschnitt. Im Vergleich des vierten Quartals 2020 mit dem entsprechenden Vorjahresquartal ergeben sich Anstiege zwischen 3,7% in Düsseldorf und Stuttgart und 4,5% in Hamburg und Frankfurt am Main. Gegenüber dem Vorjahr haben sich die Zuwachsraten mehrheitlich leicht erhöht, lediglich in Düsseldorf und Köln war eine leicht abnehmende Dynamik festzustellen. Während die Neuvertragsmieten seit dem ersten Quartal 2007 bundesweit um 43,7% gestiegen sind und in Düsseldorf und Köln in etwa um die Hälfte, haben sich die Angebotsmieten in Berlin seit Beginn der Zeitreihe fast verdoppelt (+94,0%, IV 2020 gegenüber I 2007).

Neuvertragsmieten in allen A-Städten stärker gestiegen als bundesweit

4 WOHNIMMOBILIEN IN DEN A-STÄDTEN

Abbildung 4.14: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2007 – IV 2020



hedonische Angebotsmieten,
Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

1 Veränderung IV 2020 gegenüber IV 2019

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

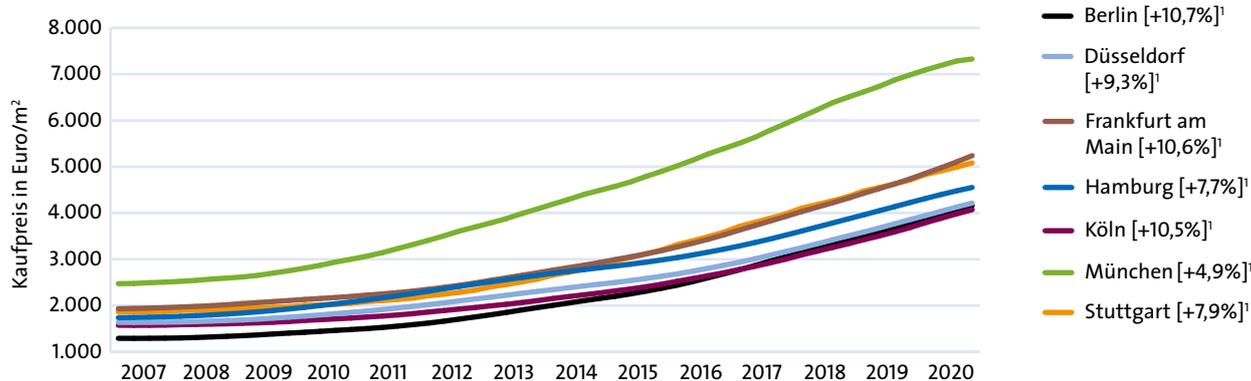
weit überdurchschnittliches Mietniveau in den A-Städten

München hat seit 2007 das höchste Preisniveau in Deutschland. Wenngleich die Neuvertragsmieten auch in allen übrigen A-Städten mittlerweile über 10,00 Euro/m² und damit weit über dem bundesweiten Mittel liegen, bestehen auch unter den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten erhebliche Preisunterschiede. So heben sich Stuttgart und Frankfurt, die mit 13,70 bzw. 13,30 Euro/m² bereits ein wesentlich geringeres Mietniveau aufweisen als München mit 17,40 Euro/m², wiederum deutlich von den nachfolgenden Städten ab. Hier bewegen sich die Neuvertragsmieten im Bestand derzeit zwischen 11,50 Euro/m² in Hamburg und 10,60 Euro/m² in Berlin.

Berlin: Neuvertragsmiete im gedeckelten Segment gesunken

Der Anstieg der Neuvertragsmieten um 4,3% in Berlin (IV 2020 gegenüber IV 2019) ist angesichts der Einführung des Mietendeckels zunächst erstaunlich. Erklärbar ist er dadurch, dass in die Berechnung auch Wohnungsangebote der Baujahre 2014 bis 2017 eingeflossen sind, diese gelten gemäß unserer Definition als Bestand, sind aber vom Mietendeckel ausgenommen. In Berlin machen diese einen großen und wachsenden Teil der über ImmobilienScout24 angebotenen Mietwohnungen aus und wirken dadurch preistreibend. Bei Beschränkung auf die Mietwohnungsinserate mit Baujahr bis einschließlich 2013 ergibt sich ein Rückgang der mittleren Neuvertragsmiete in Berlin um 6,0% (IV 2020 gegenüber IV 2019). Näheres hierzu folgt in Kapitel 4.3.5.

Abbildung 4.15: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2007 – IV 2020



Hedonische Angebotspreise,
Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

¹ Veränderung IV 2020 gegenüber IV 2019

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind im vergangenen Jahr ebenfalls in allen A-Städten weiter gestiegen, am stärksten erneut in Berlin mit +10,7% (IV 2020 gegenüber IV 2019). Bereits seit einigen Jahren liegen die jährlichen Preisanstiege in der Hauptstadt im zweistelligen Prozentbereich. Gegenüber 2019, als sich Eigentumswohnungen in Berlin um 10,2% verteuerten, hat sich die Preisdynamik 2020 sogar erneut leicht verstärkt. Zum ersten Quartal 2007 haben sich die Wohnungspreise in Berlin mehr als verdreifacht. Verglichen mit anderen deutschen Großstädten und Hauptstädten im (europäischen) Ausland – die insbesondere ausländischen Investoren häufig als Maßstab gelten – ist das Preisniveau in Berlin mit 4.160 Euro/m² aber weiterhin relativ niedrig.

Hohe Preisanstiege waren 2020 auch in Frankfurt und Köln zu beobachten (+10,6% bzw. +10,5%). Überwiegend sind die Wohnungspreise im vergangenen Jahr jedoch weniger stark gestiegen als noch im Vorjahr. Insbesondere in München scheinen die Kaufpreise mittlerweile ein Niveau erreicht zu haben, das nur noch moderate Steigerungen erlaubt. Im vierten Quartal lag der mittlere Preis für eine Eigentumswohnung im Bestand in der bayrischen Landeshauptstadt bei 7.330 Euro/m², das entspricht einer im Vergleich zu den anderen A-Städten moderaten Steigerung von 4,9% innerhalb eines Jahres. Ein Jahr zuvor lag die Steigerungsrate in München noch bei +7,4% und am Jahresende 2018 bei +9,6%. Gegenüber dem Mietenanstieg ergibt sich 2020 somit ein nur noch geringes Delta von 0,5 Prozentpunkten. Deutlich abgeschwächt hat sich die Kaufpreisentwicklung auch in Hamburg, hier lag die Veränderungsrate im vergangenen Jahr bei +7,7% (nach +9,2% im Vorjahr und +9,9% in 2018).

Auch im vergangenen Jahr sind die Kaufpreise stärker gestiegen als die Mieten. Damit hat sich die bereits seit einiger Zeit zu beobachtende Renditekompression fortgesetzt. Die mittlere Bruttoanfangsrendite (Median) – ermittelt aus Kaufinse-raten vermieteter Eigentumswohnungen mit Angaben zu den Ist-Mieten – bewegte sich im Jahr 2020 (I bis IV 2020) in den A-Städten zwischen 3,5% in Köln und 2,6% in Berlin und München. Das bedeutet, in Berlin und München sind knapp 39 Jahresnettokaltnieten nötig, um den Kaufpreis für eine vermietete Eigentumswohnung mittels Mieteinnahmen wieder zu erwirtschaften – nicht umlagefähige Betriebskosten, Mietausfälle und Erwerbsnebenkosten sind in die-

Kaufpreisanstieg setzt sich fort, stärkster Anstieg erneut in Berlin

überwiegende Abschwächung der Preisdynamik, insbesondere in München

anhaltende Renditekompression

ser Rechnung noch nicht berücksichtigt. 2020 war in den A-Städten überwiegend ein Absinken des Renditeniveaus gegenüber dem Vorjahr festzustellen, einen besonders deutlichen Rückgang um 0,2 Prozentpunkte auf 3,3% gab es in Düsseldorf. Bundesweit lag die erzielbare Bruttoanfangsrendite 2020 bei 3,8%. Als auskömmlich gelten für Immobilieninvestments nach konservativer Auffassung Bruttoanfangsrenditen von mindestens 4,0%.

4.3.5 Berliner Mietendeckel

Mietendeckel als Berliner Sonderweg

Seit einem Jahrzehnt wird Berlin mit den Folgen seines wirtschaftlichen Aufschwungs und seiner Attraktivität für Zuwanderer konfrontiert. Das Wohnungsangebot verknappte sich und die Mieten stiegen in einem bislang ungekannten Maße. Der Berliner Senat reagierte einerseits mit marktwirtschaftlichen Mitteln, mit der Ausweitung des Angebots durch Forcierung des Wohnungsneubaus, andererseits durch regulatorische Maßnahmen wie Zweckentfremdungs- und Umwandlungsverbote, die Einrichtung von Milieuschutzgebieten und die Einführung der Mietpreisbremse. Als sich abzeichnete, dass die Mieten trotz aller Bemühungen weiter steigen würden, entschloss sich der Berliner Senat zu einem bundesweit einmaligen Schritt, der Einführung des sogenannten Mietendeckels.

Während die Mietpreisbremse auf einem Bundesgesetz beruht (§§ 556d BGB), ist das Gesetz zur Mietenbegrenzung im Wohnungswesen in Berlin (MietenWoG Bln), der sogenannte Mietendeckel, ein Landesgesetz. Dieses wurde am 15.4.2021 vom Bundesverfassungsgericht für nichtig erklärt, weil laut Urteil nicht das Land Berlin, sondern der Bund über die erforderliche Gesetzgebungskompetenz verfügt.

Mietenstopp und -senkung

Das Gesetz zur Mietenbegrenzung im Wohnungswesen in Berlin (MietenWoG Bln) trat am 23.2.2020 in Kraft und sollte für einen Zeitraum von fünf Jahren gelten. Für rund 1,5 Millionen Berliner Mietwohnungen trat zunächst ein Mietenstopp in Kraft. Die Mieten wurden rückwirkend auf dem Stand per 18.6.2019 „eingefroren“. Stieg die Miete nach dem 18. Juni 2019, musste sie nachträglich zurückgesetzt werden.

Am 23.11.2020 wurde die zweite Stufe des Gesetzes wirksam, mit der überhöhte Mieten verboten wurden. Als überhöht gelten Mieten, die um mehr als 20% über den vom Senat festgelegten Obergrenzen liegen. Die Mietobergrenzen wurden für zwölf Kategorien je nach Alter, Ausstattung und Lage festgelegt. Diese Grenzen orientierten sich in etwa an den Mittelwerten des Mietspiegels 2013. Die niedrigste Obergrenze lag bei 3,92 Euro/m², die höchste Obergrenze bei 9,80 Euro/m². Schätzungsweise 50% der 2020 gezahlten Mieten galten danach als überhöht. Wenn die Miete mehr als 20% über der für die Wohnung geltenden Obergrenze lag, musste sie gesenkt werden. Ausgenommen waren Wohnungen, die ab dem 1. Januar 2014 erstmalig bezogen wurden und Sozialwohnungen mit Mietpreisbindung.

Für nach dem Stichtag geschlossene Mietverträge durfte höchstens die Vormiete derselben Wohnung bzw. die niedrigere Mietobergrenze verlangt werden. Modernisierungsumlagen waren auf 1,00 Euro pro m² begrenzt. Die Grenze sollte auch im Falle mehrfacher Modernisierungen im Geltungszeitraum des Gesetzes gelten.⁶

6 Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen: <https://mietendeckel.berlin.de/kernpunkte/>

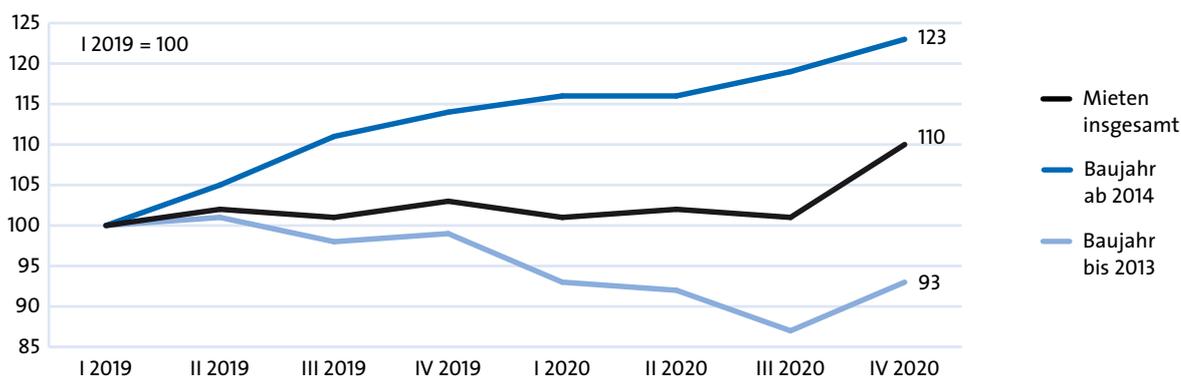
Viele Vermieter behielten sich in kluger Voraussicht Rückforderungen vor, sollte das Gesetz keinen rechtlichen Bestand haben. Bei Neuvermietungen wurde in Inseraten und Mietverträgen daher häufig eine sogenannte BGB-Miete angegeben. Bei der BGB-Miete handelt es sich um den höheren Mietpreis, der nach dem Scheitern des Gesetzes vor dem Bundesverfassungsgericht zur Anwendung kommt.⁷

ungeklärte Rechtslage führt zu „Schattenmieten“

Die Analyse der Berliner Angebotsmieten von ImmobilienScout24 aus dem Jahr 2020 zeigt einen Rückgang in den vom Mietendeckel betroffenen Baualterklassen bis 2013, während die Preisdynamik bei jüngeren, nicht preisgebundenen Wohnungen ungebrochen ist.

Mietenrückgang um 7%

Abbildung 4.16: Entwicklung der Angebotsmieten in Berlin, I 2019 – IV 2020



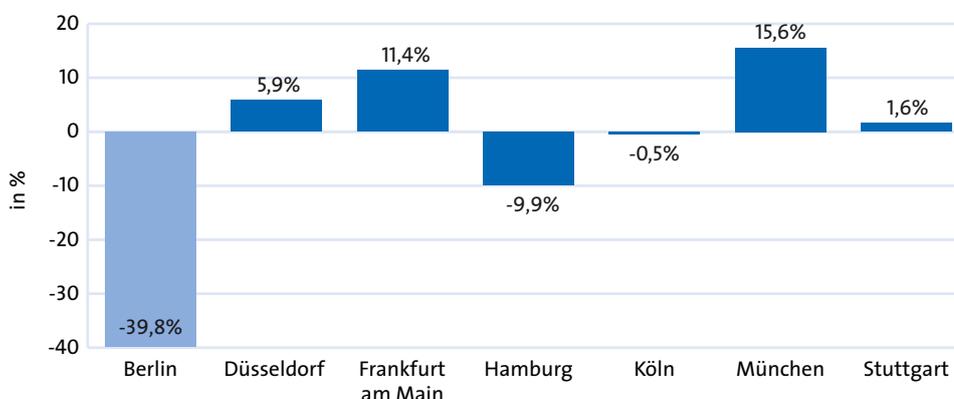
Indexwerte auf Basis der Durchschnittspreise neu eingestellter Mietangebote in den jeweiligen Quartalen

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Bei Vermietern, Investoren und im Baugewerbe stieß der Mietendeckel auf breite Ablehnung. Die mit den Mietbegrenzungen verbundenen Einnahmeverluste gefährdeten die Rentabilität von Investitionen, weil die Mieteinnahmen trotz Härtefallregelungen nicht mehr zur Deckung der Kosten ausreichten. Betroffen waren vor allem Investoren, die Wohnungen zu hohen Preisen erworben hatten und mit Mieteinnahmen kalkulierten, die aufgrund des Mietendeckels nicht mehr zu erzielen waren.

Vermieter sehen Rentabilität gefährdet

Abbildung 4.17: Entwicklung des Angebots an inserierten Mietwohnungen in den A-Städten, IV 2019 – IV 2020



Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

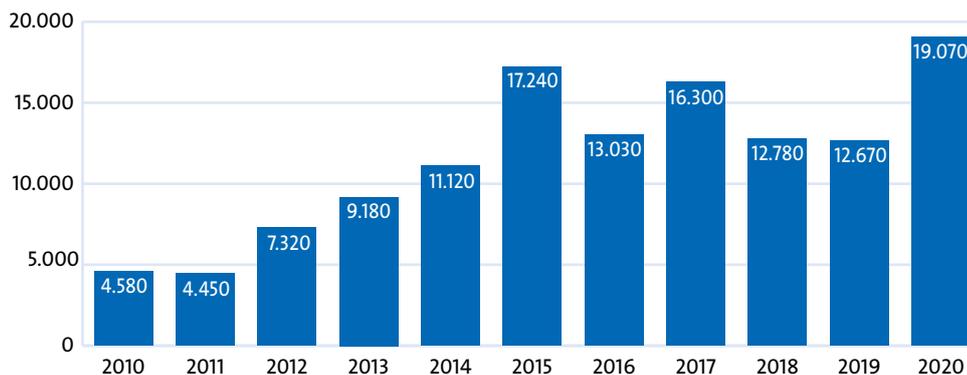
⁷ <https://www.mietrecht.com/schattenmiete/>

*erheblicher
Angebotsrückgang*

Während Bestandsmieter von den neuen Regelungen profitierten und diese häufig begrüßten, erschwerte sich die Situation für Wohnungssuchende durch eine geringere Verfügbarkeit von Angeboten weiter. Die Auswertung der Daten des Internetportals ImmobilienScout24 zeigt, dass die Zahl der angebotenen Mietwohnungen in Berlin im Vergleich zu den anderen A-Städten erheblich zurückgegangen ist. Die Vermutung, es werde verstärkt ein Verkauf angestrebt und der Angebotsrückgang gehe entsprechend auf die zunehmende Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen zurück, kann zumindest teilweise bestätigt werden.

Zwar ist die Zahl der Kauffälle von Eigentumswohnungen 2020 insgesamt um 6% zurückgegangen, dies ist aber vorwiegend auf den Rückgang der Neubautransaktionen zurückzuführen, die Zahl der Verkäufe umgewandelter Wohnungen dürfte 2020 weitgehend stabil geblieben sein. Demgegenüber ist die Zahl der Umwandlungen als rechtliche Vorbereitung für spätere Verkäufe im vergangenen Jahr deutlich gestiegen, um 51% auf rund 19.100, das sind knapp 1,2% der rund 1,64 Mio. Berliner Mietwohnungen.

Abbildung 4.18: Umwandlungen von Miet- in Eigentumswohnungen in Berlin, 2010 – 2020



Quelle: Gutachterausschuss für Grundstückswerte in Berlin

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass mit dem Berliner Mietendeckel das beabsichtigte Ziel, den Anstieg der Mieten zu stoppen und Mietsenkungen herbeizuführen zunächst erreicht wurde. Da keine Differenzierung des Mietendeckels nach Einkommen erfolgte, profitierten insbesondere Mieter in guten Wohnlagen, mit höheren Mieten und entsprechendem Einkommen von den Mietpreissenkungen. Mieter mit geringen Einkommen, die überwiegend in einfachen Lagen in günstigeren Bestandswohnungen leben, zahlten auch vor Einführung des Mietendeckels häufig Mieten, die unterhalb der festgelegten Mietobergrenzen des Mietendeckels liegen. Sie profitieren also nicht unbedingt von dem Instrumentarium.

Auf der Vermieterseite wird dies an den kommunalen Wohnungsunternehmen deutlich, die viele Mieter mit geringen Einkommen versorgen. Diesen Unternehmen wurden schon vor dem Mietendeckel von der Eigentümerseite Mietbegrenzungen auferlegt. Sie waren aufgrund ihres geringeren Mietniveaus kaum von Einnahmerückgängen durch den Mietendeckel betroffen.

Hält der Trend zur Verknappung des Mietwohnungsangebots auch nach dem Scheitern des Mietendeckels an, besteht die Gefahr, dass Wohnungswechsel nur

noch bei dringender Notwendigkeit erfolgen. Es entsteht eine Mangellage mit einer Insider-Outsider-Problematik⁸, wie sie den Wohnungsmarkt im Westen Berlins bis in die 1990er Jahre prägte. „Insider“, also Bestandsmieter und Personen, die sich am umkämpften Wohnungsmarkt mit Wohnraum versorgen können, werden begünstigt. Informelle Zuteilungsmechanismen wie etwa der soziale Status bestimmen zunehmend die Wohnungsvermietung. Zudem werden Mietwohnungen umgewandelt und dem Mietmarkt komplett entzogen und an Selbstnutzer verkauft. Für „Outsider“, die umziehen müssen oder zuziehen wollen, wird es zunehmend schwieriger angemessenen Wohnraum zu finden. Betroffen sind vor allem finanziell schwächere und sozial benachteiligte Haushalte, die ohnehin schlechtere Chancen auf dem Mietwohnungsmarkt haben.

Insider-Outsider-Problematik

Die angestrebte Entspannung des Berliner Wohnungsmarktes kann nur durch die Ausweitung des Wohnungsangebots erreicht werden. Schon seit 2017 geht die Zahl der Baugenehmigungen in Berlin zurück. Die kommunalen Wohnungsunternehmen erreichen die vom Senat vorgegebenen Neubauziele nicht. Darüber hinaus zogen sich Genossenschaften aus Neubauvorhaben zurück, weil sie aufgrund des Mietendeckels den Wohnungsneubau nicht mehr mit Bestandsmieten quersubventionieren konnten.⁹ Auch die Enteignungsforderungen dämpft die Bereitschaft auch anderer Akteure sich im Wohnungsbau zu engagieren. Das Ziel, Marktentspannung durch Wohnungsneubau zu erreichen, rückt damit weiter in die Ferne.

gedämpfte Neubaubereitschaft

Viele Folgen des Scheiterns des Mietendeckels sind derzeit noch unklar. Es ist jedoch davon auszugehen, dass viele Mieter nun mit Rückforderungen ihrer Vermieter konfrontiert werden und dass nicht wenige davon keine Rücklagen gebildet haben und in Mietrückstand geraten können. Darüber hinaus wird die Neuerstellung des Berliner Mietspiegels 2023 kaum möglich sein, da laut Gesetz nur frei am Markt gebildete Mieten einbezogen werden dürfen. Der Mietendeckel hat gerade diese freie Preisbildung verhindert. Um zu verhindern, dass ohne Mietspiegel Millionen Berliner Mieter ohne wirksamen Schutz vor ungerechtfertigten Mieterhöhungen wären, müsste eine Mietdatenbank erstellt werden. Eine Entwarnung kann auch für die Vermieterseite nicht gegeben werden, da Wohnen und Mieten wichtige Themen im Wahlkampf sind und in Berlin und im Bund entscheidend für den Wahlausgang sein können. Es ist also davon auszugehen, dass das Thema Mietenbegrenzung auch auf Bundesebene wiederkehrt.

4.4 Fazit und Ausblick

Die Pandemie hat sich bislang nicht nennenswert auf den deutschen Wohnungsmarkt ausgewirkt. Sie hatte keine Trendumbrüche zur Folge, sondern allenfalls in den letzten Jahren einsetzende Trends, wie zum Beispiel die starke Wachstumsdynamik im Umland der Metropolen, verstärkt. Wenngleich die Zahl der neu inserierten Miet- und Kaufobjekte aufgrund von verkäuferseitigen Unsicherheiten und teilweise bestehenden Restriktionen in der ersten Jahreshälfte 2020 zwischenzeitlich deutlich zurückgegangen ist und das Transaktionsgeschehen zeitweise gedämpft war, folgen die Neuvertragsmieten wie auch die

kein nennenswerter Corona-Effekt am deutschen Wohnungsmarkt 2020

⁸ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen. Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden, 2018.

⁹ <https://www.wohnungsbaugenossenschaften.de/regionen/berlin/mietendeckel>

Angebotspreise für Eigentumswohnungen und Eigenheime im Wesentlichen dem bereits vor der Corona-Krise eingeschlagenen Entwicklungspfad. Sie steigen also weiter auf breiter Front (die Kaufpreise stärker als die Mieten) und mit leicht abnehmender Dynamik. Lediglich in einigen Städten wie München und Hamburg scheinen die Steigerungspotenziale bei den Kaufpreisen in zunehmendem Maße ausgereizt. Insgesamt und speziell in den A-Städten hat sich die Renditekompression, bei Letzteren ausgehend von einem bereits sehr niedrigen Niveau, im Jahr 2020 fortgesetzt.

*marktbestimmende
Faktoren haben
weiterhin Bestand*

Das „Weiter so“ am deutschen Wohnungsmarkt erscheint auf den ersten Blick widersinnig, schließlich ist das Bevölkerungswachstum aufgrund der geringeren Auslandszuwanderung im vergangenen Jahr coronabedingt fast gänzlich zum Erliegen gekommen. Parallel ging die Angebotsausweitung voran – wenn auch weiterhin langsamer als wünschenswert und dies auch nicht aufgrund der Pandemie. Die in den vergangenen Jahren aufgebaute rechnerische Bedarfslücke wurde somit 2020 etwas kleiner, ein ausgeglichener Wohnungsmarkt, insbesondere in den A-Städten, liegt jedoch noch in weiter Ferne. Auch wegen persistierender Hemmnisse am Bau wie Kapazitätsengpässen, Fachkräftemangel, komplexen Vorschriften und knappen Baulands insbesondere dort, wo Neubau am dringendsten benötigt wird. Hinzu kommt das extrem niedrige Zinsniveau, mit einem neuen Allzeittief am aktuellen Rand. Auch die anhaltend hohe relative Attraktivität von Immobilieninvestments im Vergleich mit alternativen Anlagen trägt dazu bei, dass die Nachfrage, insbesondere nach Wohnimmobilien, in diesen unsicheren Krisenzeiten hoch bleibt.

*Stellenwert des
Wohnens gestiegen*

Darüber hinaus waren die Menschen im Zuge der Restriktionen zur Eindämmung der Pandemie in besonderem Maße mit ihrer Wohnsituation konfrontiert und sie sind es noch. Die eigene Wohnung hat an Bedeutung gewonnen. Die Wohnwünsche verändern sich, Wohnungsmerkmale wie Balkon, Garten, Arbeitszimmer oder allgemein ein Mehr an Fläche rücken vermehrt ins Blickfeld der Interessenten. Speziell das Wohneigentum hat an Attraktivität gewonnen, in einer Zeit, in der das urbane Lebensgefühl in den Kernstädten zum Erliegen gekommen ist und sich die Wahrnehmung von Pendeldistanzen wegen ausgesetzter oder verringerter Präsenzpfllichten am Arbeitsplatz wandelt. Mit dem gestiegenen Stellenwert des Wohnens geht eine in Teilen gesteigerte Zahlungsbereitschaft einher, zumindest bei Haushalten, die keine dauerhaften Einkommenseinbußen erwarten müssen. Dementsprechend hat sich die Kaufpreis- und Mietendynamik in Deutschland im Jahr 2020 nicht trotz, sondern wegen Corona nur geringfügig abgeschwächt.

*keine Stadtflucht,
bestehende
Wanderungsmuster
coronabedingt leicht
verstärkt*

Eine stark steigende Stadtflucht aufgrund der stärkeren Homeoffice-Nutzung lässt sich dagegen mit Daten bislang noch nicht belegen. Zwar ist es so, dass die Binnenwanderungssalden in den A-Städten 2020 gegenüber 2019 überwiegend zurückgegangen sind und ausnahmslos im negativen Bereich lagen. Zurückgegangen sind jedoch insbesondere die Zuzüge aus dem Bundesgebiet, die innerdeutschen Fortzüge blieben dagegen weitgehend stabil, das betrifft auch die Fortzüge in das Umland der Städte. Realistisch erscheint nach der aktuellen Datenlage daher allenfalls, dass sich der bereits zuvor erkennbare Trend sinkender Wanderungsgewinne in den A-Städten und bestehende Suburbanisierungstendenzen weiter fortsetzen bzw. sich coronabedingt leicht verstärken. Denkbar ist, dass sich diese Prozesse in die weiter entfernten Umlandbereiche ausdehnen, eine gute verkehrliche (speziell ÖPNV-) Anbindung und infrastrukturelle Ausstattung vor Ort sowie schnelles Internet vorausgesetzt.

Nach unserer Einschätzung wird die Auslandszuwanderung nach Deutschland – wie bereits im Jahresverlauf 2020 zu beobachten – bei abnehmendem Infektionsgeschehen und nach Lockerung der Restriktionen schnell wieder anziehen. Ob es bereits zur Jahresmitte 2021 so kommen wird, hängt davon ab, wie schnell sich die Corona-Lage entspannt (siehe Impffortschritt, Einfluss von Virusmutationen etc.). Wie stark die Zuwanderung nach Deutschland ausfallen wird, ist derweil abhängig von der wirtschaftlichen Konstitution Deutschlands nach Überwindung der akuten Krisenphase, insbesondere auch im Vergleich mit anderen europäischen Ländern. Bislang ist Deutschland in wirtschaftlicher Hinsicht vergleichsweise gut durch diese Krise gekommen, auch weil der Bund durch Kurzarbeit und umfassende Hilfgelder gegengesteuert hat. Andere Staaten haben diese Möglichkeiten oftmals nicht bzw. nicht in diesem Umfang, hier treten die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie bereits wesentlich stärker zutage. Dies trifft auch auf einige europäische Staaten zu, die in hohem Maße vom Tourismus abhängig sind und die teilweise bereits vor der Pandemie eine hohe Arbeitslosigkeit zu verzeichnen hatten. Es ist also möglich, dass sich die Auslandszuwanderung nach Deutschland, die sich in den Vor-Corona-Jahren nach und nach abgeschwächt hat, nach der coronabedingten Delle nicht nur erholt, sondern dass diese wieder an Dynamik gewinnt. Zu wünschen wäre es, weil der demografische Wandel und der Mangel an Fachkräften in Deutschland in den kommenden Jahren eine immer stärkere Wirkung entfalten werden.

*weiterhin positive
Einwohnerentwick-
lung aufgrund von
Zuzug erwartet*

Im Zusammenspiel dieser Faktoren ist davon auszugehen, dass sich der Mieten- und Kaufpreisanstieg in Deutschland im Jahr 2021 und zunächst auch darüber hinaus fortsetzen wird. Die Zuwachsraten dürften sich aber weiter abschwächen. In den A-Städten ist die Situation sehr unterschiedlich. In Städten wie Köln, Frankfurt und insbesondere Berlin besteht weiterhin eine große Bedarfslücke, die ein Vielfaches der jährlichen Bauleistung umfasst. Aufgrund der Marktanspannung dürften Mieten und Kaufpreise hier daher mittelfristig weiter steigen. In München, Hamburg oder Düsseldorf ist dagegen aufgrund der hohen Bautätigkeit der vergangenen Jahre eine schnellere Abschwächung der Mieten- und Kaufpreisdynamik zu erwarten, die bereits in Teilen erkennbar ist. Die Bevölkerungsentwicklung in den A-Städten ist in besonderem Maße von der Zuwanderung aus dem Ausland abhängig, die entscheidende Frage ist, wann und in welchem Umfang diese wieder anzieht, nicht ob dies so eintreten wird. Vor diesem Hintergrund ist zu bedenken, dass sich der Wohnungsbauzyklus in den A-Städten offenbar seinem Zenit nähert. Die Genehmigungszahlen waren 2020 in den A-Städten überwiegend rückläufig, insbesondere in Frankfurt und auch in Berlin, wo sich der Mietendeckel bremsend auf die Bautätigkeit auswirkt. Der Wohnungsbau muss in den A-Städten also dringend weiter forciert werden, um die bestehenden Bedarfslücken zu schließen – auch angesichts der zu erwartenden weiteren Einwohnerzuwächse.

*Preisauftrieb wird
sich mittelfristig
fortsetzen*

4.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Zusammenfassend bestehen für die deutschen Wohnungsmärkte drei zentrale Herausforderungen:

(Temporäre) Veränderungen der Wohnungsnachfrage aufgrund der verringerten Auslandszuwanderung

*überschaubares
Investitionsrisiko in
den A-Städten*

Die coronabedingt verringerte Auslandszuwanderung trifft insbesondere die A-Städte. Auch wenn von einem temporären Effekt auszugehen ist, sind durch ausbleibende Zuzüge in den Jahren 2020 und 2021 Nachfragerückgänge zu verzeichnen. Diese führen zusammengenommen mit dem Wohnungsneubau zu einer leichten Entspannung der Wohnungsmärkte. Dies sollte als Chance begriffen werden, da dadurch eine gewisse Entschleunigung der Preisentwicklung zu erwarten ist. Wichtig ist, dass Politik und Verwaltung die Bemühungen zur Schaffung von neuem Wohnraum weiter intensivieren und auf keinen Fall herunterfahren. Die Nachfrage wird in den deutschen Metropolen mittelfristig weiter steigen. Das Investitionsrisiko ist aufgrund der mittel- und langfristig stabilen Nachfrageentwicklung und des noch bestehenden Neubaubedarfs weiterhin gering. Allerdings rücken, wie es sich auch schon 2019 andeutete, mit den erweiterten Umlandbereichen der Metropolen alternative Investitionsmöglichkeiten mit überschaubarem Risiko und höheren Renditen in den Fokus.

*Klein- und Mittel-
zentren rücken als
Wohn- und Arbeits-
orte in den Fokus*

Die Stärkung von Klein- und Mittelzentren als attraktive Wohn- und Arbeitsorte anstelle von reinen Schlafstädten könnte zur Schaffung von gleichwertigen Lebensbedingungen bei gleichzeitiger Entlastung der Metropolen im Sinne einer regionalen Aufgabenteilung beitragen. Voraussetzung dafür ist, schnelles Internet kurzfristig auch flächendeckend in die ländlichen Räume zu bringen und die verkehrliche Anbindung von Klein- und Mittelstädten an den ÖPNV zu verbessern.

Flexibilisierung der Arbeitswelten und damit einhergehende Neubewertung von Wohnlagen und -qualitäten

*Neubewertung von
Wohnlagen und
-qualitäten*

Mit der Digitalisierung und Flexibilisierung der Arbeitswelt, die sich coronabedingt rapide beschleunigt hat, setzt bei vielen Nachfragern eine Reflexion ihrer aktuellen Wohnsituation und ihrer Wohnpräferenzen ein. Das urbane Leben ist in den Zentren zum Erliegen gekommen, dennoch bleibt Wohnen an diesen Standorten teuer. Das Wohnen im Grünen und auch die Eigentumsbildung sind außerhalb der Metropolen günstiger. Zudem fällt durch die Ausbreitung von Homeoffice auch der Nachteil längerer Pendeldistanzen, verbunden mit langen Fahrzeiten und hohen Mobilitätskosten, weniger ins Gewicht. Es ist derzeit kaum absehbar, inwieweit diese Reflexion auch tatsächlich zu veränderten Wohnpräferenzen und einem veränderten Wanderungsverhalten führt. Statistisch nachweisbar wird es frühestens 2022/2023 sein, denn Umzugsentscheidungen und Eigentumsbildung sind in der Regel mittelfristige Prozesse. Gewinner der pandemiebedingten Neubewertung von Wohnstandorten könnten, zusätzlich zu den bereits in den letzten Jahren stark wachsenden direkten Umlandgemeinden, zukünftig gut an die Metropolregionen angebundene Klein- und Mittelstädte sein, die bereits heute vielfach über eine solide infrastrukturelle Grundversorgung verfügen.

Neben den Lagequalitäten rückt coronabedingt aber auch die Ausstattung und die Größe der eigenen Wohnung in den Fokus der Nachfragenden. Die derzeitige Wohnsituation ist in der Regel nicht auf dauerhaftes Arbeiten von zu Hause ausgelegt, Arbeitszimmer dürften die Seltenheit sein. Die Fläche innerhalb der Wohnungen ist nicht vermehrbar. Umzüge in größere Wohnungen, die auch nur in begrenztem Umfang vorhanden sind, sind längst nicht für alle finanzierbar. Daher sind alternative Orte zum Arbeiten in Wohnortnähe vonnöten. Auch unter Klimaschutzaspekten sind Co-Working Spaces eine sinnvolle Option, da sich so das Verkehrsaufkommen und der Flächenverbrauch reduzieren lassen. Aus regionalplanerischer Sicht würden sie zudem zur Stärkung von Klein- und Mittelstädten als attraktive Wohn- und Arbeitsstandorte beitragen und auch eine mögliche Nutzungsoption zur Gestaltung des Strukturwandels in den angeschlagenen Innenstädten darstellen. Für die Wohnungswirtschaft bietet sich mit der Errichtung von Co-Working Spaces die Möglichkeit, in die Jahre gekommenen Gemeinschaftsräumen als neue Arbeitsorte, aber auch sogenannte dritte Orte („Third Places“), neue Funktionen zu geben und sie wieder mit Leben zu füllen. Über entsprechende Anschubfinanzierungen und die Durchführung von Modellvorhaben nachzudenken, lohnt sich sicher.

Co-Working Spaces als Antwort auf Flexibilisierung der Arbeitswelt

Anhaltende Preissteigerungen bei gedämpfter Einkommensentwicklung durch Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit und Unternehmensinsolvenzen

Wie bereits dargestellt, sind die Kauf- und Mietpreise, wenn auch in gedämpftem Tempo, trotz Corona weiter gestiegen. Auf der anderen Seite sind aufgrund der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie Einkommenseinbußen zu erwarten, die derzeit noch durch Bundesmittel weitestgehend ausgeglichen werden (vgl. Kapitel 1). Mittelfristig werden durch Arbeitslosigkeit und Firmeninsolvenzen die Einkommen eines Teils der Nachfragenden zurückgehen. Der Bezahlbarkeit des Wohnens kommt vor diesem Hintergrund eine weiter wachsende Bedeutung zu. Dem müssen sich Politik, Verwaltung und auch Investoren gleichermaßen stellen. Im Rahmen der Wohnraumoffensive des Bundes wurden die zentralen Hemmnisse für Wohnungsneubau und damit auch für die Bezahlbarkeit des Wohnens bereits benannt. Aufgelöst wurden die Hemmnisse bislang nicht. Daher sollte die Baulandmobilisierung dringend vorangebracht werden. Auch über die kostenfreie Abgabe von Grundstücken des Bundes an die Kommunen sollte nachgedacht werden, wenn vertraglich abgesichert wird, dass bezahlbares Wohnen und die benötigte Wohnfolgeinfrastruktur wie Kindertagesstätten, Schulen etc. durch (kommunale) Gesellschaften oder Investoren errichtet und mitfinanziert werden.

Bezahlbarkeit des Wohnens weiter zentrale Herausforderung

Restriktive Instrumente wie der Mietendeckel dienen in erster Linie der Symptombekämpfung, an den Ursachen der Preissteigerungen setzen sie nicht an. Im Gegenteil, das eigentliche Ziel einer raschen und bedarfsgerechten Ausweitung des Wohnungsangebots wird damit konterkariert. Die Insider-Outsider-Problematik am Wohnungsmarkt verstärkt sich weiter. Zudem ist das Instrument des Mietendeckels sozial wenig ausgewogen, denn bislang profitieren nicht unbedingt diejenigen mit geringen Einkommen, sondern diejenigen, die in attraktiven Wohnquartieren leben, die besonders hohe Preissteigerungen in der Vergangenheit verzeichneten. Eine Einführung des Mietendeckels auf Bundesebene ist aufgrund der negativen Begleiterscheinung der Angebotsdezimierung nicht empfehlenswert.

Mietendeckel mit negativen Begleiterscheinungen

5

Frühjahrgutachten Wohnimmobilien in ländlichen Räumen 2021

**Prof. Dr. Harald Simons, Constantin Tielkes und
Malte Scharrenberg**
empirica ag

5.1 Einleitung

Spätestens seit Beginn der Corona-Pandemie diskutiert Deutschland über eine Renaissance des ländlichen Raumes. Die Attraktivität vieler großer Städte würde nachlassen, während das Umland oder der ländliche Raum gewinnen würden. Den Lockdown auf engstem Raum im 3. Stock eines Mehrfamilienhauses ohne Balkon zu verbringen ist schließlich kein Spaß.

Tatsächlich ändert sich die relative Attraktivität zumindest von Teilen des ländlichen Raumes bereits seit einigen Jahren. Die „Abstimmung mit den Füßen“ über Wanderungen zeigt recht deutlich, dass zumindest für Teilgruppen der Gesellschaft die Zeiten des Schwarmverhaltens – „Großstadt, alles andere ist inakzeptabel“ – vorbei sind. Die Corona-Pandemie verstärkt diesen bereits bestehenden Trend.

5.2 Preisentwicklung in den ländlichen Räumen

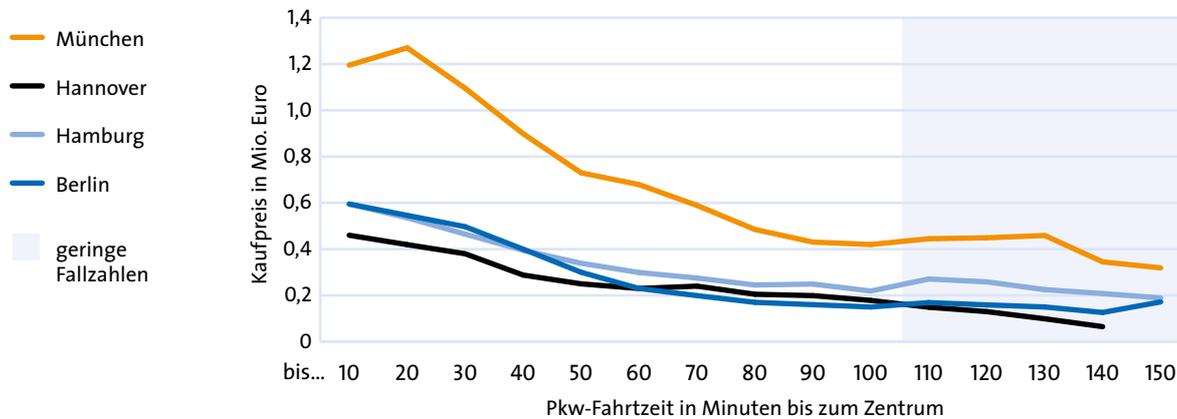
Das Rückgrat der Wohnraumversorgung in den ländlichen Räumen sind Ein- und Zweifamilienhäuser. Mietwohnungen finden sich meist wenige, und dann auch nur in den größeren Städten.

Im bundesweiten Mittel kostete ein Ein- oder Zweifamilienhaus aus dem Bestand im Jahr 2020 402.000 Euro, wobei natürlich die regionalen Unterschiede gewaltig sind. Das regionale Muster ist eindeutig und unter dem Begriff „Bodenpreisgebirge“ wohlbekannt. Im Zentrum der Metropolen sind die Preise am höchsten und je weiter weg, je ländlicher die Umgebung ist, desto niedriger die Preise. Urlaubsregionen wie Sylt und Berchtesgaden sind die Ausnahmen.

*Bodenpreisgebirge:
Kaufpreise
korrelieren mit
Zentrumsnähe*

Die folgende Abbildung 5.1 stellt das Bodenpreisgebirge in der Umgebung ausgewählter Metropolen dar. Zunächst wurde für alle Angebote von Ein- und Zweifamilienhäusern in Deutschland die Fahrtzeit bis in die nächste Metropole berechnet (in Minuten Pkw-Fahrtzeit bis in Zentrum der jeweils nächsten Metropole). Dargestellt ist das Ergebnis für alle Einfamilienhäuser, deren nächste Metropole München, Hamburg, Berlin oder Hannover ist. In 10 Minuten Entfernung zum Hannoveraner Zentrum kostete ein Einfamilienhaus rund 420.000 Euro, zwischen 50 und 60 Minuten Entfernung waren es hingegen nur 220.000 Euro. Entsprechende Berechnungen wurden für alle 14 Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern durchgeführt. Die Karte in Abbildung 5.7 zeigt die Isochronen für alle Regionen Deutschlands, d.h. die Fahrtzeit bis zur nächsten Metropole.

Abbildung 5.1: Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in Metropolen nach Zentrumsnähe, 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank), eigene Berechnung

Auch die Preisentwicklung folgte zunächst diesem Muster. Während bundesweit der Medianpreis für Einfamilienhäuser (Bestand) zwischen 2012 und 2016 um 15% gestiegen ist, wuchs der Medianpreis in den Metropolen selbst (10-Minuten-Isochrone) um rund 37%. In 60 bis 70 Minuten Fahrtzeit zur nächsten Metropole waren es hingegen nur rund 9,5% (vgl. Abbildung 5.2).

Der überproportionale Preisanstieg in den Metropolen und die geringeren Wachstumsraten weiter außerhalb waren nicht weiter überraschend. Durch kontinuierliche Abwanderung aus den ländlichen Räumen in die Metropolen („Schwarmverhalten“¹) und die selektive Auslandszuwanderung wuchs die Wohnungsnachfrage in den Metropolen, sodass dort Miet- und Kaufpreise stiegen, während die ländlichen Räume Einwohner verloren. Das Bodenpreisgebirge faltete sich immer weiter auf. Dass die Preise auch in den metropolfernen Regionen stiegen und nicht sanken, führen wir auf den Rückgang der Zinsen zurück, die die Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit der Käufer erhöhte.

Preise zuletzt unabhängig von der Nähe zum Zentrum gestiegen

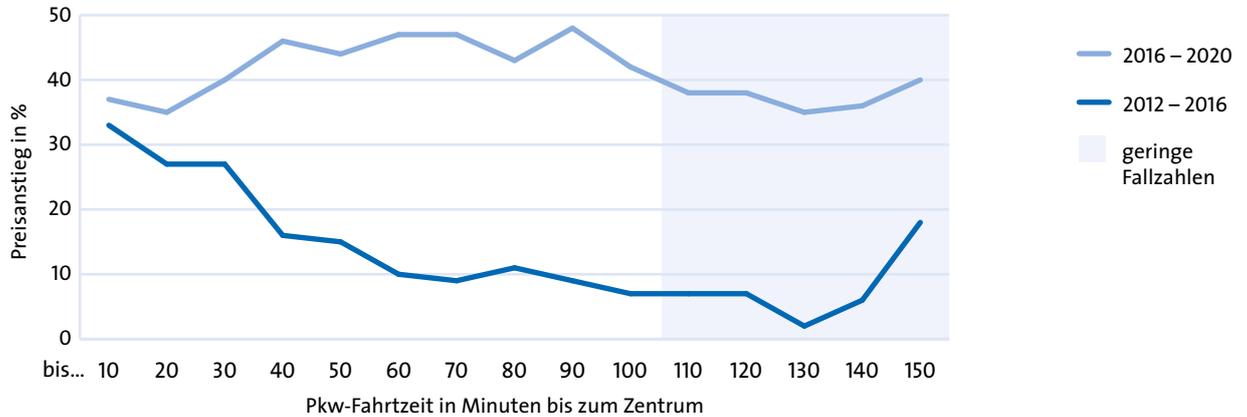
In den letzten Jahren aber änderte sich dieses Muster in erstaunlicher Weise und Stärke. Deutlich zeigt sich, dass das Auffalten des Bodenpreisgebirges („Preisgradient“) sich in den letzten vier Jahren nicht weiter verstärkte, sondern dass die Preise praktisch unabhängig von der Entfernung zur nächsten Metropole gestiegen sind, dass also in den Metropolen selbst (0 bis 10 Minuten) die Preise nicht stärker stiegen als 30, 60 oder 90 Minuten entfernt. Wer will, kann sogar einen stärkeren Anstieg erkennen.

Die Werte für die Isochronen jenseits von 100 Minuten sind nur nachrichtlich aufgeführt. Zum einen sind nur wenige Regionen in Deutschland mehr als 100 Minuten Fahrtzeit von einer Metropole entfernt, siehe auch Abbildung 5.7. Zum anderen sind diese sehr heterogen. Es sind z.B. sowohl sehr dezentrale Regionen wie der Harz oder Nordhessen als auch touristische Gebiete wie der Bodensee, die Nordseeinseln mit Sylt oder die Region um Freiburg in dieser Isochrone enthalten. In der Tendenz aber würden wir die Daten so interpretieren, dass in sehr dezentralen Räumen die Preise für Einfamilienhäuser nur unterdurchschnittlich

¹ Zum Schwarmverhalten siehe Simons, H., Weiden, L.: Schwarmstädte in Deutschland – Ursachen und Wirkungen der neuen Wanderungsmuster in Deutschland, empirica-Studie im Auftrag des GdW, 2015. Bezug unter: <https://www.gdw.de/downloads/publikationen/schwarmstaedte-in-deutschland-studie-im-auftrag-des-gdw/>

gestiegen sind und damit das bisherige Muster weiterhin Bestand hat. Im Folgenden wird daher auf die Räume fokussiert, die nicht allzu weit von einer Metropole entfernt sind. Sie sollen „ländliche Regionen mit Anschluss an eine Metropole“ genannt werden.

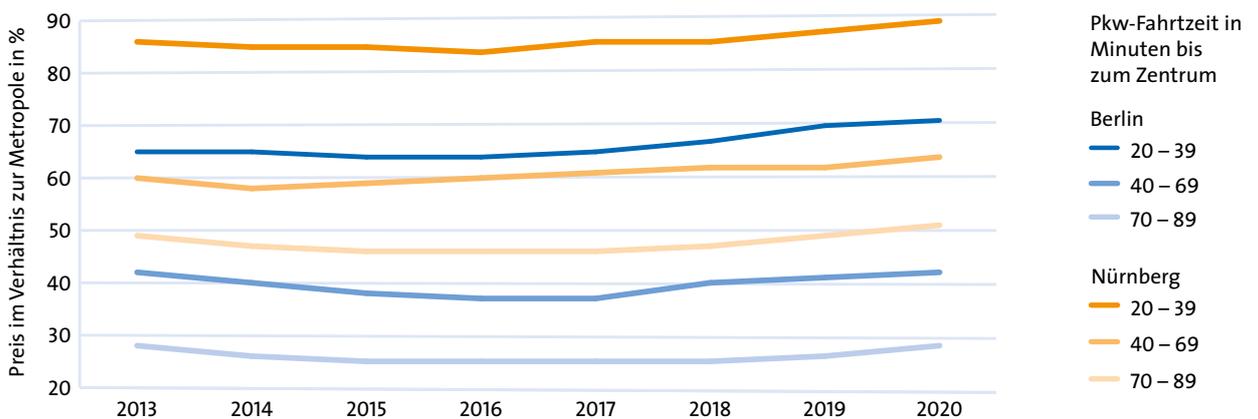
Abbildung 5.2: Kaufpreisentwicklungen für Ein- und Zweifamilienhäuser nach Zentrumsnähe, 2012 – 2016 und 2016 – 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank), eigene Berechnung

Das Auffalten des Bodenpreisgebirges hat aufgehört, es wird nicht mehr steiler. Dies ist ein echter Trendbruch. Tatsächlich steigen die Preise außerhalb der meisten Metropolregionen sogar wieder leicht stärker an als in der Metropole selbst oder in ihrem direkten Umland, siehe Abbildung 5.3. Dort ist die Entwicklung des relativen Preises in Abhängigkeit von der Fahrtzeit seit 2013 (Metropole = 100%) beispielhaft für Berlin und Nürnberg dargestellt. Im Umland aller Metropolen sinken die relativen Preise in der Isochrone 40 bis 69 Minuten und sogar in der Isochrone 70 bis 89 Minuten nicht mehr, in vielen Fällen steigen sie seit zwei oder drei Jahren wieder an.

Abbildung 5.3: Preisgradienten der Regionen Berlin und Nürnberg, 2013 – 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank), eigene Berechnungen

Die insgesamt erheblichen Wachstumsraten der Hauspreise in Höhe von rund 40% sind Folge des nochmals auch in den letzten Jahren gesunkenen Zinsniveaus und hier nicht weiter von Interesse. Es zeigt aber nochmals nachdrück-

lich die Abhängigkeit der Preise von dauerhaft niedrigen Zinsen. Ein Wiederanstieg des Zinsniveaus würde natürlich zu einer Korrektur bei den Preisen führen, aber diese dürfte dann ebenso gleichmäßig erfolgen, wie der Anstieg zuvor.

5.3 Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Räumen mit Anschluss an eine Metropole

Das Ende des Auffaltens des Bodenpreisgebirges oder sogar seine leichte Abflachungstendenz muss eine Ursache haben.

Zunächst mag argumentiert werden, dass die Preise in den Metropolen und ihrem direkten Umland so hoch gestiegen seien, dass ein langsamerer Anstieg quasi eine mathematische Notwendigkeit sei. Schließlich erfolgt der gleichmäßige Anstieg auf unterschiedlichem Niveau, sodass ein Anstieg um 40% in den Metropolen in absoluten Werten natürlich höher ist als ein Anstieg um 40% in einer Stunde Entfernung.

Dies ist zwar richtig, aber es erklärt trotzdem nicht die Trendänderung im relativen Preis. Dafür muss eine reale Basis existieren, d.h. die Nachfrage muss sich zumindest relativ verschoben haben.

*veränderte
Wanderungsmuster*

Tatsächlich haben sich die Wanderungsmuster verändert. Seit etwa Mitte der 2000er Jahre verloren zunächst die ländlichen Räume erheblich an Einwohnern. Insbesondere die nachwachsende Generation verließ den ländlichen Raum, aber auch unattraktive Städte, und konzentrierte sich zunehmend auf ausgewählte Schwarmstädte. Die Geburtsjahrgänge Ende der 1980er Jahre wohnten als Kinder im Alter von 10 bis 14 Jahren erst zu rund 14% in einer der 30 Schwarmstädte Deutschlands. Im Jahre 2015 – 15 Jahre später und 15 Jahre älter – wohnten 26% von ihnen in einer Schwarmstadt. Jeder achte dieser Geburtsjahrgänge verlagerte seinen Lebensmittelpunkt in eine Schwarmstadt. Entsprechend verloren die ländlichen Räume Einwohner.

Die folgende Abbildung 5.4 zeigt, wie weit verbreitet Bevölkerungsverluste in den ersten 15 Jahren des neuen Jahrtausends waren. Nicht nur alle ländlichen Regionen Ostdeutschlands verloren Einwohner, sondern auch weite Teile von Nordrhein-Westfalen, Hessen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, des Saarlandes, aber auch praktisch ganz Franken und die ländlichen Regionen Baden-Württembergs. Die Folgen sind bekannt. Wohnungsknappheit in den Schwarmstädten und Leerstand im ländlichen Raum. Hohe Wachstumsraten von im Mittel über 0,5% pro Jahr finden sich praktisch nur in den Schwarmstädten und deren Umland. Einzig im westlichen Niedersachsen und im großzügig abgegrenzten Großraum München gewannen auch ländliche Regionen merklich mit Wachstumsraten von über 0,5% p.a. hinzu.

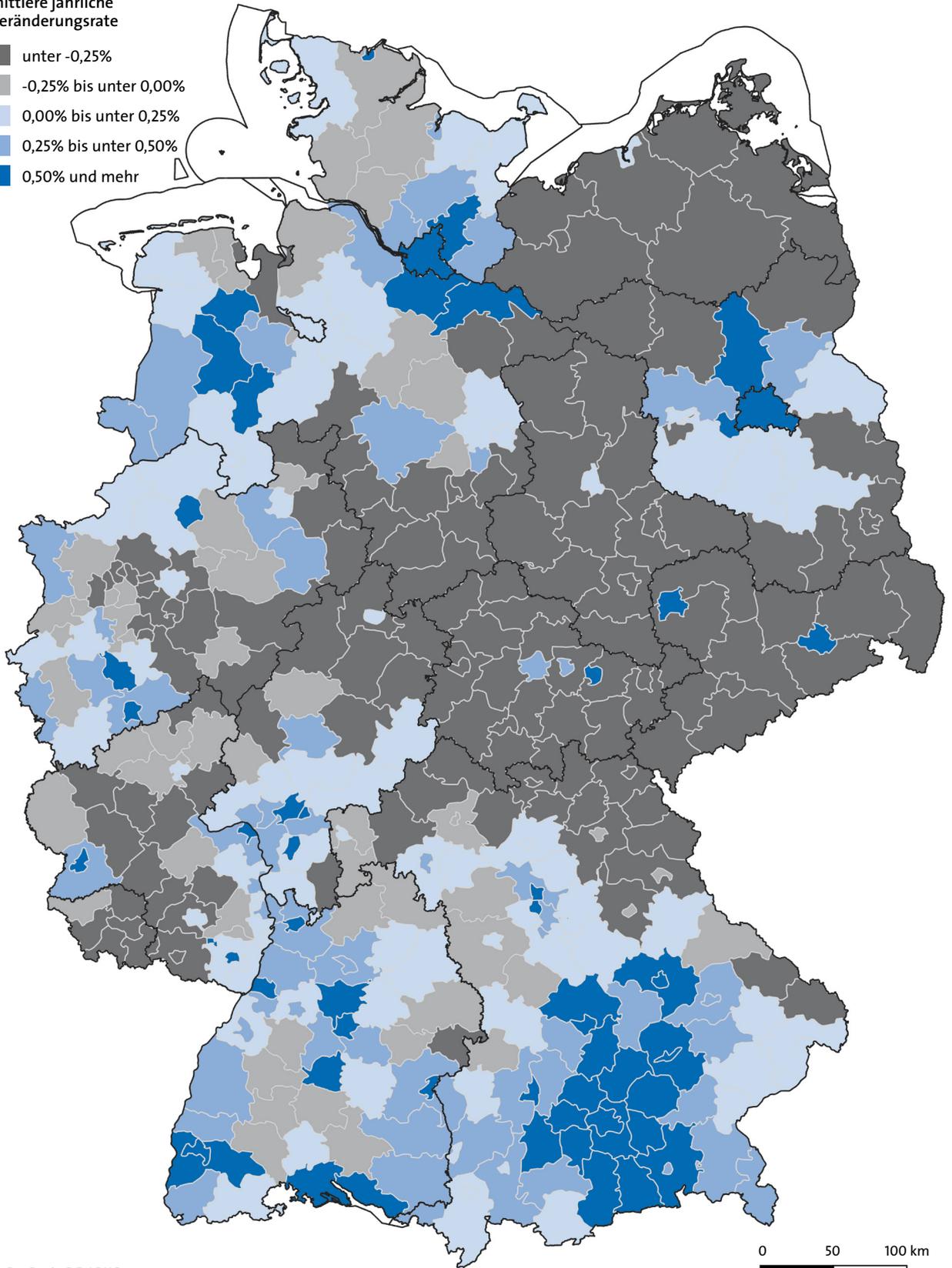
*Bevölkerungs-
zunahmen in den
meisten Kreisen*

Seither hat sich das Bild aber schon wieder verändert. Zwischen 2015 und 2019 gewann wieder ein Großteil der Kreise mit Wachstumsraten von über 0,5% p.a. Einwohner hinzu (vgl. Abbildung 5.5). Die Werte beider Karten sind vergleichbar, da mittlere Jahreswachstumsraten ausgewiesen werden. Abgesehen von vereinzelten Landkreisen in Westdeutschland sinkt die Einwohnerzahl nur noch in den meisten Regionen Ostdeutschlands. Aber auch dort sind die Schrumpfungsraten weniger negativ und die Umlandkreise von Berlin und Leipzig sowie die Ostseeküste gewinnen sogar hinzu.

Abbildung 5.4: Bevölkerungsentwicklung, 2000 – 2014

mittlere jährliche
Veränderungsrate

- unter -0,25%
- -0,25% bis unter 0,00%
- 0,00% bis unter 0,25%
- 0,25% bis unter 0,50%
- 0,50% und mehr



© GeoBasis-DE / BKG 2019

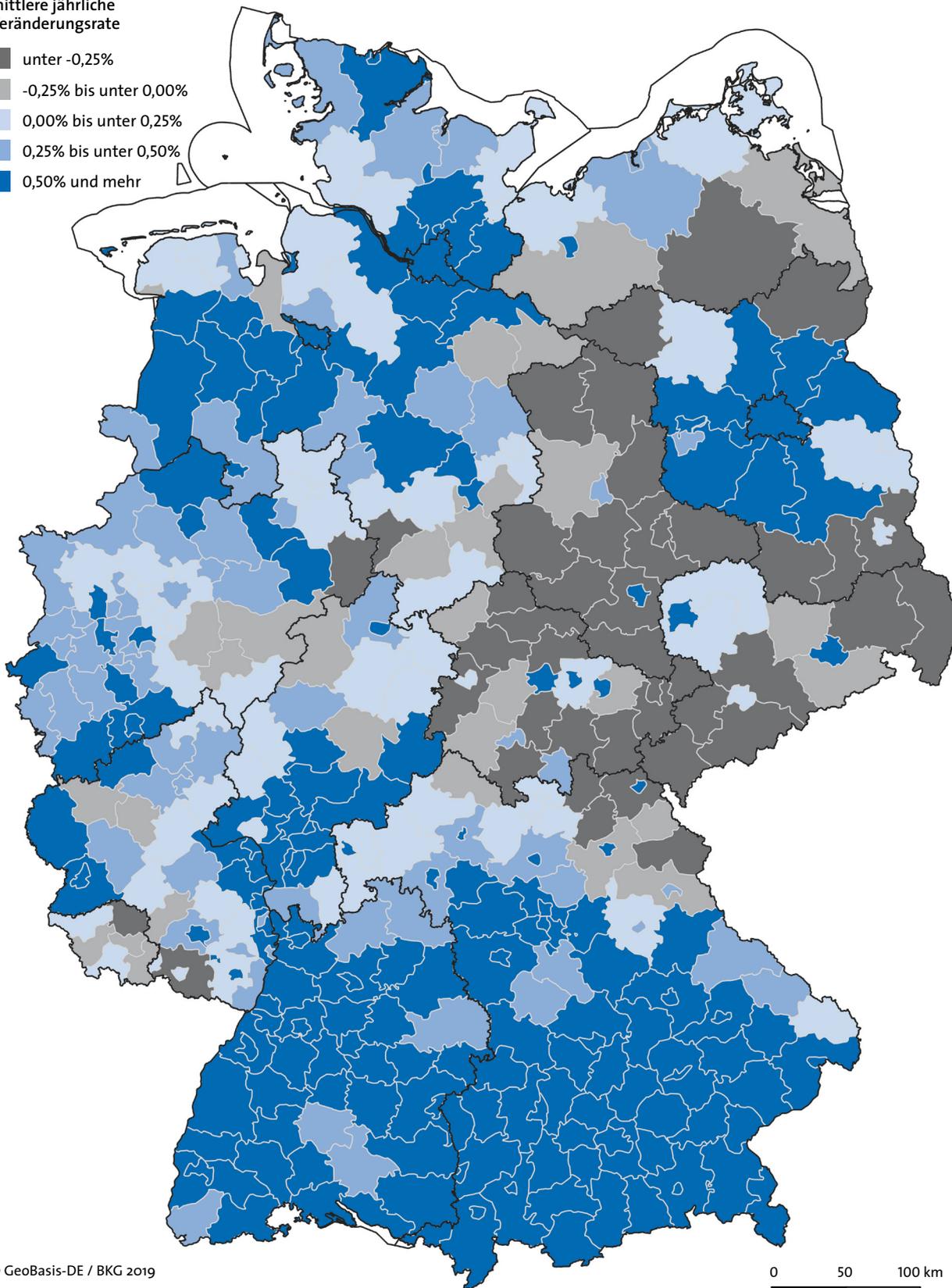
0 50 100 km

Quelle: empirica regio (© Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Abbildung 5.5: Bevölkerungsentwicklung, 2015 – 2019

mittlere jährliche
Veränderungsrate

- unter -0,25%
- -0,25% bis unter 0,00%
- 0,00% bis unter 0,25%
- 0,25% bis unter 0,50%
- 0,50% und mehr



© GeoBasis-DE / BKG 2019

Quelle: empirica regio (© Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Dass in weiten Teilen der Bundesrepublik die Zahl der Einwohner wieder wuchs, ist natürlich auf Wanderungsgewinne zurückzuführen. Die natürliche Bevölkerungsentwicklung, also die Differenz zwischen Geburten- und Sterbefällen, war in den letzten fünf Jahren nur in 52 der 401 Landkreise und kreisfreien Städten positiv. Dies waren zum einen die Schwarmstädte, die in den 10 bis 15 Jahren zuvor erhebliche Wanderungsgewinne, vor allem durch junge Menschen, verbuchen konnten (vgl. Abbildung 5.4); also zum Beispiel München, Frankfurt am Main, Hamburg, Dresden, Freiburg, Darmstadt, Regensburg, Münster sowie ihr jeweiliges Umland (z.B. Freising, Erding, Böblingen, Groß-Gerau). Und – natürlich – die Landkreise Vechta und Cloppenburg, die demografisch schon immer einen Sonderweg gingen.

*zunehmende
Einwohnerzahlen
durch Wanderungs-
gewinne*

In 349 von 401 Kreisen bestand hingegen ein Geburtendefizit als Folge der niedrigen Fertilität in den letzten Jahrzehnten. Besonders hohe Geburtendefizite finden sich in Regionen, in denen eine niedrige Fertilität einherging mit einer hohen Abwanderung junger Menschen in den 1990er, 2000er und auch noch 2010er Jahren. Dies sind zunächst praktisch alle ostdeutschen Landkreise, aber auch westdeutsche Kreise wie z.B. Goslar, Lüchow-Dannenberg, Pirmasens, Hof und Uelzen. Insgesamt entsprach das Geburtendefizit in 127 Landkreisen und kreisfreien Städten in den letzten fünf Jahren mehr als 2% der Ausgangsbevölkerung und bei weiteren 110 mehr als 1%.

Vor dem Hintergrund des weit verbreiteten Geburtendefizites ist es umso erstaunlicher, dass in weiten Teilen der Bundesrepublik die Bevölkerung in den letzten fünf Jahren wieder wuchs und unter den Wachstumsgebieten auch sehr viele ländliche Kreise waren. 272 der 349 Kreise mit Geburtendefizit gelang es durch Zuwanderung, das Geburtendefizit zu kompensieren und zu wachsen. Zu diesen Wanderungsgewinnern zählten sogar 57 der 127 Kreise mit einem Geburtendefizit von mehr als 2%. Von den 54 Kreisen mit einem Geburtendefizit von über 3% gelang es allerdings nur 10 Kreisen, dies zu kompensieren.

*Zuwanderung
kompensiert
Geburtendefizite*

Wieder einmal zeigt sich zweierlei: zum einen, dass vergangene demografische Entwicklungen wie hohe Abwanderung (und Geburteneinbrüche) eine erhebliche Hypothek auch noch Jahre und Jahrzehnte später darstellen. Entsprechendes gilt übrigens auch in der umgekehrten Richtung. Eine starke Zuwanderung in der Vergangenheit führt auch gegenwärtig und in Zukunft noch zu Bevölkerungszuwächsen, auch wenn die Region selbst vielleicht schon wieder Wanderungsverluste hat.

Zum zweiten aber zeigt sich auch, dass die Eigendynamik der Bevölkerungsentwicklung durchaus umgekehrt werden kann. Regionen mit Bevölkerungsverlusten können durchaus wieder Zuwanderungsregionen werden und umkehrt.

5.4 Zu- und Abwanderung in ländlichen Räumen

Dass fast flächendeckend Wanderungsgewinne erzielt werden konnten – tatsächlich haben nur fünf Kreise in Deutschland zwischen 2015 und 2019 Wanderungsverluste hinnehmen müssen –, ist natürlich zuvorderst der sehr hohen Auslandszuwanderung in diesen Jahren geschuldet. Viele der Zugewanderten waren Geflüchtete, denen zunächst ein Wohnsitz zugewiesen wurde. Sie konnten ihren Wohnstandort nicht frei wählen. Insofern kann diese Zuwanderung nicht als Ausdruck ihrer Präferenz bei der Wohnortwahl interpretiert werden

und erst recht kann diese Zuwanderung nicht als Trendwende gewertet werden. Es war ein Zeitpunkteffekt, der in seiner Höhe einmalig war.

*Statistik:
Wanderungen von
Geflüchteten
intransparent*

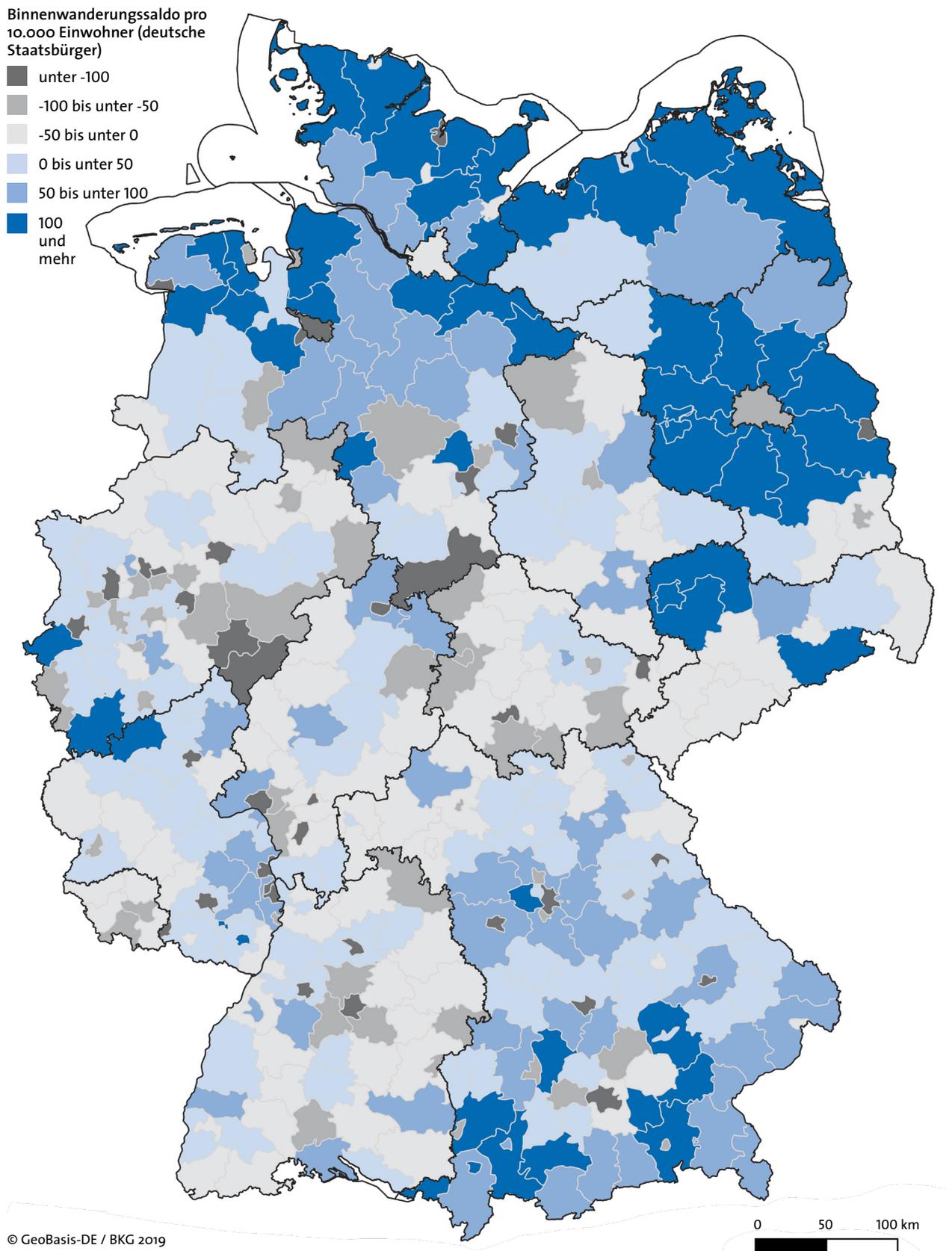
Leider lassen sich die Geflüchteten in der Wanderungsstatistik nicht sauber isolieren, da die Wanderungsstatistik nicht den Aufenthaltstitel enthält. Zwar kann unterschieden werden zwischen einer Zuwanderung aus dem Ausland und aus dem Inland, aber viele Geflüchtete werden zunächst in einer Erstaufnahmeeinrichtung registriert und dann auf die Kreise und Gemeinde verteilt, was dann dort als Zuzug aus dem Inland registriert wird. Auch stehen die Wanderungszahlen nicht in hinreichend tiefer Gliederung zur Verfügung, als dass die Geflüchteten anhand der Staatsangehörigkeit identifiziert werden könnten, was aber in vielen Fällen ohnehin keine klare Trennung ermöglichen würde.

Die einzige Möglichkeit besteht darin, sehr grob vorzugehen und die Wanderungen nur von Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit auszuwerten. Dies würden wir zwar grundsätzlich als unzulässig ansehen, da damit auch Einwohner nicht berücksichtigt werden, die seit Jahren oder Jahrzehnten bzw. seit zwei oder drei Generationen in Deutschland leben und sich in ihrem Verhalten nicht oder kaum unterscheiden lassen von Personen mit deutschem Pass. Aufgrund dieser Einschränkungen dürften Wanderungsanalysen deutscher Staatsangehöriger insbesondere für Großstädte und verstädterte Räume nur eingeschränkte Aussagekraft haben. Aber für die ländlichen Räume halten wir eine solche Analyse trotzdem für hinreichend aussagekräftig.

Für Abbildung 5.6 wurden daher nur die Binnenwanderungssalden der Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit zwischen 2017 und 2019 ausgewertet.²

² Das Jahr 2016 weist in der Binnenwanderung der deutschen Staatsangehörigen einen negativen Wanderungssaldo von mehr als 8.000 Personen auf, was definitorisch nicht möglich ist. Es ist davon auszugehen, dass die phasenweise Überforderung der Meldeämter in den Jahren 2015 und 2016 die Ursache dafür ist. Daher wurden die Jahre 2015 und 2016 nicht betrachtet.

Abbildung 5.6: Binnenwanderungssaldo deutscher Staatsangehöriger, 2017 – 2019



Quelle: empirica regio (© Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Das Ergebnis überrascht in mehrfacher Hinsicht. Zunächst ist erkennbar, dass fast alle kreisfreien Städte Wanderungsverlierer bei deutschen Staatsangehörigen sind. Dies aber sollte nicht überinterpretiert werden, da dort der Anteil der Personen mit ausländischer Staatsangehörigkeit hoch ist und vor allem steigt, sodass die Zahl der Einwohner und damit die Wohnungsnachfrage weiterhin in der Regel wächst.

Wanderungssaldo deutscher Staatsangehöriger in vielen Landkreisen positiv

Beeindruckender ist daher, dass der Wanderungssaldo deutscher Staatsbürger in sehr vielen Landkreisen positiv ist und dies nicht nur auf die Umlandkreise der großen Metropolen beschränkt ist. Vielmehr gewinnen auch ländliche Räume Einwohner mit deutscher Staatsangehörigkeit hinzu, die in größerer Entfernung zu den Metropolen liegen. Natürlich gibt es Ausnahmen, wie zum Beispiel das südöstliche Westfalen und das angrenzende Nordhessen, Unterfranken oder Thüringen. Aber insgesamt überwiegen die Gewinnerregionen. Besonders auffällig ist, dass fast flächendeckend der ländliche Raum Norddeutschlands, aber auch fast ganz Bayern sowie fast alle Regionen westlich des Rheins Wanderungsgewinner deutscher Staatsangehöriger waren.

5.5 Repräsentationslandkreise des ländlichen Raumes

Dass der ländliche Raum wieder Einwohner durch Wanderungen hinzugewinnt, ist überraschend, insbesondere da die Wanderungsgewinne nicht bzw. nicht nur durch die Zuweisung von Geflüchteten verursacht sind, sondern auch und gerade durch deutsche Staatsbürger.

Wachstum in Metropolnähe war zu erwarten

Erwartbar war, dass die Umlandkreise der Metropolen wachsen. Gestiegene Mieten und erst recht die nochmals stärker gestiegenen Kaufpreise von Wohnungen in den Metropolen und anderen Schwarmstädten führen zur Suburbanisierung von Haushalten. Dies ist auch deutlich bereits in den Karten erkennbar. Die Umlandkreise rund um die Metropolen sind sämtlich Wanderungsgewinner, während alle Metropolen und viele kreisfreien Städte Wanderungsverlierer sind.

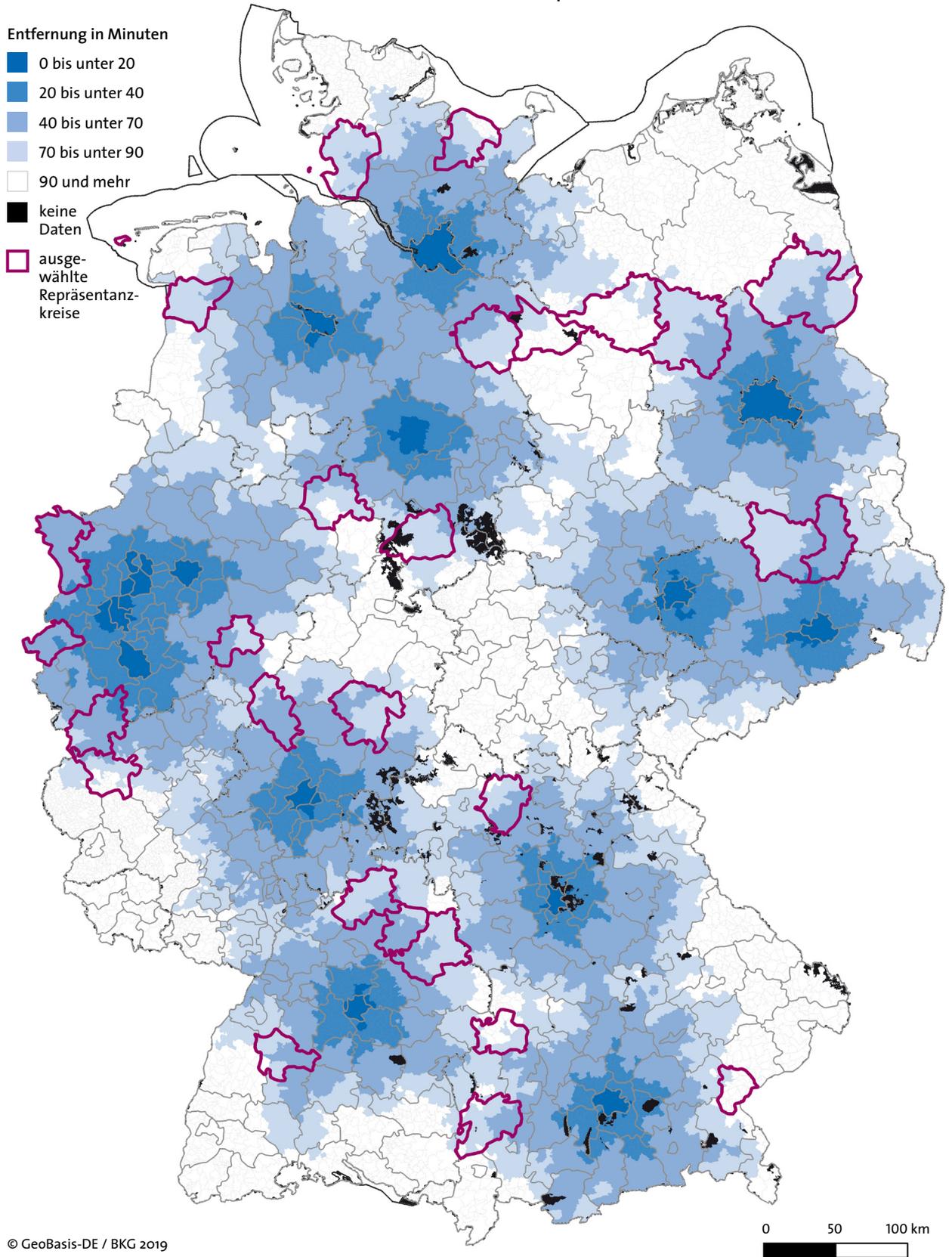
Überraschende Zugewinne bei entlegeneren Kreisen

Allerdings gewinnen bei weitem nicht nur die Umlandkreise hinzu, sondern darüber hinaus auch viele weitere ländliche Regionen. Dies ist das eigentlich Überraschende und Neue. Und es ist nicht ganz einfach zu erklären.

In unseren bisherigen Forschungen zum Wanderungsverhalten hatten wir gezeigt, dass sich in der zweiten Hälfte der 2000er Jahre ein damals neues Wandermuster herausgebildet hat, das wir Schwarmverhalten genannt haben. Kurz gefasst lautete das Ergebnis unserer Analysen, dass die damals nachwachsende Generation sich zwischen ihrem 20. und 30. bis maximal 35. Lebensjahr auf ausgewählte Schwarmstädte konzentrierte. Die Ursache fanden wir letztlich im Geburtenrückgang zwischen Mitte der 1960er und Mitte der 1970er Jahre, der dazu führte, dass diese nachwachsende Generation flächendeckend in Deutschland in eine Minderheitenposition geriet und sich daher an ausgewählten Orten „zusammenrottete“. Man wollte unter Seinesgleichen sein.

Für die seither jeweils nachfolgende Generation gilt dieses Argument auch weiterhin, sodass es überraschend wäre, wenn das Schwarmverhalten bei den nun jüngeren Haushalten wieder aufgehört hätte. Wir vermuten daher, dass für das Wachstum vieler ländlicher Räume andere Altersgruppen verantwortlich sein müssen.

Abbildung 5.7: Landkreise und kreisfreie Städte nach Metropolnähe und Repräsentationskreise des ländlichen Raumes mit Anschluss an eine Metropole



© GeoBasis-DE / BKG 2019

Quelle: empirica regio (© Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Kreise umfassen teils Suburbanisierungsgebiete und metropolferne Räume gleichzeitig

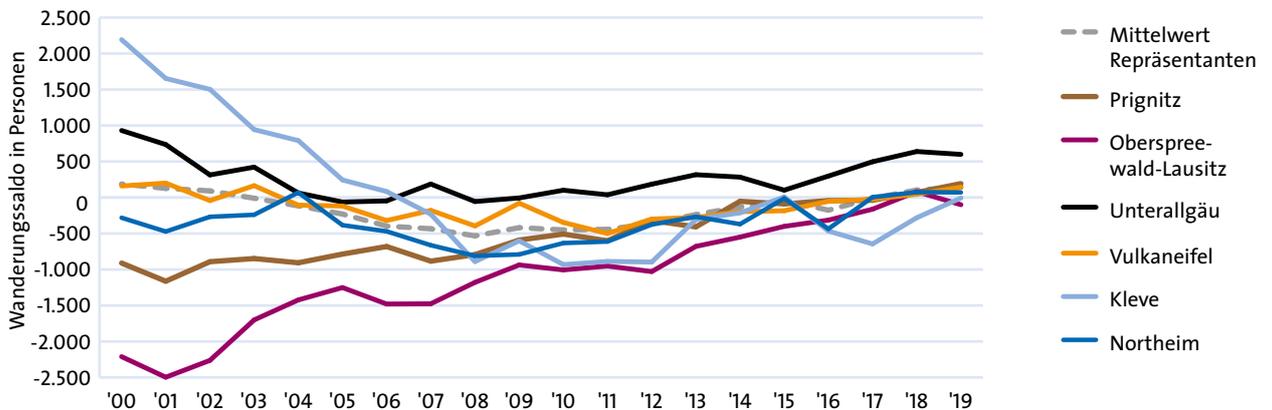
Die Analyse gestaltet sich schwierig. Die hier interessanten Räume sind nicht die Metropolen und auch nicht ihr Umland, sondern, mit Blick auf die Preisentwicklung für Einfamilienhäuser, die Gebiete, die jenseits der klassischen Suburbanisierungsgebiete liegen, also im Bereich zwischen 60 und 90 Minuten Fahrtzeit von den Metropolen. Leider können aber die Wanderungen in hinreichender Tiefe nur auf Ebene der Kreise analysiert werden. Der Zuschnitt vieler Kreise – insbesondere rund um Berlin und rund um Hamburg – führt aber dazu, dass innerhalb eines Kreises sowohl die klassischen Suburbanisierungsgebiete als auch metropolferne Räume liegen. Zudem sind viele Metropolen in Deutschland keine Solitärstädte, d.h. ein Oberzentrum umgeben von ländlichem Raum, der umso ländlicher wird, je weiter das Oberzentrum entfernt ist. Vielmehr sind Köln, Düsseldorf, Dortmund und Essen jeweils im weiteren Umland der nächsten Metropole und zum Beispiel südlich von Frankfurt und nördlich von Stuttgart schließen sich entlang des Rheines mit Darmstadt, Mannheim, Heidelberg, Karlsruhe dicht besiedelte Gebiete an, die sicherlich nicht als ländlicher Raum gewertet werden können.

Auswahl repräsentativer Kreise

Zur Analyse wurde daher nicht versucht, den ländlichen Raum in bis zu 90 Minuten Fahrtzeit zur nächsten Metropole vollständig abzugrenzen. Vielmehr wurden insgesamt 27 Landkreise als Repräsentanten für die Analyse ausgewählt, die nach unserer Auffassung dem entsprechen, was wir unter ländlichem Raum mit Anschluss an eine Metropole verstehen, siehe Abbildung 5.7. Bei der Auswahl wurde darauf geachtet, dass die Fahrtzeit zur nächsten Metropole zwischen 60 bis 90 Minuten beträgt und gleichzeitig keine andere größere Stadt als weiteres Oberzentrum in der Region liegt. So liegt z.B. der Rhein-Neckar-Kreis jeweils zwar rund 60 Minuten von Frankfurt und Stuttgart entfernt, aber da unter anderem Heidelberg direkt benachbart ist, spielt die Entfernung zu den Metropolen hier nicht die entscheidende Rolle. Entsprechendes gilt zum Beispiel auch für die Räume nördlich und östlich von München (Ingolstadt, Regensburg) sowie nördlich des Ruhrgebiets (Münster). Ebenso wurden touristische Gebiete wie der Alpenrand oder die Nord- und Ostseeküste nicht beachtet. Wir gehen davon aus, dass die ausgewählten Landkreise die ländlichen Räume mit Anschluss an eine Metropole gut repräsentieren und daher die Ergebnisse auch übertragbar sind.

Abbildung 5.8 zeigt nun den Wanderungssaldo dieser Repräsentationslandkreise des ländlichen Raumes. Deutlich ist zu erkennen, dass mit etwa Mitte der 2000er Jahre der Wanderungssaldo zunehmend negativer wurde, dann für einige Jahre auf annähernd konstant negativem Niveau verharrte und schließlich ab etwa 2012 wieder anstieg. Seit 2015 oder 2017 ist der Wanderungssaldo deutscher Staatsbürger wieder positiv und steigend. Dieses Muster findet sich im Grundsatz in allen Repräsentationslandkreisen. Die in Abbildung 5.8 gesondert dargestellten einzelnen Landkreise zeigen die Bandbreite und sind keine Auswahl der besonders „passenden“ Verläufe.

Abbildung 5.8: Wanderungssaldo ausgewählter Repräsentationskreise des ländlichen Raums, 2000 – 2019

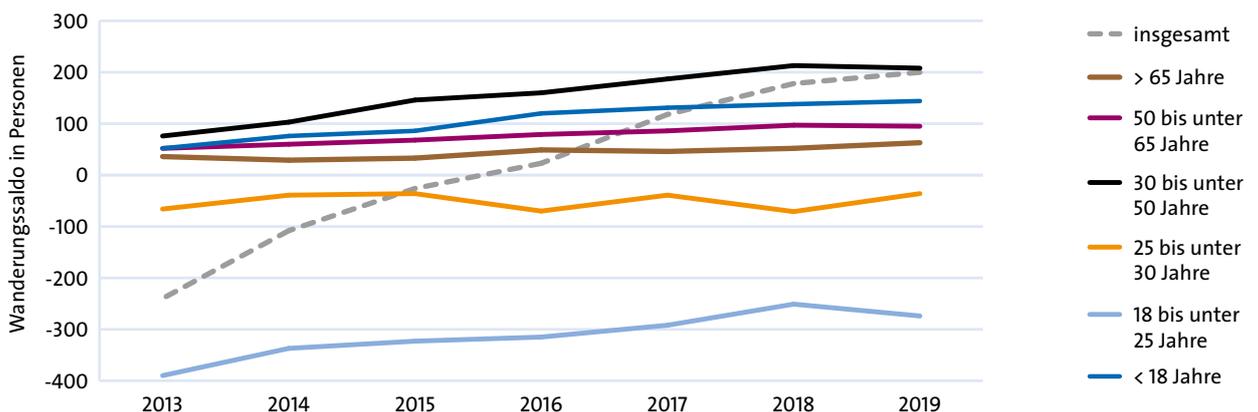


nur deutsche Staatsbürger, Binnenwanderung und grenzüberschreitende Wanderung

Quelle: Destatis Wanderungsstatistik, eigene Darstellung

Werden nun die Wanderungssalden nach Altersklassen untersucht, dann zeigen sich deutlich die treibenden Altersgruppen hinter der positiven Entwicklung. Es sind vor allem die 30- bis 50-Jährigen, die für den positiven Verlauf verantwortlich sind. Im Mittel über alle 27 Repräsentationskreise für die ländlichen Räume steigt der jährliche Wanderungsgewinn seit 2013 (keine älteren Daten verfügbar) von knapp unter 100 auf rund 200 pro Jahr und Kreis. Da auch der Wanderungssaldo bei den unter 18-Jährigen von rund 50 auf rund 150 pro Jahr und Kreis gestiegen ist, ist die Interpretation eindeutig. Die ländlichen Räume mit Anschluss an Großstädte gewinnen Familien über Wanderungen hinzu. Hinzu kommen leichte, aber nicht steigende Gewinne in den höheren Altersklassen.

Abbildung 5.9: Wanderungssaldo der Repräsentationskreise des ländlichen Raums nach Altersklassen, 2013 – 2019



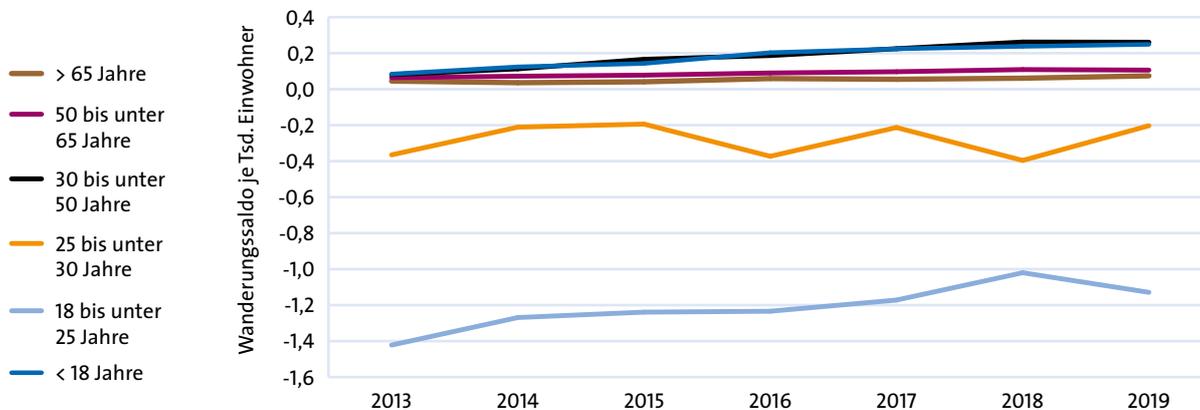
Mittelwert, nur deutsche Staatsbürger, nur Binnenwanderung

Quelle: Destatis Wanderungsstatistik, eigene Darstellung

Unverändert negativ ist hingegen der Wanderungssaldo der 18- bis 24-Jährigen und der 25- bis 29-Jährigen, wobei der Wanderungsverlust bei den 18- bis 24-Jährigen geringer geworden ist. Dies ist auch eine Folge der demografischen Entwicklung. Da diese Altersklasse im Betrachtungszeitraum zunehmend weniger stark besetzt ist, sinkt zwangsläufig die Fortwanderung und deswegen der absolu-

te Wanderungsverlust. Aber dies erklärt nicht alles. Tatsächlich sind die Saldoraten (Wanderungssaldo je 1.000 Einwohner der Altersklasse) ebenfalls gestiegen.

Abbildung 5.10: Wanderungssaldoraten der Repräsentationslandkreise, 2013 – 2019



Quelle: Destatis Wanderungsstatistik, eigene Darstellung

Insgesamt also zeigt sich zusammenfassend folgendes Bild:

Die jungen nachwachsenden Einwohner (deutscher Staatsangehörigkeit) verlassen weiterhin bis zum Alter von etwa 30 Jahren die ländlichen Räume und ziehen in die Groß- und Schwarmstädte. Das Schwarmverhalten ist weiterhin intakt.

Jenseits der 30 Jahre aber gewinnen die ländlichen Räume wieder. Familien verlassen die Groß- und Schwarmstädte und ziehen nicht nur in die Umlandkreise, sondern auch in die weiter entfernten ländlichen Räume.

5.6 Abwägung Stadt-Land hat sich verschoben

Dass plötzlich der ländliche Raum wieder Familien über Wanderungen hinzugewinnt, könnte natürlich einfach durch eine neue „Landlust“ erklärt werden. Volkswirte sind allerdings trainiert darauf, nach strukturellen Ursachen zu suchen und nicht jede Veränderung durch Präferenzänderungen zu erklären. Ganz im Gegenteil zeigen die Erfahrung und viel volkswirtschaftliche Literatur, dass Präferenzänderungen zwar vorkommen, aber selten sind.

Wanderungen und damit die Verlagerung des Lebensmittelpunktes sind gewichtige Entscheidungen, die Menschen nur wenige Male in ihren Leben vornehmen. Leichtfertig werden sie nicht gefällt. Mit einer Verlagerung des Lebensmittelpunktes ergeben sich weitreichend Änderungen in allen Bereichen des Lebens. Entsprechend wird der Wohnort auch nicht häufig verändert und wenn, dann meist, wenn sich die persönlichen Lebensumstände verändern. Typische Anlässe sind sicherlich der Auszug aus dem Elternhaus sowie die Gründung einer Familie.

Bevor die Entscheidung über einen Wohnortwechsel gefällt wird, wird intensiv über die Konsequenzen nachgedacht und in nur wenigen Fällen dürfte das Ergebnis bei allen Dimensionen eindeutig sein. Vorn die Friedrichstraße, hinten die Ostsee im Sinne von Tucholsky ist nicht möglich, also ist die Wohnortentscheidung immer eine Abwägung der Vor- und Nachteile.

Für die Großstadt spricht aus Sicht einer jungen Familie sicherlich die Vielfalt des urbanen Lebens in der Freizeit durch Restaurants, Cafés, Clubs und Museen sowie der spezialisierte Einzelhandel. In Fahrradentfernung wohnen viele Zeitgenossen auch und gerade aus der eigenen Blase. Die Chancen auf einen Arbeitsplatz sind höher und der Arbeitsmarkt ist „dicker“ („thick labour markets“) und bietet vielfältigere Chancen für spezialisierte Erwerbstätige. Der gut ausgebauten ÖPNV erlaubt ein Leben ohne Auto und der nahe ICE-Bahnhof/Flughafen ist Voraussetzung für kurze Geschäfts- und Privatreisen.

Großstadt punktet mit Vielfalt

Die Vorteile des Landes sind sicherlich zunächst das großzügige und dennoch günstige Wohnen. Kleinere Kinder können einfach im Garten toben und müssen nicht jedes Mal zum Kinderspielplatz begleitet werden. Größere Kinder können selbständig ihre Freizeit im Wohnumfeld gestalten und haben mehr Freiraum als nur den Bürgersteig. Die Zahl der unangenehmen Zeitgenossen im Bus und auf dem Bürgersteig ist überschaubar. Andere Freizeitbeschäftigungen sind sowohl notwendig, aber auch möglich – so ist zum Beispiel die Haltung eines Pferdes kein besonders exklusives Hobby.

ländlicher Raum bietet großzügiges und günstiges Wohnen

Abbildung 5.11: Stadt-Land-Checkliste einer jungen Familie

pro Stadt	pro Land
urbanes Leben	großzügiges Wohnen mit Garten
viele ähnlich denkende Zeitgenossen	günstiges Wohnen
besserer und „dickerer“ Arbeitsmarkt	selbständigere Freizeitgestaltung der Kinder
vielfältige Gastronomie	weniger unangenehme Zeitgenossen
vielfältiger Einzelhandel	
guter ÖPNV	
ICE/Flughafen	

Quelle: eigene Darstellung

Die Natur von Abwägungen ist es, dass auch kleinere Veränderungen einzelner Parameter zu einer Änderung der Entscheidung führen können. Überwogen zum Beispiel die Vorteile der Stadt bislang, so kann sich die Waage auch bei kleinen Veränderungen plötzlich in die andere Richtung neigen, ohne dass starke Präferenzveränderungen dafür verantwortlich sein müssen.

Und, so unser Argument, es haben sich in den letzten Jahren graduelle Änderungen ergeben, sodass anscheinend bei mehr Familien ein „Tipping Point“ erreicht wurde und die Entscheidung wieder häufiger „pro Land“ gefällt wird.

Verändert hat sich natürlich zunächst die Relation der Wohnkosten. Die Miete oder auch die Kaufpreise sind in der Großstadt absolut und relativ zum ländlichen Raum deutlich gestiegen, das Bodenpreisgebirge faltete sich auf, vgl. Abbildung 5.2. Für eine junge Familie bedeutet dies, dass die benötigte familien-gerechte Wohnung nur noch unter erheblichen Konsumeinschränkungen im Wunschkiez der Innenstadt gefunden werden kann. Die Wahl lautet heute häufig nicht mehr urbaner Innenstadtkiez vs. Dorf, sondern Stadtrand vs. Dorf.

Auch der Arbeitsmarkt hat sich verändert. Die Arbeitslosenquote ist flächen-deckend deutlich gefallen und lag 2019 in den Repräsentationskreisen des länd-

lichen Raumes mit 5,3% nur noch gut einen Prozentpunkt höher als in den Metropolen. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten am Arbeitsort hat sich ebenfalls flächendeckend erhöht. In Mittel der Repräsentationskreise waren es 2010 noch 296 Beschäftigte je 1.000 Einwohner, 2019 waren es 349 Beschäftigte. Zwar stieg auch den Metropolen die Beschäftigung von 487 auf 552 Beschäftigte an – die Metropolen sind natürlich weiterhin die Arbeitsmarktzentren. Aber entscheidend ist, dass auch in den ländlichen Räumen viele neue Arbeitsplätze entstanden sind und Arbeitskräftemangel in vielen Berufen herrscht.

Allerdings muss hier eingewendet werden, dass gerade hochspezialisierte Erwerbstätige – vom Rechtsanwalt für Medienrecht über den Datenanalysten bis zum Ingenieur für medizinische Bildgebungslösungen – auf den „dicken“ Arbeitsmarkt der Großstädte angewiesen bleiben.

5.7 Corona verschiebt die Abwägung weiter

Auf diese bereits stattgefundenen Verschiebungen setzen nun die Folgen der Corona-Pandemie auf und die Großstadt verliert zusätzlich an Vorteilen gegenüber dem ländlichen Raum.

Vorteile der Großstadt kaum mehr vorhanden ...

Derzeit sind natürlich die meisten Vorteile der Großstädte kaum mehr vorhanden. Die Gastronomie, Museen, Clubs und Konzertsäle sind geschlossen, der Einzelhandel auch. Die U-Bahn im Fünf-Minuten-Takt wird lieber gemieden. Menschenmengen werden nicht mehr, je nach Naturell, positiv oder neutral bewertet, sondern klar negativ. Die vielen Bekannten aus der eigenen kuscheligen Blase in Fahrradentfernung trifft man eh nicht mehr – die Cafés haben zu und ohne Verabredung bei jemandem einfach vorbeizulaufen ist in der Stadt unüblich.

... und Nachteile bleiben.

Hinzu kommen die altbekannten Nachteile. Hohe Mieten für kleine Wohnungen zwingen zum Homeoffice am Küchentisch. Die Kinder müssten sich mal wieder austoben, aber entweder sind sie zu klein, um alleine zum Kinderspielplatz zu laufen („Ich hab’ noch ein Meeting, aber danach gehen wir mal kurz“). Oder sie sind schon zu groß für Spielplätze und würden nur auf der Straße rumlungern („Was machen die bloß?“).

ländlicher Raum gewinnt an Attraktivität

Demgegenüber liegen die Vorteile des Dorfes oder der Kleinstadt auf der Hand. Großzügiges Wohnen, vermutlich mit eigenem Garten. Solange von draußen Kinderlärm hereindringt, ist alles in Ordnung, und wenn es still wird, kann kurz nachgeschaut werden. Die älteren Kinder sind auch irgendwohin verschwunden. Was sie genau machen, bleibt zwar ebenfalls im Dunkeln, aber so großen Mist werden sie wohl nicht anstellen. In schlechte Gesellschaft werden sie vermutlich nicht geraten, man kennt ja schließlich fast jeden – zumindest hoffen die Eltern es.

Der Shutdown hat im ländlichen Raum viel weniger Auswirkungen auf das öffentliche Leben – man traf sich auch vorher nicht im Café oder ging zusammen essen. Das öffentliche Leben findet im ländlichen Raum an anderen Orten und in anderer Form statt. Weiterhin „schneit“ man einfach mal bei jemandem rein. Meist ist man willkommen, weil man „eine Hand gut gebrauchen kann“, um irgendwas von irgendwo nach irgendwo zu räumen. Vermutlich hat die Zahl der

Sozialkontakte sich durch den Lockdown weit weniger in den ländlichen Räumen reduziert als in der Großstadt. Darauf deuten zumindest auch die nunmehr seit Monaten höheren Inzidenzen im ländlichen Raum hin. Derzeit ist das Dorf lebendiger als die Großstadt. Oder um es neudeutsch zu sagen: Das Landleben zeigt sich resilienter gegenüber der Pandemie als die Großstadt. Das ländliche Leben hat sich in vielen Bereichen weniger oder gar nicht verändert, während in der Großstadt nichts mehr ist, wie es war.

Insofern ist es zwar zunächst nachvollziehbar, dass allenthalben der Wunsch nach einem Leben im ländlichen Raum wächst. Aber die Corona-Pandemie wird über kurz oder lang enden und damit stellt sich die Frage, welche Veränderungen sich in welchem Ausmaß wieder zurückbilden werden.

ländlicher Raum wird beliebter ...

Die Gastronomie, das Nachtleben und die Kultur werden sich erholen. Zwar ist damit zu rechnen, dass ein größerer Teil der Einrichtungen nicht wieder öffnet. Aber die Markteintrittsbarrieren sind gering, sodass in den entsprechenden Räumen sehr schnell wieder ein Restaurant, ein Club oder eine Galerie einziehen wird – wenn auch häufig unter neuer Bewirtschaftung und neuem Namen. Auch werden Konzerte, Festivals, Straßenumzüge, Flohmärkte, Streetfoodmarkets etc. wieder stattfinden.

Zwar wird auch argumentiert, dass das gezwungenermaßen gelernte „social distancing“ sich auch nach der Pandemie erhalten wird und natürlich ist es denkbar, dass die Alltagsmaske auch in Zukunft häufiger getragen wird. Aber dass sich dadurch das pralle Großstadtleben mit seinen Menschenmassen abschwächen wird, halten wir für praktisch ausgeschlossen. Die noch viel verheerendere spanische Grippe von 1918/1919 jedenfalls war schnell aus dem kollektiven Gedächtnis verschwunden.³

... aber Großstadtleben wird zurückkehren

Aber in anderen Bereichen hat die Corona-Pandemie zu Veränderungen geführt, die vermutlich nicht wieder verschwinden werden – wobei es dahingestellt bleiben kann, ob Corona die Veränderungen ausgelöst oder nur einen schon bestehenden Trend beschleunigt hat.

Eine besonders starke Veränderung ist natürlich das Homeoffice. Vielfach mit Erstaunen haben Arbeitnehmer und Arbeitgeber festgestellt, dass die Arbeit aus dem Homeoffice möglich und produktiv ist. Die technischen und organisatorischen Voraussetzungen sind flächendeckend in Windeseile geschaffen worden, auch wenn einige Branchen wie der öffentliche Dienst noch hinterherhinken. Wir gehen davon aus, dass auch in Zukunft sehr viel häufiger aus dem Homeoffice gearbeitet werden wird als vor der Pandemie. Muss nur noch ein oder zweimal die Woche ins Büro gefahren werden, kann natürlich ein Wohnort weiter außerhalb gewählt werden. Wir empfehlen, sich einmal auf einschlägigen Jobportalen umzusehen. Homeoffice-Möglichkeiten werden nicht nur stets besonders betont, es existiert sogar bereits eine eigene Kategorie (Vollzeit, Teilzeit, Homeoffice).

Nachfrage nach Arbeit im Homeoffice steigt

Natürlich ist das Homeoffice nur für Bürobeschäftigte eine Option. Aber zum einen lag in den Metropolen die Bürobeschäftigtenquote 2019 bei gut 46%. Zum anderen dürfte die Möglichkeit des Homeoffice gerade bei den spezialisierten Erwerbstätigen besonders weit verbreitet sein und dies ist genau die Gruppe, die bislang auf die „dicken“ Arbeitsmärkte der Großstädte angewiesen waren.

³ <https://www.bpb.de/gesellschaft/umwelt/bioethik/315550/seuchengeschichte>

Kurz gesagt: Die Ingenieurin kann im Homeoffice arbeiten, ihr Partner, ein Lehrer, wird ohnehin im ländlichen Raum gesucht.

Um dauerhaft im Homeoffice arbeiten zu können und zu wollen, ist ein eigener abgeschlossener Raum, ein „Office“ im „Home“ nötig. Ein solcher steht im Einfamilienhaus eher zur Verfügung. Die großstädtische Geschosswohnung ist für Homeoffice weniger geeignet.

Dem stationären Einzelhandel erwächst schon seit längerem mit dem Onlinehandel eine neue Konkurrenz. Durch die Pandemie stieg der Marktanteil des Onlinehandels nochmals beträchtlich, während im stationären Einzelhandel Insolvenzen zu erwarten sind. Insbesondere der kleinteilige, spezialisierte Einzelhandel, häufig inhabergeführt, dürfte neben den Warenhäusern kaum wieder zu früheren Umsätzen zurückkehren. Der neue schicke Pullover, der spezielle Trageriemen für die Angel, der Reblochon-Käse oder die Designerlampe wird vom digitalen Handel auch in den kleinsten Weiler geliefert. Die Zeiten, in denen man in die Metropole fahren musste, sobald etwas gekauft werden sollte, was der kleinstädtische Einzelhandel nicht führte, sind lange vorbei. Shopping fällt als Vorteil für die Großstadt zunehmend weg.

Großstadt verliert Shopping als Vorteil

Dank des digitalen Crashkurses aufgrund der Pandemie wurden viele Arbeitsgespräche, Beratungen, Konferenzen und Schulungen online abgehalten, wodurch viele Dienstreisen wegfielen. Und auch hier wurde vielfach festgestellt, dass in vielen Fällen der digitale Ersatz gut funktioniert, sodass auch in Zukunft – schon aufgrund der Kosten – viele Dienstreisen unterbleiben werden. Dies aber bedeutet, dass die Nähe zu einem ICE-Bahnhof oder einem Flughafen an Relevanz verliert, wenn nur noch selten eine Morgens-hin-abends-zurück-Dienstreise ansteht.

weniger Dienstreisen

Last, but vielleicht not least, haben wir den Eindruck – aber nur auf ein wenig anekdotische empirische Evidenz gestützt –, dass eine Art Kettenwanderung stattfindet. In manchen Dörfern bilden ehemalige Großstädter schon eine kleine Gemeinschaft, was es wiederum attraktiver macht für weitere Großstädter dorthin zu ziehen. Sogar den Fall, dass eine Handvoll Familien mehr oder weniger gemeinsam und abgesprochen in ein bestimmtes Dorf umziehen, haben wir schon gefunden. Ob das eine relevante Beobachtung ist, muss weiterer Forschung vorbehalten bleiben.

5.8 Fazit und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die Zeiten der Wanderungsverluste aller ländlichen Räume sind zu Ende und dies ist nicht (nur) Folge der Zuweisung von Geflüchteten. Zwar verlieren sie weiterhin junge Menschen im Alter von bis zu 30 Jahren, auch wenn hier die Abwanderungsrate ebenfalls etwas gesunken ist. Vor allem aber steigt der Wanderungsgewinn der ländlichen Räume in der Altersklasse 30 bis 40 Jahre sowie 0 bis 18 Jahre. Es sind junge Familien, die die Metropolen verlassen.

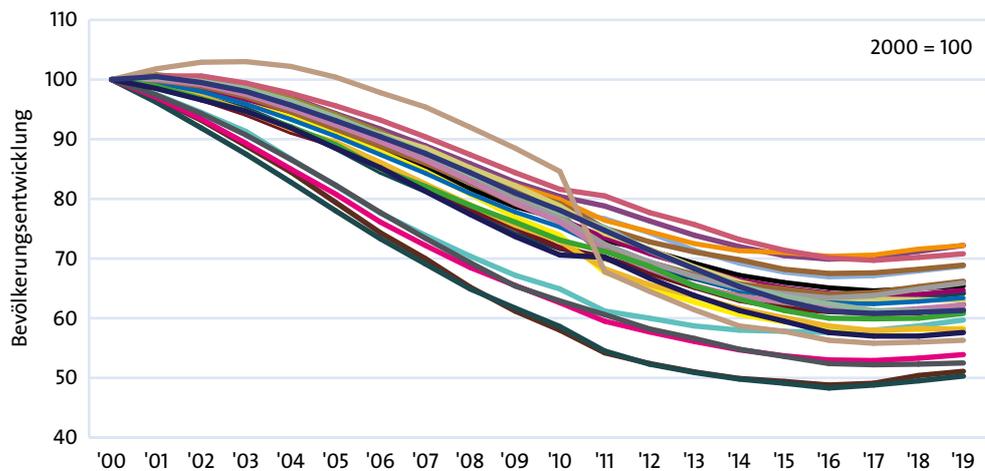
auch entlegene Landkreise wieder attraktiver

Das Besondere dabei ist, dass dadurch nicht nur das Umland der Metropolen gewinnt, sondern auch die Landkreise mit 1 bis 1,5 Stunden Fahrtzeit in die Metropole. Beispiele sind hier die Landkreise Uckermark, Dithmarschen, Vogelsbergkreis, Vulkaneifel, Schwäbisch Hall, Haßberge oder Dillingen an der Donau – also wirklich ländlicher Raum.

Die Ursache für diesen Trendbruch dürfte eine Kombination aus den gestiegenen Wohnkosten in den Metropolen und dem Fachkräftemangel gerade in den ländlichen Regionen sein. Die Corona-Pandemie und ihre Folgen dürften die relative Attraktivität des ländlichen Raumes weiter erhöhen. Das Homeoffice ermöglicht es auch spezialisierten Fachkräften, die bisher häufig an die „dicken“ Arbeitsmärkte der Metropolen gebunden waren, ihren Wohnort in den ländlichen Raum zu verlagern. Dank des digitalen Handels ist der Warenkonsum nicht mehr auf das begrenzte Angebot des lokalen Einzelhandels beschränkt und dank Online-Meetings, Online-Konferenzen und Online-Fortbildung ist ein morgens schnell erreichbarer Flughafen/ICE-Halt auch nicht zwingend notwendig. Die Abwägung zwischen Stadt und Land hat sich etwas verschoben und dies scheint zu reichen, dass zumindest Teilgruppen der Bevölkerung den ländlichen Raum wieder attraktiver finden.

In der Folge steigt die Zahl der 30- bis 45-Jährigen in den ländlichen Räumen mit Anschluss an eine Metropole wieder. Wie deutlich der Trendbruch ist, zeigt eindrücklich die folgende Abbildung 5.12, wobei die Stärke des Rückganges bis ca. 2015 und der Wiederanstieg hiernach durch die Altersschichtung begünstigt werden. Der starke Rückgang bis ca. 2015 war die Folge von Abwanderung und dem Hinausaltern der starken Babyboomer-Generation aus der dargestellten Altersklasse. Beides hörte etwa zeitgleich auf.

Abbildung 5.12: Entwicklung der Anzahl der 30- bis 45-Jährigen in 27 Repräsentationslandkreisen des ländlichen Raumes, 2000 – 2019



Deutsche Staatsangehörige in den Kreisen Altötting, Dithmarschen, Dillingen a.d. Donau, Elbe-Elster, Euskirchen, Freudenstadt, Haßberge, Heinsberg, Hohenlohe, Kleve, Lahn-Dill, Leer, Lippe, Lüchow-Dannenberg, Neckar-Odenwald, Northeim, Oberspreewald-Lausitz, Olpe, Ostprignitz-Ruppin, Plön, Prignitz, Schwäbisch Hall, Uckermark, Uelzen, Unterallgäu, Vogelsberg, Vulkaneifel

Quelle: Destatis Fortschreibung des Bevölkerungsstandes, eigene Darstellung

Der Immobilienmarkt in diesen ländlichen Räumen besteht aus Einfamilienhäusern, Geschoss- und Mietwohnungen sind selten. Neue Geschäftsfelder für Bauträger dürften dadurch nicht entstehen, vielleicht abgesehen von kleineren Bauvorhaben, die aber von lokalen Anbietern – vermutlich in direkter Abstimmung und mit tatkräftiger Mithilfe der späteren Bewohner – entwickelt werden.

Die Preise für Einfamilienhäuser – als sensibler Seismograph für Veränderungen – haben bereits reagiert. Sie sind in den letzten Jahren zumindest mit gleicher Rate wie die Preise in den Metropolen gestiegen. In einer Reihe von Landkreisen sind sie zuletzt sogar wieder stärker gestiegen. Das Bodenpreisgebirge faltet sich nicht mehr auf, sondern flacht sich vielleicht sogar wieder etwas ab.

Die Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte der Großstädte dürften überschaubar bleiben. Das Wachstum der Wohnungsnachfrage wird dort bereits seit einigen Jahren dominiert durch die Zuwanderung aus dem Ausland. Wenn diese Zuwanderung anhält, wächst die Wohnungsnachfrage dort weiter. Eine merkliche Entlastung wird eher durch die Abwanderung in das direkte Umland der Metropolen (klassische Suburbanisierung) erfolgen als durch die Abwanderung von Familien in die ländlichen Räume.

Stabilisierung der ländlichen Räume

Für die ländlichen Räume aber werden die Auswirkungen des Trendbruchs deutlicher zu spüren sein. Die Zuwanderung von Familien in den ländlichen Raum – zumindest wenn eine Metropole noch erreichbar ist – stabilisiert die ländlichen Räume wirtschaftlich, sozial, kulturell und demografisch und sollte daher von der Politik wohlwollend begleitet werden.

Dreh- und Angelpunkt der zumindest leichten Renaissance des ländlichen Raumes ist das Wohnen, das hier natürlich das Einfamilienhaus ist. Die Politik sollte daher bei ihren Überlegungen nicht vergessen, dass das typische Einfamilienhausgebiet ein Dorf ist.

Dies bedeutet nicht, dass die Politik hier nicht vorsichtig zu lenken versuchen sollte. Die größte Gefahr besteht vermutlich darin, dass die neue Einfamilienhausnachfrage im Neubau am Dorf- und Stadtrand realisiert wird, sodass ein „Donut-Effekt“ entsteht – Leerstand und Verfall im Zentrum, Zersiedlung am Stadtrand.

Diese Entwicklung ist besonders ärgerlich, weil vielfach bislang kaum eine Investitionsbereitschaft bestand und gerade in den Dorf- und Stadtkernen Leerstand und auch Verfall praktisch überall zu beobachten ist. Nun besteht wieder eine grundsätzlich erfreuliche Investitionsbereitschaft, die aber städtebaulich kontraproduktiv wirken könnte.

Attraktivität der zentralen Lagen erhöhen

Die Politik sollte daher versuchen, die relative Attraktivität der zentralen Lagen in den Dörfern und Städten zu erhöhen. Die klassischen Instrumente des Baugesetzbuches – wie Sanierungsgebiete, Modernisierungs- und Instandsetzungsgebote – greifen in diesen Regionen allerdings selten. Eine restriktive Baulandausweitung mit den Mitteln der Raumordnung ist zweischneidig, wenn sie ländlichen Räumen ihren Standortvorteil „Wohnen“ nimmt, ohne Alternativen zu bieten. Es wird nicht möglich sein, die zuwandernden jungen Familien in einfache Geschosswohnungen faktisch zu zwingen.

Die relative Attraktivität der Dorf- und Stadtkerne im ländlichen Raum zu erhöhen, erfordert eine Vielzahl an Maßnahmen. Diese reichen von „Jung kauft Alt“-Programmen über die Förderung der Sanierung von Bestandshäusern bis zur Beratung investitionswilliger Familien analog der Beratung zur energetischen Sanierung, um die Hemmschwelle zu senken. Für weitere mögliche Maßnahmen siehe zum Beispiel „Wohnungsmärkte in Sachsen“.⁴

Zum Schluss möchten wir nochmals nachdrücklich darauf hinweisen, dass der Trendbruch in den Wanderungsbilanzen und in der Altersschichtung zwar vorhanden ist, dies aber in keiner Weise bedeutet, dass hier eine regelrechte „Völkerwanderung“ eingesetzt hat, die in ihren Auswirkungen dem Schwarmverhal-

⁴ Simons, H., Weiden, L.: Gutachten Wohnungsmärkte in Sachsen, empirica-Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums des Innern, 2019, S. 89ff, Download unter: https://www.bauen-wohnen.sachsen.de/download/Bauen_und_Wohnen/Gutachten_Wohnungsmarkte.pdf

ten zwischen 2005 und 2015 entspricht. Es ist – soweit bislang empirisch messbar – ein „zartes Pflänzchen“, ein Hoffnungssignal für den ländlichen Raum.

Auch deuten unsere Daten darauf hin, dass es durchaus merkliche Unterschiede zwischen den ländlichen Räumen gibt – je nachdem, welche Metropole erreichbar ist. So scheint die Abwendung junger Familien von Berlin größer zu sein als von München. Diese regionalen Unterschiede herauszuarbeiten, ist aber weiterer Forschung überlassen.

Glossar

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Das nominale Bruttoinlandsprodukt gibt den Wert der in einer Periode (etwa einem Quartal oder einem Jahr) im Inland entstandenen wirtschaftlichen Leistung an. Es entspricht dem Geldwert aller in der Berichtsperiode im Inland produzierten Waren und Dienstleistungen nach Abzug der im Produktionsprozess als Vorleistungen eingesetzten Güter. Das **reale** Bruttoinlandsprodukt misst die Wirtschaftsleistung des Inlands nicht in laufenden Preisen, sondern in konstanten Preisen eines bestimmten Basisjahrs. Bei vierteljährlicher Betrachtung des Bruttoinlandsprodukts wird regelmäßig eine **Saisonbereinigung** vorgenommen, um Vierteljahresangaben durch Herausrechnung saisonaler Einflüsse unmittelbar miteinander vergleichbar zu machen.

Bürobeschäftigte

Die Zahl der Bürobeschäftigten ergibt sich aus einer Aufteilung der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen (SVP) nach Berufsgruppen. Die Basis sind berufsgruppengenaue Quoten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SVP) nach der Methode von Dobberstein, die um die bürobeschäftigten Beamten, Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen mit spezifischen Quoten ergänzt werden. Beispielsweise schwankt der Anteil bürobeschäftigter und gleichzeitig sozialversicherungspflichtiger Ingenieure je nach technischer Fachrichtung zwischen 60% und 100%. Im Gegensatz zur Methodik nach von Einem werden hier also diese berufsgruppenspezifischen Quoten stärker berücksichtigt.

Büroflächenbestand

Der **Brutto-Büroflächenbestand** umfasst den Gesamtbestand an Büroflächen bezogen auf die Bruttogrundfläche an einem Standort und wird von der bulwiengesa AG berechnet. Basis der Berechnung bilden die Entwicklung der Bürobeschäftigten und der jährliche Flächenneuzugang. Beim **Netto-Büroflächenbestand** (MFG nach gif) wird nur die Nettonutzfläche dargestellt, die Berechnung berücksichtigt außerdem jährliche Abrissquoten. Die Berechnung der Bürobeschäftigten, die auch hier als Berechnungsbasis dient, fundiert auf einer genaueren Abschätzungsmethode, basierend auf der Methodik zur Berechnung der Bürobeschäftigten nach Dobberstein.

Büroflächenneuzugang

Der **Büroflächenneuzugang** basiert in den wichtigen Büromarktstädten (A- und B-Städte) auf eigenen Erhebungen auf Objektbasis durch die bulwiengesa AG und ist ein Nettowert (Nutzfläche), d.h. neu erstellte Flächen abzüglich Abriss, Umnutzung etc.

Büroflächenumsatz

Der Flächenumsatz ist als Jahressumme definiert. Er beschreibt hauptsächlich durch Vermietung umgesetzte Büroflächen, beinhaltet jedoch auch eigennutzerorientierte Projektentwicklungen.

E-Commerce

E-Commerce ist die Abkürzung für Electronic Commerce, den englischen Begriff für „elektronischer Handel“. Dieser umfasst sämtliche Aktivitäten des Handels im Internet, meint in erster Linie aber Kauf- und Verkaufsprozesse. Darüber hinaus werden auch Leistungen des Kundenservice und des Onlinebankings zum E-Commerce gezählt. Einzelne Marktteilnehmer betrachten auch den Versandhandel als Teil des E-Commerce.

ESG

Akronym der englischen Begriffe Environment, Social, Governance, das für die Nachhaltigkeitsdimensionen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung steht.

Fulfilmentcenter

Lagerhalle, die von spezialisierten Dienstleistern betrieben wird, die Kundenbestellungen im Onlinehandel oder E-Commerce bearbeiten und versenden. Von der Lagerhaltung über die Bestellabwicklung und das Verpacken bis hin zum Versand und dem Retourenmanagement werden alle Prozesse durch eine hochautomatisierte Intralogistik geregelt.

Geldpolitik

Als Geldpolitik bezeichnet man die Maßnahmen, die eine Zentralbank zur Erreichung der geldpolitischen Endziele einsetzt. Geldpolitisches Ziel der Europäischen Zentralbank ist die Gewährleistung von Preisstabilität, definiert als ein Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex von unter, aber nahe bei 2%.

Gewerbeparks

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen oft aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks haben eine Vielmietnerstruktur und beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20% und 50%. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Sie haben meist einen nur geringen Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe und kreativen Milieu. Nutzer aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik sind häufiger vertreten.

Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPI)

Der Harmonisierte Verbraucherpreisindex ist ein für das Euro-Währungsgebiet erhobener Verbraucherpreisindex, dem ein EU-weit einheitlicher Warenkorb zugrunde liegt. Er wird von Eurostat, dem Statistischen Amt der EU, berechnet. An ihm beurteilt die Europäische Zentralbank die Preisentwicklung.

Inflation/Deflation

Als Inflation bezeichnet man einen anhaltenden Anstieg des Preisniveaus, der aus Preissteigerungen von grundsätzlich allen Güterkategorien resultiert. Die Messung der Inflation erfolgt anhand ausgewählter Preisindizes, im Euro-Raum anhand der Veränderungsrate des Harmonisierten Verbraucherpreisindex. Eine Deflation liegt bei einem allgemeinen Verfall der Preise für Güter und Dienstleistungen vor; Deflation ist also das Gegenteil von Inflation.

Klassifikation der Standorte

- A-Städte:** Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z. T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte. Dies umfasst die 7 Städte: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt (Main), Hamburg, Köln, München, Stuttgart.
- B-Städte:** Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung. Dies umfasst die 14 Städte: Bochum, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Münster, Nürnberg, Wiesbaden.
- C-Städte:** Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region. Dies umfasst die 22 Städte: Aachen, Augsburg, Bielefeld, Braunschweig, Darmstadt, Erfurt, Erlangen, Freiburg (Breisgau), Heidelberg, Kiel, Lübeck, Magdeburg, Mainz, Mönchengladbach, Mülheim (Ruhr), Offenbach (Main), Osnabrück, Potsdam, Regensburg, Rostock, Saarbrücken, Wuppertal.
- D-Städte:** Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz. Dies umfasst die 84 Städte: Albstadt, Aschaffenburg, Bamberg, Bayreuth, Bergisch Gladbach, Bottrop, Brandenburg (Havel), Bremerhaven, Chemnitz, Coburg, Cottbus, Dessau, Detmold, Düren, Eisenach, Flensburg, Frankfurt (Oder), Friedrichshafen, Fulda, Fürth, Gelsenkirchen, Gera, Gießen, Görlitz, Göttingen, Greifswald, Gütersloh, Hagen, Halberstadt, Halle (Saale), Hamm, Hanau, Heilbronn, Herne, Hildesheim, Ingolstadt, Jena, Kaiserslautern, Kassel, Kempten (Allgäu), Koblenz, Konstanz, Krefeld, Landshut, Leverkusen, Lüdenscheid, Ludwigshafen, Lüneburg, Marburg, Minden, Moers, Neubrandenburg, Neumünster, Neuss, Oberhausen, Offenburg, Oldenburg, Paderborn, Passau, Pforzheim, Plauen, Ratingen, Ravensburg, Recklinghausen, Remscheid, Reutlingen, Rosenheim, Salzgitter, Schweinfurt, Schwerin, Siegen, Solingen, Stralsund, Suhl, Trier, Tübingen, Ulm, Villingen-Schwenningen, Weimar, Wilhelmshaven, Witten, Wolfsburg, Würzburg, Zwickau.

Lager-/Logistikimmobilien

Lager-/Logistikimmobilien werden im Rahmen der Unternehmensimmobilien schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen

sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie auch durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

Leerstand

Der **Büroleerstand** ist die am jeweiligen Jahresende leer stehende Büronutzfläche; berücksichtigt werden nur marktfähige Objekte (nach gif-Definition innerhalb von drei Monaten bezugsfertig), nicht berücksichtigt wird demnach struktureller Leerstand. Die **Leerstandsquote** gibt das Verhältnis des Leerstands zum Flächenbestand an. Der **Wohnungsleerstand** wird hier mit Hilfe des Techem-empirica-Leerstandsindex ermittelt. Basis bilden die von der Firma Techem betreuten Wohnungen, die derzeit in bundesweit knapp 5 Mio. Wohnungen den Energie- und Wasserverbrauch erfasst. Damit handelt es sich insbesondere um professionell bewirtschaftete Geschosswohnungen mit Zentralheizung und/oder zentraler Warmwasserversorgung (inklusive Fernwärme). Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern bleiben außen vor. Ebenso Wohnungen mit Substandard (ohne Zentralheizung/Warmwasserversorgung). Deswegen liegt die bundesweite Quote der marktaktiven Leerstände im Techem-empirica- Leerstandsindex 2002 mit 3,9% weit unterhalb der Leerstandsquote laut Mikrozensus 2002 von 8,2%.

Loan-to-Cost ratio (LTC)

Die Loan-to-Cost ratio (LTC) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Gesamtinvestitionen einer Immobilie beschreibt.

Loan-to-Value ratio (LTV)

Die Loan-to-Value ratio (LTV) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Wert einer Immobilie beschreibt.

MICE

Akronym der englischen Begriffe Meetings, Incentives, Conventions und Exhibitions bzw. Events. Die MICE-Branche wird auch als „Tagungswirtschaft“ oder „Tagungsindustrie“ bezeichnet.

Mieten

Die **Büromieten** werden in Euro/m² Mietfläche nach der Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum 2004 der gif e.V. ausgewiesen und gelten für Büroflächen im marktfähigen Zustand (technisch/räumlich) mit guter Ausstattung und kleinteiliger bis mittlerer Vermietungsgröße. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 3% bis 5% der Vermietungen der jeweiligen Lage, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entspricht nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Die Durchschnittsmiete gibt den nach Bürofläche der Einzelvermietung gewichteten Mietwert über die definierte Lage an. Die angegebenen Mietwerte sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert). Die angegebenen Mieten beziehen sich auf Neuabschlüsse (keine Anschlussmietverträge) sowohl in Neubauten als auch in marktfähigen Bestandgebäuden. Die **Einzelhandelsmieten** beziehen sich auf die Neuabschlüsse von Mietverträgen für angemessene, idealtypische Ladeneinheiten mit bis zu 100 m² Mietfläche, u.a. mit ebenerdigen, stufenfreiem Zugang, gehobenem baulichem Ausstattungsstandard und repräsentativer Schaufensterfront. Alle Angaben zur Monatsmiete sind in Euro, netto, kalt. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 10% der Vermietungen der jeweiligen Ia-Lage. Die **Wohnungsmieten und -kaufpreise** basieren, soweit nicht anders angegeben, in diesem Gutachten auf Auswertungen einer umfangreichen Preisdatenbank der IDN Immodaten GmbH, in die regelmäßig und deutschlandweit Angebotspreise verschiedener Kauf- und Mietobjekte aus den Immobilieninseraten von rund 100 Anzeigenquellen fließen (zurzeit gut 2 Mio. Objekte je Quartal). Die Angebotspreise werden als sogenannte hedonische Preise angegeben. Mit diesem Verfahren werden Qualitätsunterschiede (Baualter, Wohnfläche, Ausstattung, Bauzustand) berücksichtigt und herausgerechnet. Dies ist erforderlich, weil sich die inserierten Objekte in den einzelnen Quartalen sehr stark unterscheiden können (z.B. weniger Neubau oder größere Wohnungen im Angebot).

Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG)

Die Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) ist seit Juni 2017 die Mietflächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) für gewerblich vermietete oder genutzte Gebäude. Sie baut auf der im Januar 2016 novellierten DIN 277 auf und löst die bisherige MF/G 2012 ab.

Nettoanfangsrenditen

Die bulwiengesa AG weist für den Büromarkt Nettoanfangsrenditen (NR) aus:

$$NR = \frac{\text{Nettomiet(rein)einnahmen}}{\text{Gesamtkaufpreis}}$$

Nettomiet(rein)einnahmen verstehen sich als Jahresreinertrag, also Mieteinnahmen abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten (NK) (ca. 7%). Die Miete ist die erzielbare (bei Bestandsgebäuden) bzw. veranschlagte (bei Neubauten) im ersten Jahr ab Kaufzeitpunkt.

Faustformel: Nettomiet(rein)einnahmen = (erzielbare bzw. veranschlagte Jahresmiete) x 0,93.

Der Gesamtkaufpreis ist der Netto-Kaufpreis zuzüglich üblicher Nebenkosten (NK). Übliche NK sind Grunderwerbsteuer (3,5% bzw. 4,5%), Grundbucheintragung (ca. 1%), Notar- und Gutachterkosten (ca. 0,5%) sowie Maklergebühren (ca. 1%). Insbesondere die Notar-, Gutachter- und Maklerkosten variieren von Fall zu Fall. Die angegebenen Werte sind übliche, theoretische Werte. Die Erwerbsnebenkosten betragen demnach in unserer Definition ca. 6% des Netto-Kaufpreises.

Faustformel: Gesamtkaufpreis = Netto-Kaufpreis x 1,06.

Omnichannel-Strategie

Im E-Commerce verbreiteter Begriff, der die übergreifende Nutzung vieler Kanäle wie Ladengeschäfte, Onlineshops, Online-Marktplätze und -Plattformen, Telefonhotlines, Apps auf Mobiltelefonen etc. durch den Handel beschreibt.

Pop-up-Store

Kurzfristig und vorübergehend auf einer leer stehenden Gewerbefläche errichtetes provisorisches Einzelhandelsgeschäft.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf und sind prinzipiell geeignet für vielfältige Arten der Fertigung. Sie sind grundsätzlich jedoch auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar und somit flexibel und reversibel nutzbar. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei in erster Linie standortabhängig zu bewerten. Im Gegensatz zu den Multi-User-Objekten liegen Produktionsimmobilien häufiger in dezentralen Stadtteilen und gewachsenen Gewerbe- und Industriegebietslagen mit gutem Anschluss an die Hauptverkehrsstraßen.

RevPAR

Revenue per available room, Erlös pro verfügbarem Zimmer.

Rezession

Der Begriff Rezession ist nicht eindeutig definiert. Im allgemeinen Sprachgebrauch versteht man unter einer Rezession einen über eine bestimmte Zeit andauernden Rückgang des saisonbereinigten Bruttoinlandsprodukts auf Quartalsbasis. Eine „technische“ Rezession liegt vor, wenn das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in mindestens zwei aufeinander folgenden Quartalen gegenüber den jeweiligen Vorquartalen sinkt.

Schuldenstandsquote

Schuldenstand des Staates – Bund, Länder, Gemeinden und Sozialversicherungen – in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt. Der Schuldenstand umfasst alle expliziten Verbindlichkeiten des Staates zu einem bestimmten Zeitpunkt, üblicherweise zum Ende eines Jahres.

Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte

Arbeiter und Angestellte einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung zählenden Beschäftigten (Auszubildende u.a.), die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und/oder beitragspflichtig sind zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitsförderungsgesetz AFG) oder für die von den Arbeitgebern Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind. Nicht erfasst sind grundsätzlich Selbstständige, mithelfende Familienangehörige und Beamte sowie jene Arbeitnehmer, die aufgrund einer nur geringfügigen Beschäftigung keiner Versicherungspflicht unterliegen. Die Erfassung wird nach dem Arbeitsortprinzip vorgenommen, d.h. Beschäftigte werden dem Ort zugeordnet, in dem der Betrieb liegt.

Transformationsimmobilien

Transformationsimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Hintergrunds haben sie häufig einen besonderen Charme (Red-Brick-Charakter). Oftmals befinden sie sich in relativ innerstädtischen Lagen und weisen eine gute Erreichbarkeit per Individualverkehr und ÖPNV auf. Die Ensembles bestehen zumeist aus einem Mix aus revitalisierten Altbeständen und Neubauten. Die Multi-Tenant-Objekte weisen eine Vielzahl unterschiedlicher Flächentypen und -größen und somit Flexibilität auf.

Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur. Die Mischung umfasst dabei Büro-, Lager-, Fertigungs-, Forschungs-, Service- und/oder Großhandelsflächen sowie Freiflächen.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Produktionsimmobilien
- Lager-/Logistikimmobilien

Alle vier Kategorien zeichnen sich durch die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und eine grundsätzliche Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen aus. Die Stärke der Unternehmensimmobilien liegt in ihrer Flexibilität, nicht nur die Nutzung, sondern auch die Nutzer betreffend.

Verkaufsfläche

Fläche eines Handelsbetriebs, die dem Verkauf dient, einschließlich Gängen, Treppen, Kassenvorraum, Windfang, Standflächen für Einrichtungsgegenstände, Schaufenster und Thekenbereiche, soweit sie für den Kunden einsehbar sind, und zugängliche Freiflächen (anteilig: überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen werden zu 50%, nicht überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen zu 25% berücksichtigt). Ausgenommen bleiben Parkplätze, Lagerflächen und Flächen, auf denen für den Kunden nicht sichtbar handwerkliche und sonstige Vorbereitung erfolgt.

(Brutto-) Wertschöpfung

Die Bruttowertschöpfung gibt den Wert der Wirtschaftsleistung an, der in einem Produktionssektor oder Wirtschaftsbereich in einem Zeitraum zusätzlich, d.h. nach Abzug der Vorleistungen, geschaffen wird. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene korrespondiert die Bruttowertschöpfung mit dem Bruttoinlandsprodukt. Zieht man von der Bruttowertschöpfung die Abschreibungen ab, erhält man die Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen.

Wirtschaftsimmobilien

Wirtschaftsimmobilien sind Immobilien, die zur Erstellung eines Produkts oder einer Dienstleistung als Produktionsfaktor eingesetzt werden. Die weiteren Immobilienkategorien sind Wohnimmobilien, Agrar-, Forst- und Fischereimmobilien sowie übrige Immobilien. Der bislang verwendete Begriff der Gewerbeimmobilien ist zu eng gefasst und orientiert sich stark an planungsrechtlichen Regelungen des Baugesetzbuchs.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine Frühjahrsprognosen für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Mitglieder des Rates sind Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld (Walter Eucken Institut), Sven Carsensen (bulwiengesa AG), Michael Gerling (EHI), Carolin Wandzik (GEWOS) und Prof. Dr. Harald Simons (empirica ag).

Das Frühjahrgutachten des Rates der Immobilienweisen hat sich als unabhängige Betrachtung des deutschen Immobilienmarktes und der gesamtwirtschaftlichen Situation etabliert. Vielen Entscheidern der Branche dient es als Trendbarometer, Wegweiser und Entscheidungsgrundlage für das Jahr. Auch in Presse und Öffentlichkeit stößt es auf eine breite Resonanz und verankert die Immobilienwirtschaft als einen der bedeutendsten Wirtschaftszweige Deutschlands besser in der öffentlichen Wahrnehmung. Herausgeber ist der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, der Spitzenverband der Immobilienwirtschaft.

Die beteiligten Unternehmen und Autoren im Portrait:

Prof. Dr. Dr. h.c.
Lars P. Feld



Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld ist seit 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist zudem Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Mitglied (beratend) der Mindestlohnkommission, Sprecher des Kronberger Kreises (Wissenschaftlicher Beirat der Stiftung Marktwirtschaft) und Ordentliches Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina (Nationale Akademie der Wissenschaften). Er war von 2011 bis 2021 Mitglied sowie im abschließen-

den Jahr Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und vertrat diesen von 2013 bis 2021 im Unabhängigen Beirat des Stabilitätsrats. Im Jahr 2017 erhielt er die Ehrendoktorwürde der Universität Luzern.

Nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes promovierte er 1999 an der Universität St. Gallen und habilitierte sich dort im Jahr 2002. Von 2002 bis 2006 war er Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Philipps-Universität Marburg und von 2006 bis 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Im Jahr 2007 wurde er als Sachverständiger für die Kommission von Bundestag und Bundesrat zur Modernisierung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen (Föderalismuskommission II) benannt und wirkte somit beratend an der deutschen Schuldenbremse mit. In den Jahren 2014 und 2015 war er Mitglied der Expertenkommission „Stärkung von Investitionen in Deutschland“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie („Fratzscher-Kommission“). Seine Forschungsschwerpunkte finden sich in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik, der Finanzwissenschaft, der Neuen Politischen Ökonomie und der ökonomischen Analyse des Rechts.

Mitautor ist **Patrick Hirsch, M. Sc.**, der seit 2016 als Forschungsreferent am Walter Eucken Institut und seit 2019 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg beschäftigt ist. Er doziert am Institute for the International Education of Students (IES) und an der Pädagogischen Hochschule Freiburg.

Die **bulwiengesa AG** ist mit fast 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eines der großen unabhängigen Beratungs-, Marktforschungs- und Bewertungsunternehmen für die Immobilienbranche in Deutschland. Bei bulwiengesa arbeiten Fachleute für alle Immobiliensegmente.

bulwiengesa AG

Die Markt- und Standortanalysen und datenbasierten Beratungen bilden fundierte Grundlagen für nachhaltige Handlungsentscheidungen. Kunden und Partner sind Projektentwickler, Bauträger, Bau- und Wohnungsunternehmen, Finanzierer, Versicherungen, offene und geschlossene Immobilienfonds, ausländische Investoren, Betreiber und diverse Non-Property-Gesellschaften sowie Verbände, Kommunen und öffentliche Organisationen.

Das 100%ige Tochterunternehmen bulwiengesa appraisal GmbH erstellt Immobilienwertermittlungen, die sowohl nach deutschen Sach- und Ertragswertverfahren als auch nach Red-Book-konformen und ertragsbasierten Ansätzen (DCF-Analysen) erstellt werden.

Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Deals liefert der Datenbank- und Anlageservice RIWIS (www.riwis.de). Mit RIWIS wird ein breites Spektrum an relevanten Daten für die deutschen Immobilienmärkte angeboten und die Suche nach Chancen und Potenzialen auf dem Markt vereinfacht.



Sven Carstensen ist seit Juni 2020 Vorstand Analyse/Bewertung bei bulwiengesa und verantwortet den Büro- und Gewerbebereich. Zusätzlich ist er als zertifizierter Immobiliengutachter Geschäftsführer der Tochtergesellschaft bulwiengesa appraisal GmbH. Neben der Immobilienwertermittlung liegt sein fachlicher Schwerpunkt auch auf der Investitionsberatung. Er ist seit 1995 in der Immobilienwirtschaft und seit 2005 bei der bulwiengesa AG tätig. Zu seinen vorherigen Stationen gehörten u.a. die Wohnungsgenossenschaft Schifffahrt-Hafen Rostock, die Bavaria Objekt- und Baubetreuung und die DIBAG Industriebau.

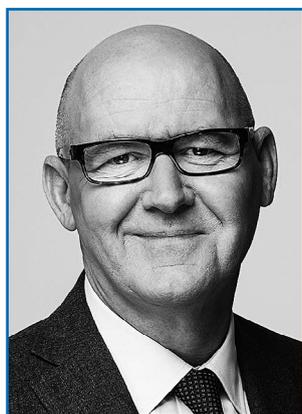
Sven Carstensen

Mitautoren sind **Alexander Fieback** (Teamleiter Büro Nord), **Dierk Freitag** (Head of Hotel- und Freizeitmärkte), **Oliver Rohr** (Teamleiter Büro Süd), **Patrick Völtz** (Berater Industrie- und Logistikmärkte) und **Alexander Wiegner** (Senior Berater Investmentmärkte).

EHI Retail Institute

Das **EHI Retail Institute** ist ein wissenschaftliches Institut des Handels. Es wird getragen durch Handelsunternehmen und Verbände und gefördert durch Hersteller von Konsum- und Investitionsgütern sowie andere mit dem Handel verbundene Unternehmen. Das EHI-Netzwerk umfasst mehr als 800 Mitglieder und Förderer. Die Forschungsarbeiten des EHI werden aus den Mitgliedsbeiträgen finanziert. Darüber hinaus bietet die EHI Retail Institute GmbH eine Reihe von weiteren Dienstleistungen für die Branche an. Sie veranstaltet Kongresse und Fachtagungen, publiziert Bücher, Studien und Fachmagazine, betreibt statistische Datenbanken (www.handelsdaten.de), leistet individuelle Forschung und Beratung und ist Partner der Messe Düsseldorf bei den führenden Fachmessen EuroShop und EuroCIS und C-star Shanghai. Das EHI ist als Gesellschafter beteiligt an der GS1 Germany GmbH (EAN/GTIN Barcodes Vergabestelle in Deutschland, Prozesse und Standards) und der FoodPlus GmbH und führt die Geschäfte des MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e. V. (www.mlfev.de), das aus mehr als 120 selbstständigen Kaufleuten des Lebensmitteleinzelhandels besteht, die zusammen über 5 Mrd. Euro Jahresumsatz erzielen. Weitere Informationen unter www.ehi.org.

Michael Gerling



Michael Gerling studierte Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Handel an der Westfälischen Wilhelmsuniversität in Münster und schloss sein Studium 1989 als Diplom-Kaufmann ab. Seit 1999 ist er Geschäftsführer des EHI Retail Institute in Köln. Seit 2004 führt er gleichzeitig den MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e.V., die Spitzenorganisation der selbstständigen Kaufleute des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland. Gerling ist unter anderem Vorsitzender des Beirates der EuroShop, der weltgrößten Investitionsgütermesse für den Handel. Er vertritt das EHI als Gesellschafter gegenüber der

führenden Standardisierungsplattform GS1 Germany und des international anerkannten Qualitätssicherungsstandards FoodPlus. Von 2007 bis 2013 leitete er als Geschäftsführer den Bundesverband des Deutschen Lebensmittelhandels in Berlin. Michael Gerling ist darüber hinaus Mitglied im Rat der Immobilienweisen.

Mitautoren sind **Lena Knopf** (Projektleiterin Forschungsbereich Immobilien und Expansion), **Kristina Pors** (Projektleiterin Forschungsbereich Immobilien und Expansion) und **Jan Schwarze** (CBRE GmbH).

GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH

Das unabhängige Beratungsunternehmen **GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH** wurde 1968 gegründet. Die Aufgabenbereiche reichen von der Generierung und Aufbereitung immobilienwirtschaftlicher und demografischer Rahmendaten über die Erarbeitung von Wohnungsmarktanalysen und -prognosen sowie Prognosen zur Demografie und Daseinsvorsorge bis hin zur Strategieentwicklung. Dafür wird ein breites Spektrum quantitativer und qualitativer Methoden eingesetzt. Neben der Schaffung fundierter Entscheidungsgrundlagen ist die Strategieberatung eine wichtige Zielsetzung der Projekte. GEWOS ist von seinen beiden Bürostandorten Hamburg und Berlin aus deutschlandweit für öffentliche und private Auftraggeber tätig. Das aktuell fünfzehnköpfige interdisziplinäre Team setzt sich aus Geografen, Ökonomen sowie Stadt-, Regional- und Raumplanern zusammen.



Carolin Wandzik

Carolin Wandzik schloss 2002 ihr Studium der Wirtschafts- und Sozialgeografie an der Universität Osnabrück ab. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der technischen Universität Dresden wirkte sie zunächst an Forschungsprojekten zu Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohnungsmärkte mit. 2005 wechselte sie in die freie Wirtschaft zu GEWOS, wo sie seit 2007 als Prokuristin den Bereich „Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte“ verantwortete. Seit 2013 erstellte sie als Projektleiterin der BIG Städtebau GmbH Vorbereitende Untersuchungen und integrierte Entwicklungskonzepte und leitete die unternehmensinterne Produktentwicklung. 2017 kehrte sie als Geschäftsführerin zu GEWOS zurück. Im Unternehmen verantwortet sie die Bereiche Wohnungs- und Immobilienmarkt sowie Demografie und Daseinsvorsorge. Als ausgebildete Moderatorin gestaltet sie darüber hinaus kommunale Strategieprojekte.

Mitautor ist **Sebastian Wunsch**, Berater von GEWOS.

Die **empirica ag** ist ein unabhängiges wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Forschungs- und Beratungsunternehmen. Gegründet 1990, bestehen heute drei Büros mit Sitz in Berlin, Bonn und Leipzig. Zu den Haupttätigkeitsfeldern zählen Wohnungsmärkte und -politik, Wirtschaftsforschung und -politik, Vermögensbildung und Konsumforschung, Risikoanalysen und Immobilienfinanzierung, Immobilienmarktanalysen, Standortgutachten, Nutzungskonzepte und Machbarkeitsstudien sowie Regional- und Stadtentwicklung. Das empirica-Team aus gut 30 Wissenschaftlern bilden Volkswirte und Geografen. Die Auftraggeber decken ein breites Spektrum öffentlicher und privater Herkunft ab. Hierzu zählen Banken und Bausparkassen, Immobilieninvestoren und Grundstückseigentümer, Kommunen und Kreise, Projektentwickler, Landes- und Bundesministerien sowie Stiftungen und Verbände. empirica ist an der Schnittstelle von Forschung und Wirtschaft/Politik tätig und stellt auf diese Weise die notwendigen Bezüge zwischen Praxis und wissenschaftlicher Diskussion her. Eine solide empirische Basis aus quantitativen und qualitativen Methoden der empirischen Forschung ist dabei das Fundament für eine zielgerichtete Forschung und Beratung. Die empirische Basis wurde im Verlauf der 30-jährigen Unternehmensgeschichte erarbeitet und wird ständig weiterentwickelt.

empirica ag



*Prof. Dr.
Harald Simons*

Prof. Dr. Harald Simons studierte Volkswirtschaft in Bamberg, Colchester (GB) und Bonn und wurde 2008 in Magdeburg promoviert. Seit 1993 arbeitet er bei empirica, seit 2002 als Mitglied des Vorstands. Seit 2010 hat er zudem eine Professur für Mikroökonomie an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig inne.

Die Mitautoren **Constantin Tielkes**, Volkswirt, sowie **Malte Scharrenberg**, Geograph, sind wissenschaftliche Mitarbeiter der empirica ag.



Die **Alpha Real Estate Group** ist ein deutschlandweit tätiger, auf die Wohnimmobilienwirtschaft spezialisierter Asset und Investment Manager mit Sitz in Mannheim. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt auf der Privatisierung von Wohnungsbeständen. Das Unternehmen ist stetig dabei sein Portfolio mit neuen Wohnanlagen und Wohnportfolios deutschlandweit zu erweitern. Mit seinem Angebot realisiert das Unternehmen Potenziale, sowohl für private Kapitalanleger und professionelle Investoren als auch für Mieter und Selbstnutzer. Ein vollumfängliches Dienstleistungsspektrum im Bereich Property Management ergänzt das Portfolio und den Full-Service-Gedanken des wachstumsstarken Immobilienunternehmens. Die Alpha Real Estate Group beschäftigt aktuell 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und betreut ein Portfolio von ca. 500 Mio. Euro Assets under Management.

APLEONA

Apleona ist ein in Europa führender Immobiliendienstleister mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main. Über 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern betreiben und managen Immobilien aller Assetklassen, bauen und rüsten sie aus, betreiben und warten Anlagen und unterstützen Kunden unterschiedlichster Branchen bei Produktion sowie Sekundärprozessen. Das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe reicht vom integrierten Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zum Real Estate Management mit allen kaufmännischen Leistungen sowie der An- und Vermietung von Immobilien. Zu den Auftraggebern von Apleona gehören marktführende Industrieunternehmen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Banken, die öffentliche Hand, Entwickler, Eigentümer und Nutzer.



Das Immobilienunternehmen **Aurelis** verfügt über ein bundesweites Portfolio an Flächen und Gewerbeobjekten. Die besondere Stärke des Unternehmens liegt darin, die Chancen, die in einer Immobilie stecken, zu erkennen und umzusetzen. Für gewerbliche Mieter wird bedarfsgerecht umgebaut, saniert oder erweitert, Neubauprojekte werden auf eigenen Grundstücken realisiert. Die Aurelis erweitert ihr Portfolio durch gezielte Zukäufe: Im Fokus stehen Gewerbeparks, Objekte für Lager/Logistik und leichte Produktion oder Immobilien, die durch umfassende Revitalisierung für Gewerbe nutzbar gemacht werden können. Aurelis ist in Hamburg, Eschborn bei Frankfurt am Main, Duisburg und München vertreten.

Die **BayernLB** ist als fokussierte Spezialbank wichtiger Investitionsfinanzierer für die deutsche Wirtschaft. Wir finanzieren Fortschritt. Als Immobilienfinanzierer bieten wir eine 360-Grad-Kompetenz über die gesamte Wertschöpfungskette im gewerblichen Immobiliengeschäft – und in zahlreichen Assetklassen, wie Büro-, Einzelhandels-, Wohn-, Logistik- und Managementimmobilien. Neben hoher Expertise zeichnen uns eine umfassende Betreuung und das tiefe Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden aus. Weitere Infos unter: bayernlb.de/immobilien.



Wir finanzieren Fortschritt.

Die Immobilienwirtschaft ist seit Jahrzehnten ein wichtiger Schwerpunkt von **BEITEN BURKHARDT** als internationale Wirtschaftskanzlei. Mit rund 50 Anwältinnen und Anwälten stehen wir unseren Mandanten in allen immobilienrechtlichen Fragen zur Seite und decken dabei den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie ab – vom Grundstückserwerb über Finanzierung und Projektentwicklung, Planung und Bebauung bis hin zu Vermietung und Verkauf. Wir beraten im Inland wie auch grenzüberschreitend Asset Manager, Bestandshalter, Investoren, Makler, die öffentliche Hand und weitere Marktakteure. Neben unseren fünf deutschen Standorten stehen auch unsere Auslandsstandorte für eine breit gefächerte Expertise im Immobilienvertrieb und im Immobilienhandel.

**BEITEN
BURKHARDT**

Die **Berlin Hyp** ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für sie entwickelt sie individuelle Finanzierungslösungen. Als Verbund-Unternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Sie hat eine Vorreiterrolle als Emittentin des ersten Grünen Pfandbriefs und fördert die Finanzierung nachhaltiger Immobilien. Ihr klarer Fokus, rund 150 Jahre Erfahrung und die Fähigkeit, zukunftsorientiert die digitale Transformation in der Immobilienbranche aktiv mitzugestalten, kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank.

Berlin Hyp



Die **Berliner Sparkasse** ist seit zwei Jahrhunderten untrennbar mit Berlin verbunden. Als unverzichtbarer Teil dieser Stadt ist sie überall sichtbar, gut vernetzt und integriert. Fast zwei Millionen Menschen sind Kunden der Berliner Sparkasse, vor Ort ist sie unbestrittener Marktführer. Als moderne Universalbank berät die Berliner Sparkasse ihre Kunden in allen Finanzfragen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Retail-Geschäft mit Privat- und Firmenkunden sowie der regionalen gewerblichen Immobilienfinanzierung. Hier begleitet sie Wohnungsunternehmen, professionelle Investoren, Fondsgesellschaften, Immobilien-AGs, Projektentwickler, Bauträger und vermögende Privatkunden mit Finanzierungsbedarf beim Erwerb, Neubau oder der Refinanzierung von Wohn-, Büro-, Einzelhandels- oder Logistikimmobilien.

BMO Real Estate Partners

BMO  Global Asset Management

BMO Real Estate Partners Germany zählt zu den führenden nationalen Gesellschaften zur Verwaltung von Immobilienvermögen mit Fokus auf Einzelhandels-, Wohn- und Büroimmobilien. Derzeit verwaltet das Unternehmen in Europa ein Portfolio mit einem Transaktionsvolumen von 7,4 Mrd. Euro, davon liegen rund 180 Immobilien im Wert von rund 3,6 Mrd. Euro vornehmlich in deutschen Mittel- und Großstädten (Stand 31.12.2020). Als Tochtergesellschaft der Bank of Montreal ist es neben zwei weiteren Repräsentanzen in London und Paris Teil der BMO Financial Group, BMO Global Asset Management und BMO Real Estate Partners Europe. Die Niederlassung in München betreut Immobilien in Deutschland und Europa für institutionelle Kunden und Investmentfonds und steht dabei für gebündelte Kompetenzen, exzellente Branchenkenntnis, ein einzigartiges Netzwerk und innovativen Pioniergeist.



Brownfield24 ist die Plattform für Altlastenareale, Brachflächen und Revitalisierungsprojekte! Hier können herausfordernden Flächen kostenfrei hochgeladen und/oder ein passender Projektpartner sowie Dienstleister für das nächste Bauvorhaben gefunden werden. Als Brownfield24 widmen wir uns ausschließlich dem Thema der Flächenreaktivierung und leisten somit einen aktiven Beitrag zu dem von der Bundesregierung geforderten Ziel der Senkung des Flächenverbrauchs auf unter 30 Hektar pro Tag bis 2030! Brownfield24 – die nachhaltige Art Grundstücke zu entwickeln!

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBRE), ein Fortune 500- und S&P-500-Unternehmen mit Hauptsitz in Dallas, ist das weltweit größte Immobiliendienstleistungs- und Investment-Unternehmen – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2020. Mit mehr als 100.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern bietet das Unternehmen seinen vielfältigen Kunden integrierte Dienstleistungen über den gesamten Immobilien-Lebenszyklus: von der strategischen und technisch-wirtschaftlichen Beratung wie u.a. beim An- und Verkauf oder der An- und Vermietung, über die Entwicklung, Verwaltung und Bewertung von Immobilien bis hin zum Transaktions-, Projekt-, Facility- sowie Investment-Management. Seit 1973 ist CBRE Deutschland mit seiner Zentrale in Frankfurt am Main vertreten, weitere Niederlassungen befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Essen, Hamburg, Köln, München und Stuttgart.



Clifford Chance, eine der weltweit führenden Anwaltssozietäten, ist für ihre Mandanten mit rund 3.400 Rechtsberatern in allen wesentlichen Wirtschaftszentren der Welt präsent. Das Immobilienrechts-Team von Clifford Chance gehört zu den marktführenden Beratern der Branche in Deutschland. Es begleitet Immobilienunternehmen, Fonds, institutionelle Anleger, Private-Equity-Investoren, Bauunternehmen und Kreditinstitute bei nationalen und internationalen Immobilientransaktionen, Finanzierungen und im Bereich des laufenden Asset Managements. Die deutsche Praxis in Düsseldorf, Frankfurt und München besteht aus neun Partnern, drei Counsel sowie Associates und Wirtschaftsjuristen. In Deutschland ist Clifford Chance mit rund 300 Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Solicitors in Düsseldorf, Frankfurt am Main und München vertreten.



Die **Commerz Real**, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, steht für fast 50 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 35 Mrd. Euro. Umfassendes Know-how im Asset Management und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Zum Fondsspektrum gehören der offene Immobilienfonds Hausinvest, der erste Privatanleger-Impactfonds mit Sachwertfokus klimaVest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest mit Sachwertinvestitionen in den Schwerpunktsegmenten regenerative Energien und Immobilien. Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real zudem bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte.

COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe



Gebündelte Immobilienkompetenz. **Deka Immobilien** ist der Spezialist für Immobilieninvestments in der Deka-Gruppe. Fest verankert im weltweit größten Finanzverbund, der Sparkassen-Finanzgruppe, bietet Deka Immobilien privaten und institutionellen Anlegern eine breite Palette immobilienbasierter Anlageprodukte sowie Dienstleistungen, ergänzt um Kreditfonds. Seit über 50 Jahren sind wir weltweit auf den bedeutenden Immobilienmärkten aktiv und gehören heute mit einem Immobilienvermögen von über 40 Mrd. Euro verteilt auf 547 Objekte in 27 Ländern zu den führenden Immobilien-Investmentmanagern in Europa. Mehr Informationen unter www.deka-immobilien.de.



Die **Deutsche EuroShop** ist Deutschlands einzige Aktiengesellschaft, die ausschließlich in Shoppingcenter an erstklassigen Standorten investiert. Das SDAX-Unternehmen ist zurzeit an 21 Einkaufszentren in Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien und Ungarn beteiligt. Zum Portfolio gehören u.a. das Main-Taunus-Zentrum bei Frankfurt, die Altmarkt-Galerie in Dresden sowie die Galeria Baltycka in Danzig.



Mehr als 3.500 Unternehmen der Wohnungswirtschaft und über 10.000 Immobilienverwaltungen in Deutschland vertrauen auf die Expertise und die regionale Vernetzung der **DKB**. Ob Ankauf, Neubau, altersgerechter Umbau oder energetische Sanierung – unsere Spezialisten entwickeln das passende Finanzierungskonzept für Ihr Vorhaben. Zusätzlich beurteilen Bauingenieure der DKB die bautechnische Werthaltigkeit des Objekts. Unsere branchenorientierten Lösungen wie die wohnwirtschaftliche Bilanzanalyse WOBIL und die SAP-basierte Software DKB-Win zur professionellen Verwaltung von Immobilienbeständen bieten einmalige Mehrwerte zum klassischen Bankprodukt. Gemeinsam mit Ihnen sind wir #geldverbesserer. Wir liefern Ihnen mit Geld und Expertenwissen den Baustein zum Erfolg der Wohnungswirtschaft und treiben diese voran. Mehr Infos unter: dkb.de/wohnen.



Das auf Bau und Immobilien spezialisierte Beratungsunternehmen **Drees & Sommer SE** startete 1970 in Stuttgart mit nur wenigen Beschäftigten. Mittlerweile sind rund 4.000 Mitarbeiter an 46 Standorten weltweit vertreten. In interdisziplinären Teams sind die Architekten, Ingenieure, Betriebswirte, Designer, Chemiker, Ökologen und andere Experten in über 4.000 Projekten tätig. Seit 1988 gibt es das noch heute gültige Partnerschaftssystem. Es besteht aus derzeit 38 gleichberechtigten Partnern, die aktiv als Gesellschafter – gemeinsam mit dem Vorstand und dem Aufsichtsrat – die Nachhaltigkeit und die Innovationsführerschaft als wichtigste Bestandteile der Unternehmensstrategie vorantreiben.

Die **DZ HYP** ist eine führende Immobilienbank in Deutschland und Kompetenzzentrum für öffentliche Kunden in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Ihre Kunden und Partner bedient die DZ HYP mit einem umfassenden Angebot in den drei Geschäftsfeldern Firmenkunden, Privatkunden sowie öffentliche Kunden. Die Bank ist mit zwei Hauptstandorten in Hamburg und Münster sowie mit Immobilienzentren in den Wirtschaftsmetropolen und weiteren Regionalbüros bundesweit präsent. Weitere Informationen unter www.dzhyp.de.



Die **ECE Group** ist ein international im Immobilien- und Investmentgeschäft aktives, inhabergeführtes Familienunternehmen, das Asset Management, Projektentwicklungskompetenz, Investment Management und weitere Full-Service-Immobilienleistungen unter einem Dach anbietet. Mit ihren spezialisierten Gesellschaften ECE Marketplaces und ECE Work & Live sowie mit der Fondsgesellschaft ECE Real Estate Partners entwickelt, realisiert und betreibt die ECE Group Immobilien in allen Assetklassen, investiert in deren Entwicklung und Weiterentwicklung und erschafft so zeitgemäße Shopping-, Arbeits- und Wohnwelten, die Menschen begeistern, inspirieren und ihnen Räume zur Entfaltung bieten. Dafür bietet sie ihren Kunden über 55 Jahre Erfahrung und ein umfassendes Leistungsspektrum – vom professionellen Management von Shoppingcentern über die Planung und Realisierung von Wohnungsprojekten, Bürogebäuden, Logistikzentren, Hotels und die Entwicklung ganzer Stadtquartiere bis hin zum Management spezialisierter Immobilienfonds. Die ECE Group betreut Immobilien-Assets im Wert von insgesamt mehr als 33 Mrd. Euro und wickelt ein laufendes Bau- und Planungsvolumen von über 2,8 Mrd. Euro ab. 1965 von Versandhauspionier Professor Werner Otto (1909-2011) gegründet befindet sich das Unternehmen bis heute im Besitz der Familie Otto und wird von Alexander Otto als CEO der ECE Group geführt. Mehr unter: www.ece.com.



Lokale Marktkenntnis und internationales Netzwerk. Das international tätige Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für Gewerbeimmobilien, **Engel & Völkers Commercial**, ist aktuell in mehr als 60 Märkten in Deutschland vertreten. Unsere rund 600 Immobilienexperten überzeugen unsere Kunden als Ansprechpartner, die mit den lokalen Besonderheiten vertraut sind, die Marktbedingungen und -entwicklungen aus nächster Nähe beobachten. Unsere fachliche Expertise umfasst die Segmente Wohn- und Geschäftshäuser/Anlageimmobilien, Büro- und Handelsflächen, Gewerbe- und Industrieflächen. Auch die Expertinnen und Experten aus den Bereichen Investment Consulting und Hotel Consulting ergänzen und unterstützen das weltweite Engel & Völkers-Netzwerk mit mehr als 13.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern optimal.



GARBE ■

Immobilien-Projekte

Garbe Immobilien-Projekte ist ein bundesweit tätiger Projektentwickler von Wohn- und Büroimmobilien mit Sitz in Hamburg und Köln. Unsere Mission sind nachhaltige Immobilien. Langfristige Wirtschaftlichkeit, hohe architektonische und bauliche Qualität und Verantwortung gegenüber dem Ort und der Umwelt zeichnen unsere Projekte aus. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Transparenz, Verlässlichkeit gegenüber unseren Geschäftspartnern und Vertrauen in unsere 65 Mitarbeiter. Unser Leistungsbild zeichnet die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienentwicklung ab und umfasst die Grundstücksakquisition, Baurechtsschaffung, Konzeptentwicklung, Planungssteuerung, das Baumanagement und den Vertrieb. Über 55 Jahre Erfahrung und mehr als 100 erfolgreich realisierte Projekte in ganz Deutschland machen uns zum idealen Partner bei der Entwicklung von Wohn- und Büroimmobilien.

GEFMA

German Facility Management Association

GEFMA vertritt eine Branche mit 134,28 Mrd. Euro Bruttowertschöpfung und etwa 4,7 Mio. Erwerbstätigen. Der Verband ist mit mehr als 1.000 Mitgliedsunternehmen das größte Netzwerk im deutschen Facility Management. GEFMA zeichnet sich durch solide Facharbeit aus: GEFMA-Richtlinien und Zertifizierungen in den Bereichen Nachhaltigkeit, CAFM-Software und Bildung sind anerkannte Qualitätsstandards im FM. Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Qualifizierung sowie Bewirtschaftungskonzepte mit Betreiberverantwortung sind die prägenden Themen des Verbandes. GEFMA setzt sich für ein partnerschaftliches, faires und verantwortungsvolles Miteinander aller Marktteilnehmer ein. Die GEFMA-Initiative ‚Die Möglichmacher Facility Management‘ positioniert die Branche als Arbeitgeber mit vielfältigen Job- und Karrieremöglichkeiten. Mehr Informationen unter www.gefma.de.



GERCHGROUP

Nach sieben Jahren als Doppelspitze der PDI-Gruppe und als ein führendes Projektentwickler-Team Deutschlands gründen Matthias Düsterdick und Christoph Hüttemann im November 2015 die GERCH Development GmbH und im Mai 2016 die **GERCHGROUP AG**. Unter dem Leitbild „The excellence of property development investments“ entwickelt die **GERCHGROUP AG** in den A-Städten sowie guten innerstädtischen Lagen der B- und C-Städte Neubaumaßnahmen, Revitalisierungen und großvolumige Quartiersentwicklungen mit bleibendem Mehrwert. Wohnwirtschaftliche und gewerbliche Immobilien (Büro, Handel, Hospitality) stehen hierbei im Fokus. Derzeit betreut die **GERCHGROUP AG** ein Gesamtprojektentwicklungsvolumen von rund 3 Mrd. Euro. Mehr Informationen im Internet auf www.gerchgroup.com.

Die **GlobalConnect GmbH** wurde 1998 in Hamburg gegründet. Als Teil der skandinavischen GlobalConnect-Gruppe gehört das Unternehmen zu Nordeuropas führendem Anbieter von digitaler Infrastruktur. GlobalConnect bietet ihren Kunden in Zeiten zunehmender Digitalisierung die notwendigen Voraussetzungen für weiteres Wachstum – schnell, einfach und sicher. Dafür stehen ein leistungsstarkes Glasfasernetz von über 74.500 Kilometern sowie 27.000 Quadratmeter an individuell skalierbaren Rechenzentrums-Kapazitäten zur Verfügung. Kunden können sich dabei auf eine garantierte und symmetrische Bandbreite von bis zu 100 Gigabit/s im Up- und Download verlassen. Weitere maßgeschneiderte Services runden das Angebot von GlobalConnect ab. Dazu gehören unter anderem modernste Telefondienstleistungen, individuelle Sicherheitslösungen, Standortvernetzungen und IT-Outsourcing. Alle Dienstleistungen werden rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr überwacht.



Die **Hamburg Commercial Bank (HCOB)** ist eine private Geschäftsbank, die konsequent aus Sicht ihrer meist mittelgroßen Unternehmenskunden denkt – das gilt auch und besonders für Unternehmer der Immobilienwirtschaft. Die HCOB (vormals HSH Nordbank) zählt seit Jahren zu den führenden gewerblichen Immobilienfinanzierern in Deutschland. Projektentwickler, Investoren und Bauträger schätzen das Know-how und die Zuverlässigkeit der Bank, die ihnen Sicherheit für ihre Transaktionen gibt. Über die klassische Hypothekenfinanzierung hinaus strukturiert die HCOB passgenaue Lösungen für Bestandsobjekte und Projektentwicklungen in allen gängigen Assetklassen. Die Bank mit Hauptsitz in Hamburg ist auch in den deutschen Metropolregionen Berlin, Düsseldorf/Köln, Frankfurt und München mit Immobilien-Experten vor Ort.



Hauck & Aufhäuser Privatbankiers konzentriert sich auf die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland, Luxemburg, Irland und China sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern. Darüber hinaus bietet das Bankhaus Research-, Sales- und Handelsaktivitäten mit einer Spezialisierung auf Small- und Mid-Cap-Unternehmen im deutschsprachigen Raum sowie individuelle Services bei Börseneinführungen und Kapitalerhöhungen an. Im Vordergrund der Geschäftstätigkeit steht die ganzheitliche und persönliche Beratung, auf deren Basis individuelle Lösungen entwickelt werden.



Helaba |

Mit rund 6.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie einer Bilanzsumme von 228 Mrd. Euro gehört der **Helaba**-Konzern zu den führenden Banken am Finanzplatz Frankfurt. Die Helaba ist eine Universalbank mit enger Einbindung in die deutsche Sparkassenorganisation. Das Leistungsspektrum der Helaba im Immobilienbereich erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette – von der Finanzierung über die Konzeption und Entwicklung bis zum Betrieb anspruchsvoller Objekte. Das Immobiliengeschäft gehört nicht nur zum Kerngeschäft der Bank, das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft ist eine der stärksten Säulen der Helaba und gilt in den nationalen und internationalen Märkten dank herausragender Expertise, intelligentem Risikoprofil und stringentem Auftritt konstant als eines der erfolgreichsten.

HOWOGE

Ganzheitliche Quartiere mit bezahlbarem Wohnraum entwickeln, die Stadt nachhaltig weiterbauen. Mit diesem Ziel hat die **HOWOGE** 2013 ihre Neubauoffensive gestartet und zählt inzwischen zu den großen Projektentwicklern Deutschlands. Der Status quo: mehr als 4.500 neue Wohnungen und rund 70 Projekte in Bau und Planung. Bis 2030 soll das Portfolio der HOWOGE durch Neubau sowie weitere Bestandsankäufe auf rund 80.000 Wohnungen wachsen. Kernelement der Unternehmensstrategie ist dabei der soziale Auftrag. Die HOWOGE denkt in Quartieren und integriert soziale Infrastruktur, Einzelhandel und Gewerbeflächen sowie Nachhaltigkeits- und Mobilitätskonzepte in die Neubauplanung. Als Teil der Berliner Schulbauoffensive übernimmt die HOWOGE zudem für das Land Berlin den Neubau und die Großsanierungen von Schulen.

IC IMMOBILIEN GRUPPE

Die **IC Immobilien Gruppe** ist einer der größten Full-Service-Dienstleister für Gewerbeimmobilien in Deutschland. Wir bieten ein vollumfängliches Leistungsspektrum aus Property Management, Asset Management, Projektsteuerung, Center Management, Vermietung, Investment und Fondsmanagement und betreuen mehr als 12 Mrd. Euro Assets under Management. Zu unseren Kunden zählen nationale und internationale institutionelle Investoren, Immobilienfonds, Versicherungskonzerne, Pensionskassen, Stiftungen, Family Offices u.a. Mit ca. 250 Mitarbeitern in 7 Niederlassungen sind wir an den Top-Immobilienstandorten in Deutschland vertreten. Professionelle Premium-Dienstleistungen und ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem zeichnen uns aus. Wir sind akkreditiertes Mitglied der RICS.

IMMOEBS e.V. ist der Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg. Der Verein hat es sich zur Aufgabe gemacht, eine Plattform zu etablieren, die zur Vernetzung innerhalb der Immobilienwirtschaft und insbesondere zwischen den Führungskräften von heute und morgen beiträgt. Dazu gehören: Aufbau und Pflege von Branchenkontakten, Vermittlung von Karrierechancen, Austausch von Informationen und Expertenmeinungen innerhalb des Netzwerks, ein stets aktuelles und umfassendes Weiterbildungsangebot sowie die Förderung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Immobilienökonomie. Bis heute ist die Vereinsgröße auf über 2.800 Mitglieder angewachsen. Unsere Mitglieder besetzen die Führungsebenen vieler namhafter Unternehmen der Immobilienbranche.



ista macht Gebäude für Bewohner und Besitzer nachhaltig wertvoll. Dazu managen wir Daten und Prozesse, durch die Immobilien klimafreundlich, sicher und komfortabel werden. Bewohner und Besitzer können mit unseren Produkten und Services Energie sparen und gemeinsam zum Klimaschutz beitragen. Als Innovationstreiber richten wir unsere Infrastruktur konsequent auf das Internet of Things aus. Wir haben bereits heute weltweit über 30 Mio. Connected Devices im Einsatz und entwickeln Lösungen für das intelligente und energieeffiziente Gebäude von morgen. Unsere Produkte und Services werden weltweit in über 13 Mio. Nutzeneinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien) eingesetzt. Mehr Informationen unter www.ista.de.



Kaufland ist ein international tätiges Einzelhandelsunternehmen mit rund 1.300 Filialen in acht Ländern. Das Unternehmen bietet ein großes Sortiment an Lebensmitteln und alles für den täglichen Bedarf. Das Filialkonzept verbindet moderne Architektur, höchste Flexibilität, nachhaltige Bauweise und ganzheitlichen Service. Maßgeschneidert für jeden Standort und an die örtlichen Gegebenheiten angepasst. Ob in der Innenstadt, am Stadtrand, als Stand-alone oder Mixed Use. Kaufland belegt Standorte ab 10.000 Einwohnern ab 2.500 m² Verkaufsfläche. Sämtliche strategische und operative Entscheidungen im Immobilienprozess werden im Bereich Immobilien geplant, entschieden und ausgeführt. Das heißt für unsere Partner, dass alles aus einer Hand kommt: Standorte suchen, sichern, planen, bauen, einrichten, vermieten, verwalten, instand halten, modernisieren und entwickeln.



LB≡BW Immobilien

Die **LBBW Immobilien** ist das Kompetenzzentrum für Immobilien im Konzernverbund der Landesbank Baden-Württemberg. Allein oder mit Partnern tritt sie investiv als Projektentwickler auf oder berät als Dienstleister. Der Fokus liegt auf den Kernmärkten Baden-Württemberg, Bayern, Rheinland-Pfalz, Berlin, dem Rhein-Main-Gebiet und Hamburg. In den Segmenten Asset und Investment Management erhalten Anleger und Eigentümer alle Leistungen rund um ihre Immobilieninvestitionen. Alle Aufgaben des Asset und Property Managements werden hierbei schnittstellenfrei erbracht. Die Real Estate Services bündeln alle kommunalen Dienstleistungen, etwa bei der Bauland- und Grundstücksentwicklung. Somit bietet die LBBW Immobilien das gesamte immobilienwirtschaftliche Leistungsspektrum kompetent aus einer Hand an.



Das Handelsunternehmen **Lidl** gehört als Teil der Unternehmensgruppe Schwarz mit Sitz in Neckarsulm zu den führenden Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland und Europa. Aktuell betreibt Lidl rund 11.200 Filialen in derzeit 29 Ländern weltweit. In Deutschland sorgen über 88.000 Mitarbeiter in über 3.200 Filialen täglich für die Zufriedenheit der Kunden. Dynamik in der täglichen Umsetzung, Leistungsstärke im Ergebnis und Fairness im Umgang miteinander kennzeichnen das Arbeiten bei Lidl. Als Discounter legt Lidl Wert auf ein optimales Preis-Leistungsverhältnis für seine Kunden. Einfachheit und Prozessorientierung bestimmen das tägliche Handeln. Dabei übernimmt Lidl Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt und fokussiert sich im Bereich Nachhaltigkeit auf fünf Handlungsfelder: Sortiment, Mitarbeiter, Umwelt, Gesellschaft und Geschäftspartner.



MVGM ist Property Manager und Immobilienspezialist für alle Assetklassen und Nutzungsarten. In Deutschland beschäftigen wir rund 420 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 15 Standorten, europaweit über 1.700 Personen in 43 Niederlassungen. Unser Anspruch ist, europäischer Markt- und Qualitätsführer im Property Management zu sein! Dafür setzen wir auf digitale Angebote und bieten unseren Kunden eine breite Angebotspalette integrierter Dienstleistungen mit Spezialisierung auf Immobilienverwaltung. Zu unserem Leistungsspektrum gehören das Property Management genauso wie das Facility Management, das Management von Bauprojekten, Optimierung von Betriebskosten durch unsere Tochterfirma OptimusBuy sowie Predictive Analysis durch unsere Tochterfirma Watson+Holmes. Zu unseren Kunden zählen institutionelle Investoren, Family Offices, private Bestandhalter, Unternehmen mit eigenen Immobilienbeständen und Wohnungseigentümergeinschaften.

70 Jahre **Schüco** – Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Die Schüco Gruppe mit Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Mit weltweit 5.650 Mitarbeitern arbeitet das Unternehmen daran, heute und in Zukunft Technologie- und Serviceführer der Branche zu sein. Neben innovativen Produkten für Wohn- und Arbeitsgebäude bietet der Gebäudehüllenspezialist Beratung und digitale Lösungen für alle Phasen eines Bauprojektes – von der initialen Idee über die Planung und Fertigung bis hin zur Montage. 12.000 Verarbeiter, Planer, Architekten und Investoren arbeiten weltweit mit Schüco zusammen. 1951 gegründet, ist das Unternehmen heute in mehr als 80 Ländern aktiv und hat 2019 einen Jahresumsatz von 1,75 Mrd. Euro erwirtschaftet.

SCHÜCO

SEGRO ist ein britischer Real Estate Investment Trust (REIT), der an der Londoner Börse im FTSE-100-Index gelistet ist. Mit einem Portfolio von 8,8 Mio. m² Fläche im Wert von 17,2 Mrd. Euro ist SEGRO ein führender Eigentümer, Manager und Entwickler von modernen Logistik- und Gewerbeimmobilien. Die im Besitz von SEGRO befindlichen und verwalteten Immobilien liegen an strategischen Standorten in Großbritannien (in London und den Regionen Südost und Midlands) sowie in Kontinentaleuropa in Frankreich, Deutschland, Italien, Polen, Spanien, den Niederlanden und der Tschechischen Republik.

SEGRO

Siemens Real Estate (SRE) trägt als Corporate Real Estate Manager von Siemens die Gesamtverantwortung für alle Immobilienaktivitäten. SRE steuert das Portfolio, optimiert die Flächennutzung, regelt den Betrieb der Immobilien einschließlich aller immobilienbezogenen Services, ist für die Vermietung und Verwertung zuständig und führt alle Entwicklungs- und Bauprojekte von Siemens durch. Immer mit dem Ziel, Siemens und die Geschäftseinheiten bei der Erreichung ihrer strategischen und operativen Ziele zu unterstützen und nachhaltig Wert aus dem Immobilienvermögen zu schaffen. Beratungsleistungen, auch für dritte Unternehmen, werden auf den Feldern Portfoliostrategie und neue Arbeitswelten angeboten. Mit Projekten wie der Siemensstadt Berlin, dem Siemens Campus Erlangen, Gateway Gardens Frankfurt sowie der Entwicklung von vier Siemens-Technoparks baut Siemens Real Estate derzeit seine Position als bedeutender Entwickler und Bestandshalter weiter aus.

SIEMENS



Innovationskraft und eine ausgewiesene Immobilienexpertise kennzeichnen das Profil der **Sontowski & Partner Group**. So verfügt das 1984 gegründete Unternehmen über eine langjährige Erfahrung in der Projektentwicklung fast aller Assetklassen und hat sich darüber hinaus als Gründer namhafter Unternehmen deutschlandweit einen Namen gemacht. Inzwischen bündelt die Group ihr Projektentwickler-Know-how in den eigenständigen, spezialisierten Beteiligungen S&P Commercial Development (Gewerbe, Mixed Use, Quartiersentwicklungen), BayernCare (Seniorenwohnen) und HBP (Reihenhausprojekte). Zudem ist der Standort in Erlangen Inkubator erfolgreicher, eigenständiger Unternehmen wie der DIC (und GEG), der GRR, des Funding- und Investmentmanagers Pegasus Capital Partners und der in Berlin gegründeten Crowdfunding-Plattform zinsbaustein.de.



TREUCON ist ein inhabergeführter, erfahrener und erfolgreicher Spezialist für den Berliner Wohnimmobilienmarkt. Die TREUCON Unternehmensgruppe Berlin betreut komplexe Projektentwicklungen über den gesamten Lebenszyklus hinweg und ist darüber hinaus in den Geschäftsbereichen Asset Management und Investment Management aktiv. Im Verbund mit Rechtsanwälten sowie Steuerberatern sind wir jederzeit in der Lage, eine ganzheitliche und zielgerichtete Betreuung der uns anvertrauten Projekte zu gewährleisten. Mit insgesamt über 140 Projekten mit einem Gesamtvolumen von rund 3 Mrd. Euro liegt der Schwerpunkt seit Unternehmensgründung auf dem Bereich Wohnimmobilien in der Metropolregion Berlin-Brandenburg.



Union Investment steht seit mehr als 50 Jahren für vorausschauende Immobilien-Investments weltweit. Mit einem verwalteten Anlagevermögen in offenen Immobilien-Publikumsfonds, Spezialfonds sowie im Rahmen von Service- und Bündelungsmandaten von rund 47 Mrd. Euro ist Union Investment einer der führenden Immobilien-Investmentmanager in Europa. Das Unternehmen investiert in die Bereiche Büro, Einzelhandel, Gastronomie, Logistik und Wohnen und hält weltweit rund 425 Immobilien in 23 Ländern im aktiv gemanagten Bestand.

Die Unternehmensgruppe **Nassauische Heimstätte/Wohnstadt** mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit rund 100 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in rund 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den zehn führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Die Unternehmensgruppe arbeitet daran, ihren Wohnungsbestand perspektivisch auf 75.000 Wohnungen zu erhöhen und bis 2050 klimaneutral zu entwickeln. Um dem Klimaschutz in der Wohnungswirtschaft mehr Schlagkraft zu verleihen, hat sie gemeinsam mit Partnern das Kommunikations- und Umsetzungsnetzwerk „Initiative Wohnen 2050“ gegründet. Mit hubitation verfügt die Unternehmensgruppe zudem über ein Start-up- und Ideennetzwerk rund um innovatives Wohnen. www.naheimst.de.



Wohnen, wo das Herz schlägt. **VIVAWEST** ist einer der führenden Wohnungsanbieter in Nordrhein-Westfalen. In knapp 120.000 Wohnungen bietet VIVAWEST 300.000 Menschen ein Zuhause und ist in rund 100 Kommunen an Rhein und Ruhr aktiv. Als integrierter Konzern bietet VIVAWEST gutes Wohnen und wohnungsnahe Dienstleistungen aus einer Hand an. Im Rahmen eines nachhaltigen Geschäftsmodells verbindet VIVAWEST ökonomische Effizienz mit ökologischer und sozialer Verantwortung für Kunden, Mitarbeiter und die Region und entwickelt qualitätsvolle Lebensräume für breite Schichten der Bevölkerung.



Vonovia bietet rund einer Million Menschen in Deutschland ein Zuhause. Das Wohnungsunternehmen steht mitten in der Gesellschaft, deshalb haben die Aktivitäten von Vonovia niemals nur eine wirtschaftliche, sondern immer auch eine gesellschaftliche Perspektive. Vonovia beteiligt sich daran, Antworten auf die aktuellen Herausforderungen auf dem Wohnungsmarkt zu finden. Das Unternehmen setzt sich ein für mehr Klimaschutz, mehr altersgerechte Wohnungen und für ein gutes Zusammenleben in den Quartieren. In Kooperation mit sozialen Trägern und den Bezirken unterstützt Vonovia soziale und kulturelle Projekte, die das nachbarliche Gemeinschaftsleben bereichern. Zudem beteiligt sich Vonovia an der im Moment besonders wichtigen gesellschaftlichen Aufgabe: dem Bau neuer Wohnungen.





WARBURG-HIH INVEST
REAL ESTATE

Die **Warburg-HIH Invest** ist einer der führenden Investmentmanager für Immobilien in Deutschland und in Europa. Wir finden, entwickeln und steuern Immobilien und Investments mit zukunftsgerichtetem Blick im Sinne unserer mehr als 150 institutionellen Kunden. Ihnen stehen unsere Spezialisten aus den Bereichen Strukturierung, Produktentwicklung, Immobilienmanagement und Marktentwicklung zur Verfügung. Als Teil der HIH-Gruppe decken wir die Wertschöpfungskette einer Immobilieninvestition vollständig mit eigenen Kapazitäten ab. Das frühzeitige Erkennen von Marktveränderungen, die Umsetzung von regulatorischen Anforderungen und zukunftsgerichtetes digitales Management sind Teil unserer Unternehmensphilosophie. Aktuell werden Assets mit einem Volumen von 12,9 Mrd. Euro in 78 Fonds verwaltet.



wealthcap
real asset & investment
manager

Wealthcap zählt zu den führenden Real Asset und Investment Managern in Deutschland. Unsere mehr als 35-jährige Expertise gewährt uns Zugang zu hochwertigen Alternative Assets. Dazu zählen neben deutschen Immobilien vielfältiger Nutzungsarten institutionelle Zielfonds aus den Segmenten Private Equity, Immobilien international sowie Infrastruktur/Erneuerbare Energien ergänzt um Portfoliofonds. Mit unserer agilen Investmentplattform schaffen wir individuelle und zielgruppengerechte Angebote – vom Privatkunden bis zum institutionellen Investor. So entsteht ein Angebotsuniversum mit Real Assets von geschlossenen Publikums-AIFs über offene und geschlossene Spezial-AIFs bis hin zu Wertpapierlösungen oder individuellen Mandaten und Club Deals.

