

Immobilienwirtschaft in und nach der Corona-Krise

Herbstgutachten des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld

Andreas Schulten (bulwiengesa)

Michael Gerling (EHI)

Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Carolin Wandzik (GEWOS)

Redaktion: Dr. Michael Hellwig, Manuel Jahn und Peter Müller
Grafik, Layout, Produktion: Andreas Grandoch · Aschaffenburg
Druck: Druckerei Schäfer & Schott GmbH, Köln
Fotos: iStock.com; ZIA /Gerald Schmidt – www.derfotografberlin.de (Seite 3)

Redaktionsschluss: 26. August 2020

Copyright © 2020
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Leipziger Platz 9, 10117 Berlin

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.

Kurz- und Archivfassungen werden unter www.fruehjahrgutachten.de bereitgestellt.



Liebe Leserinnen und Leser,

das Frühjahrsgutachten war und ist in jedem Jahr die wichtigste Analyse der deutschen Immobilienmärkte. Auch im Februar 2020 haben wir dieses im Rahmen der Bundespressekonferenz vorgestellt und der Bundesregierung übergeben. Dann kam Corona und hat die Immobilienwirtschaft im Kern getroffen. Die Situation auf den deutschen Immobilienmärkten, die Aus- und Nachwirkungen der Krise müssen also neu analysiert und bewertet werden. Deshalb liegt vor Ihnen nun das außerplanmäßige Herbstgutachten 2020 des Rates der Immobilienweisen, das wir als Spitzenverband in Auftrag gegeben haben.

Die verschiedenen Assetklassen sind unterschiedlich betroffen. Während der Handel und die Hotellerie derzeit eine der schwersten Krisen der Realwirtschaft überstehen müssen und dies sich unmittelbar auf die dahinterstehenden Immobilienunternehmen auswirkt, ist der Bereich der Wohnungswirtschaft nur marginal betroffen. Profitiert der Logistikimmobilienmarkt tatsächlich von der Corona-Krise? Wie sieht die Zukunft der Büroimmobilien aus, wenn viele Unternehmen verstärkt auf das mobile Arbeiten und eine multilokale Arbeitsstruktur setzen? Und welche Rolle spielt die Digitalisierung hierbei?

Diese und viele andere Fragen sollen uns bei der Lektüre dieses Herbstgutachtens begleiten. Es soll Wegweiser, Entscheidungshilfe und natürlich auch Datengeber sein in einer Zeit, in der der Ausgang dieser Krise noch lange nicht feststeht.

Lassen Sie uns in die Hände spucken und zuversichtlich in die Zukunft blicken – und das Wichtigste: Bleiben Sie gesund!

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre.

Herzlichst, Ihr

Dr. Andreas Mattner

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 3

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

Herbstgutachten Immobilienwirtschaft 2020

1

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung 6

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Walter Eucken Institut und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Patrick Hirsch – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Walter Eucken Institut

1.1 Die Corona-Pandemie führt zu nie dagewesenem Wirtschaftseinbruch 7
1.2 Die Bauwirtschaft zeigt sich robust 8
1.3 Ein verzögerter Corona-Effekt ist möglich 9
1.4 Die Preise sind noch stabil, die Zinsen bleiben niedrig 10
1.5 Unternehmensinsolvenzen gefährden am ehesten die Finanzstabilität 12
1.6 Perspektiven für den Weg aus der Krise 13

2

Büro-, Logistik-, Hotel- und Pflegeimmobilien 16

Andreas Schulten, Dierk Freitag, Dr. Heike Piasecki, Oliver Rohr und Patrik Völtz – bulwiengesa AG

2.1 Aktuelle Lage 17
2.2 Büroimmobilien 20
2.3 Logistikimmobilien 26
2.4 Hotelimmobilien 28
2.5 Pflegeimmobilien 32
2.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 33

3

Einzelhandelsimmobilien 36

Michael Gerling, Lena Knopf und Kristina Pors – EHI Retail Institute GmbH

3.1 Aktuelle Lage	37
3.2 Ausblick	45
3.3 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	49

4

Wohnimmobilien in den A-Städten 52

Prof. Dr. Harald Simons und Marco Schmandt – empirica ag

4.1 Aktuelle Lage	53
4.2 Mietwohnungen	53
4.3 Eigentumswohnungen	59
4.4 Einfamilienhäuser	60
4.5 Wohnungsbau und Nachfrage	61
4.6 Zusammenfassung und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	63

5

Wohnimmobilien jenseits der A-Städte 64

Carolin Wandzik und Daniel Hofmann – GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH

5.1 Aktuelle Lage	65
5.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung in den ländlichen Kreisen	66
5.3 Miet- und Kaufpreisentwicklung in den B-, C- und D-Städten	68
5.4 Ausblick und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	71

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	74
--	-----------

Unterstützer des Herbstgutachtens	76
--	-----------

1

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Dr. h. c. Lars. P. Feld und Patrick Hirsch



Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Zuge der Corona-Krise und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft

1.1 Die Corona-Pandemie führt zu nie dagewesenem Wirtschaftseinbruch

Die deutsche Volkswirtschaft war gut in das Jahr 2020 gestartet, die Corona-Pandemie und die Einschränkungen zur Eindämmung der Infektionen haben das Wirtschaftsgeschehen jedoch stark beeinträchtigt und die wirtschaftliche Lage zum Ende des 1. Quartals grundlegend erschüttert. Dies hat zur tiefsten Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg geführt. Die Bau- und Immobilienwirtschaft bleibt dabei nicht von der Krise verschont, wenngleich die Auswirkungen hier bislang weniger schwerwiegend als in anderen Wirtschaftszweigen ausfallen. Die Gründe dafür sind vielfältig: Unter anderem wurden im Bau befindliche Projekte fortgesetzt, daher waren viele Unternehmen in der Bauwirtschaft trotz Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen weniger negativ beeinflusst. Die Auftragsbestände waren groß, Nachfragerückgänge setzten, wenn überhaupt, auf hohem Niveau ein und selbst betroffene Unternehmen konnten betriebswirtschaftlich von einem langjährigen Boom zehren.

Vorausblickend darf zwar mit einer gesamtwirtschaftlichen Erholung gerechnet werden. Stufenweise Lockerungen sowie geld- und fiskalpolitische Impulse treiben die Konjunktur an. Dennoch bleiben das private, öffentliche und wirtschaftliche Geschehen im 2. Halbjahr 2020 weiter eingeschränkt. Lokal kann es bei hohen Infektionszahlen sogar zu wiederholten Lockdowns kommen, was erneut wirtschaftliche Verwerfungen nach sich ziehen kann. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung prognostiziert, dass die deutsche Volkswirtschaft im Gesamtjahr 2020 um 6,5% schrumpfen wird.¹ Für das kommende Jahr 2021 wird bereits mit einem Wachstum von 4,9% gerechnet. Dies

entspräche einem ausgeprägten V-förmigen Konjunkturverlauf. Ähnlich fallen die Prognosen weiterer Institute und Organisationen aus.² Voraussichtlich wird das Vorkrisenniveau erst im Jahr 2022 wieder erreicht werden.

Schon anhand von Szenarienrechnungen aus dem Frühjahr 2020 war deutlich geworden, dass die Stärke des Einbruchs wesentlich davon abhängt, wie lange und intensiv der Lockdown durchgehalten werden musste und wie schnell die Wirtschaft im Anschluss wieder hochgefahren werden konnte.³ Erste Daten für das 2. Quartal 2020 zeigen, dass die Wirtschaftsleistung zuletzt um 10,1% im Vergleich zum Vorquartal zurückging.⁴ Im 1. Quartal hatte der Rückgang bereits -2,0% betragen. Prognosen des Sachverständigenrates zufolge wird die Wirtschaftsleistung zwar im 3. Quartal 2020 wieder steigen, eine rasche Erholung, wie in optimistischeren Szenarienrechnungen unterstellt, ist jedoch unwahrscheinlich.

Gesamtwirtschaftlich wird prognostiziert, dass sich für die inländische Verwendung ein Wachstumsbeitrag in Höhe von -3,4 Prozentpunkten und ein Außenbeitrag von -3,1 Prozentpunkten ergeben. Dies verdeutlicht den erheblichen nachfrageseitigen Effekt, den die Maßnahmen durch den Einbruch des privaten Konsums speziell im 2. Quartal bedingten. Dennoch ist Deutschland im Vergleich zu anderen EU-Staaten noch glimpflich durch die erste Pandemie-Welle gekommen; die eingebrochene Auslandsnachfrage wirkt sich für Deutschland als sehr offene Volkswirtschaft jedoch stark aus. Zusätzlich waren internationale Wertschöpfungsketten angebotsseitig besonders betroffen. Neben den Konsumausgaben des Staates, die getrieben von den Konjunkturpaketen und hohen Gesundheitsausgaben ansteigen dürften, sind

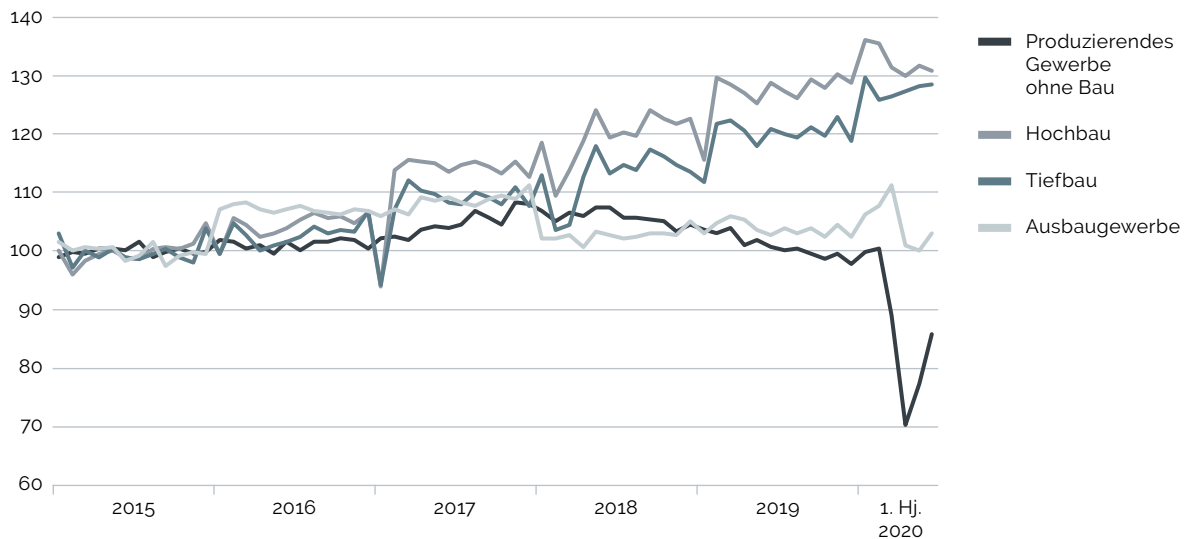
¹ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Konjunkturprognose 2020 und 2021, Wiesbaden, 2020.

² Die Bandbreite von -7,8% (IWF, Juni 2020) bis -6,3% (EC, Juli 2020) verdeutlicht die hohe Unsicherheit, mit der die Prognosen aktuell noch behaftet sind.

³ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Corona-Pandemie, Sondergutachten, Wiesbaden, 2020.

⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt: Bruttoinlandsprodukt im 2. Quartal 2020 um 10,1% niedriger als im Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 287 vom 30. Juli 2020, Wiesbaden, 2020.

Abbildung 1.1: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, 1/2015 – 6/2020



die Bauinvestitionen der einzige Faktor, der einen nennenswerten positiven Beitrag in Höhe von 0,2 Prozentpunkten leisten dürfte. Real entspricht dies einem Wachstum der Bauwirtschaft in Höhe von 1,8% im Jahr 2020.

1.2 Die Bauwirtschaft zeigt sich robust

Während einzelne Branchen wie etwa das Hotel- und Gastgewerbe oder der Einzelhandel erheblich von der Corona-Pandemie betroffen sind, zeigte sich die Baubranche nicht zuletzt im Vergleich zum Produzierenden Gewerbe vergleichsweise robust. Gemessen am saison- und kalenderbereinigten Produktionsindex erscheint das Baugewerbe nahezu unbeeindruckt; die Rückgänge sind von den üblichen konjunkturellen Schwankungen kaum zu unterscheiden (siehe Abbildung 1.1). Die Bauproduktion ging während des Lockdowns im Vormonatsvergleich um maximal 2,0% zurück. Zunächst trug ein milder Winter sogar zu einem äußerst positiven Auftakt der Branche ins Jahr 2020 bei.⁵ Zum Vergleich: Die Industrieproduktion ist im März und April erheblich eingebrochen. Der Produktionsindex im Produzierenden Gewerbe ohne Bau ist um über 30 Prozentpunkte gefallen.

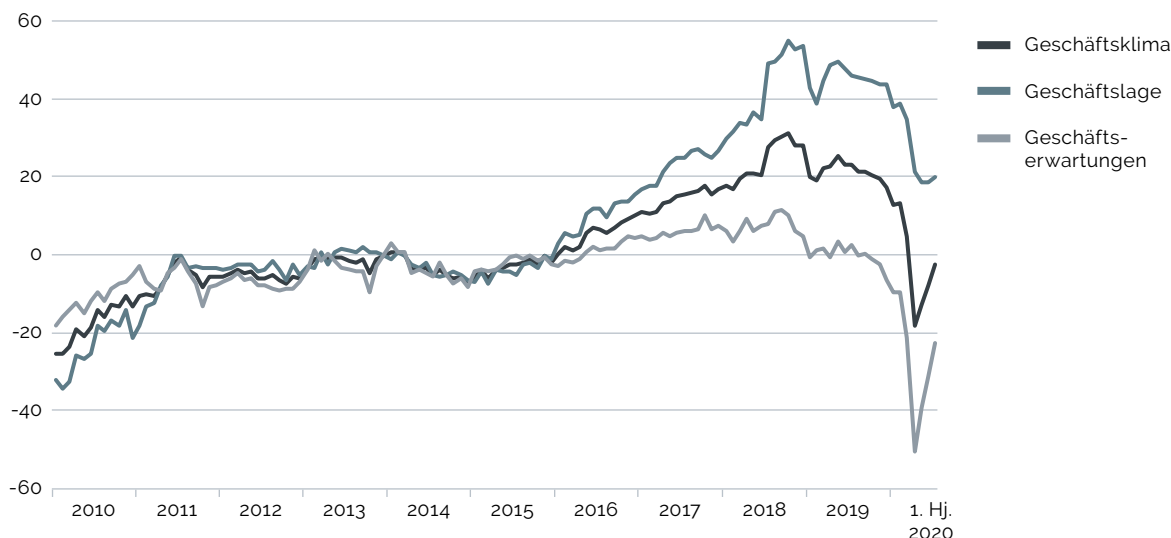
Er notierte damit in etwa so tief wie in den Jahren 2008/2009, der Einbruch war also noch stärker. Die Daten aus dem Mai und Juni deuten jedoch bereits auf eine Erholung hin, die zwar vermutlich schneller vonstattengehen könnte als seinerzeit, aber ähnlich langfristige wirtschaftliche Konsequenzen nach sich ziehen dürfte.

Entsprechend der konjunkturellen Entwicklung im Baugewerbe zeigt sich der Arbeitsmarkt hier weiter robust. Im Bauhauptgewerbe wurde mit rund 17% in den Monaten Mai und Juni unterdurchschnittlich von Kurzarbeit Gebrauch gemacht.⁶ Der ifo-Befragung für das Baugewerbe zufolge waren Arbeitnehmer im Ausbaugewerbe mit 22% deutlich stärker betroffen als im Bauhauptgewerbe mit nur 4%. Wie in anderen Branchen hat der Einsatz von Kurzarbeit eine starke Erhöhung der Arbeitslosenquote verhindert und eine rasche Wiederaufnahme der Bautätigkeit erlaubt. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern ermöglichte ein besonnener regulatorischer Ansatz sogar, die meisten Baustellen trotz geltender Kontaktbeschränkungen offen zu halten. In Ländern mit langen Baustellen-schließungen werden Rückgänge der Bauproduk-

⁵ Vgl. Claus Michelsen et al.: Deutsche Wirtschaft: Schleppende Erholung nach tiefem Fall, DIW Wochenbericht 87(24), Berlin, 2020.

⁶ Vgl. Sebastian Link und Stefan Sauer: Umfang der Kurzarbeit steigt in Coronakrise auf historischen Höchststand, ifo Schnelldienst 7, München, 2020.

Abbildung 1.2: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 1/2010 – 7/2020



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

tion im Jahr 2020 im zweistelligen Prozentbereich erwartet.⁷ Vereinzelt sorgten Grenzsicherungen temporär für Personalengpässe im Baugewerbe.

Mit der einsetzenden Erholung sollte Kurzarbeit für die Bauindustrie über den Sommer hinweg keine Rolle mehr spielen. Stattdessen stellt Arbeitskräftemangel nach wie vor eine wesentliche Einschränkung dar.⁸ Einreisestopps, die für einige Länder nach wie vor gelten, dürften den Fachkräftemangel verschärfen.

1.3 Ein verzögerter Corona-Effekt ist möglich

Weder im Bauhauptgewerbe noch im Grundstücks- und Wohnungswesen wird die aktuelle Wirtschaftskrise als existenzbedrohend empfunden. Das bestätigen Umfragewerte: Nur jeweils ein niedriger einstelliger Prozentsatz an Unternehmen empfindet die Krise als bedrohlich.⁹ Entsprechend verbessert sich das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe wieder zusehends, nachdem es zwar weniger stark, aber simultan zu den anderen Wirt-

schaftsbereichen um mehr als 30 Saldenpunkte eingebrochen war (siehe Abbildung 1.2). Für den etwas weniger starken Einbruch zeichnet die im positiven Saldenbereich eingeschätzte Geschäftslage maßgeblich verantwortlich. So verharnte die Kapazitätsauslastung nahe 80% und der Anteil an Unternehmen, die über akuten Auftragsmangel klagten, stieg im Mai nur leicht auf rund 16% an.¹⁰ Während die Geschäftserwartungen des Gesamtindex der gewerblichen Wirtschaft, getrieben vom wiederbelebten Dienstleistungssektor, im Juli über das Ausgangsniveau im Februar hinaus gestiegen sind, sind die Erwartungen im Bauhauptgewerbe noch eingetrübt.¹¹ Ersteres deutet auf eine rasche gesamtwirtschaftliche Erholung hin, während Letzteres verdeutlicht, dass die Bauwirtschaft mit Verzögerung von der Krise erfasst wird.

Das Bauhauptgewerbe könnte daher also negative wirtschaftliche Auswirkungen der Wirtschaftskrise mit Verzögerung zu spüren bekommen. Insbesondere im gewerblichen und mit Abstrichen im öffentlichen Bau ist mittelfristig mit einem Einbruch

7 Vgl. Ludwig Dorffmeister: Europäisches Bauvolumen bricht 2020 um 11,5 Prozent ein, ifo Schnelldienst 7, München, 2020.

8 Vgl. Ludwig Dorffmeister: Branchen im Fokus: Bauhauptgewerbe, ifo Schnelldienst 6, München, 2020.

9 Vgl. Stefan Sauer und Klaus Wohlrahe: Konjunkturumfragen im Fokus: Licht am Ende des Tunnels für die deutsche Wirtschaft, ifo Schnelldienst 7/2020, München, 2020.

10 Vgl. ifo Institut: ifo Konjunkturperspektiven 06/2020, München, 2020.

11 Vgl. ifo Institut: ifo Geschäftsklimaindex steigt weiter, Presseinfo vom 27. Juli 2020, München, 2020.

der Investitionen und Bauvorhaben zu rechnen. Die Investitionszurückhaltung bei Büro-, Produktions- und Einzelhandelsimmobilien lässt sich direkt auf die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie und des Lockdowns zurückführen.¹² Zusätzlich belasten die schwache Exportnachfrage, ein potenzieller Trend zu mehr Homeoffice und die Gefahr eines zweiten Lockdowns die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Öffentliche Aufträge könnten vor allem durch Verzögerung in den Planungsverfahren während der Krise aufgrund hoher Auslastung und der verschlechterten Finanzlage der Kommunen zurückgestellt werden. Konjunkturpakete dürften dem jedoch entgegenwirken.

Die verzeichneten Auftragseingänge im 2. Quartal 2020 deuten einen bevorstehenden Abschwung in der Bauwirtschaft bereits an. Der Index der Auftragseingänge im gesamten Bauhauptgewerbe (Hoch- und Tiefbau) notierte im Mai 2020 real 8,4% unter dem Vorjahreswert. Im Vergleich zum Vormonat stand er 5,7% niedriger als im April. Der Rückgang erfolgt jedoch von sehr hohem Niveau. Während sich beim Tiefbau kaum Abweichungen vom Trend feststellen lassen, sind die Aufträge im Wohnungsbau und dem restlichen Hochbau im Vergleich zum Februar 2020 um jeweils rund 30% eingebrochen. Am aktuellen Rand ist nach zwei starken Rückgängen in Folge eine leichte Erholung bei den Auftragseingängen für den Wohnungsbau zu verzeichnen. Mittelfristig können die gesunkenen Auftragseingänge auf einen Rückgang der Umsätze hindeuten; durch die hohen Auftragsbestände haben sie allerdings zunächst keine Auswirkungen auf die Produktion im Baugewerbe.

Mit dem bestehenden Bauüberhang von über 700.000 Wohnungen bleibt die Bauwirtschaft in hoher Auslastung. Im Mai 2020 wurden rund 32.000 Wohnungen genehmigt und damit 3,9% mehr als ein Jahr zuvor. Lange Planungs- und Genehmigungsverfahren dürften einen mögli-

chen Corona-Effekt in der Statistik verzögern und sprechen für eine träge Anpassung in der Statistik, wenngleich erfreulich ist, dass der Abschluss von Genehmigungsverfahren trotz Einschränkungen nicht aus dem Tritt geraten ist. Anders als bei Baugenehmigungen veröffentlicht das Statistische Bundesamt keine monatlichen Daten über Baufertigstellungen, sodass zur Beurteilung der Geschäftstätigkeit auf Umsatz- oder Produktionsstatistiken zurückgegriffen werden muss. Der Umsatz war im Januar bis April 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,7% gestiegen.¹³ Die Indikatoren zeigen, dass die (Wohnungs-)Bauwirtschaft mit der Wiederaufnahme des Wirtschaftsgeschehens und einer Rückkehr auf den Wachstumspfad ein Standbein der deutschen Wirtschaft bleiben wird. Trotz der zurückliegenden Boom-Jahre besteht nach wie vor ein hoher Bedarf an Wohnraum. Unklar ist jedoch, wie sich die Nachfrage nach Wirtschaftsimmobilien in Folge der Corona-Pandemie entwickelt, da diese eng mit dem Konjunkturzyklus korreliert ist. Ein Rückgang ist wahrscheinlich, das zeigen Stimmungsindikatoren. Dies hat Konsequenzen für die Bauwirtschaft sowie für Preise und Mieten für Wirtschaftsimmobilien.

1.4 Die Preise sind noch stabil, die Zinsen bleiben niedrig

In Hinblick auf die Entwicklung der Preise überwiegen aktuell der dämpfende Nachfrageschock und die Entwicklung am Arbeitsmarkt sowie der kontraktive Angebotsschock, ausgehend von Einschränkungen und unterbrochenen Lieferketten, sodass die Verbraucherpreise seit Jahresbeginn nahezu stagnieren. Mittelfristig ist mit geringen Inflationsraten von unter einem Prozent zu rechnen.¹⁴ Ähnliches zeichnet sich bei der Entwicklung der Preise für Bauleistungen ab. Die Baupreise waren mit einem Plus von 3,0% im Mai im Jahresvergleich so langsam gestiegen wie seit dem Jahr 2017 nicht mehr.¹⁵ Die Unternehmen erwarten sogar, dass sich der Preisdruck nach unten noch verstärkt.¹⁶

¹² Vgl. Ludwig Dorffmeister: Branchen im Fokus: Bauhauptgewerbe, ifo Schnelldienst 6, München, 2020.

¹³ Vgl. Statistisches Bundesamt: Umsatz im Bauhauptgewerbe im April 2020: +2,4 % zum April 2019, Pressemitteilung Nr. 259 vom 10. Juli 2020, Wiesbaden, 2020.

¹⁴ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Konjunkturprognose 2020 und 2021, Wiesbaden, 2020.

¹⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt: Baupreise für Wohngebäude im Mai 2020: +3,0 % gegenüber Mai 2019, Pressemitteilung Nr. 258 vom 10. Juli 2020, Wiesbaden, 2020.

¹⁶ Vgl. ifo Institut: ifo Konjunkturperspektiven 06/2020, München, 2020.

Bei Wohnimmobilien zeichnet sich dem Preisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zufolge keine deutliche Verlangsamung des Preisanstiegs ab. Gegenüber dem Vorjahr betrug die Veränderung im 2. Quartal über alle Wohnsegmente hinweg 6,0%.¹⁷ Wochenscharfe Daten über die Miet- und Preisentwicklung angebotener Eigentumswohnungen und Häuser von F+B weisen auf einen stabilen Markt hin.¹⁸ Nur lokal fielen die Angebotspreise unter das Niveau von Mitte März und für Notverkäufe gibt es bislang keine Anzeichen.

Eine Einschätzung der mittelfristigen Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte ist komplex. Die Preise für Wohnimmobilien könnten zurückgehen, wenn die Nachfrage aufgrund von Einkommenseinbußen der privaten Haushalte nachlassen würde. Drohende Arbeitslosigkeit und ein schwächeres zu erwartendes Lohnwachstum trüben bereits die Aussichten. Hinzu kommt die gestiegene Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Mieten, die sich für Investoren durch Zurückhaltung bei Hauskäufen und der Nachfrage nach Bauleistungen dämpfend auf die Preise auswirkt.

Indes gibt es Anhaltspunkte, die stabile oder gar steigende Preise erwarten lassen. Durch das anhaltend niedrige Zinsumfeld bleibt die Finanzierung einer Immobilie für die privaten Haushalte weiter attraktiv, und für (institutionelle) Investoren stellt der Wohnimmobilienmarkt weiterhin eine Alternative zu niedrig verzinsten, langfristigen Anleihen dar. Diese werden als sichere Anlageformen zudem besonders in Krisen stärker nachgefragt, zumal die Nachfrage nach Wohnraum in einigen Regionen nach wie vor nicht vom Angebot gedeckt werden kann. Durch einen nachhaltig eingeschränkten Baubetrieb, durch etwaige weitere Einschränkungen und Lieferengpässe würde das Angebot weiter hinter dem Bedarf zurückbleiben.

Außerdem kann bei erfolgreicher Überwindung der Gesundheits- und Wirtschaftskrise mittelfristig, wie in Folge der Finanzkrise, mit stärkerer Zuwanderung nach Deutschland gerechnet werden. Eine vergleichsweise rasche Erholung der deutschen Wirtschaft ist denkbar, während andere Staaten der Eurozone einen sehr viel tieferen Einbruch aufzuholen haben.

Wirtschaftsimmobiliemärkte reagierten rückblickend besonders stark auf Rezessionen und sind deutlich volatiler als Wohnimmobilienmärkte.¹⁹ Eine entsprechende Entwicklung deutet sich bereits an. Preise für Wirtschaftsimmobiliens sind im 2. Quartal 2020 geringfügig, um -0,3%, gesunken.²⁰ Während sich Preisanstiege bei Einzelhandelsimmobilien bereits vergangenes Jahr verlangsamt, hielten Büroimmobilien noch Schritt, dürften aber nun von der Wirtschaftskrise und einer Re-Organisation von Arbeitsabläufen besonders stark betroffen sein. So ist zu erwarten, dass der pandemiebedingte verstärkte Einsatz von Homeoffice sich nachhaltig auswirken wird.²¹ Im 1. Quartal 2020 waren die Preise für Büroimmobilien noch um 1,9% gestiegen. Einzelhandelsimmobilien setzten hingegen den bereits gegenläufigen Trend fort und fielen im 1. Quartal 2020 im Vergleich zum Vorquartal um 1,0%.²² In einigen Einzelhandelsbereichen ging der Umsatz im 1. Halbjahr 2020 im Vergleich zum vorigen Jahr um über 20% zurück, während der Versandhandel um 16% zulegen konnte.²³ Damit beschleunigt die Corona-Pandemie den Trend zum Online-Geschäft. Zugleich lag der Umsatz etwa im Gastgewerbe im Juni 2020 42% unter dem Vorjahresniveau.²⁴ Sollten diese Entwicklungen in den besonders betroffenen Wirtschaftsbereichen fortbestehen, dürfte dies zu einem Einbruch der Nachfrage und damit zu erheblichen Korrekturen bei Mieten und Preisen im Wirtschaftsimmobiliensbereich führen. Insgesamt ist für alle Typen von

17 Vgl. Verband deutscher Pfandbriefbanken: Immobilienpreisindex, Statistik, Berlin, 2020.

18 Vgl. F+B: Aktuelle Daten zum F+B Corona-Index Angebotsentwicklung in Deutschland, Entwicklung der Angebote seit Beginn der Corona-Krise auf die Angebots- und Mieten-/Preisentwicklung zwischen der 10. und der 21. KW, Hamburg, 2020.

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

20 Vgl. Verband deutscher Pfandbriefbanken: Immobilienpreisindex, Statistik, Berlin, 2020.

21 Vgl. Jean-Victor Alipour, Oliver Falck und Simone Schüller: Homeoffice während der Pandemie und die Implikationen für eine Zeit nach der Krise, ifo Schnelldienst 7, München, 2020.

22 Vgl. Deutsche Bundesbank und Verband deutscher Pfandbriefbanken: Index für Büro- und Einzelhandelsimmobilien, Statistik, Frankfurt am Main, 2020.

23 Vgl. Statistisches Bundesamt: Einzelhandelsumsatz im 1. Halbjahr 2020 um 0,8 % höher als im 2. Halbjahr 2019, Pressemitteilung Nr. 317 vom 20. August 2020, Wiesbaden, 2020.

24 Vgl. Statistisches Bundesamt: Gastgewerbeumsatz im Juni 2020 um 63,6 % gegenüber Vormonat gestiegen, Pressemitteilung Nr. 316 vom 19. August 2020, Wiesbaden, 2020.

Wirtschaftsimmobilien eine Stagnation oder gar ein weiterer Rückgang der Preise aktuell sehr viel wahrscheinlicher als für Wohnimmobilien.

Die Zinsentwicklung stellt nach wie vor einen der Haupttreiber für die Preisentwicklung von Immobilien dar. Mittelfristig werden die Zinsen davon beeinflusst sein, wie sich die private und öffentliche Verschuldung in Folge der Corona-Pandemie entwickeln. Die EZB hat bereits weitreichende geldpolitische Maßnahmen getroffen, um mit bewährten Instrumenten die Liquidität, die Transmission der Geldpolitik und die Preisstabilität zu unterstützen. Sie wirkt dabei einem Anstieg der Zinsen über alle Laufzeiten entgegen. Gleichwohl hat der Konsolidierungsdruck für die Staaten der Eurozone zugenommen. Eine fiskalische Dominanz, die mit dauerhaft niedrigen Zinsen die Tragfähigkeit der Staatsschulden sichert, würde die Preis-, Wirtschafts- und Finanzstabilität gefährden.

Bereits im Jahr 2019 offenbarten Umfragen im Rahmen des Bank Lending Survey, dass die Kreditvergabe der Banken eher restriktiver wurde. Bei gleichbleibend niedrigen Zinsen²⁵ gaben befragte Banken im Juli 2020 an, dass sie ihre Kreditangebotspolitik im 2. Quartal 2020 über alle Kreditsegmente (Kredite an Unternehmen, zum Wohnungsbau und an private Haushalte) hinweg nochmals deutlich verschärft haben.²⁶ Besonders bei privaten Haushalten werden derzeit sehr viel strengere Vergabestandards angelegt. Ein ausgeprägteres Kreditrisiko sei neben einer geringeren Risikotoleranz hauptauschlaggebend, denn für das laufende 2. Halbjahr erwarten die Banken eine steigende Anzahl notleidender Kredite, wodurch sie ihre Standards tendenziell weiter verschärfen müssten. Auf der Nachfrageseite sahen die Banken im Juli 2020 eine deutlich verstärkte Dynamik bei Krediten und Ausweitungen der Kreditlinien, nicht zuletzt getrieben von Hilfsprogrammen für Unternehmen über die Förderbanken der Länder und des Bundes. Die Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten sei nach anhaltend hoher Nachfrage im 1. Quar-

tal hingegen im 2. Quartal deutlich eingebrochen, das erste Mal seit dem Jahr 2017, was die Banken hauptsächlich auf ein deutlich abgeschwächtes Verbrauchervertrauen, also eine hohe Unsicherheit, zurückführen. Kurzfristig erwarten sie einen weiteren Rückgang der Nachfrage.

1.5 Unternehmensinsolvenzen gefährden am ehesten die Finanzstabilität

Anders als in der Finanzkrise 2008/2009 ist der Finanzsektor nicht Auslöser des Schocks, dürfte aber mittelbar erheblich von den Auswirkungen der Pandemie auf die Realwirtschaft getroffen werden. Besonders Dienstleister mit geringen Reserven stehen vor Liquiditäts- und Solvenzproblemen, zumal hier kaum Nachholeffekte erwartet werden können, sodass etwaige Überbrückungskredite Probleme nur aufschieben. Eine Kreditklemme würde den realwirtschaftlichen Abschwung jedoch noch verstärken, wenn nicht ausreichend Finanzierungsmittel zu entsprechenden Zinsen bereitgestellt würden. Dies würde sich ähnlich wie bei einer Bankenkrise negativ auf das langfristige Potenzialwachstum der deutschen und europäischen Wirtschaft auswirken.²⁷

Der Ausschuss für Finanzstabilität sieht besonders dann eine Gefahr für das Finanzsystem, wenn Insolvenzen die Position von Banken durch erhebliche Kreditausfälle vermehrt gefährden würden. Eine Insolvenzwelle konnte durch die Liquiditätshilfen bislang abgewendet werden. Zusätzlich ist die Widerstandsfähigkeit des Finanzsystems und der Banken, das haben Stresstests gezeigt, höher als vor zehn Jahren. Dazu tragen höhere Eigenkapitalanforderungen und der Einsatz mikro- und makroprudenzieller Puffer bei. Dennoch wurde in den Krisenmodus geschaltet. Kontrazyklisch setzte die BaFin den antizyklischen Kapitalpuffer am 1. April von 0,25% auf 0% herab, und die mit der Aufsicht betreuten Institutionen haben ihre Kriterien flexibilisiert und Zeithorizonte angepasst, um den Banken mehr Luft zu verschaffen.

²⁵ Zinsen für Wohnungsbaukredite mit anfänglicher Zinsbindung von über zehn Jahren Laufzeit haben sich seit März nur marginal erhöht und lagen im Mai 2020 bei 1,27%. Sie liegen damit weiter unter dem Niveau der Jahre 2015-2018.

²⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank: Juli-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 14.7.2020, Frankfurt am Main, 2020.

²⁷ Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität: Siebter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2020.

Zuletzt hatte unter anderem das European Systemic Risk Board (ESRB) im Vorfeld der Krise vor Verwundbarkeiten im deutschen Wohnimmobilienmarkt gewarnt.²⁸ Vor dem Einsetzen der Krise wurde anhand der gängigen Indikatoren keine Gefährdung der Finanzstabilität durch eine Immobilienpreisblase und gesteigerte Kreditvergabe bei niedrigen Vergabestandards festgestellt. Ein temporärer Preisrückgang bei Wohnimmobilien durch den Corona-Schock sollte sich daher nicht auf die Finanzstabilität auswirken, kann jedoch die Risiken, die bei der Immobilienfinanzierung bestehen, verschärfen. Dazu zählt vorrangig, dass etwa die Preise der als Sicherheiten gehaltenen Objekte überschätzt werden könnten.²⁹ Insgesamt sorgen nicht zuletzt langfristig festgeschriebene Zinsen, hohe Laufzeiten und hohe Eigenkapitalanforderungen für Stabilität auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt.

Bei den Wirtschaftsimmobiliën ergeben sich hingegen hohe zyklische Risiken durch die in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Preise. Denn Wirtschaftsimmobiliën sind besonders anfällig für abrupte Konjunkturerinbrüche und Unternehmensinsolvenzen. Fallende oder ausbleibende Mieteinnahmen würden die Renditen der Investoren erheblich schmälern. Dies würde zu einem Risiko für die Immobilienunternehmen und Banken und damit für die Finanzstabilität werden, da oftmals nicht oder nur eingeschränkt auf Vermögen von Immobiliengesellschaften zurückgegriffen werden kann.³⁰

Damit gilt im Hinblick auf die Finanzstabilität: Vor allem überschuldete Unternehmen könnten das Bankensystem bei verstärktem Insolvenzaufkommen belasten. Insolvenzen von Unternehmen dürften daher eher zum Risiko für die Finanzstabilität werden als die (Wohn-)Immobilienmärkte.³¹ Es werden sehr wahrscheinlich notleidende Kredite hinzukommen, dennoch wird es nicht Aufgabe des Staates sein, alle Insolvenzen abzufedern, denn das Finanzsystem zeigt sich gut vorbereitet. Sollte die Kreditentwicklung zur Immobilienfinanzierung

trotz Krise weiter an Tempo gewinnen, muss regulatorisch mit makroprudenziellen Instrumenten entgegengewirkt werden. Sollte sich hingegen die wirtschaftliche Erholung fortsetzen, werden Korrekturen am (Wirtschafts-)Immobilienmarkt weniger gravierend ausfallen.

1.6 Perspektiven für den Weg aus der Krise

Die Corona-Pandemie hat die Weltwirtschaft in eine tiefe Rezession gestürzt. Die politischen Beschlüsse auf Bundes-, Landes- sowie auf europäischer Ebene zur Bewältigung der Krise sind überwiegend positiv zu bewerten. Zum einen konnte hierzulande eine unkontrollierte Ausbreitung des Coronavirus, wie sie in anderen Ländern geschehen ist, vermieden werden. Zum anderen waren die schnellen Reaktionen hilfreich, um die wirtschaftlichen Auswirkungen abzufedern. Dazu zählen etwa die Bereitstellung von Liquidität auf Kredit- und Zuschussbasis als Soforthilfen für große und kleine Unternehmen sowie für Freiberufler oder die Steuerstundungen und die Kurzarbeit. Bei den weiteren Weichenstellungen in Form von Konjunkturpaketen sollte vermieden werden, dass vorrangig industriepolitische Ziele verfolgt werden. Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass in Krisenzeiten der wirtschaftliche Lenkungswille der Politik sehr groß ist. Vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung und des Klimawandels sollte der Strukturwandel stattdessen marktwirtschaftlich befördert werden.

Innerhalb Europas sind die Staaten unterschiedlich stark von der Pandemie betroffen, sodass die Einschränkungen und damit die wirtschaftlichen Auswirkungen verschieden stark ausfallen. Ein Aufschwung der gesamten Eurozone ist essenziell für die wirtschaftliche Erholung der deutschen Wirtschaft, zur Vermeidung einer erneuten Staatsschuldenkrise und damit für eine Normalisierung der Geld- und Fiskalpolitik. Die fiskalischen Spielräume in einigen Mitgliedstaaten der Eurozone

28 Vgl. European Systemic Risk Board: Vulnerabilities in the residential real estate sectors of the EEA countries September 2019, Frankfurt am Main, 2019.

29 Vgl. ZIA: Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen: Berlin, 2020. Außerdem Unterschätzung von Kreditrisiken und Zinsänderungsrisiken, die bei einem abrupten Zinsanstieg aus Fristentransformation materialisierten. Speziell kleine Institute, darunter Sparkassen und Volksbanken wären gefährdet.

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

31 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Konjunkturprognose 2020 und 2021, Wiesbaden, 2020.

sind jedoch eingeschränkt. Mit den zuletzt gefassten EU-Beschlüssen kann die Europäische Union erstmals gemeinsam Schulden in Höhe von 750 Mrd. Euro aufnehmen, um solidarisch zum Wiederaufbau beizutragen. Die Corona-Krise sollte jedoch nicht als Deckmäntelchen zur Veränderung der Architektur der Eurozone dienen. Gemeinschaftshaftung ist daher auszuschließen. Die Aufteilung in einmalige Zuschüsse und in Kredithilfen ist vor diesem Hintergrund zwar akzeptabel. Für die Zukunft gilt aber, dass die Mitgliedstaaten in eigener Verantwortung wieder resilienter werden. Konjunkturell dürften die Hilfen durch die beschlossenen Kontrollmechanismen eher mittelfristig wirken, da die Mittel erst mit Verzögerung fließen werden. Daher wird nach zunächst rascher Erholung voraussichtlich eine Verlangsamung eintreten.

Für die Immobilienwirtschaft ist die gesamtwirtschaftliche Entwicklung maßgeblich. Branchenspezifisch sind zudem in den Konjunkturpaketen enthaltene steuerliche Maßnahmen herauszustellen, die ihr zugutekommen: Die beschleunigte steuerliche Abschreibung von Investitionen kann hilfreich für die Investitionstätigkeit sein, die Erweiterung des Verlustrücktrags kann Liquidität in den Unternehmen halten und insbesondere die schwierige Situation bei den Wirtschaftsimmobilien abfedern helfen. Der Verlustrücktrag hilft vor allem Unternehmen mit profitablen Geschäftsmodell. Die temporäre Mehrwertsteuersenkung ist geeignet, die Realwirtschaft positiv zu beeinflussen. Mit Blick auf das – von langfristiger Planung und Umsetzung geprägte – Baugewerbe ist hingegen zu erwarten, dass sie kaum zu zusätzlichen Investitionen im Baugewerbe führt, sondern eher in Mitnahmeeffekten verpufft.

Das Kündigungsmoratorium im Mietrecht und bei Verbraucherdarlehen konnte zwar negative wirtschaftliche Effekte während des tiefen wirtschaftlichen Einbruchs im 2. Quartal 2020 abmildern, diese Stundungen könnten jedoch zu einer Problemverschleppung geführt haben. Denn eine Normalisierung der Umsätze scheint vor allem im

Hotel- und Gastgewerbe sowie dem Einzelhandel noch in weiter Ferne und schmälert die Aussichten auf baldige Nachzahlungen. Bereits ausstehende Mieten würden die Vermieter im Insolvenzfall erheblich belasten. Immobilienunternehmen und private Vermieter, die auf Mieteinnahmen angewiesen sind, können daher noch empfindlich getroffen werden.³² Zumindest bei Wohnungsmieten sollte das Wohngeld mittelfristig Härtefälle bei Arbeitsplatzverlust abfedern.

Weitere regulatorische Eingriffe in den Wohnungsmarkt, wie etwa das Verbot gemäß dem Baulandmobilisierungsgesetz, Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umzuwandeln, schwächen das Vertrauen in Investitionen. Gleichfalls würde ein vollumfänglicher Mietstopp Investitionen in einer Situation bremsen, in der sie am dringendsten benötigt werden, einerseits weil lokal nach wie vor zu wenig Wohnraum existiert, andererseits weil zukunftsweisende Investitionen erforderlich sind, um die Konjunktur wieder anzukurbeln und die Weichen für ein ressourcen- und energieschonendes Wohnen zu stellen. So könnte die EEG-Umlage gesenkt statt gedeckelt werden, um den CO₂-Preis ins Zentrum der Klimastrategie zu stellen.

Für die Bauwirtschaft gilt nach wie vor: Sie ist eine Stütze der deutschen Wirtschaft. Falls die Auslastung der Betriebe sinken sollte, kann mittelfristig der Investitionsstau im öffentlichen Bereich abgearbeitet und damit für neue Impulse gesorgt werden. Unabhängig davon sollten die nach wie vor bestehenden Hemmnisse, insbesondere die langen Planungs- und Genehmigungsverfahren, die komplexen Regulierungen und die personellen Engpässe in der Verwaltung angegangen werden. Die mittel- und langfristigen wirtschaftlichen Folgen der Coronavirus-Pandemie sind nach wie vor schwer abzuschätzen. Zunächst hängt alles vom weiteren Infektionsgeschehen ab. Doch schon jetzt ist klar: Mit Auswirkungen darauf, wie wir zusammenleben und arbeiten, wird die Krise die Immobilienwirtschaft nachhaltig beeinflussen.

³² Vgl. Holger Cischinsky, Philipp Deschermeier, Max-Christopher Krapp, Martin Vaché: Corona-Krise fordert Wohnungspolitik heraus, Wirtschaftsdienst 100(7), 2020.

2

Büro-, Logistik-, Hotel- und Pflegeimmobilien

Andreas Schulten, Dierk Freitag, Dr. Heike Piasecki, Oliver Rohr und Patrik Völtz
bulwiengesa AG



2.1 Aktuelle Lage

Durch den immanent starken Zusammenhang zwischen Immobilienmarkt und Wirtschaftskraft – egal ob in bestimmten Perioden oder an bestimmten Standorten – sind die starken ökonomischen Einflüsse der Corona-Pandemie auch bei Wirtschaftsimmobilien teilweise deutlich zu spüren:

- **Hotel:** massive Einnahme- und Wertverluste sowie Investmentunsicherheit, Transaktionseinbruch
- **Stationärer Textileinzelhandel:** Einnahme- und Wertverluste sowie Investmentunsicherheit, Transaktionseinbruch
- **Lebensmitteleinzelhandel:** hohe Einnahme- und Wertstabilität
- **Büro:** hohe Einnahme- und Wertstabilität, Transaktionseinbruch
- **Logistik:** teilweise Einnahme- und Wertanstieg, Transaktionsanstieg
- **Industrie-/Unternehmensimmobilien:** weitgehende Einnahme- und Wertstabilität

Das Spektrum der Corona-Einflüsse reicht von Mietausfällen (siehe Kapitel Einzelhandel) in einigen betroffenen Branchen über mittelfristig drohende Insolvenzen bis hin zu einem breiten Umsatz- und Ertragsanstieg etwa im Onlinehandel

oder bei anderen Logistik-Leistungen. Die Situation auf den Immobilienmärkten ist nach den ersten sechs Monaten nach dem Lockdown immer noch sehr differenziert zu betrachten.

Immobilienklima weiterhin verhalten

Das Deutsche Hypo Immobilienklima als eines der wichtigen Stimmungsbilder der Immobilienbranche hatte in den Monaten April und Mai durch die Corona-Krise einen historischen Einbruch erfahren. Nachdem sich im Juni erste Erholungstendenzen im Immobilienklima abzeichneten, zeigte sich die Stimmung in der 152. Monatsbefragung unter 1.200 Immobilienexperten im Juli und August weiterhin eher verhalten. Im Vergleich zum Vormonat ging der Index um 0,1% zurück und liegt nun bei rund 69,8 Punkten. Auch Investmentklima (-1,2% auf 72,9 Punkte) und Ertragsklima (+1,0% auf 66,8 Punkte) weisen lediglich marginale Veränderungen auf.

Es sind die Erträge aus Mieteinnahmen, die besonders in Handel, Hotellerie aber auch in anderen Segmenten der Wirtschaftsimmobilien noch unsicher sind. Mit Blick auf den Indexwert im Ertragsklima wird nun seit vier Monaten relativ stetig ein mit der Finanzkrise 2008/2009 vergleichbares Niveau erkennbar – mit eher noch sinkender Tendenz.

Abbildung 2.1: Investment- und Ertragsklima, 1/2008 – 8/2020

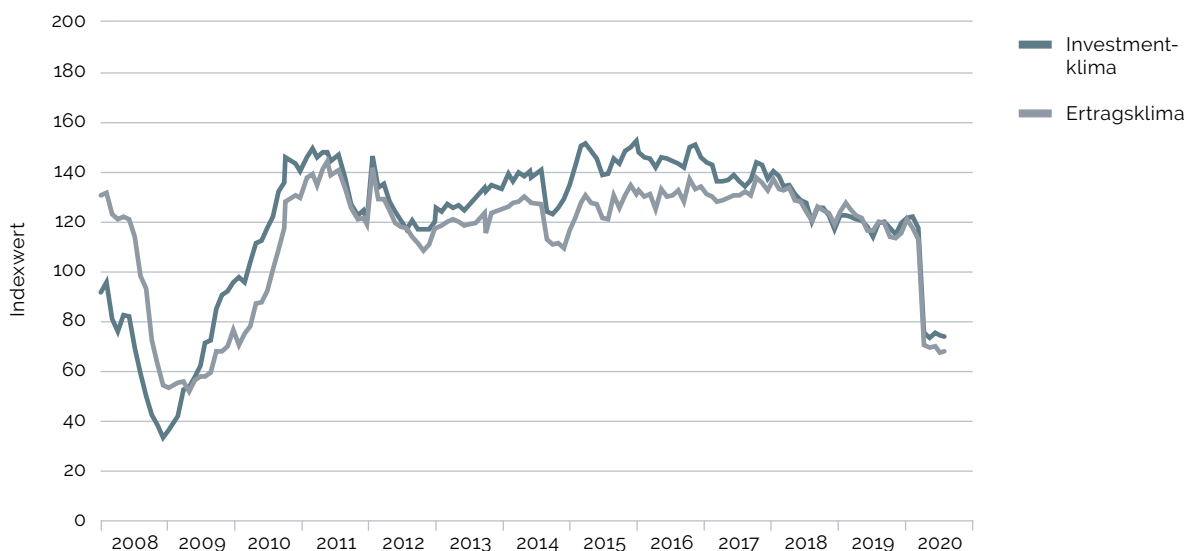
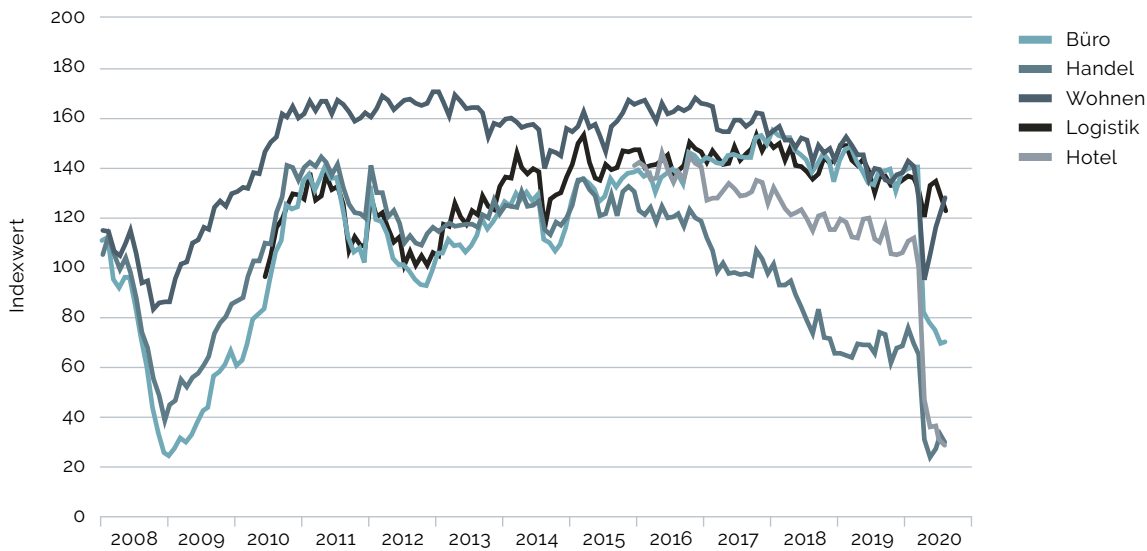


Abbildung 2.2: Immobilienklima nach Segmenten, 1/2008 – 8/2020



Quelle: Deutsche Hypo, bulwiengesa AG

Ausschließlich Wohnklima setzt Erholungspfad fort

Im Vergleich zur Stagnation des Immobilienklimas weisen die einzelnen Assetklassen hingegen heterogene Dynamiken auf. Nachdem das Logistiklima in den vergangenen Monaten die führende Position innehatte, setzt sich mit 127,8 Punkten erneut das Wohnklima an die Spitze. Am anderen Ende der Skala bleibt das Hotelklima, das nach wiederholtem Rückgang von -4,7% bei 28,7 Punkten steht und damit erneut einen Negativrekord markiert. Das Handelsklima bricht nach zuletzt positiver Entwicklung im Vormonat wieder ein und liegt nun bei 29,8 Punkten (-8,9%). Erste Lichtblicke konnte das Bürolima registrieren, das seiner monatelangen Talfahrt mit einer Zunahme von 0,5% auf einen Stand von 70,1 Punkten ein Ende setzt.

Große Angebotslücken in Städten und Logistikregionen durch Corona nicht gemindert

Wirtschaftsimmobilien haben mit einigen – sicherlich gravierenden – Ausnahmen etwa im Textileinzelhandel oder in der Businesshotellerie trotz der einschneidenden Rezession noch keine massiven Werteinbrüche in den zurückliegenden Monaten gezeigt. Anders als in vorangegangenen Zyklen in den 1980er- und 90er-Jahren fehlt ein wesent-

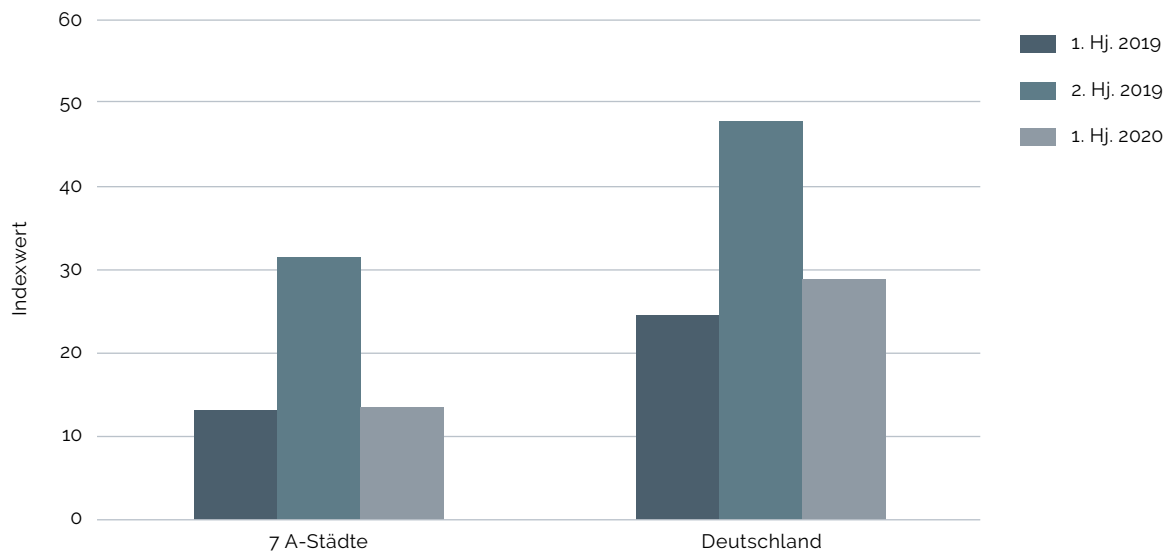
liches Element eines Abschwungs auf dem Markt für Wirtschaftsimmobilien: das Überangebot. Weder bei Büros noch bei Logistik- und Industrieflächen drohen hohe Leerstandsdaten. Es bestehen weiter sowohl für Büros in den großen Städten als auch für Logistikhallen in den Logistikregionen große Angebotslücken. Die Corona-Impulse haben an dieser Tatsache (noch) nichts oder nur wenig geändert, könnten sich aber bei einer langanhaltenden Rezession, bei zunehmenden Unternehmensinsolvenzen und stark steigenden Arbeitslosenzahlen natürlich mittelfristig negativ auswirken. Überdeckt werden die guten Nachrichten bei Logistik und Büro von den negativen Marktdaten für Hotels und Einzelhandelsimmobilien.

Investments und Wertentwicklung im 1. Halbjahr 2020

Im vergangenen Jahr 2019 wurde mit rund 72,6 Mrd. Euro das höchste je dokumentierte Investitionsvolumen in Deutschland mit Wirtschaftsimmobilien erreicht. Der Anteil der Portfoliotransaktionen hatte sich im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht.

Aufgrund des regen Transaktionsgeschehens allein von Januar bis März 2020 und einem nur zeitweise eingebrochenen Markt während des Lockdowns

Abbildung 2.3: Wirtschaftsimmobilien-Investments in Deutschland, 1. Hj. 2019 – 1. Hj. 2020



Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS

konnten bislang keine Einbrüche im gewerblichen Immobilieninvestmentmarkt festgestellt werden. Sowohl in den dominierenden sieben A-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart wie auch generell in Deutschland waren die Transaktionsvolumen mit 13,8 Mrd. Euro allein in den A-Städten und 28,8 Mrd. Euro insgesamt in Deutschland sehr hoch.

Durch die starke Preisentwicklung hat ebenfalls das starke 1. Quartal auf dem deutschen Immobilieninvestmentmarkt dazu beigetragen, dass die deutschen A-Städte im 1. Halbjahr 2020 sogar weltweit an der Spitze der Metropolen stehen, was die Immobilienwertentwicklung angeht. Das globale Marktanalyseunternehmen RCA, Real Capital Analytics, wies im August 2020 im Schnitt für das 1. Halbjahr einen Wertzuwachs bei Wirtschaftsimmobilien von über 12% aus, während Städte wie New York und Boston bei 10% und darunter, Tokio um 3% und London unter -6 % liegen.

Unter den sieben deutschen A-Städten ragt immer noch Berlin trotz eines Transaktionsrückgangs gegenüber dem 1. Halbjahr 2019 um fast 20% mit etwas mehr als 4 Mrd. Euro Volumen eindeutig heraus. Das stärkste Wachstum des Volumens verzeichnete Hamburg mit einer Verdoppelung

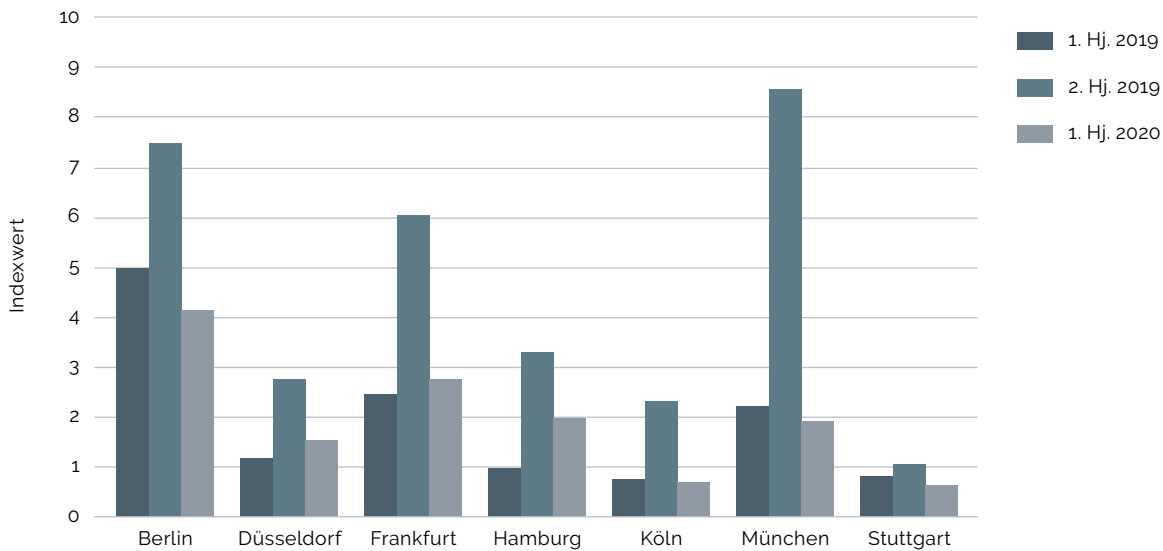
von rund 1 Mrd. auf rund 2 Mrd. Euro im Vergleich des aktuellen 1. Halbjahres zum Vorjahreszeitraum. Aber auch Frankfurt und Düsseldorf hatten im Corona-Halbjahr 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum einen Anstieg zu verzeichnen.

Diese Zahlen belegen die sich wieder verstärkende Einschätzung, dass ähnlich wie in den Vorjahren, als über Immobilienblasen gesprochen wurde, ein starker Kapital- und Investmentdruck auf deutsche Immobilien anhält, der aus einem niedrigen Zinsniveau im Euro-Raum und den deutschen Leistungszahlen herrührt.

Off-Market- und Share Deals ansteigend

In der dritten Off-Market-Studie von HPBA wurde mit Befragung im Juni 2020 erneut die Bedeutung von Share Deals im zurückliegenden Jahreszeitraum abgefragt. Gegenüber der Vorjahresstudie hat sich der Anteil leicht von 31% auf 35% erhöht, weitgehend getragen von Projektentwicklern und Immobilienfonds, die zusammen mehr als 50% innerhalb dieses Volumens ausmachen. Weiterhin noch ungeklärt und intransparent ist die Bezugsgröße für diesen Anteil. Ist es allein das hier wiedergegebene institutionelle Immobilientransaktionsvolumen in Deutschland oder das aus den Daten der Gutachterausschüsse ermittelte

Abbildung 2.4: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den 7 A-Städten, 1. Hj. 2019 – 1. Hj. 2020



Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS

Gesamtvolumen, das hohe Anteile im Off-Market-Segment induziert? Hier besteht weiterhin eine für die Branche wichtige Forschungsaufgabe.

Ausblick Investmentmarkt 2020

Bereits mit Rückblick auf das Rekordjahr 2019 wurde für 2020 mit einem leichten Rückgang gerechnet, jedoch weiterhin mit einem dynamischen Marktgeschehen. Es kann aufgrund des in weiten Teilen hohen Preisniveaus und der weiterhin hohen Nachfrage davon ausgegangen werden, dass einige Bestandshalter Portfoliobereinigungen durchführen.

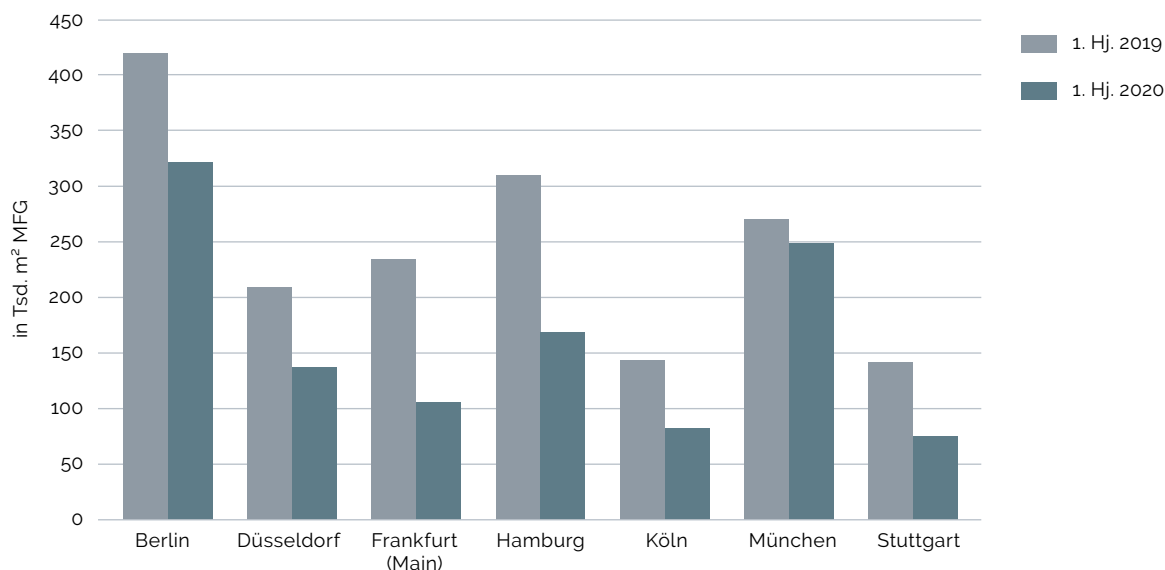
Aufgrund der konjunkturellen Eintrübung, insbesondere im Fremdenverkehr oder auch im produzierenden Gewerbe, dürfte der Anlagedruck etwas nachlassen. Jedoch werden die Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten mit niedrigen Zinsen, hohen Liquiditätsreserven bei den Investoren, Strafzinsen auf Einlagen und den überschaubaren Ertragsaussichten bei Staatsanleihen Investitionen in deutsche Büro- und andere Wirtschaftsimmobilien weiter attraktiv halten.

2.2 Büroimmobilien

Der deutsche Büroimmobilienmarkt ist auf einer gedachten Corona-verursachten Skala zwischen Gewinn am einen und Verlust am anderen Ende noch auf Richtungssuche; zumal sich die Entwicklung für die verschiedenen Stakeholder sehr unterschiedlich darstellt. Vorbehalte aufseiten der finanzierenden Banken für Neubauprojekte, die mediale Diskussion um den Erfolg von Homeoffice und den daraus abgeleiteten geringeren Büroflächenbedarf oder die ersten kritischen Wochen für die Anbieter von Flexible Workspace haben zunächst die Stimmung beeinflusst. So wies der Deutsche Hypo Immobilienklimaindex im Juli 2020 einen Tiefstwert von 69,7 (März 2020: 140,3) aus und hat sich seitdem nur minimal erholt.

Ein präzise messbarer Wert sind die Büroflächenumsätze, also die Vermietungen und neuen Eigennutzungen von Büroflächen, in den sieben A-Städten. Aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten, bedingt durch die Covid-19-Pandemie, agierten Unternehmen im 1. Halbjahr deutlich zurückhaltender. Anmietungsentscheidungen werden vorerst eingestellt bzw. deutlich in die Zukunft verschoben, um den Fortgang der Pandemie und deren Auswirkungen auf die Wirtschaft im 2. Halbjahr abzuwarten. In der Folge erreichte das Umsatz-

Abbildung 2.5: Büroflächenumsatz in den 7 A-Städten, 1. Hj. 2019 und 1. Hj. 2020



Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS

ergebnis im 1. Halbjahr 2020 mit 1,13 Mio. m² umgesetzter Bürofläche lediglich 66% des Vorjahresniveaus, wobei gerade das 2. Quartal 2020 beispielsweise in Frankfurt am Main einen besonders starken Einbruch zeigte. Aktuelle Signale aus dem Sommer 2020 weisen jedoch bereits auf eine gewisse Erholung dieser Marktbedingungen hin: So zeichnen sich wieder erste Großvermietungen ab, wie die Anmietung von rund 10.000 m² Mietfläche durch die Steuerberatungsgesellschaft WTS Group in der Projektentwicklung iCampus-Rhenania im Münchner Werksviertel, die Vermietung von rund 16.000 m² MFG¹ an die Deka im derzeit in Frankfurt im Bau befindlichen Hochhaus FOUR-T1 sowie weitere Großanmietungen in Berlin und Hamburg.

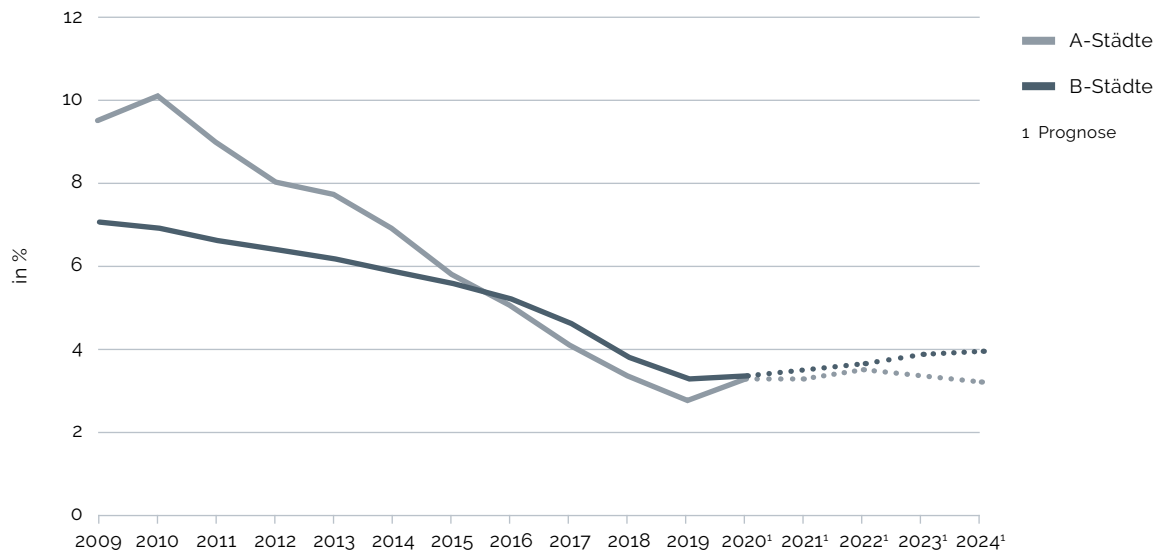
Ob die realen eher positiven Signale aus den lokalen Märkten tatsächlich mittelfristig wieder zu einem eher expansiven Büroimmobilienmarkt führen, hängt stark von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der kommenden Monate und Jahre ab; sowohl auf der Seite der Unternehmen wie auch auf der wirtschaftspolitischen und fiskalischen Seite. Durch umfangreiche fiskalische Maßnahmen wur-

den die wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Erwerbsbevölkerung und die Unternehmen in den letzten Monaten gut gemildert. Für den Arbeitsmarkt gilt auch noch in den kommenden Monaten, dass – in Analogie zur Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 – verschiedene Maßnahmen die Ausbreitung der negativen wirtschaftlichen Folgen zumindest teilweise kompensieren werden.

Das vom Lockdown betroffene Arbeitsvolumen wird teils über den Abbau von Beschäftigung aufgefangen (d.h. durch ausbleibende Einstellungen, Auslaufen von befristeten Verträgen, aber auch Entlassungen), teils über verschiedene Maßnahmen zur Reduktion der durchschnittlichen Arbeitszeit der verbliebenen Arbeitnehmer wie Kurzarbeit oder den Abbau von Guthaben auf Gleitzeitkonten. Ferner ist auch davon auszugehen, dass ein Teil des betroffenen Arbeitsvolumens über eine geringere Stundenproduktivität kompensiert wird. Dies bedeutet, dass ein Teil dieses Arbeitsvolumens dennoch geleistet wird.

1 MFG: Mietfläche für gewerblichen Raum gem. Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif)

Abbildung 2.6: Büroleerstandsquote in den A- und B-Städten, 2009 – 2024



Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS

Es ist bei allen noch nicht überwundenen Unsicherheiten immer sicherer davon auszugehen, dass nur ein geringer Anteil durch Beschäftigungsabbau kompensiert wird und Unternehmen wie zur Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 versuchen werden, ihre Beschäftigten weitestgehend zu halten. Dagegen dürfte der Anteil der von der Krise betroffenen Selbstständigen sowie der Rückgang von Minijobs (ausschließlich oder im Nebenerwerb geringfügig Beschäftigte) dahingegen überproportional hoch ausfallen. Der Einfluss auf den Büroflächenbedarf dürfte sich hierbei in Grenzen halten.

Bürobeschäftigtenentwicklung Treiber der Nachfrage

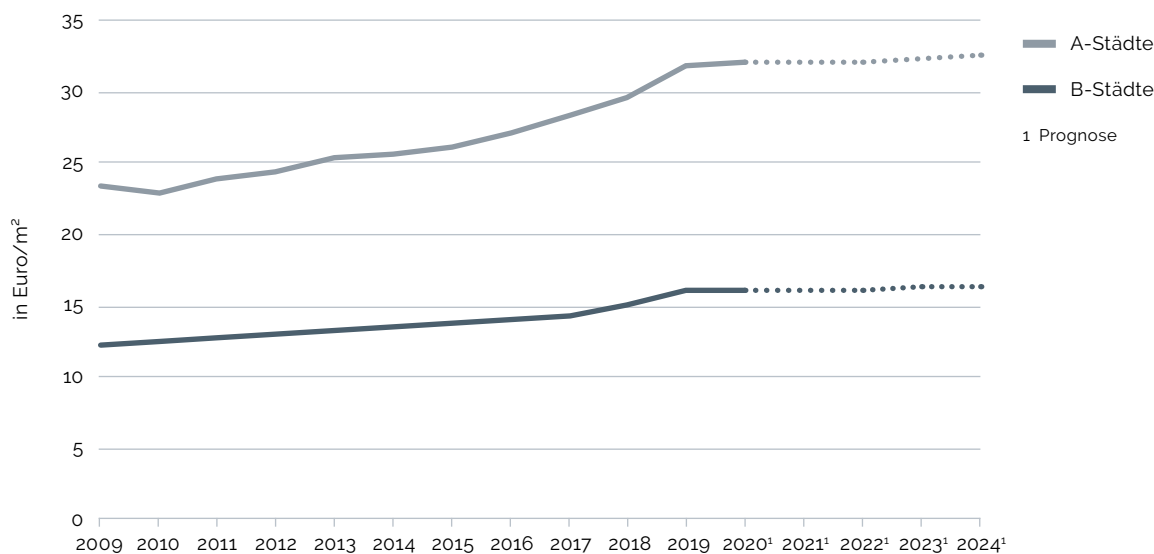
Die Auswirkungen der Rezession werden sich insbesondere bei den prekär Beschäftigten und Selbstständigen zeigen. Die Mehrzahl der Bürobeschäftigten wird jedoch auch nach der Krise weiterhin in Anstellung sein. Bereits in der Wirtschafts- und Finanzkrise in den Jahren 2008/2009 hat sich das Instrument der Kurzarbeit als wirksames Mittel gegen Arbeitsplatzabbau insbesondere bei den Angestelltenverhältnissen erwiesen. Die noch weitgehendere Ausgestaltung der derzeitigen Regelungen wird in der jetzigen Krise zusätzlich absichernd wirken. Von einem fundamentalen Nachfra-

geeinbruch aufgrund rückläufiger Beschäftigung ist somit im Bürobereich derzeit nicht auszugehen. Dennoch hinterlässt die Krise ihre Spuren, die sich bereits jetzt in stark rückläufigen Umsatzzahlen zeigen.

Wie viel Büro brauchen wir noch?

Nicht nur die Anzahl an Bürobeschäftigten, sondern auch der Flächenverbrauch pro Kopf ist relevant für die zukünftige Nachfrage. Hier sind zwei diametral verlaufende Entwicklungen zu sehen: Einerseits wird die Relevanz von Homeoffice-Regelungen in der Arbeitsorganisation zunehmen, was sich grundsätzlich komprimierend auf den Verbrauch auswirkt. Andererseits werden neue Arbeitsplatzkonzepte mehr Abstand der Mitarbeiter zueinander vorsehen, um hygienische Standards einzuhalten. Wenn dies kurzfristig in den bestehenden Flächen beispielsweise durch die Überarbeitung und Anpassung von Open-Space-Konzepten nicht umgesetzt werden kann, könnten Betreiber von Flexible Workspaces davon profitieren. Es ist aber davon auszugehen, dass ein relevanter Anteil dieses Zusatzbedarfes vorerst auch durch Ausweitung der Homeoffice-Regelungen aufgefangen wird.

Abbildung 2.7: Bürospitzenmieten in den A- und B-Städten, 2009 – 2024



Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS

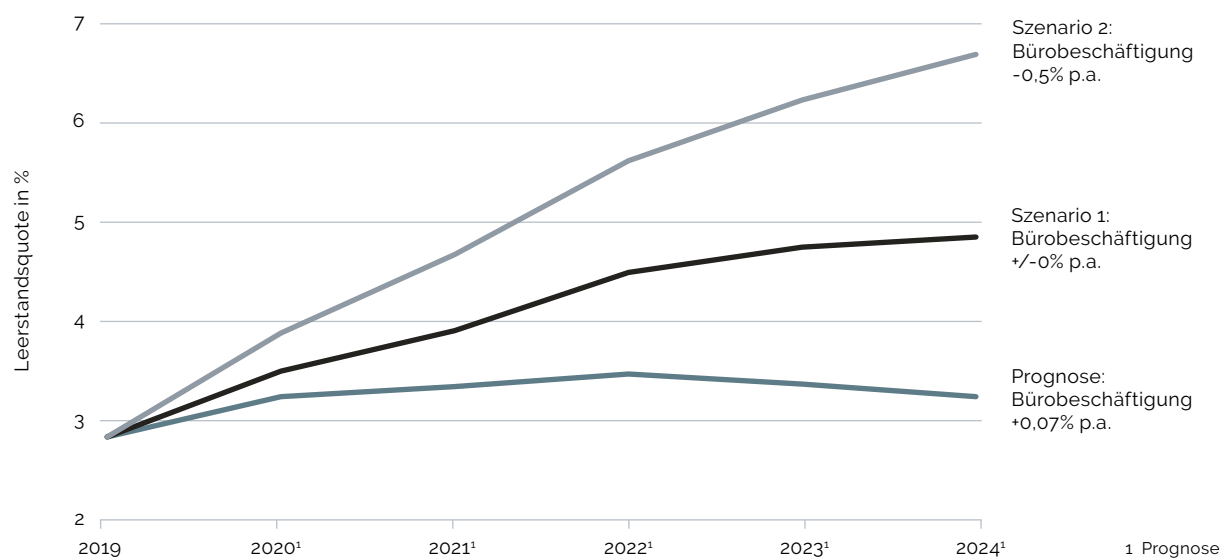
Angebotsbetrachtung – die Lage bleibt stabil

Erhebliche Auswirkungen durch die Krise sind im Projektentwicklungsbereich zu erwarten – insbesondere Bauvorhaben mit ungesicherter Finanzierung und geringen Vorvermietungsquoten dürften derzeit zurückgestellt werden. Dennoch sind dieses Jahr Fertigstellungszahlen von rund 1,5 Mio. m² in den deutschen A-Märkten zu erwarten, was einen Zuwachs von etwa 40% zum Vorjahr und den höchsten Wert seit dem Jahr 2003 darstellt. Die final angestoßenen Projekte weisen bereits sehr hohe Vermietungsstände auf und treffen überwiegend auf eine sehr angespannte Angebotssituation in den sieben Bürometropolen, weswegen hier nicht mit Projektstopps zu rechnen ist. Anders sieht es bei Projekten aus, die sich noch im Planungsstadium befinden und in der Regel erhöhte Vermarktungs- und Entwicklungsrisiken aufweisen. Hier ist davon auszugehen, dass die Fertigstellungshorizonte sich deutlich verschieben. Bis 2024 werden im Durchschnitt 1,4 Mio. m² MFG p.a. an Flächenneuzugängen auf den Markt gelangen. Aufgrund dieses Angebotszuwachses ist auch mit einer leichten Zunahme der Leerstandsquote bei den A-Märkten zu rechnen, von derzeit 2,8% auf rund 3,5% im Jahr 2022, bzw. 3,2% 2024, wodurch weiterhin mit einer grundsätzlich positiven Markt-

verfassung zu rechnen ist. Getragen wird das hohe Neubauvolumen der nächsten Jahre vor allem durch die Bauaktivitäten in Berlin, wo bis 2024 dem Markt durchschnittlich 545.000 m² MFG p.a. zugeführt werden sollen. Der Leerstand wird im selben Zeitraum gemäß der bulwiengesa-Prognose von 1,3% Ende 2019 auf 2,4% 2024 steigen, was sich weiterhin leicht unter einer gesunden Fluktuationsreserve bewegen wird. In Köln und Stuttgart werden mit durchschnittlich 82.000 bzw. 112.000 m² MFG p.a. dagegen Fertigstellungszahlen auf dem Niveau der letzten fünf Jahre erwartet. Insgesamt wird sich der Leerstand in den sieben Bürometropolen prognosegemäß bis 2024 leicht nach oben bewegen. Die Peaks in den A-Städten werden dabei für die Jahre 2021 und 2022 erwartet.

Im beschriebenen Umfeld aus teils staatlich stabilisierter Nachfrage auf der Bürobeschäftigtenseite und einem eher sehr moderaten und gegenüber ursprünglichen Planungen reduzierten Angebot an neuen Büroflächen bleiben die Leerstands-raten im Durchschnitt niedrig und stimulieren auch so weiterhin die marktüblichen Büromieten. Die Hauptprognose von bulwiengesa geht daher sowohl in den A- wie auch in den B-Städten (14 mittelgroße deutsche Großstädte) von einer Seitwärtsbewegung aus.

Abbildung 2.8: Büroleerstand-Szenarien in den A-Städten, 2019 – 2024



Quelle: bulwiengesa AG, RIWIS

Nicht vollständig beseitigt ist allerdings bislang die Gefahr von Unternehmensinsolvenzen auch in Branchen, die büromarktrelevant sind, wie etwa Verkehr, Fremdenverkehr oder Veranstaltungsweisen. Eine große Rolle in Alternativszenarien zur Büromarkt-Hauptprognose spielen hier Arbeitslosen- und Beschäftigtenzahlen und deren Entwicklung. Eine Berechnung der absehbaren durchschnittlichen Szenarien der Leerstandsentwicklung für die A-Städte zeigt, wie stark sich die Effekte auswirken können: zwischen einem – auf das Gesamtjahr bezogen – zumindest noch minimal positiven Zuwachs der Bürobeschäftigung in Deutschland von 0,07% p.a., einem Stagnations-Szenario oder einem Bürobeschäftigtenabbau von 0,5% p.a. Bei einem Nullwachstum der Bürobeschäftigten ist in den sieben A-Städten bis 2024 ein Leerstand von ca. 4,9% zu erwarten, was in etwa dem Niveau von 2016 entspricht. Bei leichten Beschäftigtenrückgängen steigt der Leerstand bis 2024 gemäß dem Szenario zwei auf ca. 6,7% in den Top-Bürostandorten, was sich deutlich nachhaltiger auf die Büromieten auswirken würde.

Homeoffice

Homeoffice und mobiles Arbeiten hatten während des Lockdowns ab Mitte März 2020 sowohl in konkreter Umsetzung wie vor allem auch in der medi-

alen Diskussion eine zentrale Bedeutung. Catella hat im Juni 2020 insgesamt 750 Entscheider aus der Immobilienbranche zum Thema Homeoffice und deren Auswirkungen auf den Büroflächenbedarf befragt. Mit einer Antwortrate von knapp 32% liefert die Erhebung ein erstes Stimmungsbild. 97% gaben an, teilweise oder vollständig auf Heimarbeit umgestellt zu haben. In den zurückliegenden Jahren wurde der Homeoffice- und Mobile-Office-Anteil in Deutschland konstant mit etwa 12% angegeben, während er in anderen europäischen Ländern schon deutlich höher lag, in Frankreich etwa bei 25%, in den Niederlanden bei 30%. Mit Homeoffice verbunden sind die digitalen Voraussetzungen wie leistungsfähiges WLAN, gesicherte VPN-Verbindungen, Cloud-Computing und – ganz simpel – die ausreichende Ausstattung mit geeigneter Hardware. Aber auch die rechtlichen Vorgaben müssen pragmatisch ausgestaltet werden. Dies gilt zum Beispiel in Bezug auf die Arbeitsstättenverordnung, die im Jahr 2016 mit Regeln für das Homeoffice modifiziert wurde.

Die meisten Erhebungen und Diskussionsbeiträge in dem Kontext gehen derzeit davon aus, dass gegenüber dem durchschnittlichen Büroflächenbedarf von 2019 nun durch den Homeoffice-Trend künftig rund 10% weniger Büroflächen benötigt

werden. International und national kündigen Konzerne wie Facebook oder Siemens große Investitionen an, um Homeoffice komplett oder für ein bis drei Tage pro Woche zu ermöglichen. Workspace-Dienstleister gehen einen Schritt weiter und sehen neben diesem Trend zu Homeoffice parallel auch die Notwendigkeit, enge Großraumbüros und Gruppenbüros neu zu konfigurieren, um gebotene Abstandsregeln einhalten zu können oder auch sozialen und prozessorientierten Bedürfnissen besser gerecht zu werden.

Historisch war für den deutschen Büroimmobilienmarkt und die Flächeninanspruchnahme pro Kopf entscheidender, wie stark jeweils die Bürobeschäftigung zu- oder abnahm. Die Bürofläche pro Kopf in den A-Städten sank von 2006 bis 2019 von rund 27 m² auf zuletzt rund 25 m², was mit einem Anstieg der Bürobeschäftigten um rund 2 Mio. Personen in Gesamtdeutschland im gleichen Zeitraum einherging. Dieser Effekt hatte sicherlich eine größere Hebelwirkung für den Immobilienmarkt und wird es perspektivisch noch haben als etwa Details in der branchenabhängigen Arbeitsorganisation.

Flexible Workspaces – die Verlierer in der Krise?

Anbieter von flexiblen Workspaces waren in den vergangenen Jahren die viel beachteten dynamischen Akteure auf dem Büroimmobilienmarkt. Stark wachsende Unternehmen wie WeWork oder Design Offices waren in der Lage, Top-Objekte zu Mietpreisen oberhalb des Spitzenniveaus zu belegen. In einigen Städten entfielen bis zu 10% des Flächenumsatzes auf diese Angebotsform. Wie wird sich nun dieses Marktsegment nach der Corona-Krise entwickeln? Zunächst ist eine Unterscheidung einzelner Produktsegmente von flexiblen Workspaces analytisch notwendig:

Business Center bieten Unternehmen die Möglichkeit, kurzfristig Räumlichkeiten für beispielsweise Besprechungen oder klassische Büroarbeit etc. anzumieten. Ihre Zielgruppe speist sich stark aus Geschäftsreisenden und Projektarbeitern. Im Zuge der Umweltdebatten der vergangenen Jahre fand bereits eine Sensibilisierung bzgl. der Notwendigkeiten von beruflicher Reisetätigkeit (v.a.

mit dem Flugzeug) statt. Es ist davon auszugehen, dass diese nach der Krise eine neue Dimension gewinnt, zumal da der Einsatz von Videokonferenzen mittlerweile als en vogue in der geschäftlichen Kommunikation betrachtet wird. Business Center werden daher mit grundsätzlich rückläufigerer Auslastung zu rechnen haben.

Die Zielgruppe der **Coworking Spaces** besteht aus Start-ups und Freelancern, die einen zeitlich flexiblen Arbeitsplatz (Workstation) inkl. Infrastruktur im Open Space anmieten. Wie unsere vorangestellte volkswirtschaftliche Analyse zeigt, werden gerade diese Nutzer von der Corona-Krise hart getroffen, was zu Nachfrageausfällen führt. Es ist zu erwarten, dass es hier kurzfristig zu einer Konsolidierungswelle kommt, Vermieter werden in vielen Fällen um Mietschlüsse und damit -ausfälle nicht herumkommen.

Hybrid Spaces verbinden den Komfort und die Verbindlichkeit des Business Centers mit den Vorteilen des Coworking. Die Zielgruppe ist entsprechend breit gefasst, wobei die großflächigen Vermietungen an ein Unternehmen an Bedeutung gewonnen hat. Hybrid-Space-Angebote sind dabei in den letzten Jahren besonders schnell gewachsen. Bereits vor der Krise wurde deutlich, dass dieses Wachstum, zumindest im Falle von WeWork als prominentem Vertreter, mit hohen wirtschaftlichen Verlusten einherging. Es ist davon auszugehen, dass hier ein Umdenken hin zu höherer Wirtschaftlichkeit erfolgt und bisher getätigte Verträge auf den Prüfstand gestellt werden.

Alle drei Angebotsformen von Flexible Workspaces stehen also vor großen Herausforderungen und zeigen Anzeichen von überdurchschnittlichen Risiken in der aktuellen Rezessionsphase. Zumal der Trend von modernen Arbeitsplatzkonzepten in Richtung eines höheren Flächenverbrauchs pro Arbeitsplatz gehen dürfte, was sich zusätzlich umsatzhemmend auswirken wird. Dennoch werden sich diese Angebotsformen weiter etablieren und nach einer Konsolidierungsphase auch künftig ihren Platz in einem neu sortierten Wettbewerbsumfeld haben.

Wie jäh die Corona-Effekte den Boom bei den flexiblen Büros ausgebremst haben, zeigt eine Sonderauswertung von bulwiengesa: Im 1. Halbjahr 2020 wurden lediglich 40.000 m² vermietet, 30.000 davon zwischen Januar und März. Zum Vergleich: Im Vorjahreszeitraum waren es 110.000 m². Ob diese Entwicklung allein auf eine krisenbedingte Zurückhaltung zurückzuführen ist oder sich hier bereits strukturelle Veränderungen abzeichnen, bleibt abzuwarten.

Große Anbieter wie Design Offices und The Office Group könnten am Ende mit ihren Skaleneffekten die Gewinner sein. Kleinere Anbieter hingegen, die stärker auf Freischaffende setzen, bekommen die Krise derzeit besonders zu spüren. Der Flächenbedarf von Unternehmen steigt derzeit stellenweise an, wenn sie ihre Mitarbeiter zurück in gemeinsam genutzte Büros holen möchten: Weil wegen der Corona-Auflagen in den Niederlassungen der Firmen nicht genügend Platz ist, könnten sie kurzfristig bei WeWork, Design Office und Co. anmieten. Mittelfristig werden neue Flächenkonzepte – die sowohl hygienekonforme Arbeitsplatzgestaltungen als auch die Berücksichtigung von Homeoffice und mobilem Arbeiten beinhalten – in den Unternehmen erstellt. Derzeit ist noch offen, inwieweit das Einbinden von flexiblen (aber auch vergleichsweise teuren) Coworking-Anmietungen hierbei eine Rolle spielt.

2.3 Logistikimmobilien

Erneuter Anstieg des Fertigstellungsvolumens 2019

Nachdem das Fertigstellungsvolumen im Jahr 2018 etwas geringer als in den Vorjahren ausfiel, wurde im Jahr 2019 das bisher höchste Neubauvolumen seit Beginn der Marktbeobachtung erreicht. Rund 4,9 Mio. m² Logistikfläche wurde im vergangenen Jahr fertiggestellt. Besonders hohe Fertigstellungsvolumen wurden im 2. und 4. Quartal 2019 mit jeweils fast 1,5 Mio. m² verzeichnet. Damit liegt das Jahr 2019 deutlich über dem mittleren Fertigstellungsvolumen der vergangenen fünf Jahre von 4,4 Mio. m².

Starke Bautätigkeit in den Logistikregionen

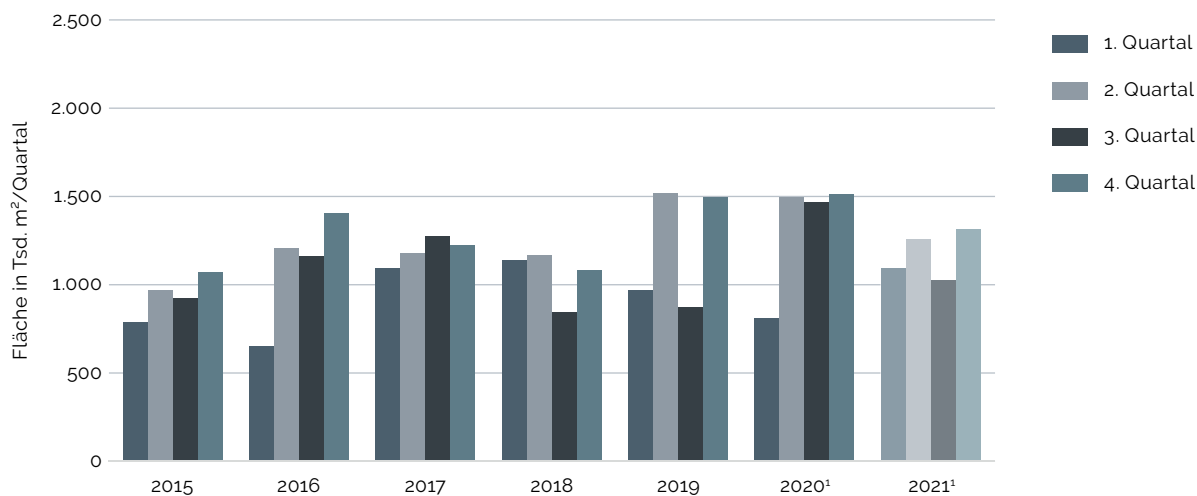
Die regionalen Schwerpunkte der Logistikflächenentwicklungen liegen nach wie vor in den etablierten Logistikregionen. Zu diesen größten Regionen gehören unter anderem die Regionen Berlin, Hamburg, Rhein-Main/Frankfurt oder Düsseldorf. Der Anteil der in den 28 etablierten Logistikregionen errichteten Logistikflächen lag im Zeitraum von 2015 bis 2019 bei 75,8%, was im Vergleich zum vorherigen Berichtszeitraum (2014 bis 2018) einen weiteren leichten Rückgang von vormals 77,4% bedeutet. Der Rückgang scheint sich fortzusetzen: 2020 wird dieser Anteil (inkl. Flächen im Bau) voraussichtlich auf einen Wert von 69,6% sinken. Die Flächenknappheit in den stark nachgefragten Logistikregionen zeigt eine deutliche Wirkung. Daher müssen viele Neubautwicklungen auf die Standorte in der „zweiten Reihe“ ausweichen, wo noch geeignete Bauflächen gefunden werden können.

Investoreninteresse größer als im Vorjahr

Die gestiegene Nachfrage von Investoren im Segment Logistik spiegelt sich auch im Transaktionsvolumen wider: So wechselten im Zeitraum von 2015 bis 2019 für insgesamt rund 27,2 Mrd. Euro Lager- und Logistikimmobilien ihren Besitzer. Rechnet man zu diesen noch die umgesetzten Verkaufserlöse bei den Unternehmens- und Industrieimmobilien hinzu, ergibt sich ein Investmentvolumen von rund 40,1 Mrd. Euro. Das überaus starke Investmentjahr 2019 wurde auch bei den hier betrachteten Immobilientypen deutlich: Der Umsatz erreichte mehr als 9 Mrd. Euro. Damit konnte das bisherige Rekordjahr 2017 um gut 150 Mio. Euro überboten werden. Ausschlaggebend für diesen Boom auf dem Logistik- und Light-Industrial-Markt war in erster Linie ein gestiegenes Interesse an Unternehmensimmobilien, die für knapp 3,5 Mrd. Euro gehandelt wurden und den höchsten Wert im gesamten Betrachtungszeitraum erzielt haben.

Das Interesse der Investoren an Logistikimmobilien ist auch im 1. Halbjahr 2020 hoch: Mit einem Umsatz von rund 2,5 Mrd. Euro liegt der Wert deutlich über dem des Vorjahreszeitraumes (1,5 Mrd. Euro). Auch der Investmentmarkt für Unternehmensim-

Abbildung 2.9: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche, I 2015 – IV 2021



¹ Die Auswertung enthält alle Fertigstellungen bis zum Stichtag 31.7.2020 sowie die Pipeline-Flächen (Projekte in Bau bzw. Planung, die voraussichtlich noch bis Ende 2020 bzw. 2021 fertiggestellt werden).

Quelle: Logistik und Immobilien 2020, bulwiengesa AG, RIWIS

mobilen verzeichnet mit einem Volumen von rund 1,3 Mrd. Euro (+40%) ein Ergebnis über dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

In den ersten sechs Monaten des Jahres liegt das Investmentvolumen in Lager- und Logistik- sowie Unternehmensimmobilien mit knapp 3,9 Mrd. Euro über dem Wert des 1. Halbjahres 2019 (+57%). Das Volumen ist u.a. auf die hohe Nachfrage – bei einem limitierten Angebot – in einem Niedrigzinsumfeld zurückzuführen. Auch Portfoliodeals trugen, neben den dominierenden Einzeltransaktionen, zum sehr guten Umsatzergebnis bei. So hat beispielsweise Union Investment 13 Bestandsgebäude und sechs Projektentwicklungen von Garbe für eine Summe von knapp 800 Mio. Euro erworben und Ares gab seine Logistikimmobilien an Investec Property.

Anteil der zertifizierten Objekte steigt

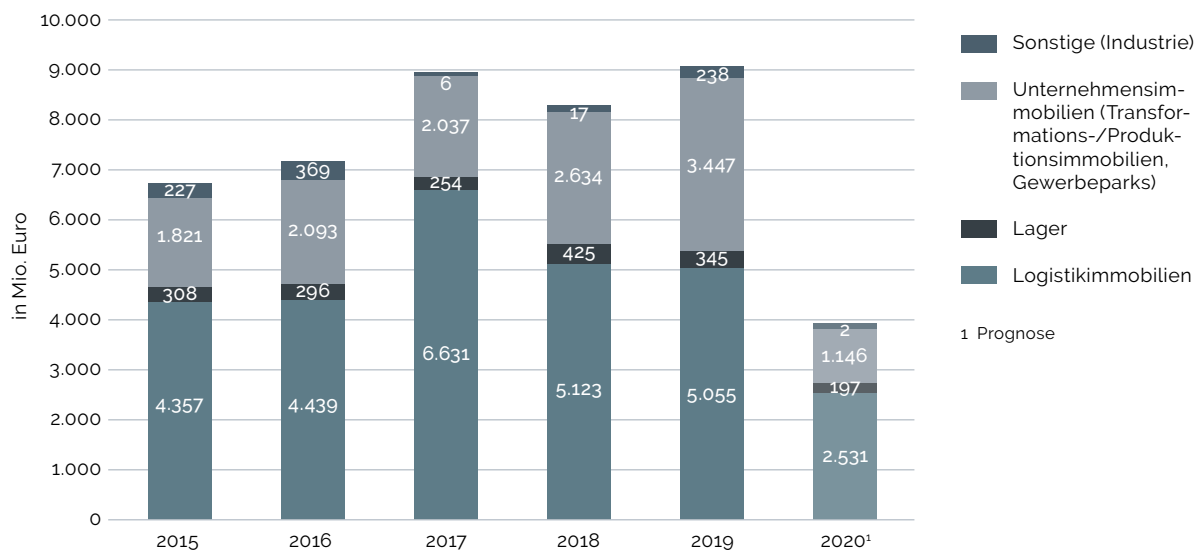
Mit der steigenden öffentlichen Aufmerksamkeit für das Thema Nachhaltigkeit hat sich dies auch im Bedarf von ökologisch nachhaltigen Logistikimmobilien niedergeschlagen. Um die Nachhaltigkeit einer Immobilie bewertbar und damit auch messbar zu machen, haben sich Nachhaltigkeitszertifikate als Gütesiegel bewährt. Bei Neubauprojekten wird dem Aspekt der Zertifizierung eine immer hö-

here Bedeutung beigemessen. Lag der Anteil der neu gebauten Immobilien, die mindestens eine Gold-Zertifizierung (nach DGNB und 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 8,3 Prozentpunkte. Gleichmaßen hat auch die absolute Anzahl der zertifizierten Logistikimmobilien zwischen 2010 und 2019 durchschnittlich um 25% pro Jahr zugenommen.

Welche Impulse sprechen für die Ansiedlung von Logistikimmobilien?

Geht es um die Ansiedlung von großflächigen Logistikimmobilien – ob auf der grünen Wiese oder als Bestandsneuentwicklung – gehen vielfältige unterschiedliche Aspekte Hand in Hand. Der hohe Flächenverbrauch stellt oftmals einen der Hauptkritikpunkte dar. Die relativ hohe Flächeninanspruchnahme wird sogar manchmal zu einem Hindernis für den Zuschlag bei einem Ansiedlungsbegehren, wenn nicht ausreichend Flächenreserven auf kommunaler Seite vorgehalten werden (können). Auf der anderen Seite existie-

Abbildung 2.10: Investmentvolumen in deutsche Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2015 – 2020



Quelle: Logistik und Immobilien 2020, bulwiengesa AG, RIWIS

ren aber auch zahlreiche positive Effekte, die für die Ansiedlung eines Logistikers sprechen. Insbesondere ökologisch nachhaltige Immobilien unterstreichen diesen Mehrwert für die regionale Ökonomie und Gesellschaft. Neben regionalwirtschaftlichen Anreizen, die mit Logistikansiedlungen verbunden sind, wird zukünftig auch die ökologische Nachhaltigkeit der Immobilie eine immer wichtigere Rolle spielen.

Logistik in Zeiten von Covid-19

Die jüngere Vergangenheit war geprägt durch hohe Nachfrage einerseits und einem Mangel vorwiegend an frei verfügbaren Hallenflächen sowie Grundstücken für Neuentwicklungen an geeigneten Standorten. Die Nachfrage fällt vielerorts deutlich höher aus als das verfügbare Angebot. Hintergrund dieser Entwicklung sind die enormen Veränderungen im Konsumverhalten sowie strukturellen Entwicklungen rund um die Industrie 4.0. Diese sich weiter im Wandel befindlichen Anforderungen basieren maßgeblich auch auf einer globalisierten Supply Chain. Die Corona-Pandemie bricht diese Paradigmen radikal auf – das Bewusstsein entsteht, dass eine sichere Supply Chain im Krisenfall weitaus wichtiger sein kann als eine kosteneffiziente Supply Chain, die auf dem Prinzip der Just-in-Time-Lieferung beruht. Die ak-

tuellen Prognosen zeigen: Logistikkimmobilien stellen auch in den nächsten Jahren stabile, resiliente Investments dar. Die Spitzenmieten steigen vielerorts unverändert, getrieben durch eine erhöhte Nachfrage. Durch den fortbestehenden Druck auf die Top-Logistikregionen werden zukünftig mehr Ansiedlungsentscheidungen zugunsten peripherer Lagen fallen. Zudem wird die Verfügbarkeit von Flächen weiterhin eine der wichtigsten Stell-schrauben beim deutschlandweiten Logistikflächenumsatz sein.

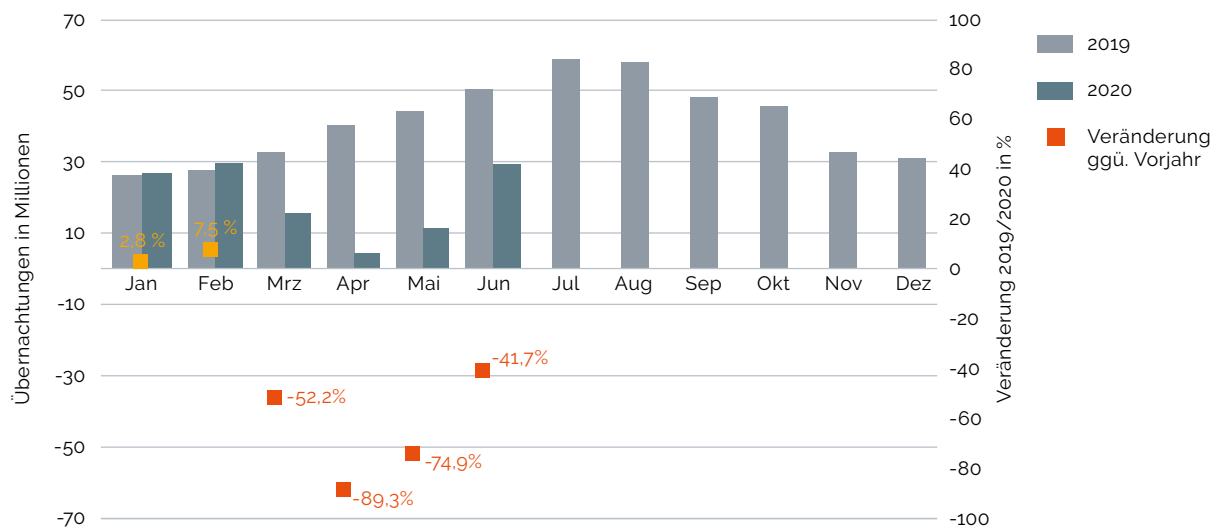
2.4 Hotelimmobilien

Hotelmarkt durch Einbruch der Übernachtungszahlen geprägt

Noch im Frühjahrsgutachten 2020 wurden dem deutschen Hotelmarkt gute Zukunftsperspektiven bescheinigt. Dort hieß es: „Alle Anzeichen sprechen momentan für einen weiteren Anstieg der touristischen Nachfrage in Deutschland, die Basis für den betrieblichen Erfolg der Hotellerie ist.“

Die Erfahrungen der vergangenen Jahre ließen zum Jahreswechsel annehmen, dass Covid-19 kontrollierbar sei und die Immobilienmärkte in Deutschland nicht merklich beeinflussen würde. So fand Corona unter denen im Frühjahrsgutach-

Abbildung 2.11.: Übernachtungen in Deutschland, 2019 – 1. Hj. 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt

ten skizzierten Risiken keine Erwähnung. Erst im Februar 2020 wurde langsam deutlich, dass Corona, anders als SARS-CoV oder die Vogel- und Schweinegrippe, sich zu einer weltweiten Pandemie entwickeln könnte.

Im März 2020 brachte der Corona-bedingte Lockdown den Tourismus in Deutschland wie überall auf der Welt fast vollständig zum Erliegen. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2020 sanken die Übernachtungszahlen in Deutschland um rund 47% zum Vorjahr. In den Lockdown-Monaten April und Mai gingen die Übernachtungszahlen um 89,3% bzw. 74,9% zurück; in den deutschen Großstädten im April sogar um über 90%. Mehr als in allen anderen deutschen A-Städten fielen in der Messestadt Düsseldorf die Übernachtungszahlen im April um fast 96%.

Hiervon waren alle Beherbergungsformen in Deutschland gleichermaßen stark betroffen, mit leichten Vorteilen für die Economy-Hotellerie und für Ferienwohnungen bzw. Mietapartments. Mit der schrittweisen Aufhebung der Reisebeschränkungen stieg die touristische Nachfrage im Juni 2020 wieder an. Dennoch schloss der letzte Monat im 1. Halbjahr mit einem Übernachtungsminus von -41,7% zum Vorjahr.

Dass das Minus nicht noch höher ausfiel, ist insbesondere der Freizeithotellerie zu verdanken, die in den Sommermonaten vielerorts hohe Buchungszahlen erreichte. In der Tourismusregion Chiemsee-Chiemgau betrug das Minus im Juni 2020 nur noch -15,5% zum Vorjahr. Und auch an Ost- und Nordsee sorgte die starke Binnennachfrage für relativ hohe Gästezahlen, in erster Linie in Feriententren, -häusern und -wohnungen, da dort die Abstandsregeln besser als in Hotels einzuhalten waren. Zudem mussten viele Hotels ihr Leistungsspektrum aufgrund der Hygieneregeln deutlich reduzieren. Wellnessbereiche durften nur bedingt genutzt werden, Gastronomie nur mit Einschränkungen. Dennoch hat die Ferienhotellerie durch Corona an Aufmerksamkeit gewonnen. Bisher auf Retail-Projekte spezialisierte Developer wollen nun z.B. Ferienprojekte an Nord- und Ostsee entwickeln und einige Investoren, die bisher nur in Stadthotels investierten, denken über eine Beimischung nach.

Doch auch fünf Monate nach dem Lockdown ist die deutsche Hotellerie – und hier vor allem die Stadthotellerie – noch weit vom Regelbetrieb entfernt. Ganz besonders trifft dies für Hotels zu, die überwiegend vom Messe- und Kongressgeschäft leben. Sämtliche Einschätzungen zur Erholung des Mark-

tes gehen mittlerweile von einem mehrjährigen Genesungsprozess mit vielerlei Unbekannten aus. Inwieweit damit die Existenz vieler Betriebe bedroht ist, lässt sich nur schwer einschätzen. Ein Großteil der Betriebskosten in der Hotellerie ist variabel bzw. semi-variabel, zudem wurden einige öffentliche und private Hilfspakete für die Hotellerie auf den Weg gebracht, um deren Existenz zu sichern, u.a. Kurzarbeitergeld, Absenkung der Mehrwertsteuer, Lieferantenkredite oder Gebührenerlasse. Bei einem weiteren großen Kostenblock hieß es zu Beginn der Krise, dass Vermieter und Mieter sich auf eine Teilung der Mietrisiken verständigen würden. Es stellte sich jedoch schnell heraus, dass beide Parteien diesbezüglich recht unterschiedliche Vorstellungen haben – Mieter denken an Verzicht, Vermieter an Stundung. Die von Vermietern eingeräumten Stundungsmodelle sind angesichts der prekären Situation für viele, besonders kettenunabhängige Privathotels, jedoch keine wirkliche Lösung, sondern eine Verschiebung der Probleme in die Zukunft. Gleiches trifft auf andere Stundungsangebote zu, wie z.B. Steuerstundungen.

Diese Diskussion darf allerdings nicht einseitig geführt werden. So ist auch die Perspektive der Immobilieneigentümer zu berücksichtigen, die nicht nur ihre Kreditverpflichtungen haben, sondern auch die ohnehin notwendige Transformation der Hotellerie mitfinanzieren müssen. Dementsprechend helfen in dieser Zweierbeziehung nur partnerschaftliche Konstrukte, bei denen beispielsweise mietfreie Zeiten gewährt und dafür Vertragsverhältnisse verlängert und überarbeitet (z.B. Indexierung, Erfolgskomponenten) werden. Zudem wäre angesichts der volkswirtschaftlichen Relevanz, die sowohl die Immobilienbranche als auch das Gastgewerbe besitzen, ein stärkeres Engagement von Staat und Banken mehr als angebracht.

Es ist zu bezweifeln, dass die bestehenden staatlichen Maßnahmen ausreichen, um einer Insolvenzwelle in der Hotellerie entgegenzuwirken. Ohne massive Unterstützung werden sich abzeichnende Entwicklungen der vergangenen Jahre exponentiell verstärken: etwa die Aufgabe kleiner mittel-

ständischer Hotelbetriebe mit geringen Liquiditätsreserven und veralteten Konzepten sowie der Einfluss finanzstarker Hotelketten.

Konkurrenzdruck schon vor Corona

Denn auch nach Corona wird sich die Hotellerie mit einigen Problemen auseinandersetzen müssen, die betreiberseitig hohe Liquidität erfordern. Der Konkurrenzdruck in der Hotellerie ist bereits vor der Rezession stetig gewachsen, vor allem in den von Projektentwicklern favorisierten Großstädten. So ist es auch nicht verwunderlich, dass z.B. das Berliner Sofitel Hotel am Kudamm seinen Betrieb einstellte. Und auch die Schließung des 4-Sterne-Hotels Crown Plaza in Heidelberg hat nur bedingt mit aktuellen Effekten zu tun.

Die befürchtete große Insolvenzwelle in der Hotellerie ist bisher ausgeblieben, jedoch nicht abgewendet. Ohne das MICE²-Geschäft wird es zu einer großen Marktberreinigung kommen, bei der finanz- und anpassungsschwächere Betriebe das Nachsehen haben. Zwar haben Accor, IHG, Marriott, Motel One sowie sowie andere große Hotelketten und Franchise-Unternehmen auch massive Umsatzeinbrüche im 1. Halbjahr zu verbuchen, aber meist eine andere Verhandlungsposition gegenüber Banken und Vermietern und hohe Rücklagen, um Investitionen etwa in Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Produktentwicklung und Personalrecruiting zu tätigen. Ein Beispiel ist die NH-Gruppe, deren Umsatz im 1. Halbjahr 2020 zwar um rund 62% sank, die aber trotzdem noch über rund 600 Mio. Euro liquide Mittel verfügt. Ein weiteres ist der Branchenprimus Motel One, der 2019 noch einen Gewinn von 129 Mio. Euro verbuchte und nun mit einem Verlust bis zum Jahresende von rund 80 Mio. Euro rechnet.

Aber auch umfangreichere Rücklagen sind schnell aufgebraucht, wenn nicht zeitnah ein vertrauenswürdiger und zuverlässiger Impfstoff entwickelt und breit zugänglich wird oder Gäste fernbleiben und Banken und Investoren weiter an Vertrauen in die Hotellerie verlieren.

Da bis zum 30. September 2020 die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht gilt, lässt sich das wahre Ausmaß der Krise auf die Unternehmen derzeit schwer abschätzen. Spätestens bis Mitte 2021, wenn das Kurzarbeitergeld ausläuft, ist eine Pleitewelle zu befürchten und mit ihr auch stark steigende Arbeitslosenzahlen in der Branche. Davon wären dann rund 1,1 Mio. sozialversicherungspflichtige Beschäftigte mehr oder weniger betroffen.

Transaktionen, Renditen, Neubau

Einige Banken haben bereits bekannt gegeben, Hotels vorerst nicht mehr finanzieren zu wollen. Und auch im Transaktionsbereich finden derzeit kaum noch Aktivitäten statt. Im 2. Quartal 2020 wechselten lediglich acht Hotels den Besitzer. Und bis Mitte August sind nur noch vier Verkäufe hinzugekommen. Der Blick der Investoren wird sich verändern. Hotels mit großen Veranstaltungskapazitäten oder Flughafenhotels könnten die Leidtragenden sein. Investoren werden sich zukünftig intensiver mit Konzept und Betreiber auseinandersetzen als bisher und auch Drittverwendungsoptionen im Ankauf stärker berücksichtigen, wie dies mittlerweile bei Einzelhandelsimmobilien üblich ist. Investitionsseitig sind Hotels momentan eine Wette auf die Zukunft.

Die Entwicklung der Renditen wird von Fall zu Fall zu bewerten sein. Grundsätzlich ist mit einem Anstieg der Renditen bzw. mit einem Fallen der Kaufpreise zu rechnen. Bestandsobjekte mit einer für den Betreiber gut auskömmlichen Pacht, die vielleicht vor Corona noch als „underrented“ galten, werden aber im Preis nicht sinken. Dagegen werden Objekte, bei denen die Pacht für den Pächter sehr eng kalkuliert ist, an Wert verlieren.

Corona wird somit merkliche Auswirkungen auf das Neubauvolumen im Hotelmarkt haben, das in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen ist. In manchen Städten war bereits vor Corona ein Überangebot zu befürchten, wenn die Übernachtungszahlen nicht in ähnlicher Intensität steigen würden. Dies ist nun der Fall, weshalb eine Reduzierung der Bauaktivitäten an Standorten mit bereits moderner Hotelinfrastruktur durchaus zu begrüßen ist.

Betriebsschließungen hingegen würden speziell in wirtschaftlich schwächeren, ländlichen Räumen zu hoher Arbeitslosigkeit und Gewerbesteuerverlusten führen, ganz abgesehen vom Verlust der öffentlichen Funktion, die die dortigen Betriebe mit ihrer Gastronomie und ihren Veranstaltungsfazilitäten ausüben.

Corona könnte auch konzeptionelle Beschleunigungseffekte haben. Aparthotels waren zwar bereits vor der Krise stark im Kommen, haben aber nochmals im Tempo zugelegt. Adina, Adagio, Adapt Apartments, SMARTments business, Limehome und Co. expandieren kräftig. Die Trends werden jedoch weniger in der „Hardware“ als in der „Software“ zu suchen sein. Die Betriebsabläufe werden sich ändern, um kostensparender und kontaktloser arbeiten zu können, auch allein wegen des Fachkräftemangels in der Hotellerie. So werden Hotels beispielsweise einen höheren IT-Standard benötigen als heute. Der Aspekt der Hygiene wird vermarktungstechnisch eine größere Rolle spielen. Vor diesem Hintergrund muss man sich z.B. fragen, ob die im Lifestylesegment beliebten Konzeptbausteine Coworking und Gemeinschaftsküche konzeptionell überdacht werden müssen. Hier bedarf es zumindest neuer Raumkonzepte, die u.a. Abstand zwischen den Nutzern gewährleisten. Auch werden in zukünftigen Pachtverträgen Corona-Klauseln Berücksichtigung finden, um die Risiken zwischen den Vertragspartnern besser abzufedern.

Die touristische Nachfrage wird wieder anziehen, auch der Geschäftstourismus in den Städten. Skype, Zoom, Webex, Teams und Co. haben sich als extrem praktikabel erwiesen, ersetzen aber nicht den persönlichen Kontakt. Und wenn Fliegen und Bahnfahren wieder mehr (gefühlte) Sicherheit bietet und zuverlässiger und kundenfreundlicher ist, wird auch das besonders für die Stadthotellerie enorm wichtige Messe- und Kongressgeschäft wieder anlaufen. Bis dies soweit ist, fehlt der Hotellerie eine wichtige Einnahmequelle. So berichtete beispielsweise die Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung AHGZ, dass allein das Estrel Hotel in Berlin in diesem Jahr 178 Veranstaltungen verloren hat, darunter 40 Veranstaltungen mit über 1.000 Personen.

Selbst bei einer zeitnahen Rückkehr zur Normalität ist frühestens 2022 damit zu rechnen, dass der Tourismus in Deutschland das Niveau von 2019 erreicht. Wahrscheinlicher ist eine Erholung in den Jahren 2023/2024, da viele touristische Quellmärkte weitaus stärker von Corona betroffen sind als Deutschland. Dementsprechend dürfte die Normalität in den Betriebsergebnissen der Hotels nochmals später zu sehen sein, da sie, um betriebs- und wettbewerbsfähig zu bleiben, mit hohen Kosten konfrontiert sein werden, schon allein um Personal zu halten oder die Betriebe krisensicherer zu machen, oder aber gestundete Leistungen zurückzuzahlen. Zudem wirkt sich eine Verschiebung in der touristischen Nachfragestruktur (mehr Inländer, weniger Ausländer) nicht förderlich auf das ohnehin schon niedrige Ratenniveau in der deutschen Hotellerie aus.

Was die Hotellerie jetzt dringend braucht, sind private und politische Akteure, die den Willen und die Kraft zum gegenseitigen Ausgleich haben, auf privater Seite sowohl bei Mietern als auch bei Vermietern. Solche Hilfen sind keine Einbahnstraße, sondern eine Investition in die Zukunft – denn nach Corona werden sich alle Beteiligten an den gemeinsamen Umgang während der Krise erinnern.

Die Hotelbranche steht somit auch in den kommenden Jahren vor der Herausforderung, die Auswirkungen der Corona-Krise in einem strukturellen Umbruch zu bewältigen. Um die hieraus resultierenden Folgen für den Arbeitsmarkt und die Volkswirtschaft abzufedern, sind intelligente staatliche Unterstützungen gefragt. Hierbei sollte ein Augenmerk auf der Stärkung und dem Erhalt der Attraktivität der urbanen Räume liegen, um auch die zukünftige Nachfrage nach Hotelbetten zu sichern.

2.5 Pflegeimmobilien

Der Pflegeheimmarkt: systemrelevant, nicht nur in der Krise

In den Heimen bleibt die Sorge bestehen: 21,5% der Einwohner Deutschlands sind älter als 65 Jahre und gehören damit zur Risikogruppe, deren gesundheitliche Beeinträchtigung ausgelöst durch eine Virusinfektion höher ist als bei jüngeren

Menschen. Ca. 820.000 Bewohner werden in rund 10.000 Pflegeheimen betreut.

Die derzeit spürbaren direkten Auswirkungen der Corona-Pandemie sind für die Pflegeheime mit besonderen Herausforderungen verbunden. Diese beruhen zum einen in der strikten Umsetzung der Hygienemaßnahmen zum Schutz der Bewohner und Beschäftigten sowie der Besucher. Dies erfordert für die Pflege besondere Arbeitsabläufe, aber auch das Bereitstellen von Desinfektionsmittel und Schutzkleidungen. Betreuungsengpässe durch erkrankte Mitarbeiter können auftreten. Zum anderen haben die Einrichtungen zum Schutz von Bewohnern und Mitarbeiter in den letzten Wochen Besuchskonzepte erarbeitet. Durch deren erfolgreiche Einführung ist es wieder möglich, die dringend notwendigen sozialen Kontakte zwischen Bewohnern und Angehörigen umzusetzen.

Gegebenenfalls kann es kurz- bis mittelfristig zu Rückgängen in der Auslastung der Einrichtungen kommen; dies ist zu begründen mit einer möglicherweise steigenden Sterblichkeit der Bewohner und einer langsameren Wiederbelegung der Pflegeplätze, dem Belegungsstopp aufgrund fehlenden Personals oder von vorübergehenden übergreifenden gesundheitspolitischen Einschränkungen. Dieser Auslastungsrückgang kann zu einem Einnahmenverlust und damit verbunden einer Einschränkung der Bedienung der Kosten führen. Teile der Verluste sind vom „COVID-19-Krankenhausentlastungsgesetz“ abgedeckt. Die Investitionskosten werden dabei jedoch nicht erfasst. Daher ist es im Interesse sowohl des Immobilieneigentümers als auch des Betreibers, hier gemeinsam Lösungen zu finden, die das Mietverhältnis und damit den Betrieb der Einrichtung langfristig sichern. Insolvenzen von kleinen Betreibern, die wirtschaftlich nicht stabil sind, können mittelfristig trotzdem nicht ausgeschlossen werden.

Im Betreuten Wohnen sowie bei der häuslichen Pflege durch Angehörige und ambulante Dienste sind die Auswirkungen der Corona-Pandemie vor allem in der täglichen Betreuung und Versorgung der Menschen zu sehen.

Sichere Investitionen, aber sinkende Renditen im Markt für Pflegeimmobilien

Die aktuell rezessive Marktphase, die als Folge der Corona-Pandemie gegeben ist, verstärkt eine steigende Nachfrage nach defensiven und konjunkturunabhängigen Immobilienanlagen. Die Investoren bewerten vor allem den nachhaltigen Cashflow, der in Seniorenimmobilien erwirtschaftet wird, als positiv. Dieser fußt auf einer Demografie bedingten gesicherten Nachfrage nach Pflegeplätzen und Angeboten für Seniorenwohnungen. Das zeigt sich auch im aktuellen Transaktionsgeschehen. Laut einer Analyse von CBRE betrug das Transaktionsvolumen im 1. Halbjahr 2020 rund 888 Mio. Euro. Dabei entfielen ca. 553 Mio. Euro auf das Segment der Pflegeheime, in den Teilmarkt Betreutes Wohnen flossen 228 Mio. Euro.

Gerade deutsche Investoren haben in den letzten Monaten gekauft, was vielleicht auch den eingeschränkten Reisemöglichkeiten für ausländische Käufer geschuldet ist. Die Dynamik im Einkaufsverhalten wird durch die hohe Liquidität im Markt zunehmen. Dem gegenüber steht jedoch eine limitierte Produktverfügbarkeit.

Dieser Nachfragedruck aufseiten der Investoren findet seinen Ausdruck auch in den Renditen: Die Spitzenrenditen für Pflegeheime liegen derzeit bei rund 4,3% und für Betreutes Wohnen bei 3,5%. Es ist anzunehmen, dass sich durch die höhere Nachfrage nach risikoaversen Anlageprodukten sowie steigenden Bau- und Grundstückskosten die Renditen weiter reduzieren könnten.

2.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Wirtschaftsimmobilien sind bislang verhältnismäßig gering von den Auswirkungen der Pandemie betroffen. Dies trifft vor allem auf Büroimmobilien zu, für die die Fundamentalkennzahlen weiterhin positiv sind. Hierbei profitiert der Markt von der hervorragenden Ausgangssituation vor der Krise – einer vitalen Nachfrage insbesondere in den Metropolen stand ein sehr limitiertes Angebot gegenüber. Allerdings kann dies nur als ein Zwischenfazit angesehen werden. Mögliche Nachfrageeinbrüche sind bei einem erneuten Lock-

down-Szenario und den damit verbundenen rezessiven Verwerfungen nicht auszuschließen.

Deutlicher und unmittelbarer sind die Auswirkungen der Krise auf den Hotelbereich. Hier wird es durch die Pandemie und den damit verbundenen Einnahmefällen zu Konsolidierungen kommen, von denen insbesondere kleine und mittelständische Betriebe mit geringen Liquiditätsreserven betroffen sein werden. Das Hotelsegment ist jedoch volumenmäßig und damit auch volkswirtschaftlich etwas weniger (system-)relevant.

Als Krisengewinner im Bereich der Wirtschaftsimmobilien werden derzeit Logistikimmobilien angesehen. Die Nachfrage sowohl bei Nutzern als auch im Investmentmarkt ist weiterhin sehr hoch und hat sich während der Krise sogar noch verstärkt. Auch der noch einmal durch die Pandemie bzw. den Lockdown verstärkte Bedeutungsgewinn des Onlinehandels wirkt hierbei als Beschleuniger.

Büroarbeit gesellschaftlich umfassender bewerten

Mit einem Bürobeschäftigtenanteil von 33% in Deutschland und bis zu rund 50% in den großen Städten hat Büroarbeit eine gesellschaftliche Relevanz, die zuletzt in den Diskussionen um Homeoffice, Pendlerverkehr oder Verdrängung von traditionellem innerstädtischen Handwerk Ausdruck fand. Zur Wahrung einer stadtfunktionalen Balance wären empfehlenswert:

- Detaillierte kommunale Bürokataster und Marktbeobachtungen, die die ökonomischen und städtebaulichen Dimensionen gleichermaßen im Auge haben.
- Überarbeitung der Arbeitsstättenrichtlinien und Steuergesetze unter Berücksichtigung von Gruppenarbeit/direkter Kommunikation und Homeoffice.
- Mehr Büros in und für eine bessere Durchmischung von Quartieren baurechtlich zulassen.

Logistik stärken – im kommunalen Kontext

Der hohe Flächenverbrauch stellt oftmals einen der Hauptkritikpunkte dar. Neben regionalwirtschaftlichen Anreizen, die mit Logistikansiedlun-

gen verbunden sind, wird künftig auch die ökologische Nachhaltigkeit und Sozialverträglichkeit von Logistik eine immer wichtigere Rolle spielen. Hier sollte der Bund ein Regelwerk aufsetzen, das zusammen mit den Kommunen Anreize gibt für:

- Mehrgeschossigkeit, temporäre Nutzungen (Whitelabel-Anlagen).
- Verschiedene Verkehrswege/Technologieoffenheit (Binnenschifffahrt, Drohnen etc.).
- Transparenz zu systemrelevanten Lieferketten.
- Zudem sollten Vorbehalte gegen neue Flächenausweisungen abgebaut werden.

Erhalt urbaner Vielfalt stützt Hotels

Urbane Vielfalt ist ein besonderes Kennzeichen der Städte in Deutschland. Diese zu stärken und zu erhalten, beispielsweise durch die Unterstützung von kulturellen Einrichtungen, muss das gemeinsame Ziel von kommunalen Akteuren und Immobilienbranche sein. Diese – private wie öffentliche – Einrichtungen und Institutionen tragen zur Attraktivität einer Stadt bei ebenso wie zu einer funktionierenden Stadtgesellschaft und haben große ökonomische Auswirkungen auf den Einzelhandel oder Hotels.

Trotz eines stark gestiegenen Angebots temporärer Wohnformen in den letzten Jahren und einem entsprechenden Wettbewerb wäre eine längerfristige öffentliche Stützung, bis mindestens Sommer nächsten Jahres, von Hotelbetrieben wünschenswert, um die Funktionalität der städtischen Ökonomien insgesamt zu sichern. Hier müssen selbstverständlich individuelle Lösungen gelten, die sich stark an den Leistungskennzahlen der jeweiligen Betriebe orientieren, aber nicht an deren Betriebsgröße, wie es die vom Bundeskabinett beschlossenen rückzahlungsfreien Überbrückungshilfen vorsehen. Was die Hotellerie jetzt braucht, ist Zeit und Sicherheit, weshalb existierende Hilfen deutlichen verlängert werden sollten. Das gilt auch im Hinblick auf den gewerblichen Kündigungsschutz sowie für Nutzungsänderungssperren, die verhindern sollen, dass Hotelnutzungen durch andere Nutzungen ersetzt werden.

Seniorenwohnen und -pflege für Stadt- und Quartiersentwicklung nutzen

Der in den kommenden Jahren stark wachsende Sektor für Seniorenwohnen und -pflege sollte mit Blick auf lokal verfügbare Arbeitskapazitäten, Bedürfnissen an Freiraum und Erdgeschossnutzungen oder politisches Engagement rechtzeitig in die Stadtentwicklungspolitik und Baukultur eingebunden werden. Vermieden werden sollten reine, übertechnisierte „Verwahrstationen“.

3 Einzelhandelsimmobilien

Michael Gerling, Lena Knopf und Kristina Pors
EHI Retail Institute GmbH



3.1 Aktuelle Lage

Die Corona-Krise beschäftigt die Welt seit Anfang des Jahres. Mitte März 2020 erfolgte in Deutschland ein Lockdown, bei dem das öffentliche Leben und die Wirtschaft weitestgehend runtergefahren wurden. Auf Basis der Bund-Länder-Vereinbarung zum Coronavirus bedeutete dies Zwangsschließungen von mehreren Wochen für viele Branchen des Einzelhandels. Lediglich die zur Nahversorgung zählenden Branchen wie Lebensmitteleinzelhandel, Drogeriemärkte und je nach Bundesland einige wenige weitere Branchen (z.B. Tierbedarf, Bau- und Gärtenmärkte) durften unter strengen Hygieneauflagen geöffnet bleiben. Während des Lockdowns hatten etwa 80% der gut 475.000 Einzelhandelsbetriebe in Deutschland ihre Geschäfte geschlossen.

Am 20. April erfolgte dann die graduelle Öffnung des Einzelhandels, basierend auf dem Beschluss des Corona-Kabinetts. Unter Auflagen zur Hygiene (Maskenpflicht im ÖPNV, beim Einkaufen gilt diese bereits seit Ende April), zur Steuerung des Zutritts und zur Vermeidung von Warteschlangen durften alle Geschäfte bis zu 800 m² Verkaufsfläche sowie unabhängig von der Verkaufsfläche Kfz-Händler, Fahrradhändler und Buchhandlungen wieder öffnen. Dabei legten die Länder die Regelungen unterschiedlich aus – so öffneten in Nordrhein-Westfalen auch Einrichtungshäuser und Babyfachmärkte unabhängig von ihrer Verkaufsfläche, während in Rheinland-Pfalz alle Geschäfte öffnen durften, solange Waren nur auf bis zu 800 m² Verkaufsfläche angeboten wurden. Wenige Zeit später erfolgte die gänzliche Öffnung aller Geschäfte des Einzelhandels.

Konsumklima

Mitte des Jahres ist eine neue Art der Normalität eingeleitet, doch die Konsumlaune schlummert

noch. Während des Lockdowns und unmittelbar danach waren Lustkäufe beim überwiegenden Teil der Bevölkerung reinen Versorgungskäufen gewichen. Die Angst vor einer Ansteckung, finanzielle Sorgen infolge von Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit, aber auch das fehlende Einkaufserlebnis durch Abstand, Maske und Hygienevorschriften sind die vielfältigen Gründe dafür. Nachdem sich seit Februar bereits ein Rückgang des Konsumklimas eingestellt hatte, folgte im April und fortgesetzt im Mai ein Absturz auf 2,3 bzw. -23,1 Punkte. Solch ein niedriger Wert war zuvor in der Historie des Indikators noch nie gemessen worden.¹ Seit die Covid-19-Fallzahlen sich in Deutschland aufgrund umfassender Maßnahmen im April und Mai günstig entwickelt und bis Mitte Juli auf einem relativ niedrigen Niveau stabilisiert hatten, stieg auch langsam wieder die Stimmung der Verbraucherinnen und Verbraucher. Doch auch wenn im Juni eine deutliche Aufhellung des Konsumklimas auf -18,6 Punkte erkennbar ist, welche sich auch im Juli mit -9,4 weiter fortsetzt, befinden sich die Werte noch auf den Plätzen zwei und drei der Negativ-Rekorde. Im August wird laut Prognose von einer weiteren Erholung des Konsumklimas auf -0,3 Punkte ausgegangen.²

Die Einkommenserwartung sank von Januar bis April um fast 64 Punkte auf -19,3.³ Gründe hierfür sind insbesondere Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit, wodurch viele Haushalte mit Einkommenseinbußen fertig werden müssen. Die Arbeitslosenzahl ist während der Corona-Krise deutlich gestiegen und lag im Juni bei 2,85 Mio.,⁴ während es im Januar noch 2,43 Mio. Arbeitslose waren.⁵ Die Arbeitslosenquote stieg von 5,3% auf 6,2%. Die Kurzarbeit hingegen stieg in diesem Zeitraum noch deutlich stärker als die Arbeitslosenquote. Im Mai geht die Bundesagentur für Arbeit von 6,70 Mio. Menschen in Kurzarbeit aus, während es im Januar noch

1 Vgl. GfK: Konsumklima erholt sich weiter – Verbraucher erwachen aus Schockstarre, URL: <https://www.gfk.com/de/presse/Konsumklima-erholt-sich-weiter?hsLang=de> (6.7.2020).

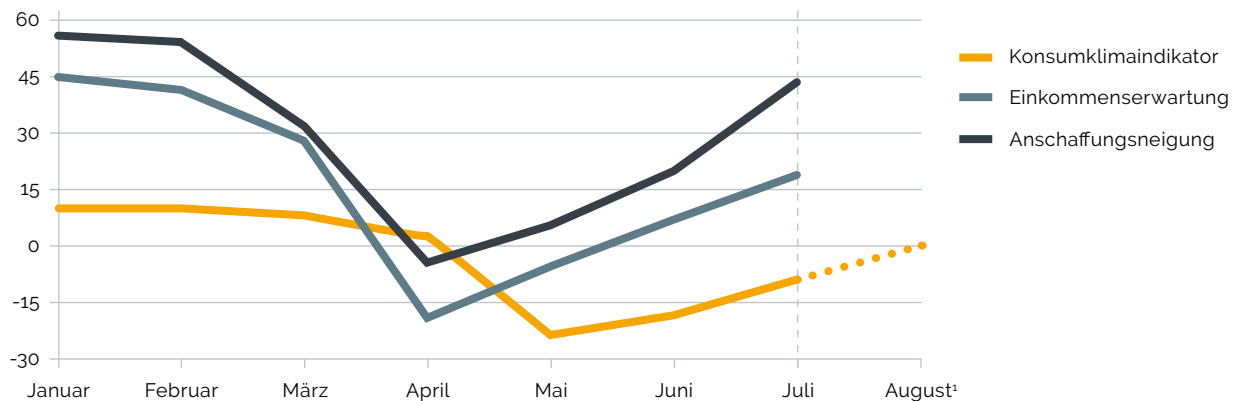
2 GfK: GfK-Konsumklima-Indikator für Deutschland im Zeitraum von Juli 2019 bis Juli 2020 und Prognose für August 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-indikator-fuer-deutschland> (5.8.2020).

3 Vgl. GfK: Entwicklung des Indikators Einkommenserwartung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Juni 2019 bis Juli 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-einkommenserwartung> (5.8.2020).

4 Vgl. Bundesagentur für Arbeit: Der Arbeitsmarkt im Juni 2020, URL: <https://www.arbeitsagentur.de/presse/2020-34-der-arbeitsmarkt-im-juni-2020> (7.7.2020).

5 Vgl. Bundesagentur für Arbeit: Der Arbeitsmarkt im Januar 2020, URL: <https://www.arbeitsagentur.de/presse/2020-06-der-arbeitsmarkt-im-januar-2020> (7.7.2020).

Abbildung 3.1: Konsumklimaindikator, Anschaffungsneigung und Einkommenserwartung, 2020



1 Prognose

Quelle: GfK, GfK-Konsumklima-Indikator für Deutschland im Zeitraum von Juli 2019 bis Juli 2020 und Prognose für August 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-indikator-fuer-deutschland> (Stand: 5.8.2020), GfK, Entwicklung des Indikators Einkommenserwartung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Juni 2019 bis Juli 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-einkommenserwartung> (Stand: 5.8.2020), GfK, Entwicklung des Indikators Anschaffungsneigung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Juni 2019 bis Juli 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-anschaffungsneigung> (Stand: 5.8.2020)

0,13 Mio. waren.⁶ Laut Schätzungen des ifo Instituts ist die Inanspruchnahme nach einem Höchststand im Mai wieder etwas gesunken und umfasste im Juli noch 5,6 Mio. Menschen.⁷ Das zeigt die Wichtigkeit des Instrumentes Kurzarbeit auf – vor allem im internationalen Vergleich, wo die Arbeitslosenzahlen teils viel stärker anstiegen als in Deutschland. Es bedeutet aber in erster Linie eine temporäre Abfederung, denn Kurzarbeit ist keine Dauerlösung.

Im Zuge der langsamen Lockerungen und vorsichtiger Stabilisierung vieler Lebensbereiche steigt die Einkommenserwartung seit Mai wieder und lag im Juli bei 18,6 Punkten. Das sind ca. 32 Punkte weniger als im Juli vergangenen Jahres. Die Anschaffungsneigung nahm ebenfalls zwischen Januar und April deutlich ab – lag sie zum Jahresbeginn noch bei 55,5 Punkten, waren es im April -4,6 Punkte.⁹ Eine erste Verbesserung zeigte sich im Mai (5,5

Punkte) und wurde im Juni mit 19,4 Punkten und im Juli mit 42,5 Punkten weiter ausgebaut. Sie liegt damit nur noch leicht unter dem Vorjahreswert 46,3.¹⁰ Wegen der anhaltenden Einschränkungen insbesondere im Freizeit- und Tourismussektor sinken die Lebenshaltungskosten vieler Menschen, wodurch der finanzielle Spielraum steigt. Die Konjunkturerwartung betrug nach einem Tiefstand im April mit -21,4 Punkten im Juli wieder 10,6 Punkte und befindet sich somit im deutlich positiven Bereich des langjährigen Durchschnittswertes Null.¹¹ Hierzu trägt insbesondere das umfassende Konjunkturpaket für die deutsche Wirtschaft bei.

Umsätze im stationären Einzelhandel

Das Verbraucherverhalten wirkt sich unmittelbar auf die Einzelhandelsumsätze aus und so verbuchen manche Branchen nie dagewesene Umsatzeinbrüche. Insgesamt lagen die Umsätze des deut-

6 Vgl. Bundesagentur für Arbeit: Realisierte Kurzarbeit (hochgerechnet) – Deutschland, Länder, Regionaldirektionen, Agenturen für Arbeit und Kreise (Monatszahlen), Juli 2020, URL: <https://statistik.arbeitsagentur.de/Navigation/Statistik/Statistik-nach-Themen/Lohnersatzleistungen-SGBIII/Kurzarbeitergeld/Kurzarbeitergeld-Nav.html> (5.8.2020).

7 ifo Institut: Zahl der Kurzarbeiter sinkt – aber nicht überall, URL: <https://www.ifo.de/node/57307> (6.8.2020).

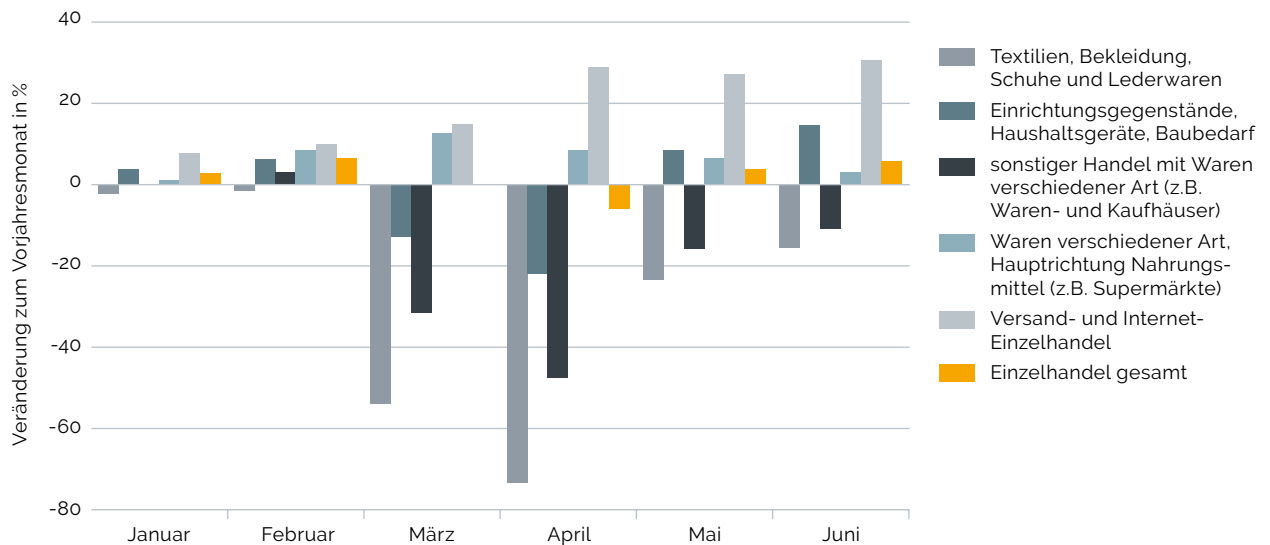
8 Vgl. GfK: Entwicklung des Indikators Einkommenserwartung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Juli 2019 bis Juli 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-einkommenserwartung> (5.8.2020).

9 Vgl. GfK: Entwicklung des Indikators Anschaffungsneigung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Juni 2019 bis Juli 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-anschaffungsneigung> (5.8.2020).

10 Vgl. ebd.

11 Vgl. GfK: Entwicklung des Indikators Konjunkturerwartung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Juli 2019 bis Juli 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-konjunkturerwartung> (5.8.2020).

Abbildung 3.2: Umsatzentwicklung ausgewählter Branchen (real), 1. Hj. 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, Monatsstatistik im Einzelhandel (Stand 5.8.2020)

schen Einzelhandels mit -6% nur im April unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Im März lagen die Umsätze 0,5% und im Mai 3,2% über dem Vorjahreswert. Jedoch muss hier eine differenzierte Betrachtung vorgenommen werden, denn Wachstum und Schrumpfung verteilen sich sehr unterschiedlich auf die Branchen.

Umsatzsteigerungen konnte im stationären Einzelhandel insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel erzielen. So stiegen die Umsätze im März um 12,5% und im April um 8,2% im Vergleich zum Vorjahr an. Während sogenannte Hamsterkäufe spektakulär anmuten, eigentlich aber nur ansonsten gleichmäßig verteilte Umsätze zeitlich bündeln, konnten echte Umsatzsteigerungen zum Beispiel aus der Schließung aller gastronomischen Einrichtungen generiert werden. In dieser Zeit füllten die Supermärkte, Discounter und SB-Warenhäuser die Versorgungslücke, die von geschlossenen Restaurants, Mensen oder Kantinen ausging. Der schon länger zu beobachtende Trend zu besserer Qualität und höherem Frischeanteil legte mit der Dauer des „Homecooking“ noch einmal zu. Die stärkere Nachfrage und eine geringe Preissensibilität der Kon-

sumentinnen und Konsumenten ließen auch nennenswerte Preiserhöhungen in diesen Sortimenten zu. Da die meisten Nonfood-Geschäfte während des Lockdowns geschlossen waren, profitierten zudem regulär geöffnete Supermärkte und vor allem SB-Warenhäuser von ihren Nonfood-Sortimenten.

Besonders negativ betroffen sind die Branchen Bekleidung, Schuhe und Lederwaren. Im März meldeten diese Händler ein Umsatzminus von -54% im Vergleich zum Vorjahr, was im April noch im schlechten Sinne mit -73% getoppt wurde.¹² In diesem stark saisonbezogenen Geschäft blieben die Frühjahrskollektionen während der Geschäftsschließungen in den Regalen liegen. Auch nach der Wiedereröffnung der Geschäfte haben diese Branchen zu kämpfen. Die Umsatzzahlen im Mai und Juni liegen noch bei rund -24% bzw. -16% unter dem Vorjahreswert. Die Absage nahezu aller Feierlichkeiten und anderer Zusammenkünfte ließ die Segmente der Anlassmode einbrechen und auch Businesskleidung brauchten die Konsumentinnen und Konsumenten im Homeoffice nicht. Abgesehen von fehlenden konkreten Anlässen regt ein ungewohntes Einkaufserlebnis mit Abstands- und Hygi-

¹² Vgl. Statistisches Bundesamt: Monatsstatistik im Einzelhandel: Umsatzentwicklung ausgewählter Branchen (real), Veränderung zum Vorjahresmonat in % (5.8.2020)

energieregeln weniger Impulskäufe an. Gleiches trifft die Waren- und Kaufhäuser, die ohnehin bereits seit Jahren mit Problemen z.B. durch große Flächen und fehlende Profilschärfe kämpfen.

Umsätze im Onlinehandel

Während der stationäre Nonfood-Einzelhandel einen Frequenz- und Umsatzeinbruch ohne Gleichen erlebte, wurde der Trend zum Onlinehandel insgesamt noch einmal deutlich beschleunigt. Unternehmen, die dabei bereits eine Multi-Channel-Strategie verfolgt hatten, sind im Wettbewerbsvorteil denjenigen gegenüber, die erst in der Krise mit dem Onlinehandel begonnen haben. Nach einer anfänglichen Konsumzurückhaltung im 1. Quartal ist der E-Commerce im 2. Quartal überdurchschnittlich gewachsen, so dass das 1. Halbjahr 2020 wieder sein altes Wachstumsniveau erreicht hat. Mit einem Umsatzplus von 35,7% im 1. Halbjahr 2020 sind auch online die Waren des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel, Tierbedarf, Medikamente oder Drogerie am stärksten gewachsen. Im Vergleich dazu verloren die Onlineumsätze der stationären Händler auf das Halbjahr bezogen sogar 1,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum.¹³

Hilfsmaßnahmen

Viele Handelsunternehmen haben Hilfsmaßnahmen und Förderungen des Bundes im 1. Halbjahr genutzt. So wurde unter anderem die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt. In einer Handelsbefragung gaben 63% der Unternehmen an, Kurzarbeit beantragt zu haben.¹⁴ Zudem wurde die Möglichkeit zum Aussetzen der Mietzahlung verbreitet genutzt – etwa jedes zweite Handelsunternehmen machte hiervon Gebrauch. Ende März hatte die Bundesregierung die Regelung geschaffen, wonach der Vermieter nicht kündigen kann, wenn Mietzahlungen aufgrund von Auswirkungen der Corona-Pandemie zwischen 1. April und 30. Juni 2020 nicht geleistet werden. Diese Mietzahlungen müssen allerdings bis Juni 2022 nachgezahlt wer-

den. Die Bundesregierung versucht, die Liquiditätsausstattung der Betriebe auch durch Kredite über die KfW zu verbessern. Etwa jedes vierte Handelsunternehmen hat solch einen KfW-Kredit beantragt.¹⁵ Neben politischen Maßnahmen ist es seit Beginn der Krise auch sehr intensiv zu Gesprächen und Verhandlungen zwischen Mietern und Vermietern gekommen, um gemeinsam Lösungen zu finden. Meistens mussten individuelle Lösungen für einzelne Standorte erarbeitet werden, dazu gehörten zum Beispiel auch die teilweise Stundung der Miete, die Mietreduzierung oder die Umstellung auf Umsatzmiete. Einigkeit herrscht darüber, dass der Handel und die Immobilienwirtschaft das gemeinsame Ziel zukunftsfähiger und lebendiger Einzelhandelslagen teilen. Deshalb müssen auch gemeinsame und faire Lösungen für diese schwierige Zeit und darüber hinaus gefunden werden. Richtlinien, an denen sich die Verhandlungsparteien dabei orientieren können, gibt es vom ZIA¹⁶ und vom German Council of Shopping Places.¹⁷

Filialnetzausdünnung

Trotz staatlicher Unterstützung haben die dramatischen Umsatzrückgänge eine Reihe von Insolvenzanträgen und Schutzschirmverfahren im Handel zur Folge. Betroffen sind hiervon bekannte Modefilialisten wie Appelrath Cüpper, Bonita, Esprit Deutschland, Hallhuber, Promod, Sinn und Sör.

Auch die Warenhauskette Galeria Karstadt Kaufhof suchte am 1. April die Rettung in einem Schutzschirmverfahren, welches nach drei Monaten in einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung mündete. Der Konzern will aufgrund hoher Mieten und soziodemografischer Standortnachteile nach Zugeständnissen der Vermieter und zähen Verhandlungen 46 Kaufhäuser statt ursprünglich 62 schließen (Stand Mitte August 2020). Die Schließungen meist in Toplagen der Innenstädte bedeuten den Verlust von Magneten und Aufenthaltsorten für viele Kommunen mit Konsequenzen für die verblei-

13 Vgl. Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V., Pressemitteilung: E-Commerce-Plus von 9,2% im 1. Halbjahr 2020 – dauerhaft mehr E-Commerce beim „Täglichen Bedarf“, URL: <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/e-commerce-plus-von-9-2-prozent-im-1-halbjahr-2020-dauerhaft-mehr-e-commerce-beim-taeglichen-beda.html> (5.7.2020).

14 Vgl. Hahn Gruppe: Hahn Retail Real Estate Report 2020.

15 Vgl. ebd.

16 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/> (12.8.2020).

17 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> (12.8.2020).

Abbildung 3.3: Insolvenzen im Einzelhandel, Auswahl, 2/2020 – 7/2020

Firma	Situation	Branche	Datum	Anzahl Filialen
Appelrath Cüpper	Insolvenz in Eigenverwaltung	Mode	7.4.2020	16
Bonita	Schutzschirmverfahren	Mode	8.6.2020	512
Colloseum	zunächst Insolvenz, dann übertragene Sanierung durch Schulz Fashion	Mode	1.4.2020	135 (Schulz Fashion übernimmt 104 Läden)
Dielmann-Gruppe (Schuhhaus Dielmann und Sporthaus Robert Hübner)	Schutzschirmverfahren	Schuhe und Lederwaren	4.6.2020	48
Esprit	Schutzschirmverfahren gefolgt von Insolvenz in Eigenverwaltung	Mode	27.3.2020 und 1.7.2020	114 (Reduktion auf 50 Filialen)
Fashion Store	Insolvenz in Eigenverwaltung	Mode	13.5.2020	12
Galeria Karstadt Kaufhof	Schutzschirmverfahren gefolgt von Insolvenz in Eigenverwaltung	Warenhaus	1.4.2020	173 (Schließung von 46 Filialen)
Galeria Reisebüros	Schutzschirmverfahren gefolgt von Insolvenz in Eigenverwaltung	Reisebüro	1.4.20 und 1.7.20	106
Gina Tricot GmbH	vorläufiges Insolvenzverfahren	Mode	25.6.2020	9
Hallhuber	Schutzschirmverfahren	Mode	15.4.2020	127
Herzog & Bräuer	Insolvenz in Eigenverwaltung	Wäsche	29.4.2020	111
Kanz Gruppe (u.a. Spielwaren Kurtz, Sons and Daughters)	zunächst Insolvenz, dann übertragene Sanierung durch bellybutton International (Spielwaren) und Fashion Accessoires & Bodywear (S&D-Filialen)	Spielwaren und Kinderbekleidung	31.3.2020	40
Karstadt Reisen	Schutzschirmverfahren gefolgt von Insolvenz in Eigenverwaltung	Reisebüro	1.4.2020 und 1.7.2020	100
Karstadt Sport	Schutzschirmverfahren	Sport- und Freizeitartikel	1.4.2020	30 (10 Filialen werden nach geplanter Schließung von 20 Geschäften zu SportScheck)
KG Schuh Kay	Insolvenz in Eigenverwaltung	Schuhe und Lederwaren	26.6.2020	22
Laurèl	Insolvenz	Mode	mehrere	4
Maredo	Insolvenz	Gastronomie	1.4.2020	Reduktion auf 22 Filialen
Mister Minit	Insolvenz in Eigenverwaltung	Dienstleistungen	29.4.2020	147/30
Picard	vorläufiges Schutzschirmverfahren	Schuhe und Lederwaren	11.5.2020	13
Promod	Insolvenz in Eigenverwaltung	Mode	6.5.2020	32
Sinn	Schutzschirmverfahren	Mode	27.4.2020	23
Sør	Insolvenz in Eigenverwaltung	Mode	15.2.2020	57 (Reduktion auf 39 Filialen)
Tom Tailor	zunächst Insolvenz, dann Komplettübernahme durch Fosun	Mode	8.6.2020	
Vapiano	zunächst Insolvenz, dann Aufkauf durch Konsortium	Gastronomie	2.4.2020	85 (Bauer-Konsortium übernimmt 30 von 55 unternehmenseigenen Lokalen in Deutschland)
Yeah (McTrek)	zunächst Insolvenz, dann Übernahme durch GA Europe und CM Solutions	Sport- und Freizeitartikel	1.4.2020	43 (Reduktion auf 31 Filialen)

Quelle: EHI Research 2020 (Stand 5.8.2020, Auswahl)

benden Einzelhändler. Aber es sind auch Warenhäuser in Shoppingcentern von den Schließungen betroffen, wie beispielsweise im Main-Taunus-Zentrum bei Frankfurt, im Olympia-Einkaufszentrum in München oder in den Gropius Passagen in Berlin.

Trotz vieler gewichtiger insolventer Handelsunternehmen und Vertriebslinien werden aktuell weniger Insolvenzen im Einzelhandel als letztes Jahr gezählt. Im 1. Halbjahr dieses Jahres meldeten 1.840 Unternehmen aus dem Handel Insolvenz an, das waren mit -10,2% deutlich weniger als im Vorjahreszeitraum.¹⁸ Ein Grund dafür ist die von 1. März bis 30. September geltende Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für Unternehmen, die aufgrund der Corona-Krise zahlungsunfähig geworden sind. Noch ist unklar, ob die Regelung verlängert wird. Falls nicht, ist im Herbst mit einer Insolvenzwelle zu rechnen – wenn alle Anträge nachgeholt werden, die über den Sommer nicht gestellt werden mussten. Dies betrifft dann insbesondere solche Unternehmen, die sowohl vom Lockdown betroffen waren und sich auch nach Wiedereröffnung durch ausbleibende Umsätze nicht erholen konnten. Nach dem Weihnachtsgeschäft 2020 dürfte der tatsächliche Umfang der Probleme sichtbar werden.

Als Sonderfall unter den SB-Warenhäusern ist die ehemalige Metro-Tochter real zu sehen. Dieses bereits vor Corona strauchelnde Unternehmen wird im Rahmen des Transformationsprozesses durch den neuen Eigentümer SCP wohl 30 Standorte im Gesamtportfolio verlieren. Ein Großteil der bestehenden Standorte soll weiterverkauft werden, dabei sind Kaufland (101 Märkte), Edeka (53 Märkte, evtl. mehr), Rewe und Globus im Gespräch.

Lagen

Hinsichtlich der Einzelhandelslagen trifft die Krise vor allem Innenstädte und Shoppingcenter. Viele Mieter waren durch die Umsatzausfälle nicht in der Lage, ihre Mieten zu bezahlen. Dadurch werden auch die Eigentümer und Manager der Center vor neue Probleme gestellt. Die ECE ist mit über 90 Centern der größte Manager klassischer Shoppingcenter in Deutschland, diese umfassen über 3 Mio. m² Mietfläche und mehr als 9.000 Mietverhältnisse.¹⁹ Der Einnahmeausfall lag laut Geschäftsführer Alexander Otto von April bis Juni monatlich bei ca. 70 Mio. Euro oder etwa 60%, wobei die ECE selber als Manager nur indirekt von den Mietausfällen betroffen sei.²⁰ Ähnliche Zahlen liegen bei Unibail-Rodamco-Westfield vor, die in Deutschland mehr als 20 Center mit insgesamt etwa 2.400 Mietverhältnissen managen. Im 2. Quartal gingen nur 38% aller fälligen Mieten ein.²¹

Sofern stark von Nahversorgungsangeboten wie Lebensmittelgeschäften, Drogeriemärkten und persönlichen Dienstleistern geprägt, profitierten neben Stadtteilzentren und wohnortnahen Versorgungslagen auf der anderen Seite Standorte wie Fachmarktzentren und Agglomerationen auf der grünen Wiese, da diese kaum von den Schließungen betroffen waren und mit dem Auto anfahrbar sind. So gehen auch Formate wie SB-Warenhäuser (Sonderfall real, siehe oben) als Gewinner aus der Krise. Trotz der Großfläche blieben sie als Lebensmittelhändler von den Schließungsverfügungen verschont und genossen durch große Non-Food-Anteile im Sortiment Beliebtheit bei den Kundinnen und Kunden. Das zuvor zunehmend unbeliebte One-Stop-Shopping ist seit der Corona-Pandemie wieder attraktiv. Lagen mit rein lokalen oder regionalen Einzugsgebieten und Solitärlagen haben mit hoher Stamm- und Zielkundschaft teilweise sogar höhere Umsätze als vor dem Lockdown erzielt.²²

¹⁸ Creditreform: Insolvenzen in Deutschland, 1. Halbjahr 2020, S. 12.

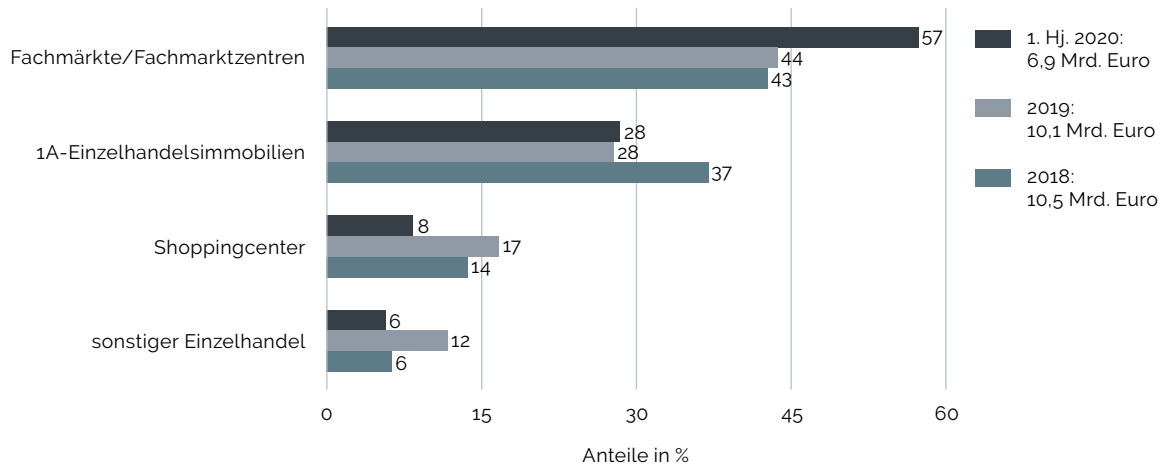
¹⁹ Vgl. EHI: Shopping-Center Report, Online-Datenbank (5.8.2020).

²⁰ Vgl. Christoph von Schwanenflug, ECE kann rote Zahlen wohl vermeiden, in: ImmobilienZeitung (2020), URL: <https://www.immobilienz-zeitung.de/1000071935/ece-kann-rote-zahlen-wohl-vermeiden> (30.6.2020).

²¹ Vgl. Thomas Daily: Unibail-Rodamco-Westfield: 62% Mietausfall in Q2, URL: https://www.thomas-daily.de/de/td_morning_news/1356369-unibail-rodamco-westfield-62-mietausfall-in-q2/ (Stand: 3.8.2020).

²² Vgl. BBE Handelsberatung: Corona: Konkrete Auswirkungen auf Frequenzen und Umsätze in den Branchen, URL: <https://www.bbe.de/de/news/nachrichten/corona-konkrete-auswirkungen-auf-frequenzen-und-umsaetze/view> (2.7.2020).

Abbildung 3.4: Transaktionsvolumen nach Nutzungsart, 2018 – 1. Hj. 2020



Quelle: CBRE Research, II 2020

Immobilienmarkt

Dieses Kapitel wurde von Jan Schwarze (CBRE) freundlicherweise zur Verfügung gestellt.

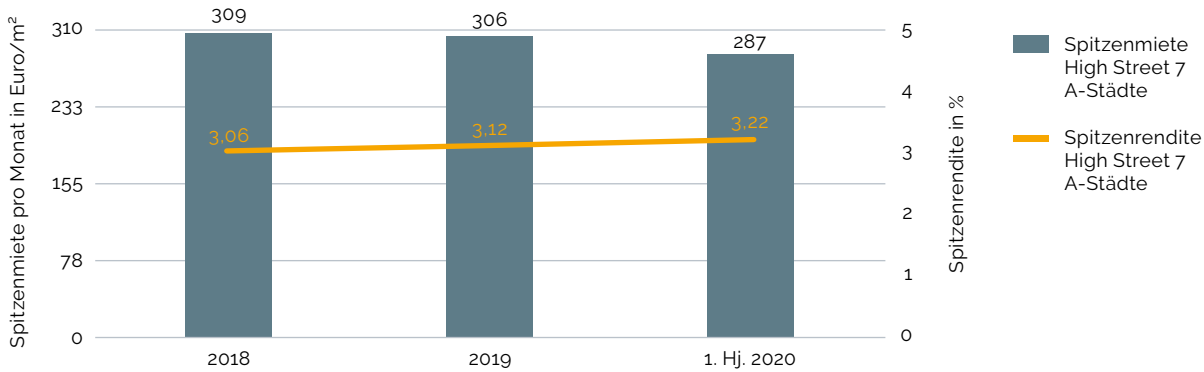
Von den beispiellosen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie werden nicht nur das gesellschaftliche Leben und die Wirtschaft in Deutschland und weltweit, sondern auch die Immobilientransaktionsmärkte beeinflusst. Während das 1. Quartal 2020 über weite Teile noch ohne merkliche Auswirkungen der sich verstärkenden Krise verlief, agierten die Investoren im 2. Quartal vorsichtiger.

Im 1. Halbjahr 2020 betrug das Transaktionsvolumen am deutschen Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien 6,9 Mrd. Euro. Verglichen mit dem 1. Halbjahr 2019 ist dies ein Wachstum um 38%. Dieses hohe Investitionsvolumen ist im Wesentlichen auf ein starkes 1. Quartal zurückzuführen. In den ersten drei Monaten wurden allein 4,6 Mrd. Euro auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt investiert, ein Anstieg um 110% verglichen mit dem 1. Quartal des Vorjahres. Maßgeblich für diese Entwicklung waren mehrere Großdeals, die Anfang des Jahres ihren Abschluss gefunden haben, wie die Übernahme von 80 im Eigentum der Metro befindlichen Immobilien durch das Investorenkonsortium SCP in Kooperation mit x+bricks, der Anteilserwerb von RFR an 30 Kaufhof-Immobilien der Signa-Gruppe und die Übernahme der TLG Immobilien durch

Aroundtown. Diese drei großvolumigen Transaktionen allein trugen zu rund 56% des gesamten Transaktionsvolumens des 1. Quartals bei. Im 2. Quartal, das besonders von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie betroffen war, lag das Transaktionsvolumen bei 2,3 Mrd. Euro – und damit 8% unter dem 10-jährigen Durchschnitt von 2010 bis 2019. Auch hier trugen einzelne Großtransaktionen, wie die Veräußerung von 17 Kaufhof-Immobilien von RFR an Apollo und der Verkauf von 120 Super- und Fachmärkten von TLG an x+bricks, zu einem wesentlichen Teil des gesamten Investitionsvolumens bei.

Während Handelsimmobilien aus der heterogenen Gruppe der Fachmärkte, zu der neben Fachmarkt- und Nahversorgungszentren die verschiedenen Typen von Lebensmittelmärkten wie Discounter oder SB-Warenhaus gehören, die aber auch Baumärkte oder Cash & Carry-Märkte umfasst, von Investoren weiterhin stark nachgefragt sind, hat der Markt für Shoppingcenter und High-Street-Objekte deutlich an Dynamik verloren – sowohl seitens der Nachfrage als auch seitens des Angebots. So bestimmten Fachmarktobjekte mit gut 57% (4 Mrd. Euro) des Transaktionsvolumens das Marktgeschehen im 1. Halbjahr 2020. Gegenüber dem 1. Halbjahr 2019 (33%) und dem gesamten Vorjahr (44%) konnten Fachmarktobjekte ihren Anteil am Gesamtmarkt deutlich ausbauen. Aufgrund der großen Anzahl an Fach-

Abbildung 3.5: Entwicklung von durchschnittlicher Spitzenmiete und Spitzenrendite, High-Street-Immobilien, 7 A-Städte, 2018 – 1. Hj. 2020



Quelle: CBRE Research, II 2020

marktimmobiliën in Deutschland gibt es bei gegebener hoher Nachfrage immer wieder attraktive Produkte in unterschiedlicher Investitionsgröße am Markt. Dazu tragen auch die Wertentwicklungen bei, die durch gestiegene Kapitalwerte Verkäufe attraktiv machen. Vor allem lebensmittelgebundene Objekte profitieren zudem von ihrer E-Commerce-Resilienz und waren aufgrund ihrer Systemrelevanz überwiegend vom Corona-bedingten Lockdown ausgenommen. Shoppingcenter kamen zum Halbjahr hingegen lediglich auf einen Anteil von 8% (585 Mio. Euro) und verloren im Vorjahresvergleich (17%) deutlich an Marktanteilen: Entfielen im 1. Quartal 2020 noch 11% auf diese Assetklasse, lag deren Anteil im 2. Quartal nur noch bei 3%. Nicht nur potenzielle Investoren halten sich derzeit mit Ankäufen in diesem Segment zurück, auch Bestandshalter stellen ihre Immobilien aktuell eher nicht zum Verkauf. Einzelhandelsimmobilien in den Top-Einkaufslagen der deutschen Innenstädte rangierten mit einem Anteil von 28% (2 Mrd. Euro) zwischen Fachmarktobjekten und Einkaufszentren. Im 1. Halbjahr 2019 lag ihr Anteil noch bei 37% (1,9 Mrd. Euro). Diese Anlageklasse wird bereits seit einigen Jahren stark durch die verschiedenen Übernahmen und Anteilserwerbe an den Immobilien von Galeria Kaufhof/Karstadt geprägt. Auch im 1. Halbjahr 2020 dominierten Kaufhaustransaktionen – maßgeblich beeinflusst durch den Anteilserwerb von RFR an 30 Immobilien der Signa Holding sowie die Veräußerung von 17 Kaufhof-Immobilien

an Apollo – erneut das Marktgeschehen in der High Street.

Die Portfolioquote lag zum Halbjahr bei 68% und damit deutlich über dem Wert des Vorjahreszeitraums von 46%. Maßgeblichen Anteil an dieser hohen Portfolioquote hatten die fünf bereits genannten großvolumigen Transaktionen, die zu mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens beitrugen, während die restlichen Portfoliotransaktionen lediglich knapp 16% zum Gesamtvolumen der ersten sechs Monate beisteuerten. Gleichzeitig wurden im 1. Halbjahr nur drei Einzeltransaktionen oberhalb der Schwelle von 100 Millionen Euro registriert, darunter der Verkauf des Shoppingcenters KaufPark in Dresden als eine der größten Einzeltransaktionen am Immobilieninvestmentmarkt des 1. Quartals.

Das Transaktionsvolumen nach Investorennationalität zeigt zum Halbjahr ein ausgewogenes Verhältnis zwischen heimischen und internationalen Investoren, sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite. Ausländische Investoren waren käuferseitig für 52% des gesamten Investitionsvolumens verantwortlich. Hier bestimmten Anleger aus Luxemburg mit über 1 Mrd. Euro und einem Anteil von 16% das Marktgeschehen. Die Übernahme der TLG Immobilien durch die inzwischen in Luxemburg ansässige Aroundtown erklärt deren hohen Anteil. Es folgten russische Investoren mit einem ebenfalls hohen Anteil von 13%, maßgeblich durch die anteilige Übernahme der Immobilien der

Metro AG bedingt. Auf Verkaufsseite betrug der Anteil ausländischer Investoren 47%. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum trennten sich internationale Anleger zuletzt deutlich seltener von ihren hiesigen Handelsimmobilien, als ihr Anteil noch bei rund 66% lag.

Auf Käuferseite dominierten Privatinvestoren das Marktgeschehen im 1. Halbjahr 2020 mit einem Anteil von 28% am Transaktionsvolumen, ebenfalls stark beeinflusst von den Großtransaktionen von RFR sowie dem Investorenkonsortium SCP und x+bricks. Es folgt die Gruppe der Asset- und Fondsmanager mit einem Anteil von 26%, hierin enthalten unter anderem der Kauf der Kaufhof-Immobilien durch Apollo. Weitere nennenswerte Anteile entfielen auf Käuferseite auf Immobilienaktiengesellschaften/REITs mit einem Anteil von 17% sowie auf offene Immobilien- und Spezialfonds mit einem Anteil von 13%. Auf Verkäuferseite zeigte sich ebenfalls die Gruppe der Immobilienaktiengesellschaften/REITs besonders aktiv. Ihre Verkäufe trugen zu 27% des gesamten Transaktionsvolumens im Halbjahr bei. Es folgten Privatinvestoren und Corporates mit Anteilen von 21% bzw. 16% am Verkaufsvolumen.

Die starke Nachfrage nach fachmarktgeprägten Objekten wie Fachmarktzentren, Nahversorgungszentren und Baumärkten hat dazu geführt, dass die Ankaufsrenditen dieser Assetklasse für erstklassige Objekte weiterhin auf ihrem historischen Niedrigstand blieben. So notierten Fachmarktzentren weiterhin bei einer Nettoanfangsrendite von 4,15%, Baumärkte bei 5,20% und Non-Food-Fachmärkte unverändert bei 5,25%. Anders sieht es demgegenüber bei Shoppingcentern und High-Street-Immobilien aus. Hier stiegen die Renditen für erstklassige Einkaufszentren in den A-Städten auf 4,50% und für vergleichbare Objekte in den B-Städten auf 5,50%. Die Spitzenrendite für Geschäftshäuser legte ebenfalls leicht zu und lag zum Halbjahr im Durchschnitt der sieben A-Städte bei 3,22%. Die Spitzenmiete der High-Street-Immobilien sank auf 287 Euro im Durchschnitt der sieben A-Städte. Nicht nur sind die Renditen gestiegen, sondern die fehlende Transaktionsevidenz sowie fortwährende Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung

oder gar erneute Shutdowns gestalten die Preisfindung in diesen Segmenten äußerst schwierig, was in vielen Fällen ein Abwarten seitens der Marktakteure zur Folge hat.

3.2 Ausblick

Konsumklima

Die Senkung der Mehrwertsteuer ist ein Aspekt aus dem Konjunkturpaket, welcher den Einzelhandel und die Gastronomie unmittelbar betrifft. Sie gilt vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2020, wobei der reguläre Steuersatz von 19% auf 16% und der ermäßigte Steuersatz von 7% auf 5% gesenkt wird. Dieses Instrument setzt grundsätzlich an der richtigen Stelle an. Es ist psychologisch wichtig, Kaufanreize zu setzen. Jedoch ist die Ausgestaltung bei differenzierter Betrachtung nicht zielgenau. Die nicht vom Lockdown betroffenen Branchen des Einzelhandels benötigen die Mehrwertsteuersenkung kaum, sie könnte bei Weitergabe an die Kundinnen und Kunden aber multiplikativ als gesamtwirtschaftlicher Impuls wirken. Für die betroffenen Branchen ist die Reduzierung um 2 bzw. 3 Prozentpunkte hingegen bei weitem nicht ausreichend. Denn aufgrund der hohen schließungsbedingten Lagerbestände sind gerade Nonfood-Sortimente mit Saisonware mit hohen zweistelligen Rabattaktionen aktiv, wodurch die Mehrwertsteuersenkung den Kundinnen und Kunden kaum auffällt. Im Lebensmittelhandel auf der anderen Seite, der über viel mehr Artikel verfügt als die meisten Nonfood-Händler, entstehen hohe Kosten für die geänderte Preisauszeichnung.

Auch der Kinderbonus von 300 Euro je Kind ist grundsätzlich zu begrüßen und verbessert die finanzielle Situation vieler Familien. Aus handels- und immobilienwirtschaftlicher Sicht ist allerdings schwer vorhersehbar, inwieweit die Maßnahme z.B. dem schwer getroffenen stationären Nonfood-Handel helfen wird.

Umsatzentwicklung

Laut Forschungen der GfK steigen die Besucherzahlen in Fachmarktcenter-, Innenstadt- und Shoppingcenterlagen wieder an. Bundesweit waren in Fachmarktcentern in der Woche vom 15. bis 21. Juni lediglich 7% weniger Menschen unter-

wegs als vor der Pandemie. Auch die Zahlen in den deutschen Innenstädten (-16%, gleicher Zeitraum) und Shoppingcentern (-19%) steigen weiter langsam an und nähern sich wieder dem Vor-Corona-Niveau. Der noch andauernde eingeschränkte Reiseverkehr betrifft einige Händler überdies durch das Ausbleiben zahlungskräftiger internationaler Touristen. Besonders Luxus-Sortimente wie Uhren, Schmuck und hochwertige Bekleidung in exklusiven Lagen der A-Städte sind unter anderem von internationaler Kundschaft abhängig. Wichtige Nationen sind in diesem Sinne die Schweiz, die USA, China, Russland und die Golfstaaten.²³ Vor der Corona-Pandemie stiegen insbesondere die Zahlen der Touristen aus Nicht-EU-Ländern enorm an auf über 16 Mio. Ankünfte im Jahr, die 2020 weitgehend fehlen. Der Deutsche Tourismusverband geht von einer raschen Teilregeneration mit bedingten Nachholeffekten beim Tagestourismus aus. Allerdings wird bei den Kurzreisen eine langsamere Regeneration bei Städtereisen gesehen,²⁴ so dass die Einzelhandelsumsätze aus dem Tagestourismus weiterhin mit angezogener Handbremse fahren.

Erholungseffekten zum Trotz geht der Handelsverband Deutschland davon aus, dass das Jahr 2020 im stationären Non-Food-Handel einen Rückgang von -40 Mrd. Euro zu verkraften haben wird. Der Handel wird insgesamt durch die starken Zuwächse im Lebensmittelbereich und im E-Commerce mit -4% abschließen. Vorausgesetzt ist bei diesen Szenarien, dass es nicht zu einer zweiten Infektionswelle kommt.²⁵

Lagen

Im 1. Halbjahr 2020 wurde eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass die Nahversorgung aufgrund ihrer Systemrelevanz relativ krisensicher ist. Daher werden fachmarkt- und nahversorgungsgeankerte Lagen mit einem entsprechenden Einzugsgebiet auch in Zukunft stabil bleiben. In den meisten Innenstädten und Shoppingcentern hingegen, in denen Branchen des periodischen Bedarfes do-

minieren (v.a. Bekleidung, Schuhe, Warenhäuser), werden Leerstände unvermeidbar sein.

Für die von Warenhausschließungen betroffenen Kommunen besteht nun die größte Herausforderung darin, geeignete Möglichkeiten für die Nachnutzung dieser wichtigen Immobilien zu erarbeiten, die sich oft in den besten Lagen der Stadt befinden. In der Vergangenheit gab es Beispiele, wobei es gelang, diese Grundstücke mit einem großen Einzelhändler zu besetzen – dazu gehören der IKEA City Store in Hamburg Altona oder Edeka Zurheide in der Düsseldorfer Stadtmitte. Dabei wird auch deutlich, dass es keine Patentlösung gibt, sondern nur standortgenau fein abgestimmte Konzepte.

In den meisten Fällen wird es in Zukunft sinnvoll sein, neue Einzelhandelsnutzungen auf das Erdgeschoss zu begrenzen. In den oberen Etagen sind beispielsweise Büros, Wohnungen mit passender sozialer Infrastruktur oder Standorte für innerstädtische Logistik denkbar aber im Einzelnen auch kreativere Lösungen. Die eigentlich für die Hamburger HafenCity geplante Ansiedlung eines Naturkundemuseums wird nun an Stelle eines zur Schließung bestimmten Warenhauses in der 1a-Lage Mönckebergstraße erörtert. In Düsseldorf wurde bereits vor der Corona-Krise die Idee eines Opernhauses auf einem Warenhausgrundstück diskutiert. Für alle Überlegungen werden umfangreiche bauliche Umgestaltungen nötig sein. Warenhäuser verfügen zum Beispiel oft über niedrige Decken und unpassende Zuschnitte mit wenig Licht – in der Folge sind hohe Investitionen für viele Gestaltungs- und Erschließungsmaßnahmen erforderlich.

Leerstände stellen immer ein Problem für die Einkaufsattraktivität dar. Doch gute Flächen werden auch weiterhin zu vermieten sein. Allerdings muss damit gerechnet werden, dass der Anteil der guten bis sehr guten Lagen infolge sinkender Raumleistungen und ausgedünnter Filialnetze zurückgehen wird. Der Großteil der Händler sieht darin sogar eine Chance, da sie einen besseren Zugang

²³ Vgl. EHI Retail Institute: Shopping-Tourismus – Einflussfaktoren und Entwicklung, Köln 2019.

²⁴ Vgl. Deutscher Tourismusverband e.V.: Zahlen, Daten, Fakten, Berlin, S. 5.

²⁵ Vgl. HDE Deutschland: HDE-Szenario für 2020: Nicht-Lebensmittelhandel verliert 40 Milliarden Euro Umsatz, URL: <https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/12806-hde-szenario-fuer-2020-nicht-lebensmittelhandel-verliert-40-milliarden-euro-umsatz> (15.7.2020).

zu attraktiven Mietflächen bekommen.²⁶ Niedrigere Mieten könnten die Innenstadtlagen zudem wieder zugänglich für Konzepte mit niedrigen Margen, Gastronomie und Kultur machen. Gerade Modehändler werden aber die Chance nutzen, strategisch ihre Filialnetze zu bereinigen und sich zukunftsfähig aufzustellen. Dass bisherige Toplagen in Großstädten weiter an Bedeutung gewinnen werden, sieht nur jeder vierte Expansionsverantwortliche so.²⁷ Stattdessen könnten Klein- und Mittelstädte profitieren: Hohe Wohnmieten in den Großstädten, geändertes Mobilitätsverhalten und gute Erfahrungen mit Homeoffice-Regelungen kommen ihnen zugute. Über die Hälfte der Expansionsmanager erwartet für 2021 wieder regulär geplante Neueröffnungen, während etwas mehr als ein Drittel der Befragten eher vom Gegenteil ausgeht. So gibt es auch jetzt Händler, die Neueröffnungen ankündigen. So will z.B. IKEA noch dieses Jahr kleinere Planungsstudios in Berlin, Karlsruhe und Potsdam eröffnen, Globetrotter plant Filialen in Wiesbaden und Berlin und das Café Extrablatt eröffnet den vierten Standort in Köln. Insgesamt findet die Expansion aber deutlich gedrosselt statt.

Schon bevor Corona ein Begriff wurde, hatte sich die Verhandlungsposition der Mieter von Handelsflächen in den vergangenen Jahren immer weiter verbessert. So konnten Mieter ihre Bedingungen zuletzt besser in den Verträgen unterbringen also noch vor fünf Jahren. Mindestlaufzeiten wurden kürzer, Sonderkündigungsrechte häufiger. Von den Teilnehmern der EHI-Handelsbefragung verhandelten fast alle bereits vor Corona die Mieten von bestehenden Filialen für einzelne Standorte oder ganze Portfolios nach.²⁸ Es ist davon auszugehen, dass die Verhandlungsposition der Handelsmieter durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie weiterhin gestärkt wird. Bei einem Überangebot an Fläche bei gleichzeitig gebremster Nachfrage ist die Folge, dass die Vermietung insbesondere im innerstädtischen Nonfood-Einzelhandel zunehmend

unter Druck gerät. Die Lagen werden sich räumlich konzentrieren und von der Positionierung weiter ausdifferenzieren. Weniger und dafür besser ausgelastete Einzelhandelsfläche in einer Innenstadt, die durch passende Nutzungen und Angebote wie Büros, soziale Infrastruktur, persönliche Dienstleistungen, innerstädtische Logistik, Gastronomie, Kunst und Kultur sowie Wohnungen flankiert wird, kann eine Entwicklungslinie für viele Städte sein.

Formate und Digitalisierung

Der stationäre Handel befindet sich zwar im Wandel, aber er bleibt nach wie vor eine tragende Säule des Handels. Allerdings werden die Innenstädte ihr Bild in ihrem Mietermix verändern. Der Handel braucht weniger Platz, während die Anteile für Gastronomie, Arbeiten, Freizeit und Wohnen steigen können. Projektentwickler setzen immer mehr auf eine Nutzungsmischung, gerade in zentralen Lagen. Ein gutes von vielen Beispielen, wie dieser Trend schon jetzt umgesetzt wird, ist das Dorotheenquartier von Breuninger in Stuttgart. Der Händler stellte diesen Sommer auch Pläne für eine beachtliche Quartiersentwicklung in Sindelfingen vor.

Während des Lockdowns fand der Konsum außerhalb der systemrelevanten Branchen nur online statt, doch viele Kundinnen und Kunden bestellten auch vermehrt Drogeriewaren und Lebensmittel. Es wird erwartet, dass Corona diesen Branchen der Nahversorgung einen kleinen aber doch nachhaltigen Online-Schub verpasst hat, der sich auch nach der Krise fortsetzt (siehe Abbildung 3,6).²⁹ Deshalb wird diese Entwicklung nicht zu einer Ausdünnung des Filialnetzes führen, sondern sich komplementär als weiterer Vertriebskanal etablieren.

Das Gelingen von Omnichannel wird für alle Branchen vor dem Hintergrund der Krise und möglichen Lockdowns wichtiger denn je. Die Verzahnung stützt den stationären Handel vielmehr, als dass sie ihm schadet. Zudem bleiben dem stationären Handel unersetzbare Mehrwerte vorbe-

²⁶ Vgl. Hahn Gruppe: Hahn Retail Real Estate Report 2020.

²⁷ Vgl. ebd.

²⁸ Vgl. EHI Retail Institute, Mietvertragsentwicklungen im Handel – Ein Zeitvergleich 2015-2019, S. 16.

²⁹ Vgl. Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V., Pressemitteilung: E-Commerce-Plus von 9,2% im 1. Halbjahr 2020 – dauerhaft mehr E-Commerce beim „Täglichen Bedarf“, URL: <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/e-commerce-plus-von-92-prozent-im-1-halbjahr-2020-dauerhaft-mehr-e-commerce-beim-taeglichen-beda.html> (5.7.2020).

Abbildung 3.6: Entwicklung der geplanten Online-Kaufabsicht

„In welchen Warengruppen planen Sie bedingt durch die Corona-Krise, in der nächsten Zeit voraussichtlich mehr, gleich viel oder weniger als sonst üblich online einkaufen?“

Entwicklung geplante Online-Kaufabsicht	weniger Onlinekäufe	gleich viele Onlinekäufe	mehr Onlinekäufe
Bekleidung	11,2 %	71,4 %	17,4 %
Haus- & Heimtextilien	14,7 %	75,6 %	9,6 %
Schuhe und Schuhzubehör	13,5 %	74,2 %	12,3 %
Bücher, E-Books, Hörbücher	10,2 %	73,1 %	16,8 %
Bild- und Tonträger, Video- oder Musikfiles	13,5 %	74,2 %	12,3 %
Unterhaltungselektronik und Zubehör	13,7 %	74,5 %	11,9 %
Computer inkl. Zubehör, Spiele, Software (inkl. Downloads)	15,1 %	72,8 %	12,1 %
Hobby, Freizeitartikel, Taschen, Rucksäcke, Koffer (inkl. Fahrrad und Zubehör, Sportartikel, Musikinstrumente etc.)	14,9 %	72,4 %	12,6 %
Handwerken inkl. Geräte, Maschinen (DIY)	15,8 %	72,7 %	11,5 %
Möbel, Lampen, Dekoration	16,9 %	73,4 %	9,6 %
Haushaltsgeräte	16,1 %	73,2 %	10,7 %
Drogerie	9,5 %	73,0 %	17,5 %
Lebensmittel (inkl. Alkohol und andere Getränke)	11,6 %	66,8 %	21,6 %
Schmuck, Uhren	20,7 %	71,3 %	8,1 %
Auto und Motorrad inkl. Zubehör	17,1 %	75,7 %	7,2 %
Spielwaren	14,8 %	73,2 %	12,0 %
Bürobedarf	11,8 %	76,9 %	11,3 %
Medikamente (inkl. Nahrungsergänzungsmittel)	8,8 %	73,6 %	17,6 %
Tierbedarf (Nahrung, Spielzeug etc.)	9,8 %	72,4 %	17,8 %
Sonstiges	12,8 %	79,9 %	7,3 %

n = 2.500

In der Verbraucherbefragung „Interaktiver Handel in Deutschland“ werden von Januar bis Dezember 40.000 Privatpersonen aus Deutschland im Alter ab 14 Jahren zu ihrem Ausgabeverhalten im Online- und Versandhandel und zu ihrem Konsum von digitalen Dienstleistungen (z.B. im Bereich Reisen oder Ticketing) befragt. Das Endergebnis der Studie wird Anfang 2021 nach Abschluss der Umfrage veröffentlicht. Die heute vorgestellten Zahlen basieren auf der Auswertung der Monate April bis Juni 2020. Die Studie wird durch die BEYONDATA GmbH durchgeführt.

Quelle: Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V., Pressemitteilung: E-Commerce-Plus von 9,2 Prozent im 1. Halbjahr 2020 – dauerhaft mehr E-Commerce beim „Täglichen Bedarf“, URL: <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/e-commerce-plus-von-92-prozent-im-1-halbjahr-2020-dauerhaft-mehr-e-commerce-beim-taeglichen-beda.html> (Stand: 5.7.2020)

halten, die jeder Händler in seiner eigenen Weise herausarbeiten sollte: die persönliche Beratung der Kundschaft vor Ort und das unmittelbare Marken- und Produkterlebnis. Weitere Omnichannel-Services runden dieses Erlebnis ab. Wenn es um die Verzahnung von On- und Offline geht, werden Omnichannel-Services von den Händlern als kundenbezogenes Must-have gesehen.³⁰ Am Beispiel Click & Collect (Bestellung und Bezahlung online, Abholung der Ware im Laden), dem Omnichannel-Standard, wird dies deutlich. Bei einem Großteil der Handelsunternehmen gibt es nicht die Möglichkeit, die online verfügbaren Bezahlverfahren auch stationär zu nutzen.

Positiv zu beobachten ist, wie Omnichannel aktuell par excellence ausgespielt werden kann. Hierauf reagieren die Entscheiderinnen und Entscheider z.B. mit einer längeren Erreichbarkeit des Chats, einer kostenfreien Lieferung als Reaktion auf die Einstellung von Click & Collect oder dem Ausbau von Click & Collect für weitere Sortimentsbereiche. So wird der Store als Service-Standort akzeptiert und nicht nur als Verkaufsstelle. Um den Warenbestand zu kontrollieren, werden bspw. der Versand von Onlinebestellungen aus den Filialen heraus abgewickelt und Marketingaktionen gestartet, damit nicht zu viel Ware als Überhang mitgenommen wird.

³⁰ Vgl. EHI Retail Institute: Studie Connected Retail 2020 – Strategien, Herausforderungen und Trends, Köln 2020.

Für die Händler bedeutet dies, dass stationäre Storekonzepte als Ergänzung zum eigenen Onlineshop oder Plattform auch in Zukunft wichtig sind, dies wurde in 95% der Händler-Interviews bestätigt.³¹ Dabei geht es in erster Linie um klassische Filialen, je nach Zielsetzung eignen sich auch Flagships, Pop-Up-Stores, Outlets, Showrooms, Pick-Up-Stores und Shop-in-Shop-Systeme.

Immobilienmarkt

Dieses Kapitel wurde von Jan Schwarze (CBRE) freundlicherweise zur Verfügung gestellt.

Entscheidend für die weitere Entwicklung des Einzelhandelsimmobilienmarktes ist das Konsumverhalten und damit schlussendlich die weitere wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland.

Viele Indikatoren deuten aktuell darauf hin, dass Deutschland die konjunkturelle Schockstarre überwunden hat und sich die deutsche Wirtschaft nach dem massiven Einbruch im Frühjahr erholt. Auch die kurzfristig, teilweise sogar tagesaktuell verfügbaren Echtzeitindikatoren, wie etwa die Mobilitätsdaten von Mobiltelefonnutzern, signalisieren, dass es mit der deutschen Wirtschaft wieder aufwärtsgeht. Ebenso erholen sich die Passantenfrequenzen in den deutschen Einkaufslagen wieder und nähern sich sukzessive dem Vor-Corona-Niveau an.

Manche vom Lockdown betroffenen Handelsbranchen wie z.B. Möbel und Einrichtungsgegenstände konnten immerhin gute Umsatzzuwächse generieren, nachdem die anschließenden Lockerungen den Konsumentinnen und Konsumenten wieder eine breitere Vielfalt an Einkaufsmöglichkeiten für den angestauten Nachholbedarf boten. Andere Branchen wie vor allem Schuhe und Bekleidung sind noch immer im Minus und konnten nicht von einem Nachholeffekt profitieren.

Im weiteren Jahresverlauf dürfte sich die Dynamik beim Transaktionsvolumen in den verschiedenen Handelssegmenten weiterhin differenziert darstellen und in einigen Anlageklassen zudem

durch ein mangelndes qualitativ gutes Angebot oder eine verhaltene Nachfrage gebremst werden. Shoppingcenter werden derzeit kaum gehandelt. High-Street-Investoren warten ab, ob es im weiteren Verlauf des Jahres zu einem Anstieg der Insolvenzen der typischen High-Street-Mieter nach der sogenannten dreimonatigen Mietzahlungspause kommen wird. Die meiste Dynamik dürfte im Bereich der Supermärkte bzw. Discounter sowie bei kleineren und mittelgroßen Fachmarktzentren, die keinen größeren Fashion-Anteil haben, zu erwarten sein.

3.3 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Für große Teile des Einzelhandels, vor allem für die Nahversorgung, bleiben die Aussichten sehr positiv. Ganz besonders der Lebensmitteleinzelhandel profitiert von den Einschränkungen in Gastronomie und Kantinen wie auch vom starken Rückgang von Urlaubsreisen ins Ausland. Auch Drogeriemärkte, Baumärkte, Fachmärkte für Tiernahrung, der Zweiradhandel und allen voran der Onlinehandel profitieren von den aktuellen Entwicklungen. Staatliche Maßnahmen sind hier nicht erforderlich. Die Senkung der Umsatzsteuer zielt zwar auf das notwendige Setzen von Kaufanreizen, ist jedoch nicht zielgenau und fällt für die betroffenen Branchen zu gering aus.

Förderkonzepte nach dem Gießkannenprinzip müssen in Zukunft vermieden werden. Denn dadurch werden auch Krisengewinner, wie beispielsweise der Onlinehandel, unnötigerweise subventioniert. Vor allem der Nonfood-Handel muss stärker in den Fokus rücken. Trotz aller politischer Maßnahmen sind hier viele Unternehmen nachhaltig in ihrer Existenz bedroht. Das betrifft Betriebe in den Innenstädten in ganz besonderem Maße. Kurzfristige Liquiditätsunterstützung ist gut, reicht aber nicht aus. 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

³¹ Vgl. ebd.

sein – ohne neue Barrieren oder besondere Belastungen für bestimmte Betriebstypen oder den Onlinehandel einzuführen.

Zwar haben sich die Frequenzen in den Städten wieder weitgehend normalisiert, der Umsatzverlust der Lockdown-Phase kann aber nicht kompensiert werden. Auch bleiben (zahlungskräftige) ausländische Touristen auf unabsehbare Zeit aus. Die Unternehmen müssen die Kosten senken, um zu überleben. Im Juli 2020 waren noch fast 10% der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer des Einzelhandels in Kurzarbeit, die in der Vergangenheit stetig gestiegenen Mieten belasten die Unternehmen fundamental. Die Innenstädte befinden sich im Umbruch, sie sind in großer Gefahr, ihre Attraktivität zu verlieren. Die Schließung vieler Kauf- und Warenhäuser sowie die Krise des Nonfood-Handels und der Gastronomie insgesamt bedrohen die Vitalität unserer Städte.

Für vitale Innenstädte und die Versorgung der Bevölkerung ist ein vielfältiger und gut funktionierender Einzelhandel unverzichtbar. Einkaufen ist für die Menschen in Deutschland mit großem Abstand der wichtigste Grund zum Besuch der Innenstadt. Wenn der Einzelhandel zukünftig in den Städten seine Attraktivität verliert, dürften sich die Passantenfrequenzen dem Trend der vergangenen Jahre entsprechend weiter verschlechtern. Die Städte brauchen eine qualitativ hochwertige Mischung aus Handel, Gastronomie, Kunst, Events und Baukultur. Ebenso sind Sicherheit, Sauberkeit und Erreichbarkeit für den Einzelhandel zentrale Voraussetzungen, um als Begegnungsstätte mit Aufenthaltsqualität zu funktionieren.

Für nachhaltig lebendige Innenstädte müssen Kommunen, Händler und Immobilieneigentümer zusammenarbeiten. Ein aktives Stadtmarketing, private Initiativen und das Engagement seitens der Eigentümer müssen ineinandergreifen. Städte und Kommunen sollten hierbei eine stärkere Führung übernehmen, wobei auch die gezielte Förderung neuer Retailkonzepte durch Investitionen nicht ausgeschlossen werden sollte. Genehmigungsverfahren für Neubau und Umbau müssen schnell und pragmatisch sein. Städte dürfen Investoren

nicht über das gesetzliche Maß hinaus mit zu viel „Kosmetik“ am Bau steuern. Dies führt zu hohen Kosten und Mieten.

Die Innenstädte brauchen dringend effektive Mobilitäts- und Logistikkonzepte für die Erreichbarkeit der Geschäfte sowie für die Belieferung von Läden und die Zustellung zu den Kundinnen und Kunden. Grüne Lösungen (Förderung des ÖPNVs, des Radverkehrs und der E-Mobilität) helfen nicht nur dem Klimaschutz, sondern sorgen auch für eine bessere Aufenthaltsqualität in den Innenstädten. Der Individualverkehr darf aber nicht vollkommen ausgegrenzt werden, vor allem nicht, wenn die Alternativen noch fehlen.

Um Schließungen oder eine nachhaltige Schwächung des Mietermixes zu vermeiden, müssen Mieter und Vermieter tragfähige Lösungen für beide Seiten entwickeln. Mietverhältnisse müssen an die neue Situation angepasst und regelmäßig neu bewertet werden. Wichtig erscheint hier vor allem die strategische Positionierung von Einzelhandelslagen. Nur wenige unpassende Ansiedlungen können einen Standort insgesamt nachhaltig schädigen und für alle Beteiligten eine erhebliche Wertvernichtung bedeuten.

Die Veränderungen in der Arbeitswelt dürften dauerhaft sein. Auch das hat Auswirkungen auf unsere Städte. Wenn die Menschen vermehrt von zu Hause oder mobil arbeiten, könnte sich der Run auf die Großstädte umkehren und Klein- und Mittelstädte im Umland profitieren. Wenn Einkaufen in der Stadt weiter attraktiv bleiben soll, müssen die Konzepte stimmen. Die Stadt braucht besondere Einzelhandelsangebote. Sie braucht Attraktionen. Viele Händler können das bieten.

4 Wohnimmobilien in den A-Städten

Prof. Dr. Harald Simons und Marco Schmandt
empirica ag



4.1 Aktuelle Lage

Die Corona-Pandemie hat unvorhergesehen, unvorbereitet und weltweit das öffentliche und private Leben zum Stillstand gebracht. Auch wenn sich in den meisten Ländern das öffentliche Leben wiederbelebt hat, wird die Pandemie zumindest kurz- und mittelfristig immer wieder zu plötzlichen Einschnitten führen.

Der Stillstand hat erhebliche Auswirkungen in praktisch allen Bereichen gehabt oder sie werden für die Zukunft befürchtet. Die Wirtschaftsleistung ist kräftig gesunken, Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung steigen und die Schulbildung nimmt ebenso Schaden wie die Kneipenlandschaft. Der Einzelhandel, der Tourismus, der Personennah- und Fernverkehr sind gebeutelt.

Allerdings scheint der Wohnungsmarkt eine der Ausnahmen zu sein. Hier hat sich praktisch nichts verändert. Die Mieter zahlen ihre Mieten weiterhin pünktlich, die Hypothekarkredite werden bedient, Trendbrüche bei der Miet- und Kaufpreisentwicklung lassen sich nicht erkennen.

Die Frage der Stunde ist daher, ob die Corona-Pandemie dauerhaft keine Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt hat oder ob diese nur eine Frage der Zeit sind.

4.2 Mietwohnungen

Neuvermietung

Bundesweit lag die mittlere Angebotsmiete (Median) für Bestandswohnungen im 2. Quartal 2020 bei 7,23 Euro/m². Gegenüber dem 1. Quartal 2020 haben sich damit die Angebotsmieten praktisch nicht weiter erhöht. Dass diese Stagnation der Mieten aber nicht Corona-bedingt war, zeigt sich daran, dass bereits 2019 die Mieten kaum mehr stiegen. Vor einem Jahr – im 2. Quartal 2019 – betrug die mittlere Angebotsmiete auch schon 7,22 Euro/m². Ein spezifischer Corona-Effekt ist nicht erkennbar.

Auch in den A-Städten ist keinerlei Corona-Effekt erkennbar. Die Mieten (Angebotsmieten, Median) entwickelten sich auch hier im Trend weiter. Stiegen die Angebotsmieten im Mittel der A-Städte im 1. Halbjahr 2019 um 2,6%, so waren es im 1. Halbjahr 2020 3,0%. Auf Quartalsebene sind die Werte für einzelne Städte etwas volatil, so dass der zuletzt starke Anstieg in München keine besondere Aussage hat, nachdem der Medianwert in den zwei Quartalen zuvor zurückgegangen war.

Auffällig ist die Entwicklung in Berlin. Bereits seit 2018 stagnierte hier zunächst die Median-Angebotsmiete, um seit nunmehr vier Quartalen in Folge zu sinken. Im 2. Quartal 2020 lag die Median-Ange-

Abbildung 4.1: Entwicklung der Angebotsmieten in den A-Städten, I 2012 – II 2020

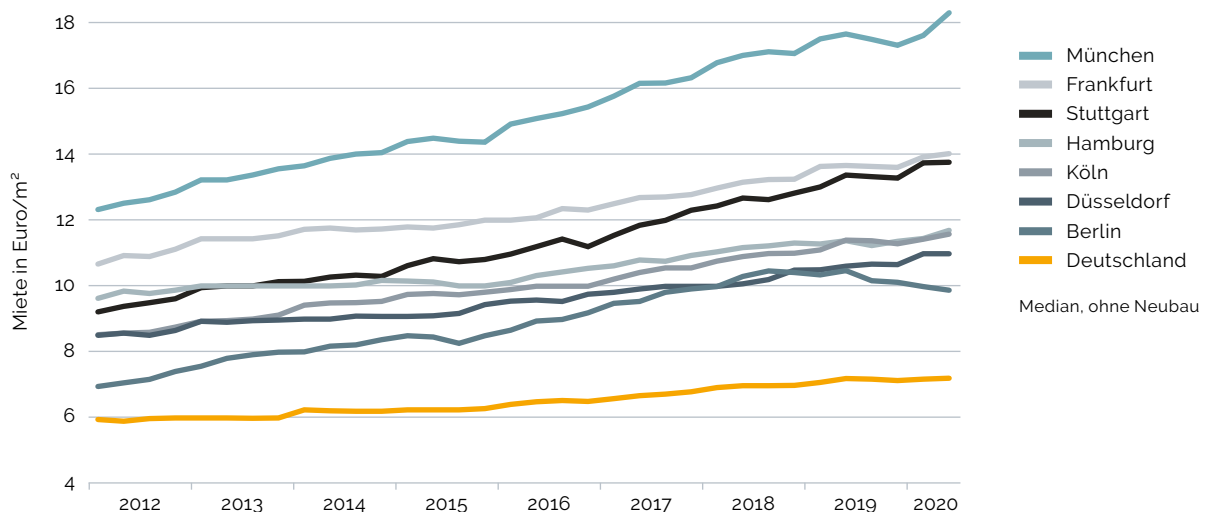
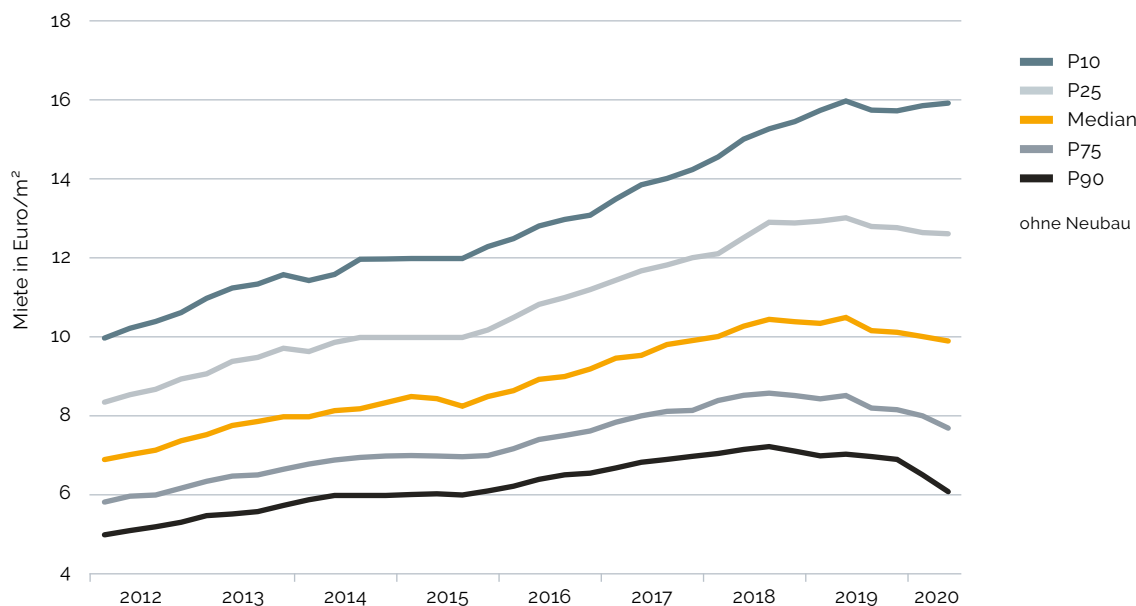


Abbildung 4.2: Entwicklung der Verteilung der Angebotsmieten in Berlin, I 2012 – II 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

botsmiete 5,7% unter dem Vorjahreswert. Ein Corona-Effekt ist hier aber ebenfalls nicht zu erkennen, der Trendbruch hatte sich bereits deutlich vor Corona abgezeichnet.

Auch der Berliner Mietendeckel ist nicht die Ursache für diesen Rückgang. Die Datenquelle für die hier dargestellten Werte sind Immobilienanzeigen aus öffentlichen Online-Quellen. In aller Regel werden in Berlin seit Einführung des Mietendeckels in den Anzeigen zwei verschiedene Mieten genannt. Zum einen die Marktmiete, die der Mieter zu zahlen hätte, falls der Mietendeckel verfassungswidrig sein sollte.¹ Zum anderen die Mietendeckelmiete. Ausgewertet wurden hier die Marktmieten.

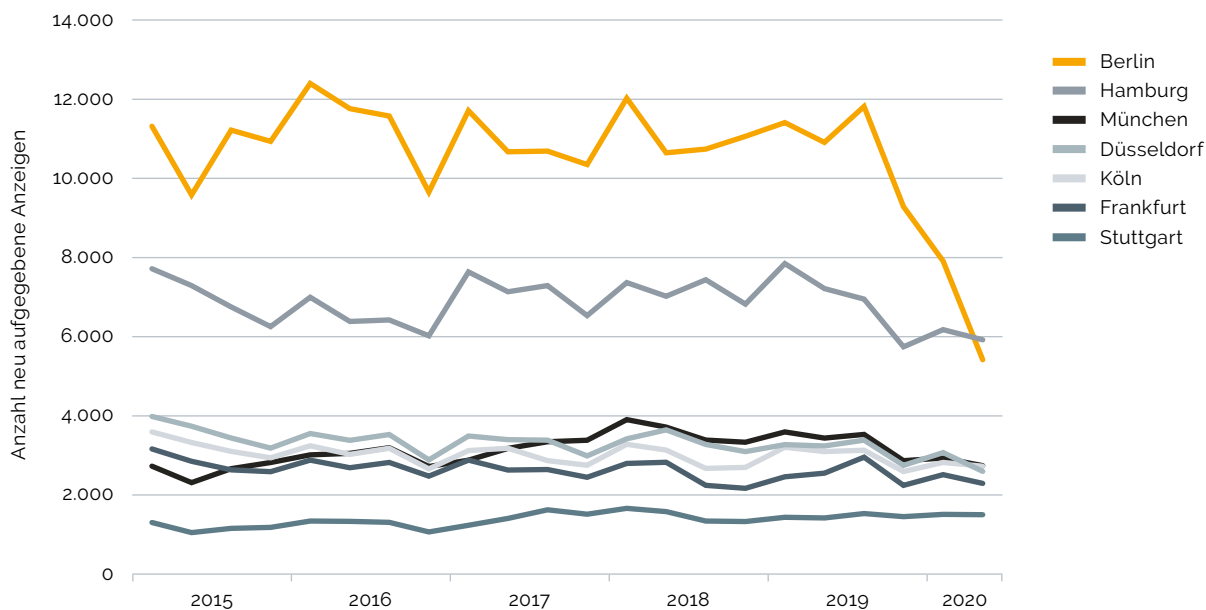
Bereits im Frühjahrsgutachten wurde gezeigt, dass der Trendbruch im Berliner Wohnungsmarkt bereits 2018 einsetzte und dass am unteren Markttende die Angebotsmieten seither sinken. Dies hat sich auch im 1. Halbjahr 2020 fortgesetzt. Das Preismaximum des 1. Dezils (d.h. 10% der Wohnungen werden günstiger angeboten, 90% teurer) sank im 1. Halbjahr 2020 deutlich weiter um

0,80 Euro/m² oder 12%. Seit dem Maximum im 3. Quartal 2018 sank es in diesem Marktsegment um beeindruckende 1,12 Euro/m² oder 16%. Auch das Preismaximum des 1. Quartils (d.h. 25% aller Wohnungen werden günstiger angeboten) sank im 1. Halbjahr 2020 um 5,6%, der Median schließlich um 2,2%. Am oberen Marktende stagnieren die Mieten, d.h. erwartungsgemäß beginnt der Trendbruch am unteren Marktende.

Dass keinerlei Corona-Wirkung auf die Entwicklung der Mietpreise erkennbar ist, könnte auch einfach daran liegen, dass Anzeigen von Wohnungen, die bereits vor der Pandemie angeboten wurden und weiterhin im Angebot sind, einfach unverändert online blieben. Aus diesem Grunde wurden die Auswertungen einmal – wie üblich – für alle Anzeigen, die in einem Quartal online waren durchgeführt und zum zweiten wurden nur die Anzeigen, die während der Pandemie erstmals geschaltet wurden, ausgewertet. Relevante Unterschiede ergaben sich dabei nicht, d.h. die angegebenen Werte sind nicht durch „Altanzeigen“ verfälscht.

¹ Der Mietendeckel greift nicht in das Mietrecht als Bundesrecht ein, daher kann eine höhere Miete als der Mietendeckel vertraglich vereinbart werden. Die höhere Miete darf allerdings derzeit nicht entgegengenommen werden.

Abbildung 4.3: Entwicklung der Zahl neu erfassten Online-Angebote, I 2015 – II 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Auch die Zahl der online angebotenen Wohnungen hat sich in den letzten Monaten nicht verändert.² Dem Rückgang im 2. Quartal messen wir angesichts der üblichen Volatilität keine besondere Bedeutung bei und selbst wenn, wäre er nur minimal. Wird die Zahl der Angebote als Maß für den Grad der wirtschaftlichen Aktivität auf dem Mietwohnungsmarkt interpretiert, so scheint auch hier Corona nicht hemmend gewirkt zu haben. Dies ist besonders überraschend, da zumindest während des Lockdowns ein Rückgang, z.B. der Wohnungsbesichtigungen zu erwarten gewesen wäre. Ob trotzdem Besichtigungen stattgefunden haben, die Wohnungen ohne Besichtigung angemietet wurden oder Online-Besichtigungen tatsächlich ein Ersatz für reale Besichtigungen waren, kann nicht beurteilt werden.

Eine Ausnahme bildet Berlin. Die Zahl der öffentlich angebotenen Wohnungen hat sich in den letzten Monaten in etwa von rund 11.000 auf zuletzt nur noch 5.400 im 2. Quartal 2020 halbiert. Dies aber ist wieder nicht Corona zuzuschreiben, vielmehr

dürfte dafür der Mietendeckel verantwortlich sein. Die mikroökonomische Theorie zum Mietendeckel ist hier eindeutig. Ein Mietendeckel (Höchstpreis) führt nach Maßgabe der Preiselastizitäten zu einem sinkenden Angebot (und einer steigenden Nachfrage), d.h. freie Wohnungen werden teilweise nicht mehr neu vermietet, sondern z.B. an Selbstnutzer verkauft, selbst als Zweitwohnsitz genutzt, möbliert kurzzeitvermietet oder einfach leer stehen gelassen.

Die Stärke des Rückgangs überrascht. Möglich wäre es, dass die derzeitige Rechtsunsicherheit über die Verfassungswidrigkeit dazu führt, dass Vermieter das Urteil des Bundesverfassungsgerichtes abwarten. In diesem Falle würde die Zahl der angebotenen Wohnungen wieder steigen, nachdem das Urteil, wie auch immer es ausfällt, gefällt ist. Aber auch dann würde wohl das frühere Niveau nicht wieder erreicht werden. Auf der anderen Seite wird in der Literatur von kurzfristigen Angebotselastizitäten von 1 oder etwas höher berichtet.³ Wird von

² Zwar werden nicht alle Online Angebote erfasst, aber die Erfassungsmethode wurde nicht geändert, sodass die relative Entwicklung aussagekräftig ist.

³ DiPasquale und Wheaton schätzen auf 1,2 bis 1,4; Topel auf 1,0
DiPasquale, Denise; William Wheaton: Housing Market Dynamics and the Future of Housing Prices. Journal of Urban Economics, Vol. 35(1), 1994, S. 1-27.
Topel, Robert; Sherwin Rosen: Housing Investment in the United States. Journal of Political Economy, Vol. 96(4), 1988, S. 718-740.

einer Mietendeckelmiete von 7 Euro/m² und einer Marktmiete von 10 Euro/m² ausgegangen, so entspricht dies einem Preisrückgang von 30%. Mithin wäre ein Angebotsrückgang von 30% bis 40% im Rahmen der Elastizitätsschätzungen.

Vermietete Wohnungen

Auch bei vermieteten Wohnungen sind bislang keine besonderen Verwerfungen durch Corona entstanden. Die zu Anfang der Pandemie befürchtete erhebliche Zunahme der Zahlungsunfähigkeit von Mietern, auf die die Politik dann mit einem Kündigungsmoratorium für die Monate April bis Juni 2020 reagierte, wurde kaum in Anspruch genommen. Laut einer Umfrage des GdW unter seinen Mitgliedern haben im Zeitraum April bis Juni 2020 nur 0,33% aller Mieter einen Antrag auf Mietstundung gestellt, Mietrückstände entstanden in 0,62% der Mietverhältnisse.⁴

Dies ist erfreulich. Die Befürchtungen, dass viele Mieterhaushalte die Mietzahlung vorübergehend aussetzen, um danach möglicherweise in Zahlungsschwierigkeiten in der Folgezeit zu kommen, haben sich nicht bewahrheitet.

Dies dürfte zum einen daran liegen, dass die Einkommen der Haushalte nicht so stark gesunken sind, wie vielleicht befürchtet worden war, wozu auch in erheblichem Umfang die Corona-Hilfen zur Stabilisierung der Einkommen vom Kurzarbeitergeld über die Liquiditätshilfen für Selbstständige bis zu staatlichen Zuschüssen an Unternehmen zur Arbeitsplatzerhaltung beigetragen haben dürften.

Zum zweiten wurden mit dem erleichterten Bezug von Wohngeld sowie Grundsicherung inkl. der Übernahme der Kosten der Unterkunft auch direkt die Mietzahlungen von Mietern in wirtschaftlichen Schwierigkeiten teilweise oder ganz übernommen. Insbesondere der vorübergehende Verzicht auf die Prüfung der Vermögen sowie der Angemessenheit der Wohnung kann gerade Selbstständige mit

starken Einkommensverlusten vor dem Verlust der Wohnung bewahren. Natürlich ließe sich kritisieren, dass zumindest bis Jahresende 2020 auch die Miete einer Penthousewohnung vollständig übernommen wird, aber dies ist angemessen bei einem (hoffentlich) nur vorübergehenden, aber massiven Einkommenseinbruch. Einzig die Bearbeitungszeiten von Wohngeldanträgen (z.B. Berlin-Pankow: 11 Wochen)⁵ scheint in einigen Regionen nicht ganz angemessen zu sein.

Zum dritten dürften auch die Konsumausgaben der Haushalte gesunken sein. Während des Lockdowns waren und sind in Teilen bis heute die Konsummöglichkeiten beschränkt. Der Oster- wie der Sommerurlaub fielen meist ebenso aus wie der Restaurant-, Konzert- und Friseurbesuch. Gleichzeitig nahmen die Sorge über Arbeitsplatzverluste und zukünftige Einkommenseinbußen zu, so dass die Haushalte auch aus Vorsichtsgründen mehr sparen wollen.

Im 1. Quartal 2020 – neue Zahlen liegen noch nicht vor – sanken die privaten Konsumausgaben in Deutschland bereits um 2,4%, während das verfügbare Einkommen nur um 0,7% sank. Im Ergebnis stieg die Sparquote um 1,4 Prozentpunkte⁶ und stiegen die Kontostände. Der Nettozufluss an Sichteinlagen inländischer Nichtbanken (= "Sparen") bei allen Bankengruppen erreichte mit 40 Mrd. Euro im Monatsmittel März bis Mai 2020 den höchsten jemals erreichten Wert. Im Mittel der Haushalte hat sich daher zumindest bislang die Mietzahlungsfähigkeit nicht verschlechtert, entsprechend gering sind die Corona-bedingten Mietrückstände.

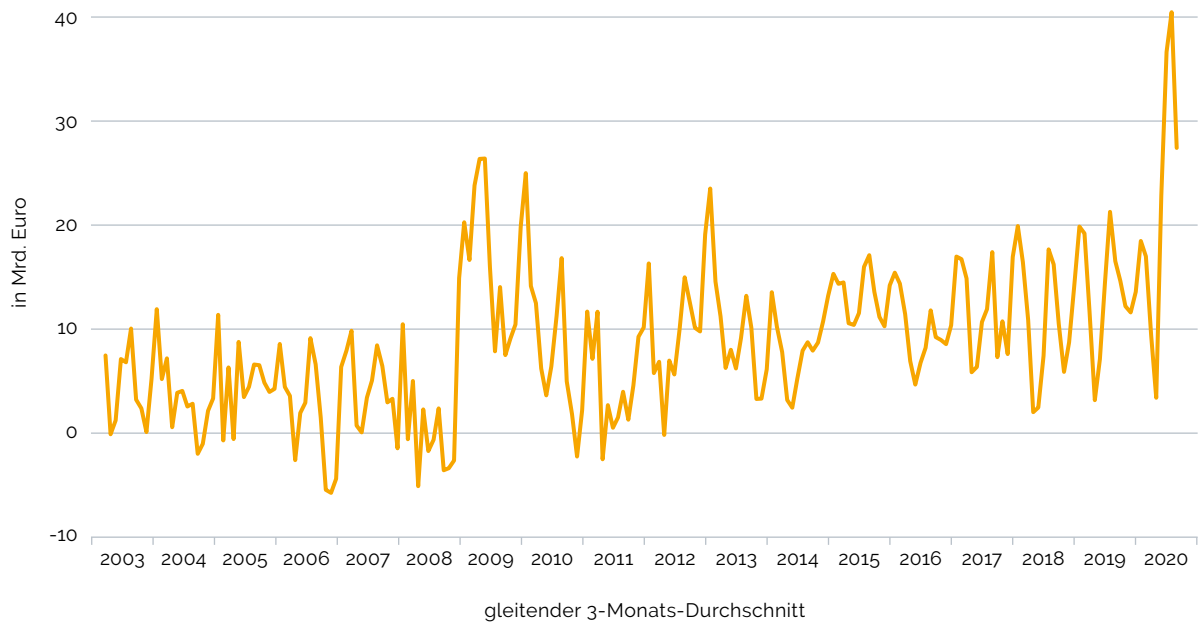
Allerdings sind die Corona-Auswirkungen hoch selektiv. Nachbarn mit bisher gleichen Einkommen sind völlig unterschiedlich betroffen. Der verbeamtete Professor bleibt sorgenfrei, der selbstständige Eventmanager lebt derzeit noch von seinen Rücklagen und eventuell noch von Corona-Hilfen.

⁴ GdW-Presseerklärung, Umfrage der Wohnungswirtschaft zu Corona: wirtschaftliche Lage entspannt sich; 1.7.2020. URL: https://www.gdw.de/media/2020/06/umfrage_jpk-2020_gdw.pdf

⁵ <https://www.berlin.de/ba-pankow/politik-und-verwaltung/aemter/amt-fuer-buergerdienste/wohnungsamt/artikel.579085.php>

⁶ Eurostat-Pressemitteilung 118/2020 vom 28.8.2020. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/11146681/2-28072020-AP-DE.pdf/dd25b9e9-0ae6-3b1d-d912-25cc19401821>

Abbildung 4.4: Netto-Zufluss Sichteinlagen inländischer Nichtbanken (= "Sparen"), alle Bankengruppen, I 2003 – VI 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Ausblick

Für die zukünftige Entwicklung ist daher entscheidend, wie hoch der Anteil der Haushalte mit erheblichen Einkommensrückgängen ist, die bei einem Auslaufen der Hilfen dauerhaft Zahlungsschwierigkeiten haben werden. Im Folgenden soll versucht werden, grob eine Obergrenze des Anteils an Haushalte mit erheblichen Einkommensrückgängen zu schätzen, indem die Einkommensrückgänge während des Lockdowns herangezogen werden. Dies lässt sich auch interpretieren als Szenario eines nochmaligen Lockdowns. Hoffentlich wird die tatsächliche Entwicklung nicht so dramatisch.

Rund 40% der Haushalte bestreiten den überwiegenden Lebensunterhalt nicht durch Erwerbstätigkeit, sondern mit anderen Einkommensquellen (z.B. Rente, Pension, staatliche Unterstützung, eigenes Vermögen). Diese Haushalte sind nicht in Gefahr.⁷

Auf Erwerbseinkommen angewiesen sind die 6% selbstständigen Haushalte und die 54% abhängig Beschäftigten. Die jüngste Erhebung zu Einkommensrückgängen von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP)⁸ gibt Auskunft über die Corona-bedingten Einkommensrückgänge.

Demnach berichteten rund 60% der Selbstständigen über Einkommenseinbußen von im Mittel 1.500 Euro. Dies entspricht einem erheblichen Rückgang des Einkommens (sehr grob gerechnet) von ca. 40%.⁹ Von allen privaten Haushalten waren es damit 3,6% Selbstständige mit erheblichen Einkommenseinbußen, zumindest im April/Mai 2020.

Von den abhängig Beschäftigten gaben 15% an, dass sie während der ersten Welle Einkommenseinbußen (Brutto) hinnehmen mussten und diese lagen im Median bei 400 Euro. Dies entspricht einem Einkommensrückgang von grob geschätzt

⁷ Einschränkung: Haushalte, die auf einen Zuverdienst angewiesen sind, wie z.B. Studenten- oder Rentnerhaushalte.

⁸ https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.789499.de/diw_aktuell_41.pdf

⁹ Basis für diese grobe Schätzung ist das mittlere Haushaltsnettoeinkommen von Selbstständigen im SOEP von 2017, das fortgeschrieben mit der Einkommensentwicklung bei ca. 3.600 Euro liegt. Die Schätzung basiert dann auf dem (unsauberen) Verhältnis von Bruttoeinkommensverlust und Nettohaushaltseinkommen, der tatsächliche Nettoverlust dürfte also niedriger liegen. Da kein Steuersatz vorliegt, der angewendet werden könnte, und lediglich die Maximalkonsequenzen dargestellt werden sollen, wird diese Überschätzung an dieser Stelle allerdings hingenommen.

ca. 10%.¹⁰ Damit hatten weitere rund 8% der Haushalte (54% × 15%) Einkommenseinbußen, die aber nur bei der Hälfte über 10% lagen. Werden erst Einkommenseinbußen von über 10% (Brutto) als nicht mehr verkraftbar gewertet, dann wären weitere ca. 4% der Haushalte stark Corona-belastet (54% × 15% × 50%).

Zusammen summieren sich die beiden Gefährdetengruppen auf ca. 7,5% aller Haushalte. Diese Größenordnung passt auch zu den Ergebnissen der SOEP-Befragung nach den Sorgen über die wirtschaftliche Entwicklung. Demnach gaben rund 10% der Befragten an, sich Sorgen um die eigene wirtschaftliche Situation zu machen – übrigens ist der Anteil im Vergleich zu den Vorjahren nicht gestiegen.

Derzeit sorgen Corona-Hilfen und eventuell vorhandene Rücklagen bei diesen Haushalten überwiegend dafür, dass diese ihre Mieten weiter zahlen konnten, was die geringe Zahl von Anträgen auf Mietstundung (0,33% laut GdW) erklärt.

In Zukunft werden die Corona-Hilfen auslaufen (müssen) und mehr und mehr Haushalte ihre Rücklagen aufgebraucht haben. Im schlimmsten Fall werden daher 7,5% der Haushalte ihren Konsum und damit auch ihren Wohnkonsum anpassen müssen, z.B. indem sie sich eine kleinere Wohnung suchen, die (teure) Schwarmstadt in Richtung günstigerer Regionen verlassen oder sich sonst wie anpassen.

Reicht ein Anteil von 7,5% gefährdeter Haushalte – Worst Case! – aus, die bisherigen Trends auf dem Wohnungsmarkt, bei Mieten und Kaufpreisen, zu brechen? Dies ist eine schwierige Frage. 7,5% sind schwierig zu interpretieren. Wäre der Anteil gefährdeter Haushalte bei nur 2% bis 3% oder bei 15% bis 20%, wäre die Antwort eindeutig.

Eine Nachfrageveränderung von 7,5% hört sich zunächst eher undramatisch an. Aber der Wohnungsmarkt reagiert stets sehr deutlich auf schon kleinste Änderungen in der Nachfrage und im Angebot. So

führte der Anstieg der Wohnbevölkerung in Berlin von 7,5% zwischen 2013 und 2019 zu einem Anstieg der Neuvertragsmieten von 27% im gleichen Zeitraum. Die hohe Elastizität wirkt natürlich in beide Richtungen.

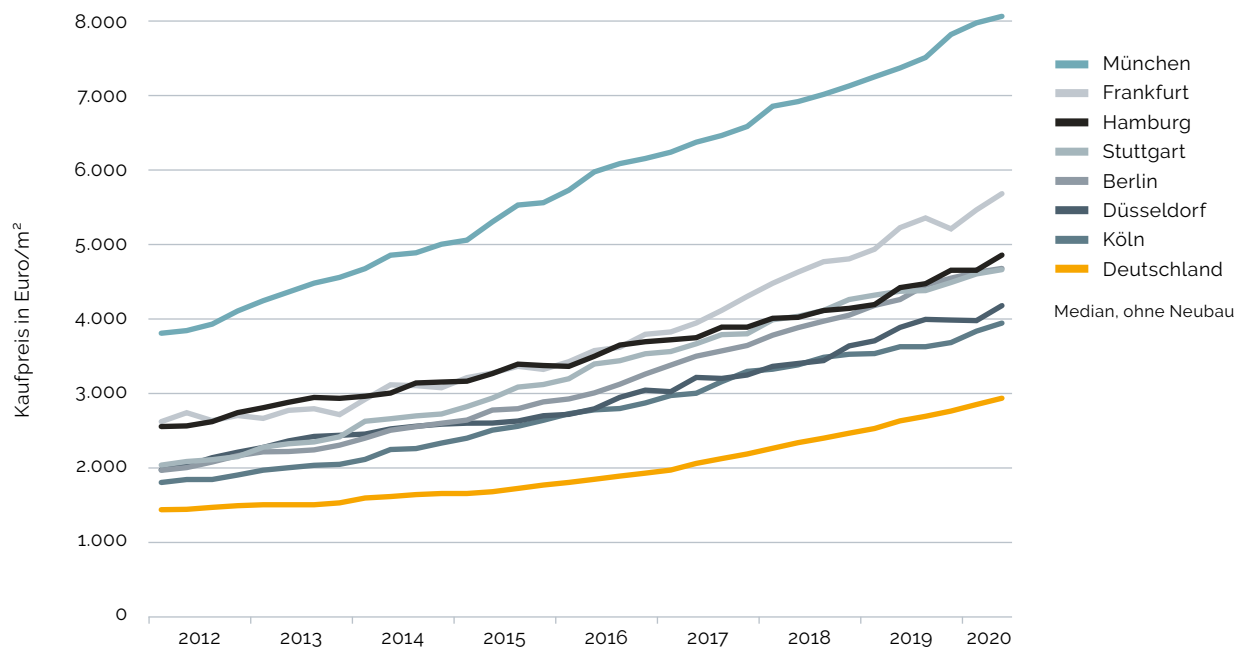
Vermutlich – aber dies ist eine sehr vorläufige Aussage – wird aber Corona nicht zu Trendbrüchen auf dem Wohnungsmarkt führen. Die berechneten 7,5% der Haushalte sind ein Worst-Case-Szenario, da von den Einkommenseinbußen während des Lockdowns ausgegangen wurde. Bleibt ein weiterer, gegebenenfalls noch längerer Lockdown aus, dürften der Wohnungsmarkt ungeschoren davonkommen und die Trends einfach weiterlaufen.

Vor Corona deutete die Entwicklung von Angebot und Nachfrage darauf hin, dass die Mietwohnungsmärkte sich nicht mehr weiter anspannten (vgl. auch Frühjahrsgutachten 2020). Die Zuwanderung in die A-Städte sank. Das Angebot wuchs schneller als zuvor und auf dieser Marktseite ist keine Änderung erkennbar, vgl. Kapitel 4, Frühjahrsgutachten 2020. Die Neuvertragsmieten in den unteren Marktsegmenten stagnierten bereits und die Entspannung breitete sich in die mittleren und oberen Marktsegmente aus. In Berlin stagnierte die Median-Neuvertragsmiete (ohne Mietendeckel) sogar bereits seit 2018 und sank im Jahresvergleich.

Ein Segment des Wohnungsmarktes könnte allerdings von Corona deutlich getroffen werden – das der Studentenwohnungen oder auch allgemeiner, das der Mikroapartments. In diesem Marktsegment ist die Fluktuation deutlich höher als auf dem normalen Wohnungsmarkt und immer zu Beginn des Wintersemesters, wenn die Erstsemester an die Hochschulen kommen, müssen neue Nachfrager für diese Wohnungen gefunden werden. Dieses Jahr könnten aber diese Nachfrager ausbleiben. Nachdem das Sommersemester bereits ein reines Online-Semester war, zeichnet sich auch ab, dass auch im Wintersemester kaum Präsenzveranstaltungen stattfinden werden. Warum sollten die Studenten also eine Studentenwohnung anmieten?

¹⁰ Für die abhängig Beschäftigten wurde auf die gleiche Art fortgeschrieben und der Wert lag bei rund 3.000 Euro auf der Ebene der Haushalte.

Abbildung 4.5: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2012 – II 2020



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Ausländische Studierende sind bereits im Sommersemester fortgeblieben. Hier dürfte der Wohnungsleerstand erheblich zunehmen.

4.3 Eigentumswohnungen

Auch auf dem Kaufmarkt für Eigentumswohnungen (ETW) zur Kapitalanlage oder zur Selbstnutzung ist kein Trendbruch erkennbar. Die Kaufpreise (Median ohne Neubau) sind in Deutschland insgesamt in den ersten zwei Quartalen um 6,2% gestiegen, in den A-Städten zwischen 2,9% in Berlin und München und 9,1% in Frankfurt, wobei die unterjährigen Werte stark schwanken und daher insbesondere die 9,1% in Frankfurt nicht überbewertet werden sollten.

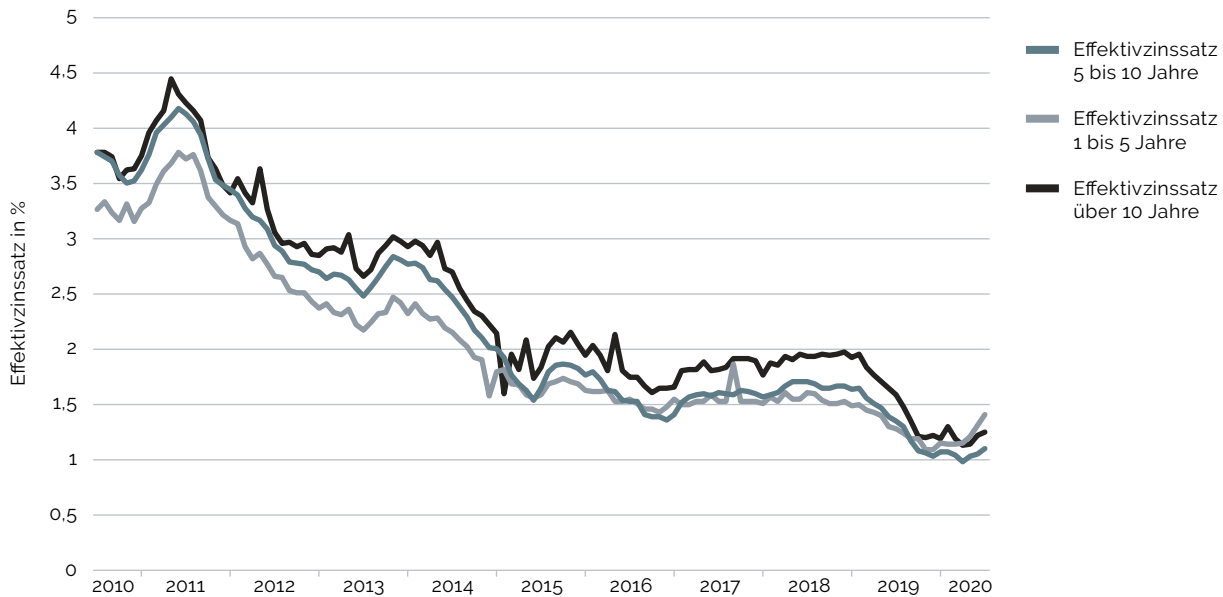
Im Jahresvergleich (II 2020 zu II 2019) lag die Preissteigerung für Deutschland insgesamt bei 12% gegenüber 13% im Vorjahr (II 2019 zu II 2018). In allen A-Städten lag die Veränderung zwischen 7% und 10%. Im davor liegenden Jahreszeitraum (II 2018 zu II 2019) lag sie zwischen 7% und 14% – auch im Jahresvergleich sind keine ungewöhnlichen Ausschläge zu sehen.

Auch die Anzahl inserierter Wohnungen blieb in etwa konstant. Im 2. Quartal 2020 lagen die Veränderungen für alle A-Städte im Vergleich zum Vorquartal im Rahmen der normalen Schwankungsbreite (zwischen +5,8% in Stuttgart und -8,5% in Frankfurt). Wie schon auf dem Mietmarkt findet sich auch auf dem Kaufmarkt kein Corona-Knick bei der Anzahl inserierter Wohnungen.

Weiterhin sind damit auch in der Corona-Krise die Kaufpreise stärker gestiegen als die Mieten. Wiederum dürfte die Zinsentwicklung hier die entscheidende Rolle spielen. Zwar sind die Zinsen insbesondere für kurze Laufzeiten in der Corona-Krise leicht gestiegen, vgl. Abbildung 4.6, was auf den höheren Liquiditätsbedarf und gestiegene Sicherheitshinterlegungen zurückzuführen sein dürfte. Entscheidender aber dürfte sein, dass sich die langfristigen Zinserwartungen durch die Corona-Krise nochmals stärker in Richtung dauerhafter Niedrigzinsen verändert haben.

Vermutlich rechnet nunmehr kein Marktteilnehmer mehr mit einem markant höheren Zinsniveau in den nächsten 10 Jahren oder auch darüber hinaus. Angesichts der – nach 10 Jahren Überanstieg

Abbildung 4.6: Effektivzinssätze für neue Wohnbaukredite (an Privathaushalte), 6/2010 – 7/2020



Quelle: Bundesbank

der Kaufpreise im Vergleich zu den Mieten – alles überragenden Bedeutung des Zinsniveaus für das heutige sehr hohe Kaufpreisniveau, ist damit ein großes „Damoklesschwert“ weggefallen.

4.4 Einfamilienhäuser

Ebenfalls wie in den Jahren zuvor stiegen die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser (EZFH, Median ohne Neubau) weiter an. Im deutschlandweiten Mittel verteuerten sie sich im 2. Quartal 2020 um 2,8%. In den A-Städten betrug der Anstieg zwischen 0,4% in Köln und 5,2% in Stuttgart und Frankfurt. Die Anstiege waren mit denjenigen in den Vorjahren vergleichbar. Eine Corona-bedingte Veränderung ist auch hier nicht erkennbar.

Umfrageergebnisse zeigen, dass während des Lockdowns rund 35% der Erwerbstätigen im Homeoffice arbeiteten (Schröder et al. 2020¹¹). Allenthalben wird seither von einem gesellschaftlichen „Crashkurs“ in der Digitalisierung der Arbeitswelt gesprochen und erwartet, dass sich das Homeoffice dauerhaft und weitverbreitet durchsetzt. Für den Büromarkt hätte dies sicher-

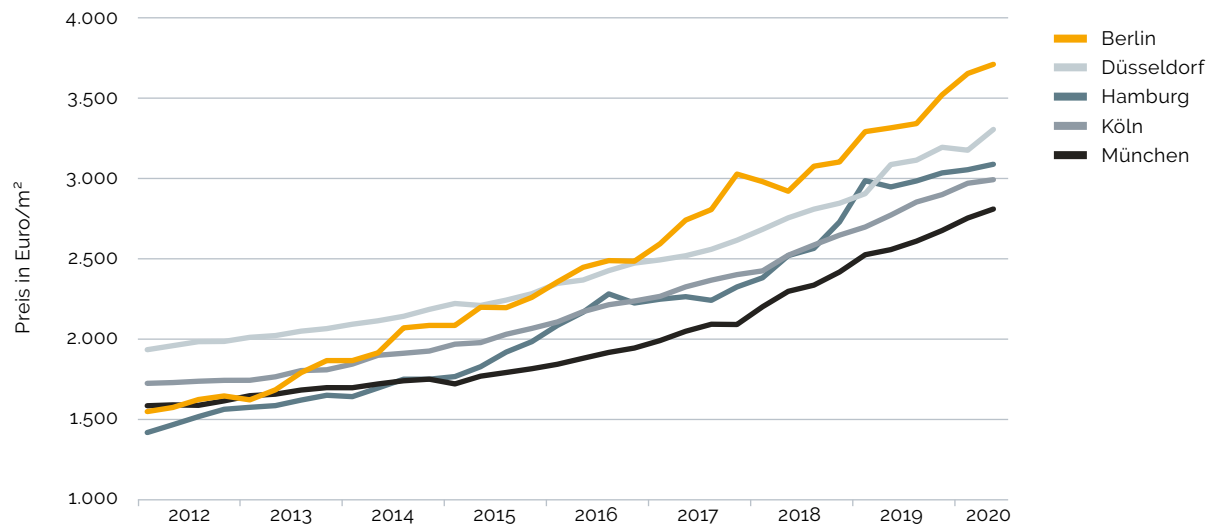
lich erhebliche Konsequenzen, wenn für Teile der Beschäftigten keine Bürofläche mehr vorgehalten werden muss.

Auf dem Wohnungsmarkt könnte ein dauerhaftes Mehr an Homeoffice hingegen zu einem erneuten Anstieg der nachgefragten Wohnungsgrößen führen, wenn letztlich das Büro und damit die Bürofläche in die eigene Wohnung verlagert wird. Falls es dazu käme, müsste insbesondere die Nachfrage nach Einfamilienhäusern steigen, die im Mittel größer sind als Wohnungen.

Insofern wird von einigen Marktteilnehmern erwartet, dass Einfamilienhäuser zukünftig stärker im Preis steigen als Eigentumswohnungen, schließlich hätten diese auch noch Nachholpotenzial, da die Preise für Einfamilienhäuser in den letzten Jahren weniger gestiegen wären als die für Eigentumswohnungen. Und ein Lockdown ist natürlich leichter in einem Einfamilienhaus mit Garten zu ertragen als in einer Geschosswohnung.

11 https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.789499.de/diw_aktuell_41.pdf

Abbildung 4.7: Entwicklung der Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser im Umland der Städte, I 2012 – II 2020



Definition Umland:

Berlin: Falkensee, Schöneiche, Bernau, Teltow; Hamburg: LK Pinneberg, LK Segeberg, LK Stormarn, LK Harburg; Köln: Rhein-Erft-Kreis; Düsseldorf: Rhein-Kreis Neuss, LK Mettmann; München: LK Mühldorf am Inn.

Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Wir sind hier sehr skeptisch, selbst wenn sich das Homeoffice tatsächlich verbreitet durchsetzen würde.

Zum Ersten sind zwar im deutschen Mittel die Preise für Einfamilienhäuser tatsächlich mit +61% seit dem 1. Quartal 2012 weniger stark gestiegen als die Preise für Eigentumswohnungen (+104%). Aber dies ist eine einfache Folge der ungleichmäßigen Wohnungsmarktentwicklung in Deutschland und Einfamilienhäuser stehen nun mal dezentraler und häufiger in ländlichen Regionen mit Abwanderung und steigendem Wohnungsleerstand. Im direkten Vergleich der Preisentwicklung in einer Stadt ist der Unterschied ausgesprochen gering (z.B. Berlin +137% ETW, +119% EZFH; München: +190% ETW; +180% EZFH) und vermutlich auch hier mit der Stadtrandlage zu begründen. Ein Nachholpotenzial ist nicht vorhanden.

Zum Zweiten würde eine steigende Einfamilienhaus-Homeoffice-Nachfrage auch dazu führen, dass die mögliche Pendelentfernung steigen würde. Wer nur noch zwei Mal die Woche ins Büro muss, kann auch weiter draußen wohnen. Eine größere, noch akzeptable Pendelentfernung aber vergrößert den Suchraum ganz beträchtlich ($A = \pi r^2$), so dass die

zusätzliche Nachfrage für jeden einzelnen Standort nicht steigen muss, sondern sogar sinken könnte.

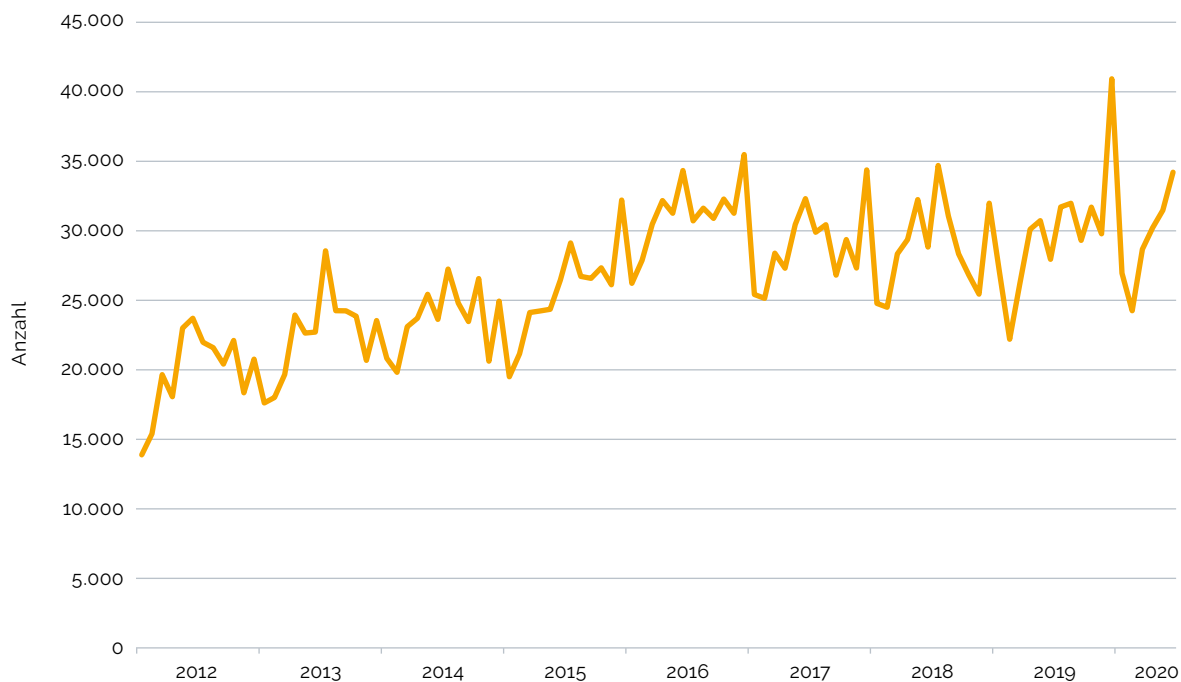
Zum Dritten würde es dauern, bis sich die zusätzliche Einfamilienhaus-Homeoffice-Nachfrage auch auf dem (Bestands-)Markt bemerkbar macht. Es ist nicht davon auszugehen, dass Haushalte, die vor Jahren eine Eigentumswohnung zur Selbstnutzung gekauft haben, diese nun wieder verkaufen, um ein Einfamilienhaus zu kaufen. Auch wenn es diese zusätzliche Einfamilienhaus-Homeoffice-Nachfrage geben sollte, so wird sie sich trotzdem nur über die normale Generationenfolge durchsetzen, d.h. die jeweils nachwachsenden jungen Familien mögen sich umorientieren, aber dies sind jedes Jahr nicht viele.

Zurzeit jedenfalls zeigt sich der Preistrend in den typischen Suburbanisierungsgebieten unbeeindruckt von Corona, vgl. Abbildung 4.7. Es geht weiter wie bisher.

4.5 Wohnungsbau und Nachfrage

Auch beim Wohnungsbau zeigt sich kein Corona-Effekt. Die Zahl der Baugenehmigungen insgesamt war im 1. Halbjahr 2020 bundesweit mit 176.000 sogar etwas höher als im Vorjahreszeitraum mit

Abbildung 4.8: Entwicklung der Zahl der genehmigten Wohnungen, I 2012 – VI 2020



Wohn- und Nichtwohnbau, Neubau und Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

Quelle: Destatis, Baugenehmigungsstatistik

164.000. In einigen Städten sank zwar die Zahl der Baugenehmigungen im März deutlich ab, aber der Rückstand wurde bereits wieder aufgeholt.

Die Zahl der Wohnungsfertigstellungen wird nicht monatlich erhoben, daher ist hier noch keine Aussage möglich. Aber das Baugewerbe berichtet, dass der Umsatz im Mai 2020 nur geringfügig um 0,5% zurückgegangen ist. Zwar sind die Auftragseingänge im Mai 2020 mit -4,6% gegenüber dem Vorjahresmonat etwas stärker zurückgegangen,¹² aber die Geschäftsaussichten sind wieder deutlich optimistischer. B+L rechnet für das Jahr 2020 weiterhin mit einem leichten Anstieg der Fertigstellungen (Neubau) auf 264.000 gegenüber 261.000 im Vorjahr.¹³

Die Zuwanderung in die A-Städte hatte bereits in den letzten Jahren deutlich nachgelassen, insbesondere die Binnenwanderung mit Deutschland

war in allen A-Städten negativ geworden (vgl. Frühjahrsgutachten 2020). Einzig die Auslandszuwanderung war bislang positiv geblieben. Dies hat sich zumindest während des Lockdowns geändert. Der Wanderungssaldo (insgesamt) ist in den Monaten März bis Mai in München, Stuttgart und sogar Leipzig¹⁴ deutlich negativ geworden. Neuere Daten liegen noch nicht vor.

Natürlich ist die Erklärung naheliegend, dass Corona eine neue Welle der Stadtflucht ausgelöst hat. Raus aus den Wohnungen, ab aufs Land ins Homeoffice! Aber dies dürfte wohl eine völlige Überinterpretation der wenigen Datenpunkte sein. Wahrscheinlicher ist, dass es ein einfaches Artefakt, eine einfache, direkte Folge des Lockdowns ist. Für eine direkte Lockdown-Folge spricht zum einen, dass es ohnehin schon etwas überraschend ist, dass während des Lockdowns überhaupt umgezogen wurde. Zum anderen, da nicht tatsächli-

12 Hauptverband der deutschen Bauindustrie: Corona-Krise erreicht Bauhauptgewerbe, Pressemitteilung vom 24.7.2020, URL: https://www.bauindustrie.de/presse/presseinformationen/Corona-Krise_erreicht_Bauhauptgewerbe/

13 B+L, Market Briefing Juli 2020 vom 3.8.2020, S. 4.

14 Keine Daten für andere Städte vorhanden.

che Wanderungen gezählt werden, sondern Anmeldungen beim Einwohnermeldeamt. Es wäre plausibel, wenn viele Neubürger diesen Weg aufs Amt während des Lockdowns gescheut hätten. In diesem Falle würden sie das in den nächsten Monaten nachholen.

Gegen einen einfachen, direkten Lockdown-Effekt spricht allerdings, dass zwar insgesamt tatsächlich weniger umgezogen wurde. Aber die Zuzüge gingen deutlich stärker zurück als die Fortzüge. Man müsste also schon annehmen, dass die Einwohnermeldeämter in den Großstädten stärker gemieden wurden als in den Zielorten der Umziehenden (die Fortzüge werden der Ex-Stadt durch die Einwohnermeldeämter des neuen Wohnortes gemeldet).

Letztlich ist es zu früh, aus den Lockdown-Monaten irgendetwas zu schließen. Es könnte sein, dass auch hier Corona keinen Einfluss hatte. Es könnte auch sein, dass Corona tatsächlich den bereits bestehenden Trend rückläufiger Wanderungsgewinne der A-Städte noch einmal verstärkt hat. Und es könnte auch sein, dass die Auslandszuwanderung demnächst wieder zunimmt, wenn Deutschland wieder einmal schneller aus der Rezession kommen sollte als andere Länder – die Zukunft wird es zeigen.

4.6 Zusammenfassung und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Der Wohnungsmarkt zeigt sich von der Corona-Pandemie und ihren Folgen bislang völlig unbeeindruckt. Die Mietausfälle sind vernachlässigbar. Die Neuvertragsmieten entwickeln sich in dem jeweiligen Trend weiter, der vor der Pandemie vorherrschte. Der Wohnungsbau zeigt keinen Einbruch, das Angebot wächst weiter recht kräftig. Auch der Rückgang der Wanderungsgewinne in den A-Städten hat sich fortgesetzt. Die bereits früher prognostizierte, gleichmäßige Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt ist bereits letztes Jahr eingetreten.

Dieses „Als wäre nichts passiert“ gilt leider im Guten wie im Schlechten. Auch die Kaufpreise für Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern steigen unbeeindruckt weiter an, da auch die Zinsen unverändert niedrig sind.

Mittel- und langfristig mag die wirtschaftliche Entwicklung auch den Wohnungsmarkt tangieren, aber drastische Einbrüche sind auch dann nicht zu abzusehen. Allen Akteuren auf den Wohnungsmärkten ist anzuraten, nicht in Panik zu verfallen. Ein einfaches „Weiter so“ ist zielführender. Andere Lebensbereiche sind in jedem Falle ungleich stärker betroffen.

5 Wohnimmobilien jenseits der A-Städte

Carolin Wandzik und Daniel Hofmann

GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH



5.1 Aktuelle Lage

Seit dem im Februar 2020 vorgelegten Frühjahrgutachten haben sich die Rahmenbedingungen für den Wohnimmobilienmarkt durch den Ausbruch der Corona-Pandemie deutlich verändert. Die Weltwirtschaft ist durch eine tiefe Rezession geprägt, auch in Deutschland spricht man nach zwei aufeinanderfolgenden Quartalen mit einem Rückgang des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von einer Rezession. Für 2020 wird zwar für die letzten zwei Quartale eine langsame Erholung erwartet, dennoch wird insgesamt derzeit für das Gesamtjahr von einem Rückgang des BIP um 6,5%¹ ausgegangen (siehe Kapitel 1).

Die negative wirtschaftliche Entwicklung wirkt sich auf die Einkommenssituation der Haushalte aus. Die Zahl der Arbeitslosen ist im Juli 2020 um 635.000 Personen gegenüber dem Vorjahresmonat auf eine Arbeitslosenquote von 6,3% gestiegen.² Zudem konnte durch den massiven Einsatz des Instrumentes der Kurzarbeit (6,7 Mio. Menschen im Juli) ein weiterer Anstieg der Arbeitslosigkeit vermieden werden. Beides hatte dennoch Einbußen bei den privaten Einkommen zur Folge. Bisher konnten die Privathaushalte trotz verringerter Einkommen auf private finanzielle Reserven zurückgreifen bzw. teilweise staatliche Unterstützungsleistungen in Anspruch nehmen, um Miet- und Darlehenszahlungen zu tätigen. Mietrückstände blieben weitestgehend aus. Ein sprunghaftes Ansteigen von Veräußerungen oder Zwangsversteigerungen von Privatimmobilien ist aktuell nicht erkennbar.

Für eine Entwarnung ist es jedoch zu früh, die Pandemie ist noch nicht nachhaltig eingedämmt, ein zweiter Lockdown, der wiederum mit einem wirtschaftlichen Abwärtstrend einherginge, ist vor dem Hintergrund wieder steigender Fallzahlen nicht auszuschließen. In diesem Fall dürften die finanziellen Reserven der Privathaushalte inzwischen aufgezehrt sein. Ein Schub bei der Nachfrage nach bezahlbaren Wohnungsangeboten dürfte die Folge sein.

Derzeit ist die Binnennachfrage stabil. Es zeigt sich jedoch, dass Corona kein kurzfristiges Phänomen ist. Je länger die Krise andauert, desto größer werden die wirtschaftlichen Folgen. Aufgrund der regional differenzierten wirtschaftlichen Entwicklung – nicht alle Wirtschaftszweige sind gleichermaßen krisengeplagt – könnten sich räumliche Nachfrageveränderungen ergeben. Große Arbeitgeber in der Automobil- oder Luftfahrtbranche haben bereits einen umfassenden Stellenabbau angekündigt, auch Zulieferer dürften davon betroffen sein. Daneben sind der gesamte Tourismussektor, die Gastronomie und der stationäre Einzelhandel in Gefahr. Je länger die Krise und das daraus resultierende veränderte Konsumverhalten andauern, umso mehr Unternehmen, die jetzt noch mit Kurzarbeit und Finanzhilfen überleben, droht die Insolvenz. Der massive Wegfall von Arbeitsplätzen senkt die Attraktivität der betroffenen Regionen als Arbeits- und auch als Wohnstandort. Es bleibt abzuwarten, ob sich daraus Verschiebungen in den Wanderungsverflechtungen ergeben.

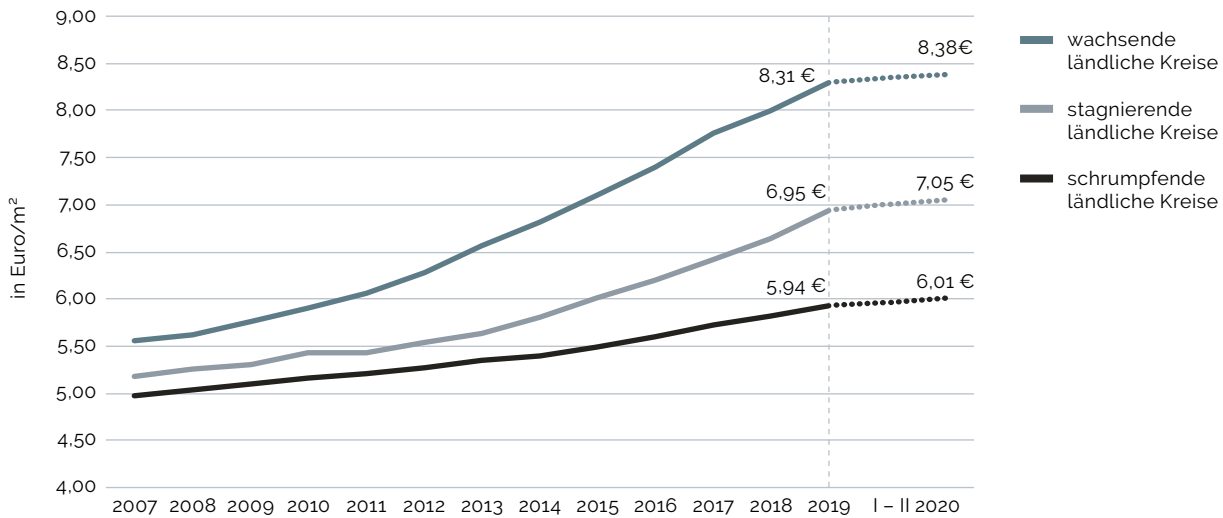
Die Zuwanderung aus dem Ausland – bislang der maßgebliche Faktor für das Bevölkerungswachstum – ist aktuell aufgrund der Corona-bedingten Einreisebeschränkungen und der zurückhaltenden Einstellungspolitik der Unternehmen ausgebremst. Perspektivisch wird die Auslandszuwanderung davon abhängen, wie Deutschland insbesondere im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern wirtschaftlich durch die Krise kommt. Eine schnelle und nachhaltige wirtschaftliche Erholung dürfte die Zuwanderung aus dem Ausland wieder deutlich ansteigen lassen.

Aber auch im Zuge des Lockdowns zwangsweise erprobte neue Arbeitsformen werden salonfähig. Die Einführung von mobilen Arbeitsformen jenseits des Büros werden bei vielen Firmen dauerhaft etabliert werden und neue Voraussetzungen für die Wohnstandortwahl der Nachfrager schaffen. Eine dadurch verstärkte Suburbanisierungswelle ist wahrscheinlich. Auch ein weiterer Anstieg des

1 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2020): Pressemitteilung „Tiefem Wirtschaftseinbruch folgt eine allmähliche Erholung“ vom 23.06.2020.

2 Bundesagentur für Arbeit (2020): Presseinfo Nr. 36 „Der Arbeitsmarkt im Juli 2020“ vom 30.07.2020.

Abbildung 5.1: Mietentwicklung nach Kreistypen, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotsmieten (Median), Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
 *absolute Veränderung: II 2020 gegenüber I 2007

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Wohnflächenkonsums ist vor dem Hintergrund der Corona-Erfahrungen ein mögliches Szenario.

All die beschriebenen Effekte wirken sich jedoch erst mittel- bis langfristig auf die Wohnungsnachfrage und damit die Immobilienmärkte aus. Bislang sind keine gravierenden Auswirkungen auf die Preisentwicklung von Wohnimmobilien erkennbar. Die Assetklasse Wohnen reagiert auf Marktveränderungen und Krisen träge, bislang zeigt sie sich auch in dieser Krise als sehr stabil. Der Peak der Preise in den bislang nachgefragten wirtschaftsstarke Regionen könnte dennoch erreicht sein.

Im Folgenden werden die Preisentwicklungen auf dem Wohnimmobilienmarkt jenseits der A-Städte im Detail beleuchtet.

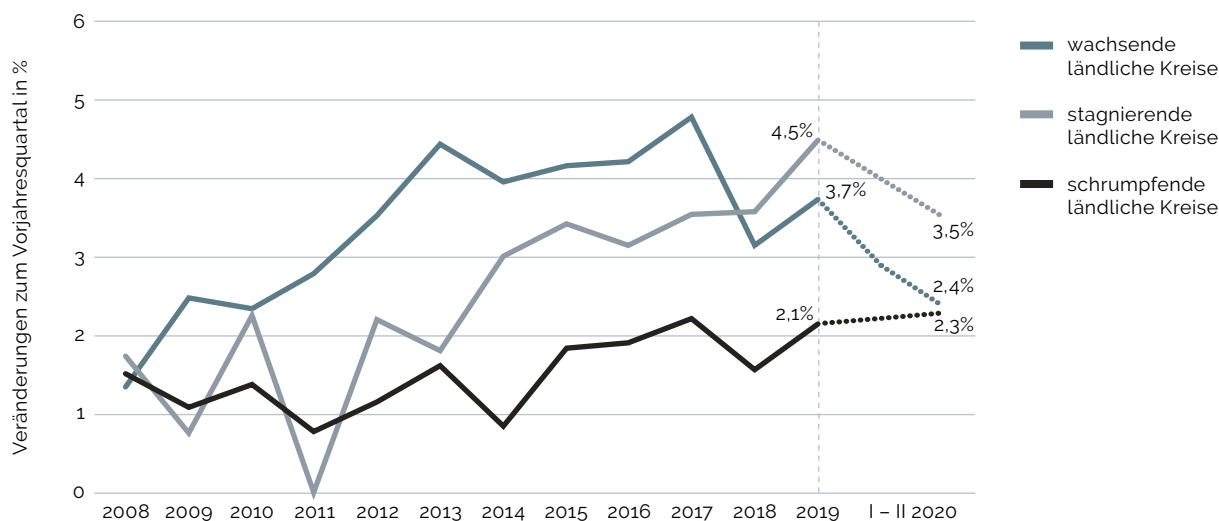
Mieten und Kaufpreise von Immobilien verändern sich anders als Rohstoffpreise oder Preise von Konsumgütern eher langsam. Kurzfristige Trendabschätzungen unterliegen daher vielen Unwägbarkeiten. Die hier vorgenommenen Langzeitbetrachtungen und Darstellung aktueller Werte können dazu dienen, die derzeitige Entwicklung auf den Immobilienmärkten zu bewerten.

5.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung in den ländlichen Kreisen

In den Jahren 2011 bis 2019 stieg die Einwohnerzahl in Deutschland um ca. 3,5% und erreichte mit rund 83.162.000 den bisherigen Höchststand. Regional betrachtet, verlief die Entwicklung sehr unterschiedlich. Neben kreisfreien Städten wuchsen in den letzten Jahren vor allem die städtischen Kreise, die ohnehin schon hohe Einwohnerkonzentrationen aufwiesen. Mehr als die Hälfte der deutschen Bevölkerung lebt im ländlichen Raum, im Durchschnitt lag das Einwohnerwachstum hier lediglich bei unter 1%.

40% der ländlichen Kreise gewannen seit 2011 mehr als 2% an Einwohnern hinzu. Sie sind in dieser Analyse als „wachsende ländliche Kreise“ definiert. 36% der ländlichen Kreise wurden als „stagnierende ländliche Kreise“ kategorisiert. Dort stagnierte die Einwohnerentwicklung weitgehend mit marginalen Gewinnen oder Verlusten von unter 2%. Rund ein Viertel der ländlichen Kreise (24%) hingegen verlor seit 2011 mehr als 2% seiner Einwohner, im Folgenden „schrumpfende ländliche Kreise“ genannt.

Abbildung 5.2: Dynamik der Mietentwicklung nach Kreistypen, I 2008 – II 2020



hedonische Angebotsmieten (Median), Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Angebotsmieten

In den ländlichen Kreisen Deutschlands ist das Eigenheim weiterhin die dominierende Wohnform. Das Mietwohnungssegment gewinnt aber aufgrund der Alterung der Bevölkerung und den damit verbundenen veränderten Wohnbedarfen an Bedeutung.

In den drei Gebietstypen wachsende, stagnierende und schrumpfende ländliche Kreise, stiegen die Angebotsmieten von Anfang 2007 bis Ende Juni 2020 mit unterschiedlicher Dynamik. In den wachsenden ländlichen Kreisen erhöhten sich die Mieten in diesem Zeitraum um 51% auf 8,38 Euro/m² (netto/kalt). In den ländlichen Kreisen mit stagnierender Bevölkerungsentwicklung stiegen die Angebotsmieten um rund 38% auf 7,05 Euro/m² (netto/kalt). In den schrumpfenden ländlichen Kreisen betrug der Anstieg lediglich rund 21% auf 6,01 Euro/m² (netto/kalt).

Auch in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres stiegen die Angebotsmieten weiter an. Vergleicht man die Dynamik zum jeweiligen Vorjahresquartal, deutet sich für die erste Hälfte dieses Jahres eine Abschwächung der Mietpreisentwicklung in den wachsenden und stagnierenden ländlichen Krei-

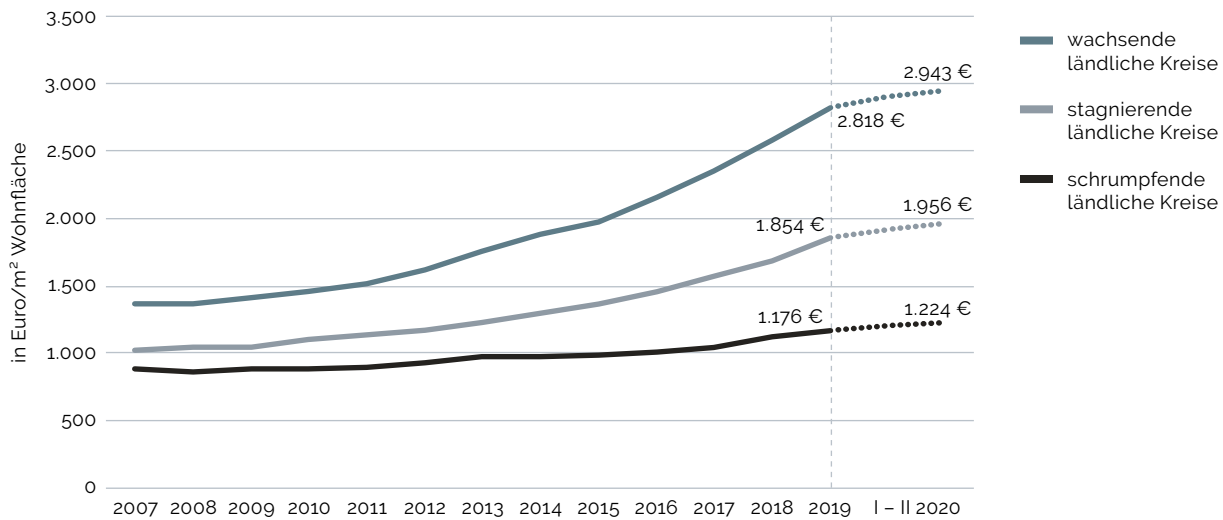
sen an. In den schrumpfenden ländlichen Kreisen ist hingegen ein leichter Anstieg zu beobachten, der in erster Linie durch Bestandsmodernisierungen und den Abgang von preisgünstigen, aber nicht mehr marktgängigen Beständen begründet sein dürfte, aber nicht auf Veränderungen der Nachfragepräferenzen durch Corona zurückzuführen ist.

Kaufpreise für Eigentumswohnungen

Eigentumswohnungen sind in den ländlichen Kreisen traditionell ein eher kleines Marktsegment. Ähnlich wie bei Mietwohnungen gewinnen aber insbesondere altersgerechte Wohnungen in den Ankerstädten der wachsenden ländlichen Kreise an Bedeutung. Sie bieten für die Zielgruppe der Senioren die Möglichkeit, vom Eigenheim in eine bedarfsgerechte Wohnung in ein eher städtisch geprägtes Umfeld mit entsprechenden Infrastrukturangeboten zu ziehen.

In den wachsenden ländlichen Kreisen haben sich die Angebotspreise für Eigentumswohnungen seit Anfang 2007 bis zum 2. Quartal 2020 mit einem Anstieg von 111% auf durchschnittlich 2.943 Euro pro m² mehr als verdoppelt. Mit einem Anstieg von 86% auf durchschnittlich 1.956 Euro pro m² fiel der

Abbildung 5.3: Entwicklung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen nach Kreistypen, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotspreise (Median). Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
 *absolute Veränderung: II 2020 gegenüber I 2007

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Preisanstieg in den stagnierenden ländlichen Kreisen etwas geringer aus. Hier liegt das Preisniveau jedoch ein Drittel niedriger als in den wachsenden ländlichen Kreisen. Sehr viel moderater ist der Preisanstieg mit 32% in den schrumpfenden ländlichen Kreisen. Das niedrige Preisniveau von durchschnittlich 1.224 Euro pro m² im 2. Quartal 2020 ist darauf zurückzuführen, dass nur wenige Neubauwohnungen errichtet und vermarktet wurden. Der Markt wird in den schrumpfenden ländlichen Kreisen von Bestandsimmobilien geprägt.

Betrachtet man die Preisentwicklung in den ersten beiden Quartalen 2020 ist allenfalls eine leichte Abschwächung der Preisdynamik zu erkennen.

Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser

Ein- und Zweifamilienhäuser sind in den ländlichen Kreisen die dominierende Wohnform und damit marktprägend. Hohe Preise in den Großstädten und knappe Wohnbauflächen haben in den letzten Jahren verstärkt dazu geführt, dass sich die Nachfrage nicht mehr nur auf das direkte Umfeld der Großstädte erstreckt, sondern auch auf entferntere Standorte, darunter viele ländliche Kreise, deren Einwohnerzahl dadurch steigt. In den stagnierenden und schrumpfenden ländlichen Kreisen

besteht in erster Linie eine lokale Nachfrage nach Bestandsobjekten, aber auch nach Neubauten.

Seit Anfang 2007 stiegen die durchschnittlichen Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in den wachsenden ländlichen Kreisen um 74% auf derzeit rund 364.000 Euro. Das aktuelle Preisniveau liegt damit 30% über dem der stagnierenden und 47% über den schrumpfenden ländlichen Kreisen. In den stagnierenden ländlichen Kreisen stiegen die Preise um 60% auf derzeit rund 256.000 Euro. In den schrumpfenden ländlichen Kreisen ist die Dynamik mit einem Preisanstieg um 40% auf aktuell rund 194.000 Euro geringer.

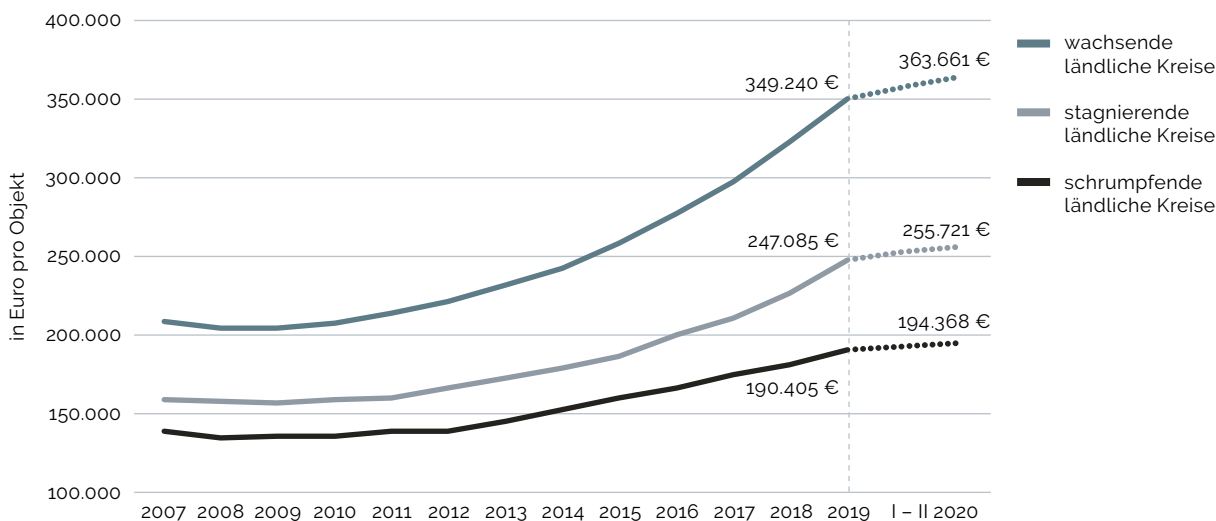
Auch in den ersten beiden Quartalen stiegen die Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in den ländlichen Kreisen. Es deutet sich nur ein leichter Trend zur Abschwächung der Dynamik an.

5.3 Miet- und Kaufpreisentwicklung in den B-, C- und D-Städten

Angebotsmieten

In den deutschen Städten dominiert traditionell das Mietwohnungssegment. Die Anteile des Mietwohnungsbestandes sind dabei recht unterschiedlich.

Abbildung 5.4: Entwicklung der Angebotspreise für Einfamilienhäuser nach Kreistypen, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotspreise (Median), Referenzobjekt: 130 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
 *absolute Veränderung: II 2020 gegenüber I 2007

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Während beispielsweise in Bremen rund 60% der Wohnungen von Mietern bewohnt werden, sind es in Hannover rund 73%. Aufgrund der gesetzlichen Mietenregulierungsmaßnahmen verläuft die Mietpreisentwicklung gedämpfter als die Entwicklung der Immobilienpreise.

Die Entwicklung der Angebotsmieten in den B-, C- und D-Städten verlief seit Anfang 2007 mit einem Anstieg von 40% bis 43% weitgehend parallel. Das aktuelle Preisniveau liegt in den B- und C-Städten mit 10,06 Euro/m² bzw. 9,72 Euro/m² (netto kalt) nahezu gleichauf. Einen deutlichen Abstand weisen hingegen die Durchschnittsmieten in den D-Städten auf. Mit 8,74 Euro/m² liegen sie rund 16% unter denen der B-Städte.

Die Corona-Krise führte bislang nicht zu einem Rückgang der Mieten, wie die Preisentwicklung der Angebotsmieten der ersten beiden Quartale dieses Jahres zeigt. Vergleicht man die Preisentwicklung mit dem jeweiligen Vorjahr bzw. im Jahr 2020 mit den Vorjahresquartalen, ergeben sich auch in normalen Zeiten immer wieder Schwankungen. In den B-, C- und D-Städten schwächte sich die Preisentwicklung schon Ende 2017 ab.

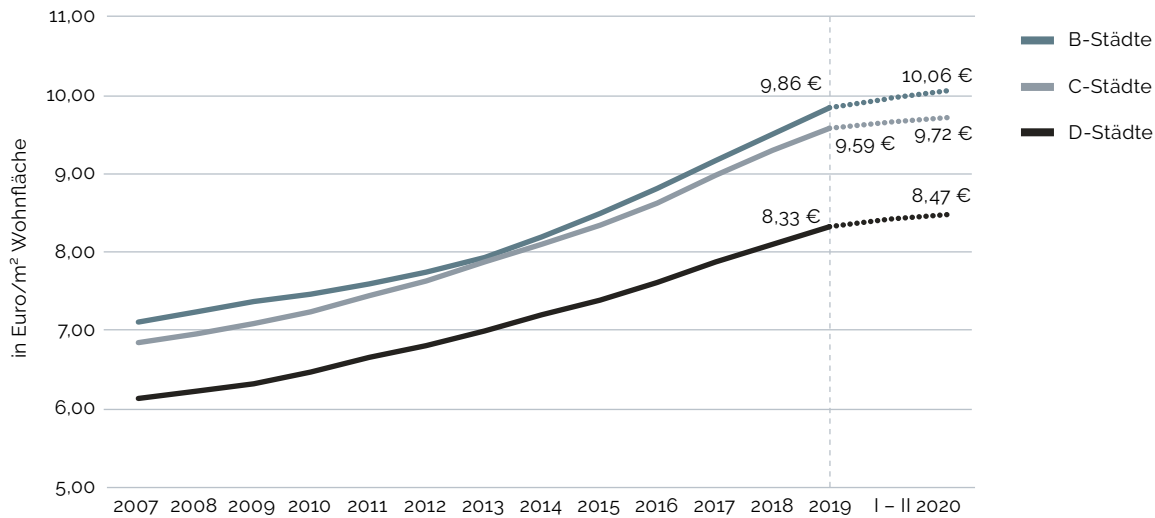
Betrachtet man die ersten beiden Quartale dieses Jahres stiegen die Preise in den B- und D-Städten im Vergleich zum Vorjahr wieder etwas schneller, in den C-Städten war die Dynamik hingegen gebremst.

Kaufpreise für Eigentumswohnungen

Vor dem Hintergrund steigender Mieten, günstiger Finanzierungsbedingungen und vererbter Vermögen ist die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in den deutschen Städten ungebrochen. Nach Selbstnutzern sind Kapitalanleger die wichtigste Nachfragergruppe. Für diese hat sich die Motivation zum Erwerb von Eigentumswohnungen jedoch geändert. Da vielerorts die hohen Erwerbs- und Erstellungskosten nur langfristig mit Mieteinnahmen refinanziert und nur noch geringe Renditen erzielt werden können, werden Immobilien nach unseren Marktbeobachtungen häufig erworben, um Vermögen in Krisenzeiten langfristig sicher anzulegen.

Betrachtet man die Preisentwicklung seit Anfang 2007 und das jeweilige Preisniveau wird deutlich, dass sich B- und C-Städte kaum unterscheiden. In den B-Städten stiegen die Angebotspreise um 103% auf derzeit durchschnittlich rund 3.300 Euro/m², in den C-Städten um 108% auf einen fast identi-

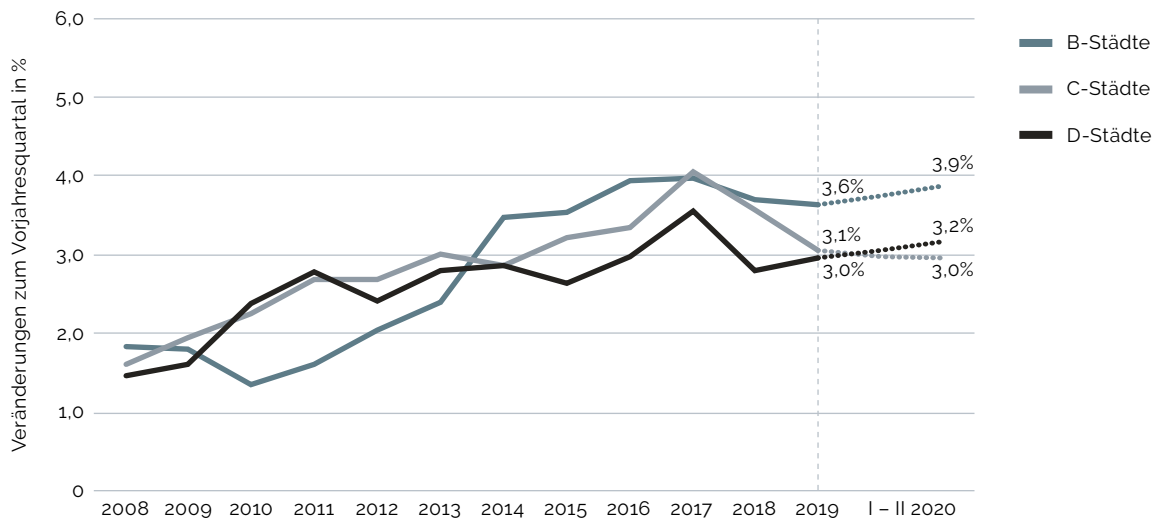
Abbildung 5.5: Entwicklung der Angebotsmieten in den B-, C- und D-Städten, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotsmieten (Median), Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
 *absolute Veränderung: II 2020 gegenüber I 2007

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Abbildung 5.6: Dynamik der Mietentwicklung in den B-, C- und D-Städten, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotsmieten (Median), Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

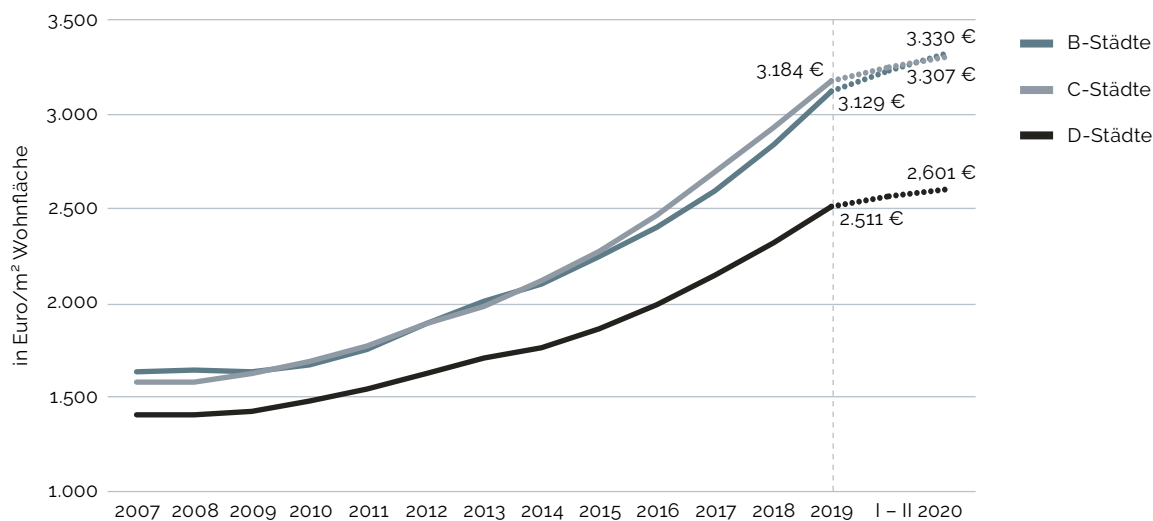
schen Wert. In den D-Städten war die Entwicklung mit 81% etwas verhaltener, das derzeitige Preisniveau liegt mit durchschnittlich rund 2.600 Euro/m² gut 20 % unter dem der B- und C-Städte. In den ersten beiden Quartalen dieses Jahres setzte sich der Preisanstieg trotz Corona-Krise fort. In der

Preisentwicklung ist jedoch eine leichte Abschwächung in allen drei Stadttypen erkennbar.

Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser

Ein- und Zweifamilienhäuser sind auch in den B-, C- und D-Städten ein wichtiges Marktsegment. Ne-

Abbildung 5.7: Entwicklung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in den B-, C- und D-Städten, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotspreise (Median), Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
 *absolute Veränderung: II 2020 gegenüber I 2007

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

ben der klassischen Nachfragergruppe Familien, wird diese Wohnform zunehmend auch für Paare, insbesondere Senioren attraktiv, wenn die baulichen Voraussetzungen erfüllt sind (z.B. Bungalows mit Barrierefreiheit). Stark steigende Bodenpreise und Baukosten haben vielerorts die Erwerbskosten deutlich erhöht, so dass die Finanzierung für Haushalte mit geringem Eigenkapital trotz günstiger Zinsen zunehmend schwieriger wird.

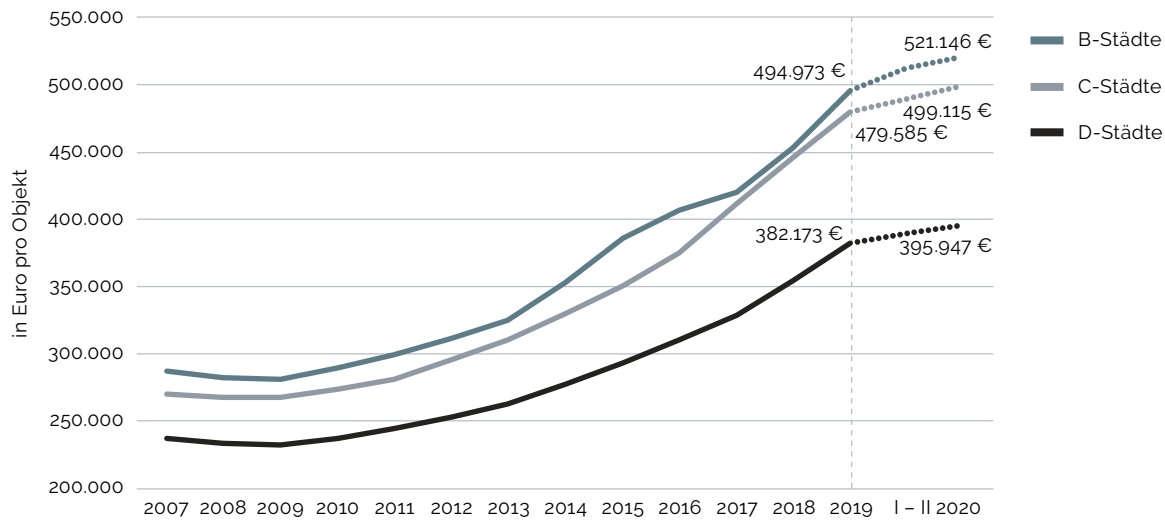
Ähnlich wie im Segment der Eigentumswohnungen bestehen nur geringe Unterschiede im Preisniveau und in der Preisdynamik zwischen B- und C-Städten. In den B-Städten stiegen die Angebotspreise seit Anfang 2007 um 80% auf derzeit rund 521.000 Euro. In den C-Städten betrug der Anstieg 83% auf rund 499.000 Euro. In den D-Städten war die Dynamik mit 66% geringer. Das aktuelle Preisniveau liegt mit rund 396.000 Euro rund 25% unter dem der B-Städte.

Wie in den anderen Wohnungsmarktsegmenten stiegen die Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser auch in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres weiter an. Der Preisanstieg verlangsamte sich jedoch etwas im Vergleich zum 4. Quartal 2019.

5.4 Ausblick und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland im 2. Halbjahr 2020 und im Jahr 2021 wird entscheidend dafür sein, wie sich die Wohnimmobilienmärkte weiterentwickeln. Zwar sind Folgen in der Assetklasse Wohnen, anders als im Gewerbebereich, bislang nicht zu spüren, aber Effekte sind zeitverzögert zu erwarten. Für eine Entwarnung wäre es zu früh. Je länger die wirtschaftliche Rezession andauert, desto gravierender sind die Effekte für die Nachfrage nach Wohnimmobilien. Ein weiterer Lockdown würde die langsame wirtschaftliche Stabilisierung ausbremsen. Dabei wird die regionale Betroffenheit unterschiedlich und abhängig von der lokalen Wirtschaftsstruktur sein. Die Aussetzung der Pflicht zu Insolvenzanmeldungen bis September 2020 verschleiert zudem die tatsächliche Not. Der Umfang von Unternehmensschließungen und der damit verbundene Abbau von Arbeitsplätzen – auch im Mittelstand – wird sich erst im kommenden Jahr offenbaren. Eine Zunahme der Arbeitslosigkeit und ein Anstieg der Zahl an Transferleistungsbeziehern wirkt sich auf die Einkommen und damit auch auf das für das Wohnen zur Verfügung stehende Budget aus. Der Bedarf an bezahlbaren Wohnungen wird weiter steigen.

Abbildung 5.8: Entwicklung der Kaufpreise für Einfamilienhäuser in den B-, C- und D-Städten, I 2007 – II 2020



hedonische Angebotspreise (Median), Referenzobjekt: 130 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
 *absolute Veränderung: II 2020 gegenüber I 2007

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Zudem werden die Zuwanderungen aus dem Ausland weiterhin gedämpft bleiben, solange Reisebeschränkungen bestehen. Eine Erholung ist erst absehbar, wenn die Pandemie nachhaltig eingedämmt werden kann und sich die Wirtschaft in Deutschland erholt hat. Der Grad der Zuwanderung wird auch davon abhängen, wie sich Deutschland im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern entwickelt.

In Einzelfällen sind auch regionale Verschiebungen der Wanderungsmuster denkbar. Dies dürfte aber nur eintreten, wenn die Region primär durch von der Krise stark betroffene Wirtschaftszweige, wie die Luftfahrt- und Automobilindustrie, geprägt ist und ein massiver Arbeitsplatzabbau erfolgt. Durch den Abbau von Arbeitsplätzen werden diese Regionen für Arbeitnehmer an Attraktivität verlieren, arbeitsplatzbedingte Zuwanderungen ausbleiben und damit der Wohnstandort weniger gefragt sein. Auch Tourismusdestinationen, die vom Städtetourismus aus dem Ausland oder von Geschäftsreisenden abhängig sind, sind besonders stark von den negativen Folgen der Corona-Pandemie betroffen. Darüber hinaus zeichnen sich veränderte Wohnpräferenzen aufgrund der Erfahrungen während des Lockdowns ab: der Wunsch nach mehr Fläche,

die Präferenz hin zum Wohneigentum oder der vermehrte Wunsch nach Wohnen im Grünen. Dadurch gewinnen das Umland der Städte, aber auch ländliche Räume mit einer guten Anbindung an die wirtschaftsstarken Regionen an Bedeutung. Suburbanisierungsprozesse, die zuletzt bereits wieder an Bedeutung gewonnen haben (vgl. GEWOS-Beitrag im Frühjahrsgutachten 2019), werden stark an Fahrt aufnehmen. Reurbanisierungsprozesse dürften damit zunächst abgeschwächt werden.

In Folge dürfte die Nachfrage in den Metropolen nicht mehr so stark steigen wie in den letzten Jahren. Eine Stabilisierung der Preisentwicklung ist wahrscheinlich. Diese Entwicklungen werden sich aber erst mittelfristig zeigen. Die Preisentwicklung im 2. Halbjahr 2020 wird erste Hinweise geben, ob sich der dargestellte Trend der abschwächenden Dynamik der Preisentwicklung im 2. Quartal 2020 weiter verstetigt.

Zusätzlich zu den veränderten Wohnpräferenzen wird der Trend zum Wohnen in ländlichen Regionen, durch Veränderungen in der Arbeitswelt, die mit einer Flexibilisierung der Arbeitsformen und einem höheren Anteil an mobilen Arbeitsformen einhergeht, unterstützt. Pendeldistanzen zwischen

dem Sitz des Arbeitgebers und dem Wohnort haben eine geringere Bedeutung, wenn man nur noch dreimal anstatt fünfmal pro Woche ins Büro fahren muss. Wenn man diesen durch die Corona-Pandemie beschleunigten Trend zum mobilen Arbeiten bzw. Homeoffice dauerhaft etablieren und damit auch zur Entlastung der Metropolregionen beitragen möchte, müssen neben einer flächendeckenden Verfügbarkeit des schnellen Internets arbeitsrechtliche Anpassungen erfolgen.

Bislang zeigen sich keine Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Wohnungsmarkt, daher sind derzeit keine weiteren Sofortmaßnahmen für diese Assetklasse erforderlich. Wie bereits dargestellt, ist die Entwicklung der Wohnungsnachfrage entscheidend von der gesamtwirtschaftlichen Situation abhängig. Damit profitieren auch die Wohnimmobilienmärkte von generellen wirtschaftsstabilisierenden Maßnahmen. Entscheidende Einflussfaktoren sind zum einen die konjunkturabhängige Entwicklung der Zuwanderung und zum anderen regionale Verschiebungen der Binnen nachfrage. Wichtige Aufgabe der Politik wird es sein, die Auswirkungen der wirtschaftlichen Entwicklung auf die Wohnungsnachfrage zu beobachten. Nur so kann der Wohnungsneubau an den tatsächlichen lokalen Bedarf angepasst werden. Ein weiteres Handlungsfeld, das tendenziell weiter an Bedeutung gewinnen wird, ist das Thema bezahlbares Wohnen.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine unabhängigen Betrachtungen des deutschen Immobilienmarktes und der gesamtwirtschaftlichen Situation für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Vielen Entscheidern der Branche dienen sie als Trendbarometer, Wegweiser und Entscheidungsgrundlage. Auch in Presse und Öffentlichkeit stoßen sie auf eine breite Resonanz und verankern die Immobilienwirtschaft als einen der bedeutendsten Wirtschaftszweige Deutschlands besser in der öffentlichen Wahrnehmung.



Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld, Autor des Kapitels „Gesamtwirtschaftliche Entwicklung“, ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist u.a. Vorsitzender des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, des Unabhängigen Beirats des Stabilitätsrats und der Mindestlohnkommission. Mitautor ist **Patrick Hirsch, M. Sc.**, Forschungsreferent am Walter Eucken Institut in Freiburg und Dozent am Institute for the International Education of Students (IES).



Andreas Schulten, Autor des Kapitels „Büro-, Logistik-, Hotel und Pflegeimmobilien“, ist seit 2018 Generalbevollmächtigter der bulwiengesa AG und verantwortet dort die übergeordnete Markenführung sowie die Arbeit in Netzwerken mit Kunden, Verbänden und Hochschulen. Zusätzlich hat er Lehraufträge an der International Real Estate Business School in Regensburg und am REM-Studiengang der TU Berlin. Mitautoren sind **Dierk Freitag**, **Dr. Heike Piasecki**, **Oliver Rohr** und **Patrik Völtz** von der bulwiengesa AG.



Michael Gerling, Autor des Kapitels „Einzelhandelsimmobilien“, ist seit 1999 Geschäftsführer des EHI Retail Institute in Köln und gestaltet mit der führenden Forschungseinrichtung des deutschsprachigen Einzelhandels die Zukunft des Einkaufens. Seit 2004 führt er gleichzeitig den MLF-Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e.V. Mitautoren sind die Projektleiterinnen **Lena Knopf** und **Kristina Pors** des EHI-Forschungsbereichs Immobilien und Expansion und **Jan Schwarze** (CBRE).



Prof. Dr. Harald Simons, Autor des Kapitels „Wohnimmobilien in den A-Städten“, studierte Volkswirtschaft in Bamberg, Colchester (GB) und Bonn und wurde 2008 in Magdeburg promoviert. Seit 1993 arbeitet er bei der empirica ag, 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. Mitautor ist **Marco Schmandt**, Volkswirt und wissenschaftlicher Mitarbeiter der empirica ag.



Carolin Wandzik, Autorin des Kapitels „Wohnimmobilien jenseits der A-Städte“ studierte Wirtschaftsgeografie an der Universität Osnabrück. Nach Forschungsprojekten zu Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohnungsmärkte wechselte sie 2005 zu GEWOS, wo sie ab 2007 als Prokuristin den Bereich Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte verantwortete. Ab 2013 hatte sie verschiedene leitende Funktionen bei der BIG Städtebau GmbH. 2017 kehrte sie als Geschäftsführerin zu GEWOS zurück. Mitautor ist **Daniel Hofmann**, Prokurist von GEWOS.



Die Alpha Real Estate Group ist ein deutschlandweit tätiger, auf die Wohnimmobilienwirtschaft spezialisierter Asset- und Investment Manager, mit Sitz in Mannheim. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Privatisierung von Wohnungsbeständen. Das Unternehmen ist stetig dabei, sein Portfolio nach neuen Wohnanlagen und Wohnportfolios deutschlandweit zu erweitern. Mit ihrem Angebot und einer bundesweiten Vertriebs- und Vermarktungsplattform über ausgesuchte externe Partner, 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 alstria office REIT-AG ist einer der führenden Immobilienmanager in Deutschland und konzentriert sich ausschließlich auf deutsche Büroimmobilien in ausgewählten Märkten. Unsere Strategie basiert auf dem aktiven Management unserer Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus. Wir verfügen über eine intime Kenntnis unserer Märkte und bieten unseren Mietern einen umfassenden Service. alstria strebt die Schaffung langfristiger nachhaltiger Werte an, nutzt aber auch Ineffizienzen in den Märkten zur Erzielung kurzfristiger Arbitragegewinne. Das Portfolio umfasst 112 Gebäude mit einer vermietbaren Fläche von 1,5 Millionen Quadratmetern.

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. Alle Services werden modular oder als integrierte Leistung im Paket angeboten. Zu den Auftraggebern von Apleona gehören marktführende Industrieunternehmen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Banken, die öffentliche Hand, Entwickler, Eigentümer und Nutzer.



Das Immobilienunternehmen Aurelis Real Estate 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. Diese Objekte erwerben wir auch leerstehend, teilvermietet oder mit Instandhaltungsstau. Aurelis ist in Hamburg, Eschborn bei Frankfurt/Main, Duisburg und München mit Regionalbüros vertreten.



Der BayernLB Konzern ist einer der führenden Immobilienfinanzierer Deutschlands. Im Kerngeschäftsfeld Immobilien umfasst der Bereich der gewerblichen Immobilien sämtliche Bestandsfinanzierungen, Projektentwicklungen, wohnwirtschaftliche Bauträger und Portfoliofinanzierungen. Dabei finanziert die BayernLB Projekte über alle Assetklassen wie Büro-, Einzelhandels-, Wohn-, Logistik- und Managementimmobilien im deutschen Immobilienmarkt und in ausgewählten etablierten, internationalen Märkten. Zudem arrangiert der Bereich Immobilien auch Konsortialfinanzierungen u.a. zusammen mit Konsortialbanken und Sparkassen. Darüber hinaus wird die Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften Real I.S. AG, BayernGrund, LBImmoWert, BayernImmo und BayernFM forciert, um die Kunden noch umfassender aus einer Hand zu betreuen.

BEITEN BURKHARDT

BEITEN BURKHARDT ist mit mehr als 300 Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern eine der führenden Wirtschaftskanzleien Deutschlands und deckt alle Bereiche des Wirtschaftsrechts ab. Unsere Wurzeln liegen in München, wir haben jedoch auch Standorte in Düsseldorf, Frankfurt, Berlin und Hamburg sowie in Belgien, Russland und China. Zudem betreiben wir mehrere Kompetenzzentren für binationale Wirtschaftsbeziehungen. Unter unseren Geschäftspartnern sind multinationale Konzerne, börsennotierte Aktiengesellschaften und mittelständische Unternehmen ebenso wie Stiftungen und die öffentliche Hand.

Berlin Hyp

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, 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.

CBRE

CBRE ist – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2019 – der größte globale Immobiliendienstleister. Mit mehr als 100.000 Mitarbeitern in über 530 Büros steht CBRE Investoren und Immobilienennutzern als Partner für alle Immobilienbelange weltweit zur Seite. CBRE bietet ein breites Spektrum an integrierten Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie: von der strategischen und technisch-wirtschaftlichen Beratung wie u.a. beim An- und Verkauf oder der An- und Vermietung, über die Verwaltung und Bewertung von Immobilien bis hin zum Portfolio-, Transaktions-, Projekt- und Facility-Management. CBRE bietet über alle Assetklassen hinweg maßgeschneiderte Beratung aus einer Hand.

CORPUS SIREO

REAL ESTATE

CORPUS SIREO ist ein vielfach ausgezeichneter, multidisziplinärer Immobiliendienstleister. Das Unternehmen ist als Fonds- und Asset Manager, Investor und Projektentwickler in Deutschland im europäischen Ausland tätig. Es agiert zudem als Co-Investment-Partner für pan-europäische Immobilieninvestments. CORPUS SIREO beschäftigt rund 370 Mitarbeiter an 8 Standorten in Deutschland und ist eine eigenständige Geschäftseinheit von Swiss Life Asset Managers. Mit Gesellschaften in der Schweiz, Frankreich, Deutschland, Luxemburg und Großbritannien managt Swiss Life Asset Managers ein Immobilienvermögen im Wert von rund 89,8 Milliarden Euro (per 31.12.2019). CORPUS SIREO besitzt Expertise und eigene Präsenz in den deutschen Regionalmärkten sowie im Gesundheitsimmobilien-Sektor, wo das Unternehmen einer der deutschen Marktführer ist. Darüber hinaus bewirtschaftet CORPUS SIREO erfolgreich verschiedene Spezialfonds.



Mehr als 3.500 Unternehmen der Wohnungswirtschaft und über 11.000 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 unseren Kunden sind wir #geldverbesserer: Die DKB-Branchenexperten helfen Ihnen, die Wohnungswirtschaft in Deutschland voranzutreiben. Mehr Infos unter dkb.de/wohnen

DREES & SOMMER

Drees & Sommer: Innovativer Partner für Beraten, Planen, Bauen und Betreiben. Als führendes europäisches Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen begleitet Drees & Sommer private und öffentliche Bauherren sowie Investoren seit 50 Jahren in allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur – analog und digital. Dadurch entstehen wirtschaftliche und nachhaltige Gebäude, rentable Immobilienportfolios, menschenorientierte Arbeitswelten sowie visionäre Mobilitätskonzepte. In interdisziplinären Teams unterstützen die 3.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit 40 Standorten Auftraggeber unterschiedlichster Branchen. Alle Leistungen erbringt das partnergeführte Unternehmen unter der Prämisse, Ökonomie und Ökologie zu vereinen. Diese ganzheitliche Herangehensweise heißt bei Drees & Sommer „the blue way“.



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. Im Geschäftsfeld Firmenkunden arbeitet die Bank intensiv mit Gewerbekunden und der Wohnungswirtschaft zusammen. Die DZ HYP 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 entwickelt und betreibt Shoppingcenter und realisiert Großimmobilien wie Konzernzentralen, Bürohäuser, Industriebauten, Logistikzentren, Hotels und Stadtquartiere. Mit rund 200 Einkaufszentren im Management und Aktivitäten in zwölf Ländern ist die ECE führend im Shoppingcenter-Bereich in Europa. Täglich besuchen etwa 4 Mio. Kunden die Center der ECE, in denen ca. 20.000 Einzelhandelsmieter auf einer Verkaufsfläche von insgesamt rund 7 Mio. m² einen Jahresumsatz von etwa 22,7 Mrd. Euro erwirtschaften. Darüber hinaus hat die ECE bereits rund 1,2 Mio. m² Büroflächen und mehr als 1,3 Mio. m² Logistikflächen sowie über 3.100 Hotelzimmer und mehr als 6.000 Wohnungen realisiert, in Planung oder in Betrieb. Das Marktwertvolumen der von der ECE betriebenen Immobilien beläuft sich auf insgesamt rund 33,3 Mrd. Euro. Mehr unter: www.ece.de



Die Feldhoff & Cie. GmbH ist mit ihren drei auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten Unternehmensbereichen Consulting, Communications sowie Event- & Congressmanagement, das führende Kommunikationsberatungsunternehmen der Branche. Das Unternehmen verfügt über das umfassendste und belastbarste Entscheidernetzwerk mit exzellenten Kontakten und Verbindungen in die gesamte Vielfalt der Immobilienwirtschaft sowie in Politik und Wissenschaft. Das über zwanzigköpfige Team ist national und international für seine Mandanten tätig. Der Fokus liegt auf der Entwicklung fundierter, differenzierender sowie zielorientierter Kommunikationsmaßnahmen, um dadurch konkrete wirtschaftliche Resultate und Wettbewerbsvorteile für die Mandanten zu generieren.



GEFMA vertritt eine Branche mit 134,28 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung und etwa 4,7 Millionen 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



GCP ist ein primär auf dem deutschen Markt agierender Spezialist für Wohnimmobilien. Das wertsteigernde Potenzial des 72.000 Wohneinheiten umfassenden Portfolios wird durch gezielte Maßnahmen wie Abbau von Leerstand, Anhebung der Mieten auf Marktniveau, Verbesserung der Betriebskosteneffizienz oder renditestarke Instandhaltungsinvestitionen nachhaltig ausgeschöpft. Dabei nutzt GCP zielgerichtet die hohe Mitarbeiterkompetenz sowie die hohe Reputation des umfassenden Mieterservices. Der lokale Fokus des Wohnungsportfolios liegt auf dicht besiedelten Gebieten. Dazu gehören unter anderem Nordrhein-Westfalen als bevölkerungsreichstes Bundesland, die wachsenden Metropolregionen Dresden, Leipzig und Halle sowie weitere städtische Zentren wie Berlin und London. www.grandcityproperties.com



Die GRR Group ist auf Nahversorgungs-Immobilien in Deutschland spezialisiert. Leistungsschwerpunkte sind das Investment- und Asset-Management. Neben einem attraktiven Basic-Retail-Eigenportfolio hält die GRR Group Einzelhandelsimmobilien von Lebensmittel-Discountern bis hin zu Nahversorgungszentren in mehreren Fonds für institutionelle Investoren. Aktuell betreut die GRR Group rund 475 Objekte mit einer Gesamtfläche von ca. 950.000 m² und einem Volumen von rund 1,75 Mrd. Euro. Die GRR Group legt seit 2012 eigene Fonds auf und betreut diese umfassend aus einer Hand. Daneben baut sie für institutionelle Investoren über Individualmandate diversifizierte Portfolios aus Nahversorgungs-Immobilien auf. Die GRR Group deckt für die Investoren das komplette Leistungsspektrum rund um die Immobilien sowie des Fund Advisory mit eigenen Mitarbeitern ab.



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.

HANSAINVEST

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und ist Teil der SIGNAL IDUNA Gruppe. Als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets erbringt die Hamburger Gesellschaft vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Der Hauptsitz befindet sich in Hamburg, zudem ist das Unternehmen mit einer Niederlassung in Frankfurt präsent. Über ein Tochterunternehmen ist die HANSAINVEST auch in Luxemburg vertreten. Aktuell werden von mehr als 190 Mitarbeitern mehr als 240 Publikums- und über 110 Spezialfonds mit Vermögenswerten von knapp 40 Milliarden Euro administriert. Die HANSAINVEST wurde im Jahr 2018 durch das „Private Banker“-Magazin zum vierten Mal in Folge als „Beste Service-KVG“ ausgezeichnet. (Stand der Daten: 31.12.2019). Mehr Informationen unter www.hansainvest.de



Die HIH-Gruppe ist der führende Anbieter von ganzheitlichem Immobilien-Investmentmanagement in Deutschland. Unsere Leistungspalette deckt den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie ab. Wir überzeugen durch maßgeschneiderte Investmentlösungen und eine effiziente Fondsadministration. Unsere Kunden profitieren von dem umfangreichen Leistungsangebot, den kurzen Entscheidungswegen und der engen Zusammenarbeit innerhalb der HIH-Gruppe. Die frühzeitige Umsetzung regulatorischer, marktbedingter Veränderungen und zukunftsgerichtetes digitales Investment Management sind Teil unserer Unternehmensphilosophie. Mit rund 36,5 Mrd. Euro betreutem Immobilienvermögen und 810 Mitarbeitern an elf Standorten finden, entwickeln und steuern wir Gewerbeimmobilien europaweit.

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 10 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 sieben 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.



KPMG ist ein Firmennetzwerk mit rund 220.000 Mitarbeitern in 147 Ländern und Territorien. Auch in Deutschland gehört KPMG zu den führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und ist mit rund 12.600 Mitarbeitern an 25 Standorten präsent. Als wirtschaftlicher und sozialer Akteur übernimmt KPMG nachhaltig Verantwortung für die Gesellschaft und die Umwelt. Das ist ein Kernpunkt des Selbstverständnisses und seit vielen Jahren gelebte Praxis – sowohl von KPMG als Unternehmen in Form einer integrierten Nachhaltigkeitsstrategie als auch von den Mitarbeitern durch hohen persönlichen Einsatz.

LBBW Immobilien

Die LBBW Immobilien-Gruppe 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. Im Segment Asset Management erhalten Investoren und Eigentümer alle Leistungen rund um ihre Immobilieninvestitionen. Sämtliche Aufgaben des Asset und Property Managements werden hierbei schnittstellenfrei erbracht. Im Segment Real Estate Services sind alle kommunalen Dienstleistungen etwa bei der Bauland- und Grundstücksentwicklung gebündelt. Somit bietet die LBBW Immobilien-Gruppe das gesamte immobilienwirtschaftliche Leistungsspektrum kompetent aus einer Hand an.



Die Primonial Immobilien GmbH verwaltet als Tochter der französischen Vermögensverwaltungsgesellschaft Primonial bundesweit ein Portfolio von über 150 Immobilien bestehend aus Pflegeheimen, Kliniken, Hotels, Einzelhandels- und gemischt genutzten Immobilien. Unser Tätigkeitsbereich ist nicht nur exklusiv auf das Immobilienportfolio von Primonial REIM in Deutschland bezogen, sondern wir verwalten ebenfalls Portfolios für weitere internationale Investoren. Mit unseren Asset-, Property- und technischen Managern, sowie dem Accounting & Reporting beraten und unterstützen wir Investoren, institutionelle Immobilieneigentümer und Family Offices über den gesamten Lebenszyklus der Immobilien.



Die SAP-Strategie soll dabei helfen, jedes Unternehmen in ein intelligentes Unternehmen zu verwandeln. Als Marktführer für Geschäftssoftware unterstützen wir Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihre Ziele bestmöglich zu erreichen: Bei 77% der weltweiten Transaktionserlöse sind SAP-Systeme im Einsatz. Unsere Technologien für maschinelles Lernen, das Internet der Dinge und fortschrittliche Analyseverfahren helfen unseren Kunden auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen. SAP unterstützt Menschen und Unternehmen dabei, fundiertes Wissen über ihre Organisationen zu gewinnen, fördert die Zusammenarbeit und hilft so, dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein. Wir vereinfachen Technologie für Unternehmen, damit sie unsere Software nach ihren eigenen Vorstellungen einfach und reibungslos nutzen können. Unsere End-to-End-Suite aus Anwendungen und Services ermöglicht es Kunden in 25 Branchen weltweit, profitabel zu sein, sich stets neu und flexibel anzupassen und etwas zu bewegen. Mit einem globalen Netzwerk aus Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Vordenkern hilft SAP die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Weitere Informationen unter www.sap.com.



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. Das Unternehmen ist in mehr als 80 Ländern aktiv und hat in 2019 einen Jahresumsatz von 1,750 Milliarden Euro erwirtschaftet. Weitere Informationen unter www.schueco.de



TATTERSALL:LORENZ ist ein mittelständisches Unternehmen, das deutschlandweit als Property Manager für Immobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie, Logistik sowie Wohnen tätig ist. Das Unternehmen ist deutschlandweit aufgestellt und neben seiner Unternehmenszentrale in Berlin mit Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart vertreten. Das aktuell rund 140-köpfige Team agiert mit Gefühl für Immobilien, dem Blick für Details und verfügt über eine hervorragende Vernetzung in den verschiedenen lokalen Märkten. TATTERSALL:LORENZ managt derzeit bundesweit rund 470 Objekte an 320 Standorten mit einer Gesamtmietfläche von ca. 4,1 Millionen Quadratmetern. Die Mieteinnahmen aus rund 3.100 Mietverträgen belaufen sich auf ca. 266 Millionen Euro pro Jahr.



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 Milliarden Euro, liegt der Schwerpunkt seit Unternehmensgründung auf dem Bereich Wohnimmobilien in der Metropolregion Berlin-Brandenburg.



Wealthcap zählt zu den führenden Real Asset- und Investment Managern in Deutschland. Unsere 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.



Die Vonovia SE ist Europas führendes privates Wohnungsunternehmen mit 415.000 eigenen und 73.000 verwalteten Wohnungen in allen attraktiven Städten und Regionen Deutschlands, Schwedens und Österreichs. Rund einer Million Menschen bietet Vonovia ein Zuhause. Das Unternehmen setzt sich für mehr Klimaschutz und mehr altersgerechte Wohnungen ein. In Kooperationen mit sozialen Trägern und Bezirken unterstützt Vonovia soziale und kulturelle Projekte, die das nachbarschaftliche Gemeinschaftsleben bereichern. Zudem investiert das Unternehmen nachhaltig in Instandhaltung, Modernisierung und den seniorengerechten Umbau der Gebäude. Ferner beteiligt sich Vonovia an der im Moment besonders wichtigen gesellschaftlichen Aufgabe: dem Bau neuer Wohnungen. Vonovia beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter, Vorstandsvorsitzender ist Rolf Buch.



Das Kerngeschäft der WISAG Facility Service sind technische und infrastrukturelle Dienstleistungen für Immobilien: Facility Management, Gebäudetechnik, Gebäudereinigung, Sicherheit & Service, Catering, Garten- & Landschaftspflege sowie Consulting & Management. Mit mehr als 19.800 Kunden, rund 32.200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 1,168 Mrd. Euro im Jahr 2019 ist der Immobilienspezialist einer der führenden Facility-Service-Anbieter in Deutschland. Die WISAG bietet ihren Kunden spezialisierte Dienstleistungspakete an. So zum Beispiel für das Gesundheits- und Sozialwesen, für Hotels, Logistik, Retail Service, Shopping Center und für die Wohnungswirtschaft. Kunden profitieren von der intelligenten Verzahnung der für sie relevanten Dienstleistungen und von der flächendeckenden Präsenz des Immobilienexperten.

Mit Unterstützung von:



Der Herausgeber

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) ist der Spitzenverband und die ordnungs- und wirtschaftspolitische Interessenvertretung der gesamten Immobilienwirtschaft mit Sitz in Berlin. Er spricht durch seine Mitglieder, darunter 28 Verbände, für rund 37.000 Unternehmen der Branche entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Der ZIA gibt der Immobilienwirtschaft in ihrer ganzen Vielfalt eine umfassende und einheitliche Interessenvertretung, die ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft entspricht. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er der gesamten Immobilienwirtschaft eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI).