



Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2022

des Rates der Immobilienweisen

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

Im Auftrag von

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2022

des Rates der Immobilienweisen

im Auftrag von



MIT UNTERSTÜTZUNG VON:



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

Copyright © 2022 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Leipziger Platz 9, 10117 Berlin

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Es wird keinerlei Haftung für Investitions- und sonstige Fehlentscheidungen aufgrund oder anlässlich des Werkes übernommen. Bildquellen sind die beteiligten Unternehmen und Personen und S. 3: Laurence Chaperon, S. 8, 3. Foto von oben: Heribert Schindler / Cureus, S. 18, 4. Foto von oben: Simon Büttner / PANDION.

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

Liebe Leserinnen und Leser,



mittlerweile über zwei Jahre spürt Deutschland die Corona-Pandemie. Nicht nur, weil die Infektionszahlen immer wieder in die Höhe schießen, viele Menschen erkranken und der Gesundheitsschutz oberste politische Maxime geworden ist. Sondern auch, weil sich Unsicherheiten, Lockdowns und einschränkende Einlassregelungen negativ auf Immobilienmärkte auswirken.

Insbesondere die Innenstädte sind hiervon betroffen. Viele Einzelhändler müssen in Folge von existenziellen Umsatzrückgängen schließen. Hotels machen dicht, weil die Gäste ausbleiben und der Reiseverkehr ebenfalls stark unter der Corona-Krise leidet. Noch haben wir die schwierige Zeit nicht überwunden. Viele Immobilienunternehmen stehen weiterhin vor großen Herausforderungen.

Umso wichtiger ist, dass die Politik – in engem Austausch mit uns – die richtigen Rahmenbedingungen für die kommenden Jahre setzt. Der Koalitionsvertrag hat hier bereits einen guten Grundstein gelegt, unter anderem durch die Schaffung eines eigenen Bauministeriums und die Wiedereinführung der Innovationspartnerschaft – zwei zentrale Forderungen des ZIA, die damit erfüllt wurden. Auf der anderen Seite stehen allerdings Entscheidungen, die wir deutlich infrage stellen. So ist etwa der abrupte Programmstopp der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ein Nackenschlag für die energetische Sanierung und das Ziel, am Ende eines jeden Jahres 400.000 neue Wohnungen fertiggestellt zu haben, rückt in weite Ferne.

Vorhaben, die das Bauen erschweren und Investitionen blockieren, können wir uns einfach nicht leisten. Umso wichtiger ist deshalb auch, dass wir die aktuellen Marktentwicklungen im Blick behalten. Wie entwickeln sich die Wohnungsmärkte? Was bedeutet die Corona-Krise für die Bürostandorte und die Einzelhandelsimmobilien? Wie geht es unseren Innenstädten? Wie steht es um den Flächenbedarf der Logistik- und Unternehmensimmobilien?

Um diese und andere Fragen zu beantworten, haben wir einmal mehr den Rat der Immobilienweisen beauftragt. Seit 2003 sorgt dieser durch seine Frühjahrgutachten für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten – und stellt damit die wichtigste Analyse unserer Branche vor.

Ich wünsche Ihnen auch in diesem Jahr gute und fundierte Einblicke in die verschiedenen Assetklassen.

Bleiben Sie gesund!

Herzlichst, Ihr

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

„Das Frühjahrsgutachten liegt uns am Herzen, weil wir damit Jahr für Jahr wichtige Fakten und Indikatoren für unsere Beratungspraxis an die Hand bekommen. In der Corona-Pandemie hat sich der Immobilienmarkt in vielen Segmenten als sehr resistent erwiesen. Vor großen Herausforderungen steht die Branche gleichwohl: ESG wird das Thema der Zukunft sein. Die Bewertung einer Immobilie wird nicht mehr allein durch die Lage und die Renditeerwartungen bestimmt werden, sondern durch die Abbildung der ESG-Kriterien. Das heißt, Kriterien wie Nachhaltigkeit, Arbeitsbedingungen im Gebäude, der Mietermix sowie die Unternehmenskultur des Investors werden den Preis bilden. Den ‚stranded assets‘ wird sich die Branche stellen und sie nachrüsten müssen. Es wird nicht langweilig werden, und wir erwarten schon das nächste Gutachten mit Spannung.“



Klaus Beine,
Rechtsanwalt und Notar, Partner und
Leiter der Praxisgruppe Real Estate, ADVANT Beiten

„Mit dem jährlichen Frühjahrsgutachten sorgen der ZIA und der „Rat der Immobilienweisen“ unter Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für mehr Transparenz in der Immobilienwirtschaft – und das Assetklassen übergreifend. Vor allem in herausfordernden Zeiten, wie wir sie seit knapp zwei Jahren erleben, liefern die objektiven und datenbasierten Ergebnisse des Gutachtens wertvolle Insights zu Marktentwicklungen und geben Unternehmen oftmals eine Orientierung zur wirtschaftlichen Ausrichtung. Als Alpha Real Estate Group verfolgen wir die jährliche Veröffentlichung des Berichts mit großem Interesse, da auch wir die Erkenntnisse in unserer Unternehmensstrategie mitberücksichtigen. Aus diesem Grund unterstützen wir das Frühjahrsgutachten 2022 des ZIA sehr gerne als Sponsor.“



Alexander von Cramm,
CFO, Alpha Real Estate

„Die Frühjahrs- und Herbstgutachten der Immobilienwirtschaft sind wichtige Entscheidungs- und Orientierungshilfen für viele wichtige Schlüsselthemen unserer Industrie. Ihre Analysen und Einschätzungen wirken dabei weit über die eigene Branche hinaus. Sie sind insofern auch wichtige Instrumente, die gesellschaftspolitische Bedeutung der Immobilienwirtschaft für die drängendsten Themen unserer Zeit in der Öffentlichkeit zu positionieren. Aus diesem Grund gehört für Apleona die Unterstützung der Gutachten und der Arbeit der Immobilienweisen längst zu einer selbstverständlichen Tradition, die wir auch in diesem Jahr gerne fortführen.“



Dr. Jochen Keysberg FRICS,
CEO, Apleona



„Wir unterstützen das Frühjahrgutachten, weil es wichtige Erkenntnisse über die aktuelle Situation unserer Branche liefert und jede Assetklasse eingehend beleuchtet. Gerade in Zeiten der Pandemie, in denen die Entwicklung aller Märkte mehr oder weniger stark beeinträchtigt ist, sind Zukunftsprognosen ein umso wichtiger Orientierungspunkt, um strategische Entscheidungen zu navigieren. Neben der Pandemie sieht die Immobilienbranche einer weiteren großen Herausforderung entgegen: dem nachhaltigen Bau und Betrieb von Gebäuden.“

Dr. Markus Wiedenmann,
CEO, Art-Invest Real Estate



„Die Spreizung der Immobilienmärkte durch die Folgen der Pandemie setzte sich im vergangenen Jahr fort. So entwickelten sich die Assetklassen für Einzelhandel und Gastgewerbe auf der einen sowie Wohnen, Gewerbeparks oder Lager/Logistik auf der anderen Seite weiterhin sehr unterschiedlich. Die Pandemie wird auch das Jahr 2022 beeinflussen. Zudem steigt die Inflation und die Anforderungen der EU-Taxonomie erfordern Investitionen und mehr Transparenz von der Immobilienwirtschaft. In dieser Situation müssen Immobilieninvestoren mehr denn je auf Lage, Qualität und Nachhaltigkeit des Objekts sowie Mieter mit krisenfesten Geschäftsmodellen achten. Analysen der wirtschaftlichen Entwicklung erhöhen die Zielgenauigkeit dieser Investitionsentscheidungen. Auch deshalb braucht es das Frühjahrgutachten.“

Dr. Joachim Wieland,
CEO, Aurelis Real Estate GmbH



„Gerade in Zeiten der anhaltenden Corona-Krise und den damit einhergehenden Unsicherheiten ist es wichtig, gute und verlässliche Analysen zu erhalten. Das Frühjahrgutachten des ZIA ist hier ein wichtiger Indikator und über die Immobilienbranche hinaus von Bedeutung. Auch für unsere Beratungsleistungen, wie zum Beispiel die rechtliche und steuerliche Gestaltungsberatung oder die Entwicklung neuer Finanzierungsstrukturen mit unseren Mandanten, sind die Stellungnahmen der Immobilienweisen wichtige Grundlage. Insofern freuen wir uns, im Jahr 2022 erneut zu den Unterstützern zu gehören.“

Britta Martens,
Partner, Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin, Baker Tilly



„Den Immobilienmärkten wird gern mangelnde Transparenz nachgesagt. Das Frühjahrgutachten liefert einen wichtigen Beitrag, dem entgegenzuwirken. Es liefert den Immobilienmanagern eine wichtige Grundlage, Entscheidungen fundiert vorzubereiten und diese dann auch sachgerecht zu treffen. Insbesondere freut uns als Vertreter des industriell geprägten CREM die zunehmende Berücksichtigung der Unternehmensimmobilie als gewichtige Assetklasse.“

Prof. Dr. Thomas Glatte,
Director Global Real Estate, BASF SE

„Als Unterstützer des Frühjahrgutachtens 2022 sind wir überzeugt, dass das Gutachten der Branche wieder einen wertvollen Überblick zu den relevanten Entwicklungen der Immobilienwirtschaft verschaffen wird. Denn auch 2022 wird uns die COVID-19-Pandemie begleiten und die Immobilienmärkte beeinflussen. Einige Assetklassen sind besonders unter Druck geraten – ein Wandel ist spürbar: sei es im Einzelhandel oder in der Hotelbranche. Aber auch die Bürowelt oder die Logistik werden durch gesellschaftliche Trends wie ESG beeinflusst. Hier ist eine fundierte Analyse als Informationsquelle und Entscheidungsgrundlage besonders wichtig.“



Bernd Mayer,
Bereichsleiter Immobilien, BayernLB

„Die letzten zwei Jahre in der Corona-Pandemie haben uns noch klarer gezeigt, vor welchen enormen Herausforderungen die Welt, die Wirtschaft und damit auch die Immobilienwirtschaft stehen. Digitalisierung und ein immer stärkerer Fokus auf Nachhaltigkeit sind für unsere Branche Herausforderung und Lösung zugleich. Die Bekämpfung des immer weiter voranschreitenden Klimawandels, die Wahrnehmung gesellschaftlich sozialer Verantwortung und die Digitalisierung von Gebäuden und ganzen Wertschöpfungsketten erfordern ein konsequentes Umdenken. Verlässliche Analysen und Gutachten sind hierfür von grundlegender Bedeutung. Das Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft informiert seit Jahren über das Marktgeschehen und die Markterfordernisse und bietet eine relevante Informationsquelle. Daher unterstützen wir das Projekt auch in diesem Jahr wieder sehr gern.“



Sascha Klaus,
Vorstandsvorsitzender, Berlin Hyp AG

„Neben der anhaltenden Corona-Pandemie beschäftigt die Berliner Sparkasse derzeit am Immobilienmarkt insbesondere das Thema ESG, das immer weiter an Bedeutung gewinnt. Eine zentrale Herausforderung ist in dem Zusammenhang die Reduzierung von CO₂ im Bestand. Zusätzlich beobachten wir gespannt, wie sich das verstärkte Arbeiten von zu Hause auf den Büromarkt auswirkt und was das Baulandmobilisierungsgesetz für den Wohnungsmarkt in Deutschland bedeutet. Damit wir unseren Kundinnen und Kunden als regionaler Immobilienfinanzierer kompetent zur Seite stehen können, benötigen wir laufend eine gute Übersicht über den deutschen Immobilienmarkt. Dabei ist das Frühjahrgutachten für uns zusätzlich zu unseren eigenen Marktanalysen seit Jahren eine qualifizierte Informationsquelle.“



Marcus Buder,
Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung,
Berliner Sparkasse



„Das Frühjahrsgutachten bleibt die umfassendste nutzungsübergreifende Analyse des deutschen Immobilienmarktes, die vom „Rat der Immobilienweisen“ erstmals nach 16 Jahren an eine nicht CDU-geführte Bundesregierung übergeben wird. Von Beginn an muss die neue Ampelregierung viele und bedeutende Herausforderungen bewältigen. Gut, dass sie dabei die Wichtigkeit der Immobilienbranche – gesellschaftlich wie wirtschaftlich – erkannt und dafür ein eigenes Ministerium geschaffen hat. Wir unterstützen das Frühjahrsgutachten, weil es seit nunmehr 20 Jahren eine gute und verlässliche Grundlage für einen faktenbasierten und zukunftsorientierten Diskurs – auch über Themen wie resiliente Stadtentwicklung und nachhaltige Wiederbelebung unserer Innenstädte – bildet.“

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



„Während der vergangenen Jahre hat sich umso klarer herausgestellt, dass die konventionelle Art und Weise, Flächen zu planen, einfach nicht mehr zukunftsfähig ist. Es kommt aber nicht nur darauf an, das Büro der Zukunft zu realisieren. Genauso wichtig ist es, gleich das passende umgebende Quartier mitzudenken. Arbeits- und Wohnflächen verbinden sich immer stärker zur modernen Lebenswelt. Damit die entsprechenden Projekte nachhaltig und ökonomisch sinnvoll umgesetzt werden können, sind mehr Daten als jemals zuvor nötig. Diese sollten nicht als Herrschaftswissen gehortet, sondern transparent miteinander geteilt werden. Der ZIA bietet mit seinem Frühjahrsgutachten seit Jahren einen wichtigen Orientierungspunkt für die Debatte um die Stadt der Zukunft. Daher freuen wir uns, das Gutachten auch in diesem Jahr zu unterstützen.“

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



„Führende immobilienrechtliche Beratung ist nur möglich durch eine intensive Auseinandersetzung mit dem Markt und ein umfassendes wirtschaftliches Verständnis. Mit seinen Prognosen und Analysen zu einzelnen Teilmärkten bietet das Frühjahrsgutachten einen vielseitigen Überblick zu den neuesten Entwicklungen des deutschen Immobilienmarkts und ist für unsere Teams eine Pflichtlektüre. Wir freuen uns daher, auch in diesem Jahr wieder das Gutachten zu unterstützen.“

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

„Die Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft sind seit Jahren richtungsweisend über die Branche hinaus. Ich kenne keine Untersuchung, die derart umfassend und detailliert über die aktuellen und künftigen Trends unseres Geschäfts berichtet. Die Ergebnisse bieten sowohl uns als auch unseren Geschäftspartnern und Investoren wertvolle strategische Anregungen. Deshalb beteiligen wir uns seit Jahren gerne als Sponsor.“



Henning Koch,
Vorsitzender der Vorstands, Commerz Real AG

„Wir als Corestate Group begleiten mit unseren Tochterunternehmen die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienbranche – von der Projektfinanzierung über den Ankauf und das nachhaltige Management und die Wertoptimierung bis hin zum abschließenden Verkauf. Das Frühjahrsgutachten des ZIA mit seinen im Markt anerkannten Analysen und Kennziffern ist dabei für uns von großer Bedeutung und eine wichtige Basis für unsere eigenen Markteinschätzungen und Handlungsempfehlungen. Gerade in sehr unsicheren und wechselhaften Zeiten gewinnt eine gute Kenntnis des Marktes mit seinen einzelnen Segmenten im Zusammenspiel mit verschiedenen Entwicklungsszenarien an Bedeutung. Daher sind wir bei Corestate froh, als Unterstützer dabei zu sein.“



René Parmantier,
CEO, CORESTATE Capital Holding S.A.

„Wir freuen uns sehr, dass die an Bedeutung gewinnenden Gesundheits- und Sozialimmobilien und damit auch die von uns errichteten Pflegeimmobilien erstmals mehr Raum im Frühjahrsgutachten einnehmen. Denn damit wird nicht nur der wachsenden Bedeutung dieser Assetklasse Rechnung getragen, sondern vor allem auch die in diesem Marktsegment noch verbesserungswürdige Transparenz gefördert. Vor allem Informationen über die Pflegeplatznachfrage, die Bestandsimmobilien und die jährlich neu entstehenden Plätze waren bisher kaum verfügbar. Deshalb haben wir bereits im Herbst 2021 zusammen mit bulwiengesa eine entsprechende Studie im Sinne der Markttransparenz veröffentlicht und unterstützen darüber hinaus gerne die Veröffentlichung des Frühjahrsgutachtens mit seinen Erkenntnissen zu Pflegeimmobilien.“



Gerald Klinck,
CFO, Cureus GmbH

„Die Herausforderungen durch ESG, aufkommende Inflations- und Zinssteigerungsszenarien und in Deutschland eine neue Regierung machen das Frühjahrsgutachten zu einer wertvollen Orientierungshilfe bei der Einordnung und Bewertung der Veränderungen.“



Burkhard Dallosch,
Geschäftsführer, Deko Immobilien Investment GmbH



„Wir unterstützen das Frühjahrgutachten 2022, weil alle Branchenteilnehmer eine fundierte Entscheidungsgrundlage benötigen.“

Axel Kasterich,
Bereichsleiter Infrastruktur, Deutsche Kreditbank AG



„Wir befinden uns weiterhin in einem von gravierenden externen Markteinflüssen beeinflussten volks- und marktwirtschaftlichen Umfeld, das ein hohes Maß an Unsicherheit für die zukünftige Entwicklung der Assetklassen im Immobilienbereich für Anleger und Bestandshalter aufweist. Die Marktteilnehmer benötigen dazu einen zuverlässigen Anker aus einer Hand, der für Seriosität, Solidität und Expertise steht. Aus diesem Grund unterstützen wir sehr gerne das Frühjahrgutachten des ZIA, um dem Markt in diesen Zeiten die notwendigen Koordinaten und Leitplanken zu geben. So können wir der Marktlage entsprechend für unsere Kunden und Partner aus empirisch nachgewiesenen und verlässlichen Datengrundlagen die notwendigen Ausblicke geben.“

Stefan Schneider,
Geschäftsführer DONNER & REUSCHEL Finanzservice GmbH
Immobilien & Versicherungen



„Für dieses Jahr haben wir uns zum Ziel gesetzt, den Ausbau unserer Geschäftstätigkeit mit Immobilien weiter voranzutreiben. Das hat uns veranlasst, das Frühjahrgutachten 2022 zu unterstützen. Im Neugeschäft fokussieren wir uns auf die Vermarktung eines Portfoliofonds, mit dem sich Anleger an systemrelevanten Immobilien der Lebensmittel- und Nahversorgung beteiligen können. Diese Immobilien sind sehr gefragt. Ein Grund hierfür ist das Wachstum des stationären Lebensmitteleinzelhandels, dessen Umsatz allein im Zeitraum 2009 bis 2020 um rund 61 Mrd. Euro zugelegt hat. Auch 2021 konnte der stationäre Lebensmitteleinzelhandel leicht wachsen. Insofern verwundert es nicht, dass die Ratingagentur Scope die Nahversorgung als Investorenliebling preist.“

Stefan Lammerding,
KVG-Geschäftsführer, Dr. Peters Group



„Der Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung steht unter dem Titel ‚Mehr Fortschritt wagen‘ – und genau das brauchen wir in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Angesichts der wachsenden Bevölkerung, der schwindenden Ressourcen und des Klimawandels stehen wir vor der Aufgabe, die gebaute Umwelt radikal neu zu denken. Die Politik unterstreicht mit der Schaffung eines eigenen Bauministeriums die Wichtigkeit der Branche für diese Aufgabe. Besonders vielversprechend ist der geplante digitale Gebäuderessourcenpass, der den Weg für kreislauffähige Verfahren ebnet. Damit dieses ambitionierte Ziel gelingen kann, müssen die Stakeholder der Bau- und Immobilienwirtschaft eng in die Konzeption einbezogen werden.“

Steffen Szeidl,
Sprecher des Vorstands, Drees & Sommer-Gruppe

„Die Zukunft des Investierens für unsere Kunden gestalten heißt für uns nicht nur, weltweit lokal präsent zu sein und unsere mehr als 50-jährige Expertise in Immobilienanlagen zu nutzen, sondern immer wieder neue und tiefe Einblicke in die Immobilienmärkte und deren Sektoren zu nehmen. Dabei hilft unser hauseigenes Research, aber auch die externe immobilienwirtschaftliche Forschung. Für mehr Transparenz in der Immobilienbranche zu sorgen, dafür tritt der Rat der Immobilienweisen in seinem Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2022 erneut an.“



Ulrich Steinmetz,
Leiter Portfolio Management Immobilien-Publikumsfonds, DWS

„Als Wegweiser für Investitionen und Innovationen in der Immobilienwirtschaft ist das Frühjahrsgutachten gefragter denn je. Mit dem detailgenauen Blick auf alle Segmente des Marktes verbindet es aufschlussreiche Erläuterungen und Querverweise zur Gesamtbranche. Die Untersuchung liefert zuverlässig belastbare Daten und unabhängige Trendbewertungen. Sie machen das Gutachten in Zeiten des digitalen Umbruchs und der ökologischen Transformation zu einem unverzichtbaren Helfer für unternehmerische Entscheidungen. Wir freuen uns, die Veröffentlichung des Gutachtens erneut unterstützen zu können.“



Dr. Georg Reutter,
Vorsitzender des Vorstands, DZ HYP

„Die Corona-Krise hat nicht nur ganz unterschiedliche Auswirkungen auf die verschiedenen Immobilienarten, sie beschleunigt auch die Veränderungen und den Wandel der Innenstädte. Da die ECE in allen Assetklassen aktiv ist – als führender Shoppingcenter-Betreiber ebenso wie als Entwickler von Büroimmobilien, Wohnungen, Hotels und Logistikzentren –, sind für uns umfangreiche Erfahrung und fundierte Analysen der einzelnen Segmente von großer Bedeutung für unser Handeln und erfolgreiche, langfristig orientierte unternehmerische Entscheidungen. Die Expertise des Gutachtens ist dafür ein wichtiger Impulsgeber. Dabei begrüßen wir insbesondere den zusätzlichen Fokus auf die Entwicklung der Innenstädte.“



Alexander Otto,
CEO, ECE Group



„Die Immobilienbranche ist einer der stabilsten Zweige der gesamten Wirtschaft. Das hat sich nach kleinen Irritationen zu Beginn der Corona-Pandemie im Laufe der vergangenen zwei Jahre wieder einmal deutlich gezeigt. Blickt man auf die einzelnen Sparten vom Mehrfamilienhaus übers Büro bis zur Einzelhandelsfläche, zeigen sich jedoch die Unterschiede. Der Rat der Immobilienweisen arbeitet das in seiner Analyse des Ist-Zustands und im Ausblick auf die zu erwartende Entwicklung jedes Jahr wieder hervorragend heraus. Damit ist das Frühjahrsgutachten ein unentbehrlicher Indikator und Wegweiser für die gesamte Immobilienbranche, dessen Erstellung wir auch 2022 wieder sehr gern unterstützt haben.“

Richard Jennewein,
Stv. Head of Commercial, Engel & Völkers Commercial GmbH



„Das Frühjahrsgutachten ist ein verlässlicher Marktbericht in einer stark von Umwälzungen geprägten Zeit. Der Immobilienmarkt nach Corona wird ein deutlich anderer sein als vor der Pandemie. Insbesondere die EU-Taxonomie und Nachhaltigkeit stellen große Herausforderungen an Bestandshalter, bieten aber für uns als Projektentwickler auch große Chancen. Die Zukunft liegt im Refurbishment und in der Neupositionierung von Bestandsimmobilien – von grau zu grün. Die Garbe Immobilien-Projekte wird ihre Mission einer klimaneutralen Nachverdichtung der Stadt konsequent fortsetzen.“

Fabian von Köppen,
Geschäftsführer, Garbe Immobilien-Projekte GmbH



„Als FM-Branchenverband unterstützen wir das Frühjahrsgutachten gerne. Mit seiner übersichtlichen Gesamtdarstellung aller immobilienwirtschaftlichen Themen liefert es uns einen transparenten Marktüberblick und beleuchtet gleichermaßen aktuelle Trends sowie zu erwartende Entwicklungen. Für die Erreichung der anspruchsvollen Klimaschutzziele leistet das Facility Management ebenso wie die gesamte Immobilienwirtschaft einen wesentlichen Beitrag. Das Gutachten trägt dazu bei, diesen Beitrag in die gesamtwirtschaftliche Betrachtung einzubinden.“

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

„Die Corona-Pandemie hat die deutsche Wirtschaft stark mitgenommen und vor außerordentliche Aufgaben gestellt. Die Digitalisierung verzeichnete während der letzten beiden Jahre durch die allgemein gültigen Restriktionen für das Zusammenleben und -arbeiten einen immensen Fortschritt und damit auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz. Gemeinsam mit der sozial-ökologischen Ausrichtung der Bundespolitik bestimmen neue Rahmenbedingungen die zukünftige Ausrichtung des wirtschaftlichen Tuns. Das Frühjahrsgutachten stellt hierbei allen Akteuren ein wichtiges Hilfsmittel zur Orientierung und ggf. zur Kurskorrektur dar, da die Autoren mit ihrer Kompetenz und ihrem Zugang zu relevanten Quellen einen bedeutenden Input leisten können. Auf diesem Wege ist es möglich, die jetzigen Herausforderungen zu meistern und auch aus dieser Krise wieder ohne große Blessuren und eventuell sogar gestärkt herauszukommen.“



Harald Ortner,
Vorstand, German Council of Shopping Places e.V.

„Um an neue Bauflächen zu kommen, müssen Brachflächen revitalisiert werden. Die verstärkte Nutzung von Brownfields ist außerdem nötig, um den Flächenfraß einzudämmen und den täglichen Flächenverbrauch bis 2030 auf 30 Hektar zu reduzieren. Von dem Ziel sind wir weit entfernt – aktuell liegt der Flächenverbrauch bei 56 Hektar pro Tag. Für Regionen mit Strukturwandel ist die Entwicklung von Brownfields enorm wichtig. Industrie- und Gewerbeflächen sind knapp. Gleiches gilt für Wohnbauflächen. Dieser Herausforderung müssen wir uns stellen. Nur so können wir die Zukunft nachhaltig gestalten. Im Rahmen unserer zunehmenden Verantwortung sind wir daher stolz, das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft zu unterstützen. Für die Trends und Entwicklungen der Branche ist diese Untersuchung richtungsweisend.“



Thomas Hagedorn,
Inhaber Hagedorn Unternehmensgruppe

„Seit nunmehr 20 Jahren beleuchtet der Rat der Immobilienweisen die Immobilienwirtschaft mit all ihren Facetten. Die Prognosen sorgen für mehr Transparenz in der Branche und die im Gutachten zusammengefassten Expertenmeinungen liefern bis heute einen exzellenten Überblick über aktuell diskutierte Themen und Trends für die Zukunft. Vielen Dank an das gesamte ZIA-Team, wir freuen uns auf viele weitere Ausgaben.“



Peter Axmann,
Leiter Immobilienkunden, Hamburg Commercial Bank



„Gerade in der schon länger andauernden Phase der Pandemie finden in der Branche Veränderungen mit weitreichenden Auswirkungen für alle Marktteilnehmer statt. Das Frühjahrsgutachten bietet eine hilfreiche Orientierung in der Immobilienbranche und gibt gute Eindrücke davon, in welche Richtung sich der Markt und seine Teilbereiche entwickeln werden. Da wir als Bankhaus mit verschiedenen Geschäftseinheiten im Immobilienbereich aktiv sind, profitieren unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vielschichtig von den Informationen des Gutachtens: Im Geschäftsbereich Asset Servicing verwalten und verwahren wir Immobilienfonds, die in alle Segmente der Immobilienbranche investiert sind. Im Bereich Private Banking können wir die Informationen des Gutachtens in unsere Asset Allocation einfließen lassen.“

Dr. Holger Sepp,
Mitglied des Vorstands, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG



„Auch im anstehenden Jahr drei der globalen Corona-Pandemie wissen wir, worauf wir uns verlassen können: Es sind Eckpfeiler und Leitplanken wie das Frühjahrsgutachten des Rats der Immobilienweisen, die uns als Immobilienwirtschaft Orientierung geben – gerade auch in so herausfordernden und unsicheren Zeiten. Wir als Branche sind bisher ganz gut durch diese Pandemie gekommen. Nach allem, was unsere Volkswirte und Experten sagen, gehen wir davon aus, dass sich an diesen Rahmenbedingungen im kommenden Jahr grundsätzlich nichts ändern wird. Umso gespannter schauen wir auf die Prognosen und Analysen des Rats der Immobilienweisen, ob der ZIA darin diese Zuversicht mit Blick in die Zukunft untermauern wird.“

Christian Schmid,
Mitglied des Vorstands, Helaba



„Unabhängig davon, ob die Zinsen in den kommenden Monaten niedrig bleiben oder wieder leicht ansteigen – es wird weiterhin in Immobilien investiert. Real Assets bleiben insbesondere bei institutionellen Investoren gefragt. Als zentrale Schlüsselfaktoren für einen langfristigen Anlageerfolg werden die Analyse und Selektion von Investmentmöglichkeiten weiter an Bedeutung gewinnen – Markttransparenz und zuverlässige Daten sind dafür unentbehrlich. Das Frühjahrsgutachten ist nicht nur für uns als Investmentmanager eine zentrale Informationsquelle, sondern dient der gesamten Immobilienbranche als Orientierung.“

Erik Marienfeldt,
Geschäftsführer, HIH Real Estate

„Gewerbeimmobilien – insbesondere Büroobjekte – sind nach wie vor ein fester Baustein im Portfolio vieler professioneller und institutioneller Investoren. Trotz der weiterhin hohen Marktvolumen und des anhaltenden Anlegerinteresses ist die Ausgangslage jedoch komplexer als je zuvor. In Zeiten zahlreicher makroökonomischer Unwägbarkeiten können Preissteigerungen wie vor fünf oder zehn Jahren nicht mehr so einfach erreicht werden. Stattdessen kommt es jetzt vor allem auf Stabilität und einen mieterorientierten Managementansatz an. Das oberste Ziel lautet Werterhalt. Ist dieser gesichert, können anschließend die richtigen wertsteigernden Maßnahmen umgesetzt werden. Diese Schritte erfordern Fingerspitzengefühl – und eine fundierte Wissensgrundlage, wie sie unter anderem das Frühjahrgutachten jedes Jahr liefert. Wir als IC Immobilien Gruppe freuen uns darüber, durch unsere Unterstützung einen kleinen Teil zu dieser wichtigen Grundlagenarbeit beitragen zu können.“



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

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



Jörg Lammersen,
Vorstandsvorsitzender, IMMOEBS e.V.

„Die Immobilienbranche befindet sich am Anfang einer Disruption – und wird sich in den nächsten fünf bis zehn Jahren komplett verändern. Getrieben wird die Disruption vor allem von der wichtigsten Aufgabe unseres Jahrzehnts: der Dekarbonisierung unserer Gebäude. Ich bin davon überzeugt, dass der CO₂-Fußabdruck die Auslastung und den Mietpreis beeinflussen und damit zum entscheidenden Werthebel für Immobilienportfolios werden wird. Um solche Trends in wirtschaftliche, gesellschaftliche genau wie politische Diskussionen und Entscheidungen einzubeziehen, ist das Frühjahrgutachten mit seinem ganzheitlichen Ansatz ein wertvoller Kompass!“



Hagen Lessing,
CEO, ista Gruppe



„Als bundesweit und auch international tätiges Unternehmen in der Immobilienbewertung mit zwölf Niederlassungen in Deutschland bildet unsere Mitgliedschaft im ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss für uns einen sehr wichtigen Baustein im Rahmen der nationalen Interessenvertretung unserer Branche. Das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft der Immobilienweisen stellt für uns eine der wesentlichen jährlichen Publikationen der Branche dar, welche auch über branchenspezifische Grenzen hinaus in Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit Wirkung entfaltet. Wir sind stolz darauf, diese Publikation unterstützen zu dürfen und damit einen Beitrag für Transparenz und Stabilität im Bereich der Immobilienwirtschaft zu leisten.“

Raik Kasch, FRICS, CIS HypZert (F)
CEO, JKT Property Valuation GmbH



„Die Immobilienwirtschaft hat die Verantwortung und zugleich die große Chance, einen großen Beitrag für eine nachhaltige Zukunft zu leisten. Dabei geht es nicht nur um den Umweltschutz, sondern ebenso um eine gesunde und soziale Umwelt für die Menschen, unabhängig davon, ob sie in Ballungszentren oder im ländlichen Raum leben. Um dieses Ziel zu erreichen, braucht die Branche Professionalität, Transparenz und eine konstruktive Debattenkultur. Alle drei Aspekte unterstützt das Frühjahrsgutachten, indem es Analysen und Prognosen des Rates der Immobilienweisen sowie Orientierung und damit eine profunde Sicht auf die aktuellen Entwicklungen des Immobilienmarktes bietet. So sendet es Impulse weit über die Branche selbst hinaus.“

Sabine Eckhardt,
CEO Central Europe, JLL



„Der Handel ist im Umbruch. Dadurch ergeben sich Herausforderungen für Investoren, Händler und Kommunen. Die Pandemie hat viele Trends wie die Digitalisierung deutlich beschleunigt. Unsere Gesellschaft und Politik rücken Nachhaltigkeit und die Immobilienwirtschaft damit ESG verstärkt ins Zentrum. Nur zwei Megatrends, die uns noch lange beschäftigen werden. Lebendige Standorte, ob in der Innenstadt, in Retail Parks und Shoppingcentern benötigen mehr denn je Flexibilität und die Kooperation aller Beteiligten. Wir stehen als Partner bereit: #frequenzanker. Das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen gibt eine aktuelle Standortbestimmung für die Immobilienwirtschaft und Handelsimmobilien im Speziellen. Es ist eine wertvolle Grundlage für die Lösungsfindung von zweifellos großen Herausforderungen unserer Branche.“

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

„Noch immer hält die Pandemie unsere Branche in Atem. Doch auch wenn Corona vieles überlagert, müssen wir noch andere Trends und Themen im Blick behalten, die unsere Arbeit, unseren Geschäftserfolg und die Erfüllung unserer gesellschaftlichen Aufgaben beeinflussen. Das neue Jahr bringt viele Entwicklungen politischer, regulatorischer und ökonomischer Art, die wir in unseren operativen und strategischen Entscheidungen berücksichtigen müssen. Und wie jedes Jahr wird einiges davon überraschend eintreten. Umso wertvoller ist es, wenn man mit dem Rat der Immobilienweisen auf die Sachkunde ausgewiesener Kenner des Markts zurückgreifen kann. Das Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft, das wir sehr gerne unterstützen, ist eine unverzichtbare Orientierungshilfe in diesen turbulenten Zeiten.“



Gert Waltenbauer,
Vorsitzender der Geschäftsführung/CEO, KGAL GmbH & Co. KG

„Die Diskussion rund um die Klimaneutralität unserer Immobilien nimmt immer stärker an Fahrt auf. Schon heute beeinflussen nachhaltige Faktoren alle Bereiche der Immobilienwirtschaft: von der Planung und Errichtung über die Finanzierung bis hin zu einer gerechten Verteilung der Wohnkosten und damit der Bezahlbarkeit von Wohnraum. Mit dem Koalitionsvertrag der neuen Regierung werden ambitionierte Klimaschutzziele gesetzt und für die kommenden Jahre verankert. Aktuelle Entwicklungen der Immobilienwirtschaft, wie im Frühjahrgutachten diskutiert, bilden eine breite und wichtige Grundlage für wohlüberlegte Entscheidungen und Maßnahmen auf dem Weg zu einer CO₂-neutralen Immobilienwirtschaft.“



Marcus Lehmann,
Geschäftsführer, LAVA ENERGY

„Die gesellschaftlichen Erwartungen an die Bau- und Wohnungswirtschaft nehmen seit Jahren kontinuierlich zu, parallel dazu leider auch die regulatorischen Eingriffe. Die Branche befindet sich damit im Spannungsfeld zwischen Kundenorientierung, Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz. Eine gute Balance innerhalb dieses Zieldreiecks zu finden, ist daher wesentlich für den nachhaltigen Unternehmenserfolg. Das Frühjahrgutachten des ZIA macht einer interessierten Öffentlichkeit diese hohen Anforderungen an die Branche transparent und bietet uns als Unternehmen mit seiner verlässlichen Datenbasis und der Einschätzung der Immobilienweisen wertvolle Einschätzungen der aktuellen und künftigen Marktentwicklung.“



Lars von Lackum,
Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien SE (CEO),
LEG Immobilien SE



„Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren im Immobilienbereich zu einem attraktiven Standort für Investitionen aus aller Welt entwickelt. Hierfür haben die großen Forschungsinstitute einen wichtigen Grundstein gelegt, indem sie das Marktgeschehen strukturiert erfassen, analysieren und auf hohem Fachniveau interpretieren. So erst werden Standorte und Objekte vergleichbar, Trends bei Mieten, Kaufpreisen und Renditen besser nachvollziehbar. Diese wissenschaftlich profunde Research-Kultur bildet die Grundlage für wirtschaftlich sinnvolle Investitionsentscheidungen. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen nimmt unter den fachbezogenen Publikationen dabei eine herausragende Stellung ein. Daher freuen wir uns, als Entwickler von Mixed-Use-Immobilien und Logistikimmobilien sowie Bestandhalter von bundesweit über 3.200 Filialen diese Studie erneut zu unterstützen.“

Jan Brenn,
Geschäftsleiter Immobilien, Lidl Deutschland



Maximilian Wiedmann,
Geschäftsleiter Immobilien, Lidl Deutschland



„Das Wohnen und der Wohnungsbau haben eine enorme gesellschaftliche Relevanz. Die politisch initiierte Bau- und Investitionsoffensive trifft auf permanent steigende Bau- und Grundstückskosten. Hinzu kommt der Klimawandel mit Blick auf den Gebäudesektor und die digitale Transformation. So ist für uns, die meravis Immobiliengruppe, mit dem Schwerpunkt der Bestands- und Projektentwicklung das Frühjahrsgutachten des ZIA eine der wichtigsten analytischen Eckpfeiler unserer Ausrichtung. Das enorme Expertenwissen und die volkswirtschaftliche Einordnung mit perspektivischem Blick ist für uns in der strategischen Arbeit unerlässlich. Die umfassende Betrachtung des Immobilienmarktes, die belastbaren Zahlen sowie enorme Transparenz helfen uns darüber hinaus in der kooperativen Zusammenarbeit mit unseren Stakeholdern. Ein wesentliches Asset für die Entwicklung zukunftsorientierter Immobilienprojekte.“

Matthias Herter,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
meravis Wohnungsbau- & Immobilien GmbH



„Externe Schocks fordern Researcher in besonderer Weise heraus. Märkte und Umfeld verändern sich unter fortwährenden Pandemiebedingungen abrupt und für manchen unerwartet. Zugleich sind Unternehmen in Phasen wie diesen in besonderer Weise auf planungsrelevante Daten angewiesen. Als Projektentwickler erstellt PANDION in den deutschen A-Städten dringend benötigten Wohnraum, Bürogebäude nach dem zukunftssicheren PANDION OFFICEHOME Konzept und Quartiere mit höchster Lebens- und Aufenthaltsqualität. Marktdaten und qualifizierte Prognosen sind eine unverzichtbare Grundlage für die Entwicklung langlebiger und erfolgreicher Stadtbausteine. Deshalb unterstützen wir das Frühjahrsgutachten für die Immobilienwirtschaft aus voller Überzeugung. Die Immobilienwirtschaft und unsere Städte werden von diesem Werk profitieren.“

Reinhold Knodel,
Vorstand, PANDION AG

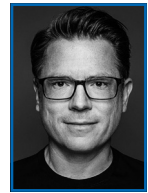
„Die Akteure am Immobilienmarkt stehen vor einem höchst unübersichtlichen Lagebild. Angesichts anziehender Inflationsraten und zu erwartender Zinserhöhungen ist eine Eintrübung der Finanzierungsbedingungen absehbar. Zugleich liegen die Preise in vielen Sektoren auf einem hohen Niveau, während die COVID-19-Pandemie alte Gewissheiten des Marktes infrage gestellt. Hinzu kommen steigende Nachhaltigkeitsanforderungen an Immobilien, etwa im Bereich Klimaschutz. In diesem Umfeld geben die Gutachten des Rats der Immobilienweisen mit ihren fundierten wissenschaftlichen Analysen den Marktteilnehmern die Grundlage für informierte strategische Entscheidungen – sowohl für Bestände als auch für neue Allokationen. Diesen Antritt unterstützen wir.“



Sebastian Lietsch,
Geschäftsführer und Head of Fund Management Germany,
Principal Real Estate

Ole Sichter,
Geschäftsführer und Head of Transaction Germany,
Principal Real Estate

„Das aktuelle Unsicherheitsniveau hat neue Höhen erreicht. Die Corona-Krise zieht sich weiter in die Länge, wodurch Prognosen immer wieder neu angepasst werden müssen. Zusätzlich sorgt die EU-Taxonomie zur Durchsetzung von ESG-Standards für große Unsicherheit in der Immobilienwirtschaft. Auch Megatrends wie Urbanisierung, New Work, demografischer Wandel, Digitalisierung und die Neuordnung von weltweiten Wertschöpfungsketten haben Auswirkungen auf die Immobilienmärkte. Aufgrund dieser Unsicherheitsfaktoren lassen sich mögliche Implikationen für die Immobilienmärkte nur schwer abschätzen. Aber um Risiken und Chancen rechtzeitig zu erkennen, benötigen wir in der Immobilienwirtschaft immer mehr fundierte und verlässliche Zahlen, Daten, Analysen und Prognosen. Das vom ZIA herausgegebene Frühjahrgutachten liefert dazu einen wichtigen Beitrag und schärft den Blick für die Herausforderungen der Zukunft.“



Dr. André Scharmanski,
Leiter Research, Quantum Immobilien AG

„Immobilien sollen nachhaltig und langlebig sein, wenig Energie verbrauchen und aus kreislauffähigen Produkten bestehen. Darüber hinaus sollen sie Schutz bieten – vor schädlichen Einflüssen wie beispielsweise Infektionen und Luftverschmutzung, vor Lärm und Feuchtigkeit. Gleichzeitig sollen sie „smart“ sein, durch kontrollierte Frischluftzufuhr ein gesundes Raumklima erzeugen und die Gebäudenutzer vor Kälte, Hitze und grellem Sonnenlicht bewahren. Für diese Herausforderungen liefert uns die wichtigste Analyse der deutschen Immobilienmärkte wichtige Informationen – damit wir auf die Marktanforderungen reagieren und passende Produkte mit unserer neuen Online-Plattform unter www.schueco.de anbieten können. Gerne unterstützen wir deshalb das Frühjahrgutachten auch in diesem Jahr.“



Andreas Engelhardt,
persönlich haftender Gesellschafter, Schüco



„Auch nach zwei Jahren stellt die Corona-Pandemie die Immobilienmärkte unverändert vor Herausforderungen. Die künftigen Rahmenbedingungen sind extrem schwierig vorherzusagen. Dessen ungeachtet setzt sich die Flucht in die als sicher geltenden Sachwerte wie Immobilien in Zeiten negativer Realzinsen trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten ungebremst fort. Gleichzeitig entwickelt sich die Immobilienwelt dynamisch weiter. Die Corona-Pandemie wirkt als Trendbeschleuniger und fördert die Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Modernisierung und die Rekalibrierung von Immobilienvermögen. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft ist in dieser Gemengelage eine wichtige Orientierungshilfe. Wir freuen uns darum sehr, auch in diesem Jahr zu den Unterstützern dieser Pflichtlektüre zu zählen.“

Dr. Michael Bütter,
CEO, Union Investment Real Estate GmbH



„Die Herstellung von Klimaneutralität stellt die Wohnungswirtschaft in den nächsten Jahren vor enorm große Herausforderungen. Der Umbau erfordert nicht nur erhebliche Investitionen in die energetische Modernisierung, sondern auch in den Ausbau der erneuerbaren Energien. Gleichzeitig müssen wir darauf achten, dass die Wohnungen bezahlbar bleiben. Zur Bewältigung dieser großen Aufgabe muss es gelingen, alle Kräfte zu bündeln, Hemmnisse zu beseitigen und Raum für neue Technologien zu schaffen. Ich hoffe, unsere Branche wird die dafür notwendige politische Unterstützung erhalten. Der Koalitionsvertrag lässt jedenfalls einen klaren Willen zum Handeln erkennen. In jedem Fall benötigen wir auch in Zukunft fundierte wissenschaftliche Analysen, die uns auf diesem herausfordernden Weg konstruktiv begleiten.“

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



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

Rolf Buch,
Vorsitzender des Vorstands, Vonovia SE



„Neben der Bewältigung der Corona-Pandemie und ihrer strukturellen Folgen ist der voranschreitende Klimawandel die große Herausforderung der Zeit. Die Immobilienbranche verfügt über ein großes ungenutztes Nachhaltigkeitspotenzial. Und um dieses zu heben, sind alle Marktteilnehmer gefragt. Nur gemeinsam wird es uns gelingen, die richtigen Weichen zu stellen und die gesteckten Ziele zu erreichen. Als Impulsgeber bietet das Frühjahrsgutachten Orientierung, in welche Richtung der Markt sich entwickeln wird, welchen Bedarf die einzelnen Akteure haben und unter welchen Rahmenbedingungen eine nachhaltige, partnerschaftliche Zusammenarbeit gestaltet werden kann.“

Michael Moritz,
Geschäftsführer, WISAG Facility Service Holding GmbH

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

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

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens 5

Inhaltsverzeichnis 21

Abbildungsverzeichnis 24

1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2022

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld und Patrick Hirsch – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
und Walter Eucken Institut 29

1.1 Einleitung 31

1.2 Aktuelle Entwicklungen 32

1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung 32

1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren 43

1.2.3 Monetäre Entwicklung 49

1.3 Ausblick und Prognose für die Immobilienwirtschaft 65

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft 72

2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2022

Sven Carstensen, Alexander Fieback, Dierk Freitag, Oliver Rohr, Patrik Völtz und
Andreas Wiegner – bulwiengesa AG 77

2.1 Investmentmarkt 79

2.1.1 Aktuelle Entwicklungen 79

2.1.2 Ausblick 83

2.2 Büromarkt 84

2.2.1 Einleitung 84

2.2.2 Rahmenbedingungen 84

2.2.3 Aktuelle Entwicklungen 85

2.2.4 Transaktionsmarkt 93

2.2.5 Ausblick 97

2.3 Unternehmensimmobilien 98

2.3.1 Einleitung 98

2.3.2 Rahmenbedingungen 99

2.3.3 Aktuelle Entwicklungen 101

2.3.4 Ausblick 107

2.4 Logistikimmobilien 108

2.4.1 Einleitung 108

2.4.2	Rahmenbedingungen	109
2.4.3	Aktuelle Entwicklungen	113
2.4.4	Transaktionsmarkt.....	116
2.4.5	Ausblick.....	118
2.5	Markt für Hotelimmobilien	118
2.5.1	Einleitung.....	118
2.5.2	Rahmenbedingungen	120
2.5.3	Aktuelle Entwicklungen	123
2.5.4	Transaktionsmarkt.....	131
2.5.5	Ausblick und Prognose	132
2.6	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	135
3	Frühjahrgutachten Einzelhandelsimmobilien 2022	
	Michael Gerling und Kristina Pors – EHI Retail Institute unter Mitwirkung von Jan Schwarze – CBRE GmbH	139
3.1	Einleitung	141
3.2	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	142
3.3	Aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt	146
3.4	Trends im Handel –aktuelle Forschungsergebnisse.....	155
3.5	Regionale Retail- und Immobilienmarktrends	166
3.6	Ausblick und Prognose	172
3.7	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	173
4	Frühjahrgutachten Pflegeimmobilien 2022	
	Carolin Wandzik – GOS mbH	175
4.1	Einleitung.....	177
4.2	Rahmenbedingungen und aktuelle Entwicklungen.....	177
4.2.1	Demografischer Wandel – Veränderungen auf der Nachfrageseite	177
4.2.2	Gesundheitsimmobilien als Marktsegment	181
4.3	Ausblick.....	184
4.4	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	186
5	Frühjahrgutachten Wohnimmobilien 2022	
	Prof. Dr. Harald Simons – empirica ag unter Mitarbeit von Hubertus von Meien und Lukas Jung – empirica ag	189
5.1	Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt.....	191
5.1.1	Nachfrageentwicklung.....	191
5.1.2	Angebotsentwicklung.....	193
5.1.3	Leerstände.....	196
5.1.4	Entwicklung der Mieten.....	196
5.1.5	Entwicklung der Kaufpreise.....	197

5.2	Wohnungsmarktentwicklung in den A-Städten	199
5.2.1	Nachfrage.....	199
5.2.2	Angebot	205
5.2.3	Vergleich von Angebot und Nachfrage, Wohnungsleerstand.....	208
5.2.4	Mietentwicklung in den A-Städten.....	208
5.2.5	Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten.....	209
5.2.6	Wohnraumversorgung der Familien.....	211
5.3	Fazit und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	214
6	Frühjahrgutachten Zukunft der Innenstadtentwicklung 2022 Carolin Wandzik – GOS mbH.....	217
6.1	Einleitung	219
6.2	Aktuelle Lage in den deutschen Innenstädten	219
6.2.1	Übergreifende Entwicklungstrends	220
6.2.2	Entwicklungstrends in den verschiedenen Assetklassen	221
6.3	Herausforderungen und Ausblick	224
6.3.1	Ziele und Lösungsansätze für die Stabilisierung der Innenstädte.....	225
6.3.2	Hilfsprogramme von Bund und Ländern	227
6.4	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft	228
	Glossar	231
	Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	236
	Unterstützer des Frühjahrgutachtens	240

Abbildungsverzeichnis

Abbildungen in Kapitel 1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2014 – III 2021.....	32
Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt, 2021.....	33
Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nicht öffentlichen Sektors, 2021.....	34
Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2021.....	36
Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2020 nach Baubereichen.....	37
Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen, 2021.....	39
Abbildung 1.7: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote, I 2010 – III 2021.....	41
Abbildung 1.8: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, I 2010 – III 2021.....	44
Abbildung 1.9: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, I 2010 – III 2021.....	45
Abbildung 1.10: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe, I 2010 – III 2021.....	46
Abbildung 1.11: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, I 2010 – III 2021.....	47
Abbildung 1.12: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2010 – 2021.....	47
Abbildung 1.13: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 2010 – 2021.....	48
Abbildung 1.14: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2012 – 2021.....	49
Abbildung 1.15: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, 2015 – 2021.....	51
Abbildung 1.16: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2020.....	52
Abbildung 1.17: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland, 2004 – 2020.....	53
Abbildung 1.18: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland, I 2010 – III 2021.....	56
Abbildung 1.19: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2021.....	57
Abbildung 1.20: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), I 2015 – III 2021.....	59
Abbildung 1.21: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen, I 2000 – III 2021.....	59
Abbildung 1.22: Entwicklung der öffentlichen Finanzen, 2020 – 2022.....	63
Abbildung 1.23: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts).....	66
Abbildung 1.24: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts.....	67
Abbildung 1.25: Der Arbeitsmarkt in Deutschland.....	69

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

Abbildung 2.1: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2011 – 2021.....	79
Abbildung 2.2: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2021.....	82
Abbildung 2.3: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2022.....	85
Abbildung 2.4: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021.....	86

Abbildung 2.5: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Städten, 2007 – 2021	87
Abbildung 2.6: Durchschnittliche Neubauvolumen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021.....	90
Abbildung 2.7: Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021	91
Abbildung 2.8: Entwicklung der Spitzenmiete nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021	93
Abbildung 2.10: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, Einzelobjekte, 2021	94
Abbildung 2.9: Büroinvestmentvolumen nach Stadtklassen, 2010 – 2021.....	94
Abbildung 2.11: Bürotransaktionen, Portfolios, 2021.....	96
Abbildung 2.12: Entwicklung der Nettoanfangsrendite nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021.....	97
Abbildung 2.13: Büromärkte der A-Städte, Kennzahlen und Trends.....	98
Abbildung 2.14: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte mit Relevanz für Unternehmensimmobilien, 2012 – 2021.....	100
Abbildung 2.15: Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorie, 2015 – 2021	102
Abbildung 2.16: Unternehmensimmobilien, Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure, 2015 – 2021	103
Abbildung 2.17: Bruttoanfangsrenditen (Spitze) Unternehmensimmobilien, 2013 – 2021.....	104
Abbildung 2.18: Durchschnittsmieten ausgewählter Flächenarten, 2013 – 2021.....	104
Abbildung 2.19: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen, 2015 – 2021.....	105
Abbildung 2.20: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge, 2015 – 2021.....	106
Abbildung 2.21: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig, 2015 – 2021.....	107
Abbildung 2.22: Landkreise in Deutschland nach Raumtyp (BBSR)	110
Abbildung 2.23: Fertigstellungsvolumen von Logistikimmobilien nach Raumtypen, 2010 – 2022	111
Abbildung 2.24: Durchschnittliche Gesamtnutzfläche von Logistikimmobilien, 2010 – 2022.....	112
Abbildung 2.25: Entwicklung der Grundstückspreise für Logistikprojektierungen, 2011 – 2021	113
Abbildung 2.26: Spitzenmieten für Logistikimmobilien, 2011 – 2021.....	114
Abbildung 2.27: Spitzenmieten für Hallenflächen nach Städtekategorien, 2011 – 2021.....	114
Abbildung 2.28: Fertigstellungsvolumen Neubaulogistikfläche, 2016 – 2022.....	115
Abbildung 2.29: Investmentvolumen in Logistikimmobilien nach Objektart, 2016 – 2021.....	117
Abbildung 2.30: Entwicklung der Nettoanfangsrenditen (Spitze) für Logistikimmobilien nach Stadtklassifikation, 2011 – 2020	117
Abbildung 2.31: COVID- und Übernachtungsentwicklung in Deutschland, Januar 2020 – Dezember 2021.....	120
Abbildung 2.32: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland (Index), 2005 – 2021.....	121
Abbildung 2.33: Übernachtungsentwicklung 2021 und 2020, je im Vergleich zu 2019	121
Abbildung 2.34: Touristische Nachfrage in Zielgebieten, I 2020 – IV 2021.....	122
Abbildung 2.35: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten Großstädten, 2020 und 2021.....	122
Abbildung 2.36: Auslastungsentwicklung Hotels nach Bundesländern, 2019 – 2021	124
Abbildung 2.37: Bettenauslastung nach Betriebstypen, 2019 – 2021	124
Abbildung 2.38: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels garnis, 2007 – 2021.....	125
Abbildung 2.39: Erlösentwicklung in der deutschen Hotellerie (RevPAR), 2010 – 2021	128
Abbildung 2.40: Hoteltransaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2021.....	131
Abbildung 2.41: Immobilienklima nach Segmenten, 2008 – 2021	133

Abbildungen in Kapitel 3: Einzelhandelsimmobilien

Abbildung 3.1: Umsatz im Einzelhandel in Deutschland, 2000 – 2021.....	142
Abbildung 3.2: GfK-Konsumklima-Index, Juni 2020 – Dezember 2021.....	143
Abbildung 3.3: Stationärer Einzelhandel, Umsatzanteile und Zahl der Verkaufsstellen der Top-1.000 Vertriebslinien, 2020	144
Abbildung 3.4: Umsatzanteile der 20 umsatzstärksten Unterbranchen, 2020	145
Abbildung 3.5: Anteil der Vertriebslinien mit eigenem Onlineshop nach Branchen, 2020	145
Abbildung 3.6: Große Einzelhandelstransaktionen 2021 (Auswahl) – Single Deals	147
Abbildung 3.7: Große Einzelhandelstransaktionen 2020 (Auswahl) – Portfolio-Deals	148
Abbildung 3.8: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2021 (Auswahl).....	149
Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen Retail-Investment, 2016 – 2021	150
Abbildung 3.10: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Nutzungsart, 2016 – 2021.....	151
Abbildung 3.11: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käufertyp, 2021	152
Abbildung 3.12: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käuferherkunft, 2016 – 2021	153
Abbildung 3.13: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Standort, 2016 – 2021	154
Abbildung 3.14: Nettoanfangsrenditen von Einzelhandelsimmobilien, 2016 – 2021	155
Abbildung 3.15: Ladeinfrastruktur-Auflagen für Eigentümer von Parkflächen an Nichtwohngebäuden	160
Abbildung 3.16: Einfluss des Ladevorgangs auf die Aufenthaltsdauer beim Einkauf.....	161
Abbildung 3.17: Energieverbräuche im Einzelhandel, 2020.....	162
Abbildung 3.18: Umsatzerwartungen, 2. Hj. 2020 und 2. Hj. 2021	164
Abbildung 3.19: Geändertes Mobilitätsverhalten und Homeoffice als Chance für Klein- und Mittelstädte	164
Abbildung 3.20: Auswirkungen der Corona-Pandemie nach Lage	165
Abbildung 3.21: Mischnutzungen in Centern	165
Abbildung 3.22: A-Städte (Stadtkreisebene), Einwohnerzahl und Kaufkraft, 2022.....	170
Abbildung 3.23: Marktdaten Handelsimmobilien, 2021	170
Abbildung 3.24: Transaktionsvolumen nach Lage, 2021	171

Abbildungen in Kapitel 4: Pflegeimmobilien

Abbildung 4.1: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, 2011 – 2020	177
Abbildung 4.2: Altersstruktur in Deutschland, 2011 und 2020	178
Abbildung 4.3: Altenquotient in Deutschland 2020 auf Kreisebene	179
Abbildung 4.4: Pflege- und Heimquote nach Altersgruppen, 2019	180
Abbildung 4.5: Betreiberstrukturen im Pflegemarkt, 2011 und 2019	181
Abbildung 4.6: Auslastung der Pflegeheime auf Kreisebene (stationäre Pflege), 2019.....	182
Abbildung 4.7: Transaktionsvolumen für die Assetklasse Pflegeimmobilien, 2011 – 2021.....	184
Abbildung 4.8: Bevölkerungsprognose bis 2035.....	185

Abbildungen in Kapitel 5: Wohnimmobilien

Abbildung 5.1: Bevölkerungsentwicklung, natürlicher Saldo und Wanderungssaldo, 2005 – 2021.....	191
Abbildung 5.2: Außenwanderungssaldo nach Kontinenten, 2001 – 2020	192

Abbildung 5.3: Entwicklung der durchschnittlichen Haushaltsgröße nach Gemeindegrößenklassen, 2005 – 2019	193
Abbildung 5.4: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2020	193
Abbildung 5.5: Wohnungsfertigstellungen im Geschosswohnungsbau nach Zahl der Räume, 2008 – 2020	194
Abbildung 5.6: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2020	195
Abbildung 5.7: Marktaktiver Leerstand in Deutschland, 2005 – 2020	196
Abbildung 5.8: Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – IV 2021	197
Abbildung 5.9: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – IV 2021	197
Abbildung 5.10: Effektivzinssätze für Wohnungsbaukredite an private Haushalte, 2003 – 2021	198
Abbildung 5.11: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich zum Vorjahr in den A-Städten, 2008 – 2021	199
Abbildung 5.12: Saldo der Binnenwanderung in den A-Städten, 2005 – 2020	200
Abbildung 5.13: Saldo der Auslandszuwanderung, A-Städte, 2005 – 2020	200
Abbildung 5.14: Suburbanisierung der A-Städte (weite Abgrenzung), 2005 – 2020	201
Abbildung 5.15: Wanderungssaldo der A-Städte mit übrigen Deutschland, 2005 – 2020	202
Abbildung 5.16: Wanderungssaldo der A-Städte mit ländlichen Regionen im übrigen Deutschland, nur deutsche Staatsangehörige, 2012 – 2020	202
Abbildung 5.17: Entwicklung des Wanderungssaldos nach Altersgruppen in den A-Städten, 2014, 2018 – 2020	203
Abbildung 5.18: Bevölkerungsentwicklung der A-Städten, 1950 – 2020	204
Abbildung 5.19: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2008 – 2020	206
Abbildung 5.20: Baufertigstellungen je 1.000 Einwohner in den A-Städten, Durchschnitt 2017 – 2020	206
Abbildung 5.21: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2005 – 2020	207
Abbildung 5.22: Bauüberhang (Wohnungen) in den A-Städten, 2020	207
Abbildung 5.23: Marktaktiver Leerstand in den A-Städten, 2005 – 2020	208
Abbildung 5.24: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2004 – IV 2021	209
Abbildung 5.25: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2004 – IV 2021	210
Abbildung 5.26: Entwicklung des Medians der Bruttoanfangsrenditen in den A-Städten, I 2012 – IV 2021	210
Abbildung 5.27: Veränderung der Zahl großer und kleiner Haushalte in den A-Städten, 2010 – 2019	211
Abbildung 5.28: Anteil Fertigstellungen von Wohnungen mit 4 oder mehr Räumen in den A-Städten, 2000 – 2019	212
Abbildung 5.29: Angebotsmieten für verschiedene Wohnungsgrößen, 2021	212
Abbildung 5.30: Verteilung der Wohnungsgrößen einkommensschwächerer Mieterhaushalte in westdeutschen Großstädten, 2000 – 2019	213
Abbildung in Kapitel 6: Zukunft der Innenstadtentwicklung	
Abbildung 6.1: Bausteine einer Innenstadtstrategie	226

1

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2022 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

1.1 Einleitung

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie bestimmten die Konjunktur im Jahr 2021, sodass die Erholung gedämpfter ausfiel als von vielen prognostiziert. Das Winterhalbjahr 2021/22 verlangsamt den wirtschaftlichen Aufschwung nochmals. Grund dafür sind die erneut verschärften pandemiebedingten Schutzmaßnahmen zur Eindämmung neuer Virusvarianten und die damit verbundenen Lieferengpässe. Dadurch bestehen weiterhin Versorgungslücken bei Vorprodukten und Rohstoffen. Sobald die pandemiebedingten Einschränkungen wieder und dann hoffentlich dauerhaft aufgehoben sein werden, wird der private Konsum durch hohe Ersparnisse und Nachholeffekte wie im Vorjahr deutlich ausgeweitet werden. Zusätzlich wird erwartet, dass sich die Versorgungsengpässe im Laufe des Jahres auflösen, sodass angebotsseitige Hemmnisse ebenfalls wegfallen. Dies würde den Exporten einen kräftigen Schub geben, denn die Auftragsbücher sind prall gefüllt. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung prognostiziert, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland im Jahr 2022 um 4,6% wachsen wird. Vor dem Hintergrund der Annahmen sind die Prognosen jedoch vor allem mit deutlichen Abwärtsrisiken behaftet.

Erholung gedämpfter als prognostiziert

Durch Lieferkettenprobleme, steigende Energiepreise und Sonderfaktoren wie die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuer im Jahr 2020 erreichte die Inflation in der zweiten Jahreshälfte 2021 ein Rekordhoch und wurde zum Wirtschaftsthema Nummer eins. Sollte sich der starke Preisauftrieb verfestigen, müsste eine geldpolitische Wende eingeleitet werden, die das Finanzierungsumfeld nachhaltig verändern würde. Dies hätte Konsequenzen für Investitionen in den verschiedenen Assetklassen. So dürften Immobilieninvestitionen etwas gebremst werden, was aber möglicherweise durch die hohen Ersparnisse, eine gute Konjunktur und einen dynamischen Arbeitsmarkt ausgeglichen werden könnte. Um Handlungsspielräume wiederzugewinnen und Fehlallokationen von Kapital zu vermeiden, sollten gleichwohl erste Schritte zur Normalisierung unternommen werden.

Inflation erreicht Rekordhoch

Die Bauwirtschaft bildet nach wie vor die verlässlichste Stütze des Aufschwungs, ohne jedoch im Jahr 2021 für größere zusätzliche Impulse gesorgt zu haben. Die Materialknappheit in der Branche dürfte bereits überwunden sein, sodass sich die Bautätigkeit vor allem im Wohnungsbau nun weiter dynamisch entwickeln wird. Mit der konjunkturellen Erholung dürfte sich zudem die Situation im Wirtschaftsbau verbessern. Allerdings bleiben Kapazitätsprobleme bestehen, die zu einem zunehmenden Bauüberhang und zu weiter steigenden Preisen für Wohnimmobilien führen. Angesichts der Überbewertungen auf lokalen Wohnungsmärkten und der steigenden Kreditvergabe nimmt die Verwundbarkeit im Sinne der Finanzstabilität weiter zu.

Bauwirtschaft bleibt verlässlichste Stütze

1.2 Aktuelle Entwicklungen

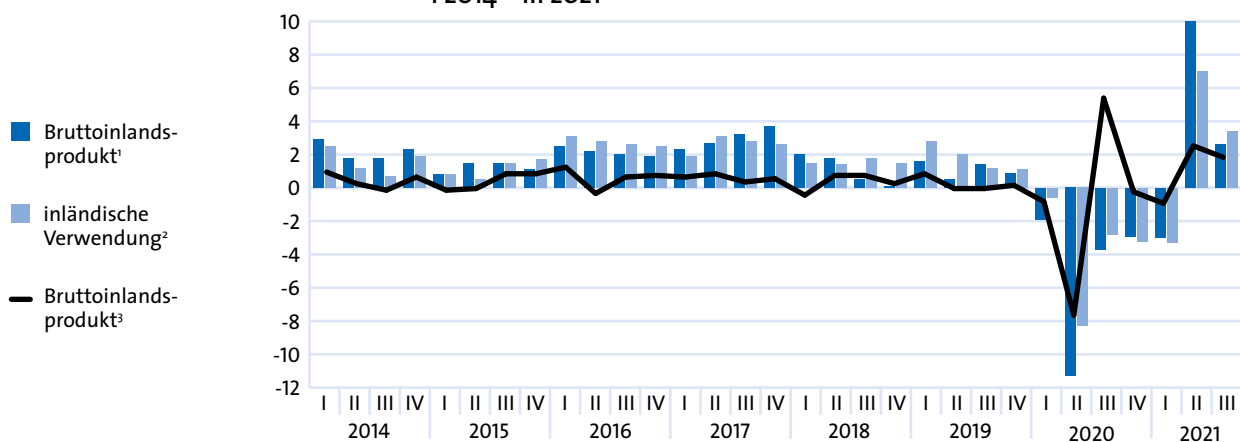
1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung

Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

BIP blieb deutlich unter dem Vorkrisenniveau

Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland wuchs nach ersten Berechnungen im Jahr 2021 um 2,7%.¹ Infolge des coronabedingten Einbruchs von 4,9% im Vorjahr blieb es damit trotz einer kräftigen Erholung im Sommer 2021 deutlich unter dem Vorkrisenniveau. Die Quartalswachstumsrate des BIP war im ersten Quartal 2021 durch die erheblichen Einschränkungen mit -1,9% noch negativ, während es im zweiten und dritten Quartal dann um 2,0% und 1,7% wuchs. Im vierten Quartal 2021 muss wegen erneuter Restriktionen von einem BIP-Wachstum in Höhe von -0,5% bis -1% ausgegangen werden. So wie die Binnenwirtschaft in erheblichem Maße für wiederholte Rückgänge der Wirtschaftsleistung verantwortlich zeichnet, so leistet sie zugleich einen großen Beitrag zur Erholung nach dem Auslaufen der Einschränkungen, was sich an den Wachstumsbeiträgen der inländischen Verwendung zeigt (vgl. Abbildung 1). Vor allem der konsumnahe Dienstleistungssektor verzeichnete in den Sommermonaten ein starkes Wachstum. Lockerungen der Corona-Schutzmaßnahmen ermöglichten kräftige Aufholeffekte.

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2014 – III 2021



saison- und kalenderbereinigte Werte

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

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Dagegen schwächte sich die Konjunktur durch angebotsseitige Probleme in der Industrie vor allem im dritten Quartal 2021 merklich ab, was in erster Linie darauf zurückzuführen ist, dass sich die Knappheit an Vorprodukten und Rohstoffen verschärfte. Erneut war die für Deutschland sehr wichtige Automobilbranche aufgrund des Mangels an Halbleitern besonders betroffen.² Zudem waren die Seefrachtkapazitäten zeitweise stark überlastet, was zu drastischen Preissteigerungen

1 Vgl. Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2021 um 2,7% gestiegen, Pressemitteilung Nr. 20 vom 14. Januar 2022, Wiesbaden, 2022.
 2 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2021: Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Halle, 2021.

in der Logistik führte.³ Für die exportorientierte Industrienation Deutschland zeigen sich diese angebotsseitigen Probleme im negativen Wachstumsbeitrag des Außenbeitrags, insbesondere der Exporte, im dritten Quartal 2021.

Diese sogenannte Bottleneck-Rezession in der Industrie, die durch Angebots- und Kapazitätsengpässe verursacht ist, beeinträchtigte die globalen Wertschöpfungsketten und verlangsamte die Ausweitung der Produktion weltweit. Darüber hinaus hat die Ausbreitung neuer hochinfektiöser Varianten des Coronavirus die pandemiebedingten Belastungen trotz fortschreitenden Impfkampagnen erneut erhöht. Die Erholung der Weltwirtschaft geht dennoch etwas schneller voran als die nationale Entwicklung. Der Sachverständigenrat schätzt das globale Wirtschaftswachstum im Jahr 2021 auf 5,7%.⁴ In den beiden größten Volkswirtschaften der Welt, China und den USA, traten im Laufe des Jahres trotz eines Wachstums von schätzungsweise 7,9% bzw. 5,5% Faktoren auf, die ein noch stärkeres Wachstum verhinderten. In China wirken die sehr restriktive Corona-Politik, die immer wieder lokale Lockdowns erforderlich macht, die sich weltweit auswirken, und der Abschwung auf dem Immobilienmarkt dämpfend. In den USA haben unwetterbedingte Produktionsausfälle und das Auslaufen fiskalischer Impulse zur Verlangsamung des Wachstums beigetragen.⁵ Darüber hinaus stellt die hohe Inflationsrate in den USA ein Abwärtsrisiko dar. Der Euroraum dürfte mit 5,2% ebenfalls deutlich stärker gewachsen sein als die deutsche Wirtschaft, allerdings war der Einbruch im Jahr 2020 in anderen Mitgliedstaaten wesentlich stärker, sodass der Aufholeffekt dort größer ausgefallen ist.

*Bottleneck-Rezession
in der Industrie*

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt, 2021

	Beiträge in Prozentpunkten		
	I 2021	II 2021	III 2021
Inländische Verwendung	-0,9	2,6	1,9
Konsumausgaben	-2,9	2,9	2,5
private Konsumausgaben	-2,6	1,8	3,0
Konsumausgaben des Staates	-0,2	1,0	-0,5
Bruttoinvestitionen	1,9	-0,2	-0,6
Bruttoanlageinvestitionen	-0,1	0,3	-0,5
Ausrustungsinvestitionen	0,0	0,0	-0,2
Bauinvestitionen	0,0	0,2	-0,3
sonstige Anlageinvestitionen	-0,1	0,0	0,0
Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen	2,1	-0,5	-0,1
Außenbeitrag	-0,9	-0,6	-0,2
Exporte	0,6	0,3	-0,5
Importe	-1,5	-0,9	0,2
Bruttoinlandsprodukt¹	-1,9	2,0	1,7

saison- und kalenderbereinigte Werte

1 Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

³ Vgl. Institut für Weltwirtschaft, Weltwirtschaft im Winter 2021, Kieler Konjunkturberichte Nr. 85, Kiel, 2021.

⁴ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2021, Frankfurt am Main, 2021.

hoher Einfluss privater Konsumausgaben auf das BIP

Die Darstellung der verwendungsseitigen Wachstumsbeiträge zur Entwicklung des deutschen BIP im Jahr 2021 verdeutlicht die besondere Bedeutung der Konsumausgaben (vgl. Abbildung 1.2). Wie im Jahr 2020 führten im ersten Quartal 2021 insbesondere die laufenden Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus zu einem stark negativen Beitrag des privaten Konsums, während die Aufhebung dieser Maßnahmen in den Folgequartalen zu deutlich positiven Impulsen führte (3,0 Prozentpunkte im dritten Quartal). Der staatliche Konsum unterstützte den Aufschwung vor allem im Frühsommer, wohingegen die Investitionstätigkeit als zweite Säule der inländischen Verwendung des BIP bereits im ersten Quartal stützte, im weiteren Jahresverlauf aber nur noch leicht negative Impulse auslöste. Der positive Beitrag der Bruttoinvestitionen zum Jahresbeginn ging dabei vorrangig auf Vorratsveränderungen und einen Nettozugang an Wertsachen zurück (2,1 Prozentpunkte im ersten Quartal). Dagegen schwankten die Bruttoanlageinvestitionen im Jahr 2021 so stark, dass ihr Beitrag über das Jahr gesehen zu einem stagnierenden oder sogar leicht negativen BIP geführt hätte. Insbesondere der Beitrag der Ausrüstungsinvestitionen deutet nicht auf einen hohen wirtschaftlichen Optimismus in der Industrie hin. Vor allem die Versorgungsprobleme dürften sich hier negativ ausgewirkt haben. Infolgedessen war ihr Beitrag zum BIP im dritten Quartal negativ. Der Beitrag des Bausektors, einer wichtigen Stütze der Wirtschaft, verlor im Jahr 2021 an Kraft und stagnierte tendenziell. Der negative Wachstumsbeitrag der Bauinvestitionen von -0,3 Prozentpunkten im dritten Quartal 2021 deutet sogar auf eine Verschlechterung der Baukonjunktur hin. Hier dürften sich die Materialengpässe, die inzwischen auf diesen Sektor übergegriffen haben, besonders bemerkbar gemacht haben. Die negativen Wachstumsbeiträge des Außenhandels im ersten Halbjahr 2021 sind in erster Linie darauf zurückzuführen, dass die Importe stärker gestiegen sind als die Exporte. Dies ist als statistische Korrektur des BIP verwendungsseitig zu interpretieren. Im dritten Quartal verursachte dann die schwächere Exportentwicklung den negativen Beitrag.

Versorgungsprobleme in der Industrie ...

... und Materialengpässe im Bausektor

Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors, 2021

	Veränderung zum Vorjahresquartal in %		
	I 2021	II 2021	III 2021
Bruttoanlageinvestitionen	-1,1	8,6	0,7
Ausrüstungsinvestitionen	0,6	20,7	-1,9
Bauinvestitionen	-1,8	4,7	2,0
Wohnbauten	-1,3	5,4	3,5
Nichtwohnbauten	-2,6	3,5	-0,4
Hochbau	-2,7	2,0	-1,2
Tiefbau	-2,4	6,1	1,1
sonstige Anlageinvestitionen	-2,1	2,6	0,8

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Die Investitionen haben sich im Jahr 2021 weiter erholt (siehe Abbildung 1.3). Bei der Veränderung gegenüber dem Vorjahr ergibt sich vor allem im zweiten Quartal 2021 ein starkes Wachstum, das auf den tiefen Einbruch der Investitionen im

zweiten Quartal 2020 durch den Beginn der Pandemie zurückzuführen ist. Im dritten Quartal 2021 schließlich waren die Gesamtinvestitionen nur geringfügig höher als ein Jahr zuvor (0,7%), die Ausrüstungsinvestitionen sogar deutlich niedriger (-1,9%), während die Bauinvestitionen (2,0%) und die sonstigen Anlageinvestitionen (0,8%) leicht höher ausfielen. Im Vergleich zum Vorquartal gingen sie jedoch nahezu durchweg zurück. Für die schwache Entwicklung der Investitionen in der Industrie dürften nicht zuletzt die bereits erwähnten Lieferengpässe bei den Investitionsgüterherstellern ursächlich sein.⁶ Damit liegt das Investitionsvolumen immer noch deutlich unter dem Vorkrisenniveau, sodass die Industrierezession, die bereits 2019 einsetzte, noch nicht überwunden ist.

Die positive Entwicklung bei den realen Bauinvestitionen setzte sich im Jahr 2021 fort, wenngleich mit geringerer Dynamik. Insgesamt wird ihr preisbereinigtes Wachstum für das Gesamtjahr auf 1,2% geschätzt.⁷ Dabei hatten ein vergleichsweise kalter Winter und ungünstige Witterungsbedingungen der Branche zunächst einen schwierigen Start ins Jahr bereitet, bevor sie im Laufe des Jahres in gewohntem Tempo expandierte. Spätestens ab dem dritten Quartal machten sich allerdings Materialengpässe bei Baustoffen wie Holz, Stahl und Dämmstoffen in der Bauwirtschaft bemerkbar, die sich wiederum im vierten Quartal entspannten.⁸ Darüber hinaus dürften die mitunter erheblichen Preissteigerungen in diesem Jahr stark dämpfend gewirkt haben und bedingen nicht zuletzt den realen Rückgang der Bauinvestitionen im dritten Quartal gegenüber dem zweiten Quartal 2021. Ein Blick auf die einzelnen Sparten zeigt, dass der Wohnungsbau weiterhin die Bauinvestitionen insgesamt trägt (3,5% Zuwachs im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr), während die Investitionen im Nichtwohnungsbau leicht rückläufig waren (-0,4%). Insbesondere die Investitionen im Hochbau wurden weiter zurückgefahren, während sich die Investitionen im Tiefbau im Laufe des Jahres etwas robuster zeigten.

reale Bauinvestitionen erneut gestiegen

Wenn bestehende Materialengpässe überwunden werden, ist in den kommenden Quartalen mit Bauinvestitionen auf ganz ordentlichem Niveau zu rechnen, denn die Auftragsbücher der Unternehmen zeigen sich gut gefüllt. Als Indikator für die zukünftige Bautätigkeit dienen die erteilten Baugenehmigungen im Jahr 2021. Mit mehr als 340.000 bis einschließlich November liegen sie 2,8% höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum (siehe Abbildung 1.4). Es ist bemerkenswert, dass der Trend bei den Baugenehmigungen weiterhin keine negativen Auswirkungen der Corona-Krise zeigt, sodass die monatlichen Daten zu keiner Zeit einen Einbruch seit dem Frühjahr 2020 anzeigen. Vielmehr dürfte im Jahr 2021 das Niveau des Rekordjahres 2016 erreicht werden, wobei zu beachten ist, dass die Anzahl der erteilten Baugenehmigungen immer noch weit niedriger ist als in den 1990er Jahren. Die differenzierten Auswertungen zeigen, dass rund 88% der Baugenehmigungen auf Neubauten und davon mehr als 56% auf den Neubau von Mehrfamilienhäusern entfallen. Seit dem Jahr 2010 hat sich die Anzahl der Genehmigungen für diesen Gebäudetypen damit fast verdreifacht, im Jahr 2021 betrug der Anstieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 0,5%. Im Gegensatz dazu setzte sich der Abwärtstrend bei den Wohnheimen mit -24,5% fort, während die Genehmigungen für den Neubau von Einfamilienhäusern (1,2%) und Zweifamilienhäusern (24,6%) ebenfalls zunahmen, in letzterem Fall

gut gefüllte Auftragsbücher

6 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2021: Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Halle, 2021.

7 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

8 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

sogar deutlich.⁹ Diese Zahlen können als Indiz für die gestiegene Nachfrage nach Wohnraum in der Fläche gewertet werden.

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2021

	Baugenehmigungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %	Baufertigstellungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %
2010	187.632	5,7	159.832	0,5
2011	228.311	21,7	183.110	14,6
2012	241.090	5,6	200.466	9,5
2013	272.433	13,0	214.817	7,2
2014	285.079	4,6	245.325	14,2
2015	313.296	9,9	247.722	1,0
2016	375.388	19,8	277.691	12,1
2017	347.882	-7,3	284.816	2,6
2018	346.810	-0,3	287.352	0,9
2019	360.493	3,9	293.002	2,0
2020	368.589	2,2	306.376	4,6
2021 (bis November) ¹	341.037	2,8		

¹ Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

mehr Baugenehmigungen als Baufertigstellungen

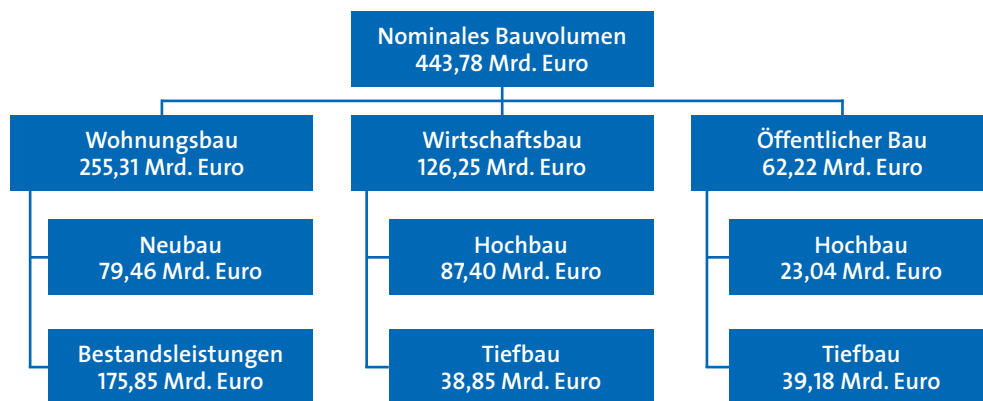
Nach wie vor werden jedes Jahr mehr Baugenehmigungen erteilt, als Wohnungen fertiggestellt. Die Anzahl der Baufertigstellungen als Indikator für die tatsächliche Entwicklung der Bautätigkeit lag im Jahr 2020 bei rund 306.000 Wohnungen, während für das Jahr 2021 noch keine Daten vorliegen. Eine höhere Anzahl an fertiggestellten Wohnungen wurde zuletzt im Jahr 2001 erreicht.¹⁰ Nach einem eher gedämpften Wachstum in den vergangenen beiden Jahren fiel der Anstieg mit 4,6% gegenüber dem Vorjahr zudem deutlich kräftiger aus, sodass seit 2010 in jedem Jahr weiterhin mehr Wohnungen gebaut wurden als im jeweiligen Vorjahr. Die von Politik und Bauwirtschaft angestrebten 350.000 bis 400.000 Wohneinheiten pro Jahr werden damit zwar noch nicht erreicht, erfreulich ist jedoch, dass die Fertigstellungen trotz der Einschränkungen, der gesamtwirtschaftlichen Rezession und der Kapazitätsauslastung in der Branche erneut zulegen konnten. Gleichzeitig wächst der Rückstau, der sogenannte Bauüberhang, weiter an. Die Anzahl der genehmigten, aber nicht fertiggestellten Wohneinheiten belief sich Ende 2020 auf rund 780.000 Einheiten. Ein so großer Überhang, bei dem rund 40% der Projekte noch nicht begonnen wurden, verdeutlicht, dass die Bautätigkeit in den kommenden Jahren hoch bleiben wird. Allein um diesen Überhang abzuarbeiten, wird die Bautätigkeit in den kommenden Jahren voraussichtlich sogar noch weiter zunehmen.

Bautätigkeit bleibt hoch

⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Baugenehmigungen für Wohnungen im November 2021: saison- und kalenderbereinigt +2,6% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 21 vom 17. Januar 2022, Wiesbaden, 2022.

¹⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt, Baufertigstellungen von Wohnungen im Jahr 2020: +4,6% gegenüber Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 250 vom 27. Mai 2021, Wiesbaden, 2021.

Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2020 nach Baubereichen



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

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2020, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Berlin, 2020. BBSR-Online-Publikation Nr. 32/2021

Nach Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) lag das nominale Bauvolumen im Jahr 2020 bei knapp 444 Mrd. Euro (vgl. Abbildung 1.5). Im Gegensatz zu den Bauinvestitionen in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) sind darin zusätzlich konsumtive Bauleistungen und Reparaturen enthalten, die den Wert des Gebäudes nicht erhöhen. Bei laufenden Preisen ist das nominale Bauvolumen somit im vergangenen Jahrzehnt um insgesamt 56,6% gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr betrug die Expansion 3,8% und ist daher deutlich geringer ausgefallen als in den Vorjahren, in denen immer wieder Zuwachsraten von mehr als 6% verzeichnet wurden. Durch den steigenden Preisdruck entsprach der reale Zuwachs jedoch gerade einmal 1,6%. Nach der jüngsten Prognose des DIW wird für die Jahre 2021 und 2022 mit weiteren Ausweitungen des nominalen Bauvolumens in Höhe von 10,1% bzw. 12,7% gerechnet,¹¹ absolut gesehen also wohl bei knapp 489 Mrd. Euro im Jahr 2021. Hauptgrund für diese kräftige Expansion sind allerdings die stark steigenden Preise im Baugewerbe, sodass die reale Ausweitung der Bautätigkeit der Prognose zufolge erneut nur 2% bis 3% betragen dürfte.

Strukturell macht der Wohnungsbau nach wie vor mehr als die Hälfte des Bauvolumens aus und bleibt damit der wichtigste Wachstumsmotor der Bauwirtschaft. Die disaggregierte Betrachtung nach Sektoren zeigt, dass der Wohnungsbau und der öffentliche Bau mit 4,9% bzw. 4,1% deutlich stärker gewachsen sind als der Wirtschaftsbau, der nur um 1,6% zulegte und real sogar um 0,3% zurückging. Ob dies das Ergebnis eines kurzfristigen Nachfragerückgangs aufgrund der Corona-Krise ist oder ob es mittelfristige Trendänderungen widerspiegelt, ist anhand der Daten nicht zu identifizieren. Allerdings ist davon auszugehen, dass Unternehmen, die Umsatz- und Gewinneinbrüche erlitten haben, Bauinvestitionen zunächst zurückstellten. Zudem ist weiterhin unklar, inwieweit sich betriebliche Homeoffice-Lösungen auf die weitere Nachfrage nach Bürogebäuden auswirken werden. Trotz der volumenmäßig geringeren Bedeutung stützte der öffentliche Bau die Bauwirtschaft. Ausfälle bei den Gewerbesteuererinnahmen wurden von Bund und Ländern kompensiert, sodass die Kom-

Wohnungsbau bleibt wichtigster Motor der Bauwirtschaft

¹¹ Vgl. Martin Gornig, Claus Michelsen und Laura Pagenhardt, Bauwirtschaft: Hohe Preisdynamik setzt sich fort – Geschäfte laufen trotz Corona-Krise gut, DIW Wochenbericht 89 (1+2), Berlin, 2022.

munen finanziell gut aufgestellt sind. Zusätzlich dürften die Konjunkturpakete ihre Wirkung entfalten und Investitionen in die (digitale und energetische) Infrastruktur und zur Bewältigung des Strukturwandels für Impulse sorgen.

Das Neubauvolumen des Wohnungsbaus nahm im Jahr 2020 sogar um 5,7% zu. Der Eigenheimbau (5,3%) wie auch der Geschosswohnungsbau (6,3%) wuchsen dynamisch. Strukturell liegt das Volumen des Eigenheimbaus (17%) über demjenigen des Geschosswohnungsbaus (14%), wenngleich beide nach wie vor deutlich hinter den Bauleistungen an bestehenden Gebäuden (69%) zurückbleiben. Angesichts der Tatsache, dass die Nachfrage nach (städtischem) Wohnraum seit geraumer Zeit nicht mehr aus dem Bestand gedeckt werden kann, wären insbesondere im Geschosswohnungsbau, so wie in den Vorjahren, höhere Wachstumsraten zu erwarten gewesen. Bei den Bestandsleistungen dominieren die Ausgaben für Teilmodernisierungen. Trotz der Mehrwertsteuersenkung im zweiten Halbjahr 2020, die vor allem im Ausbaugewerbe zu einer erhöhten Nachfrage geführt haben dürfte, blieb das Wachstum der Bestandsleistungen mit 4,6% jedoch deutlich hinter den hohen Raten der vergangenen Jahre zurück. Darüber hinaus spielt die energetische Sanierung des Wohnungsbestands weiterhin eine wichtige Rolle. Förderungen und Sonderabschreibungsmöglichkeiten sowie die Einführung des CO₂-Preises ab dem Jahr 2021 dürften sich positiv auf das Leistungsvolumen ausgewirkt haben. Dennoch entfällt wie im Jahr 2015 immer noch nur gut ein Viertel der Arbeiten im Gebäudebestand auf energetische Sanierungen. Absolut dürfte das Volumen aber durch das hohe wirtschaftspolitische Interesse daran tendenziell weiter zunehmen.¹² Unterdessen gibt es noch eine Vielzahl weiterer Sanierungsmotive wie Nutzungsänderungen, Komfortsteigerungen, Instandhaltung oder Umbauten von Wohnungen für altersgerechtes Wohnen.

Außenhandel

*schnelle Erholung
des Welthandels*

Der Welthandel erholte sich nach dem pandemiebedingten Einbruch zu Beginn des Jahres 2020 schnell und lag im Gesamtjahr 2020 nur noch 5,4% unter dem Vorjahresniveau; zur Jahreswende 2020/21 lagen die weltweiten Exporte sogar schon über dem Vorkrisenniveau. Dieser unerwartete Boom führte im Frühjahr 2021 zu einer Verknappung der Schiffscontainer und trieb die Seefrachtkosten in die Höhe. Die Havarie im Suezkanal verschärfte die Situation zusätzlich. In der zweiten Jahreshälfte setzte sich die Erschöpfung der weltweiten Seefrachtkapazitäten fort, und es kam das ganze Jahr über zu Versorgungsengpässen bei Vorprodukten und Rohstoffen.¹³ Dies führte wiederum zu massiven Produktionseinschränkungen, was nicht zuletzt die Exportindustrie traf. Dennoch wird geschätzt, dass der Welthandel im Jahr 2021 insgesamt um 10,8% gewachsen ist und damit bereits deutlich über dem Vorkrisenniveau lag.¹⁴

*hohe Nachfrage
nach deutschen
Produkten*

Die exportorientierte deutsche Wirtschaft nahm zunächst stark am wirtschaftlichen Aufschwung und der gestiegenen Nachfrage teil, sodass die Nachfrage nach deutschen Produkten maßgeblich zur Erholung des Welthandels beitrug. Der Gesamtwert der Ausfuhren von Januar bis Oktober 2021 belief sich auf

12 Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.), Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe. Berechnungen für das Jahr 2020. BBSR-Online-Publikation 32/2021, Bonn, 2021.

13 Vgl. Institut für Weltwirtschaft, Weltwirtschaft im Winter 2021, Kieler Konjunkturberichte Nr. 85, Kiel, 2021.

14 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

1.132 Mrd. Euro und war damit um 14,0% höher als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (vgl. Abbildung 1.6). Dieser hohe Zuwachs ist in erster Linie eine Folge der niedrigen Exporte im Frühjahr 2020, dennoch lassen sich daraus gewisse Trends ableiten, wenn man die Entwicklungen nach Ländern differenziert. Neben den Ausfuhren in die EU, einschließlich der Länder des Euroraums (17,4%), nahmen die Ausfuhren in die USA (18,5%) ebenfalls einen positiven Verlauf. Die Ausfuhren nach China (11,7%) entwickelten sich vor allem im dritten Quartal vor dem Hintergrund des dortigen Konjunkturabschwungs nur schwach. Hinzu kamen Produktionsprobleme in der Automobilindustrie, sodass die deutschen Exporte insgesamt im dritten Quartal an Schwung verloren und gegenüber dem Vorquartal sogar zurückgingen. Trotz voller Auftragsbücher konnten die Produktion und damit die Exporte aufgrund von Engpässen bei Vorprodukten nicht aufrechterhalten werden.¹⁵ Insbesondere der Chipmangel führte dabei zu einem starken Rückgang der Autoexporte in alle Länder um 17,2% im dritten Quartal 2021 gegenüber dem Vorjahresquartal.¹⁶ Den letzten Quartalsrückgang verzeichneten die Autoexporte im Jahr 2010, mit Ausnahme des zweiten Quartals 2020 aufgrund des Corona-Ausbruchs. Autoexporte nach China (-27,2%) und in das Vereinigte Königreich (-33,7%) brachen besonders stark ein, Autoexporte in die Vereinigten Staaten verloren ebenfalls zweistellig (-12,9%).

Engpässe bei Vorprodukten

Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen, 2021

	Ausfuhren Jan. – Okt. 2021 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %	Einfuhren Jan. – Okt. 2021 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %
Gesamt	1.132,3	14,0	977,6	15,7
Euroraum	427,6	17,2	357,7	16,8
Frankreich	84,5	12,2	51,0	10,5
Italien	62,5	25,0	53,7	21,7
Niederlande	81,9	17,8	84,8	17,6
Spanien	26,1	16,2	27,5	6,9
übrige EU	188,2	17,8	164,1	14,9
Drittländer	516,5	10,1	455,8	15,1
China	86,3	11,7	112,8	17,2
USA	100,5	18,5	59,3	5,4
Russland	22,0	13,9	26,3	48,2
Vereinigtes Königreich	54,3	-1,6	26,5	-7,7

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Exporte in das Vereinigte Königreich sind in den ersten drei Quartalen 2021 im Vergleich zum ohnehin schlechten ersten Pandemiejahr um weitere 1,6% gesunken. Dies dürfte im direkten Zusammenhang mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs aus dem EU-Binnenmarkt und der Zollunion zum 1. Januar 2021 stehen. Der Einbruch war zu Beginn des Jahres besonders dras-

¹⁵ Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2021: Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Halle, 2021.

¹⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit 2021 auf gleichem Niveau wie 2020, Pressemitteilung Nr. 1 vom 3. Januar 2022, Wiesbaden, 2022.

tisch, seitdem haben sich die Exporte etwas erholt.¹⁷ Wie groß der Effekt des Brexit auf den Handel langfristig ist, lässt sich derzeit noch nicht genau feststellen. Allerdings ist das Vereinigte Königreich auf der Liste der wichtigsten Handelspartner Deutschlands weiter nach unten gerückt. Die Liste wird im Jahr 2021 voraussichtlich erneut von China angeführt. Auf den Plätzen zwei und drei folgen die Niederlande und die Vereinigten Staaten.

Die Erwartungen der deutschen Exporteure an das Auslandsgeschäft im Frühjahr 2022 sind gegen Ende des Jahres 2021 deutlich gesunken. Gemessen am ifo Index der Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, einem Stimmungsindikator für die exportorientierte Wirtschaft, wurde im Juni saisonbereinigt noch ein Wert von 24,0 Punkten erreicht, der höchste Wert per Saldo seit 2011. Hier erwarteten die exportorientierten Unternehmen aller Wirtschaftszweige globale Nachholeffekte im Zuge der Corona-Krise. Dass sich die Stimmung in der deutschen Industrie im Dezember 2021 auf 12,1 Punkte verschlechtert hat, liegt an den Engpässen bei Vorprodukten und Rohstoffen, die sich auf die Exportmöglichkeiten der Unternehmen auswirken. Dennoch erwartet eine Mehrheit der Unternehmen für das erste Quartal 2022 einen Anstieg der Exporte, wenngleich in geringerem Tempo.¹⁸ Insgesamt erweist sich das außenwirtschaftliche Umfeld also weiterhin als vorteilhaft. Der Sachverständigenrat erwartet, dass die Nachfrage insbesondere durch die Erholung im Euroraum stimuliert werden wird, trotz einer etwas schwächeren preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen.¹⁹ Diese dürfte sich jedoch gegenüber den USA verbessern, sodass mit weiteren Impulsen von dort zu rechnen ist. China bleibt wegen der drohenden Verwerfungen auf dem Immobilienmarkt, vor allem aber wegen seiner konsequenten Eindämmungspolitik der Pandemie ein Unsicherheitsfaktor. Letztlich wird die Ausweitung des Außenhandels wie im vergangenen Jahr von angebotsseitigen Faktoren bestimmt werden. Die Unsicherheit über die weitere Entwicklung des Handelskonflikts zwischen China und den USA bleibt als weiteres Risiko bestehen, selbst wenn dieser Konflikt zuletzt etwas in den Hintergrund getreten ist. Protektionistische Tendenzen waren darüber hinaus bei einer Vielzahl von Ländern schon vor der Pandemie zu beobachten und haben sich seitdem zum Teil noch verstärkt.

*Stimmung wegen
Vorprodukt- und
Rohstoffengpässen
eingetrübt*

Arbeitsmarkt

Obwohl erste Zahlen darauf hindeuten, dass die durchschnittliche Anzahl der Erwerbstätigen im Jahr 2021 mit rund 44,9 Mio. Personen genauso hoch war wie im Vorjahr, hat sich der Arbeitsmarkt nach der negativen Entwicklung im Jahr 2020 im Jahr 2021 doch gut erholt.²⁰ Im dritten Quartal 2021 lag die Anzahl der Erwerbstätigen bei rund 45,1 Mio. Personen (vgl. Abbildung 1.7). Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Anzahl der Erwerbstätigen somit um 267.000 Beschäftigte (um 0,6%).²¹ Zwar wurde noch nicht wieder das Vorkrisenniveau erreicht, als die Beschäftigung nach der Erwerbstätigenrechnung des Statistischen Bundesamts ein Rekordhoch erreichte, doch ist ein klarer Aufwärtstrend

*klarer
Aufwärtstrend*

17 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2021, Frankfurt am Main, 2021.

18 Vgl. ifo Institut, Exporterwartungen gesunken, Pressemitteilung vom 20. Dezember 2021, München, 2021.

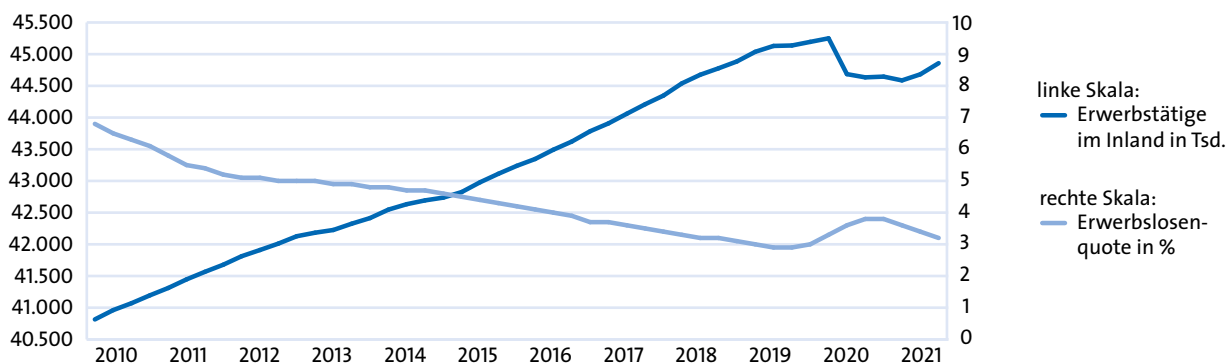
19 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

20 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit 2021 auf gleichem Niveau wie 2020, Pressemitteilung Nr. 1 vom 3. Januar 2022, Wiesbaden, 2022.

21 Vgl. Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt: Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2021, Pressemitteilung Nr. 532 vom 25. November 2021, Wiesbaden, 2021.

zu verzeichnen. Die saisonbereinigte Erwerbslosenquote, also der Anteil aller Erwerbslosen an der zivilen Erwerbsbevölkerung nach der Definition der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), sank auf 3,2%. Auf dem Höhepunkt der Krise lag sie noch bei 3,8%. Die Arbeitslosenzahlen, die auf monatlicher Basis und mit kürzeren Zeitverzögerungen verfügbar sind, zeigen, dass sich dieser Trend fortgesetzt hat. Im Dezember 2021 waren 2,33 Mio. Menschen arbeitslos gemeldet. Das sind 378.000 oder 14% weniger als im Vorjahr. Die Arbeitslosenquote lag bei 5,1 Prozent.²²

Abbildung 1.7: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote¹, I 2010 – III 2021



saison- und kalenderbereinigte Werte

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

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die zusätzlichen Erwerbstätigen sind über mehrere Branchen verteilt, wenngleich einige Wirtschaftsbereiche kaum oder nur schwer aus der Krise finden. Neben dem seit Jahren rückläufigen Zahlen in Land-, Forstwirtschaft und Fischerei (-3,7% im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr) sind vor allem das Produzierende Gewerbe ohne Baugewerbe (-0,7%) sowie Handel, Verkehr und Gastgewerbe (-1,1%) betroffen. Im Baugewerbe stieg die Anzahl der Erwerbstätigen während der Krise und am aktuellen Rand auf knapp 2,63 Mio. Personen (1,2%), wohingegen im Grundstücks- und Wohnungswesen die Anzahl der Erwerbstätigen kürzlich erst über dem Vorkrisenniveau lag (2,3%).²³ Die Zunahme der Erwerbstätigkeit resultiert vor allem aus einem Anstieg der Anzahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer um 368.000 (0,9%) auf 41,1 Mio.²⁴ Vor allem sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse nahmen zu. Nach Berechnungen der Bundesagentur für Arbeit (BA) waren im September 2021 rund 34,3 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, also 522.000 Personen (1,5%) mehr als im Vorjahr, registriert.²⁵ Saisonbereinigt liegen sie damit über dem Vorkrisenniveau. Die Anzahl der Selbstständigen sank um 101.000 (-2,5%) auf 3,9 Mio. Menschen.²⁶

²² Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Dezember 2021, Nürnberg, 2022.

²³ Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit steigt im 3. Quartal 2021 um 0,4% gegenüber dem Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 542 vom 16. November 2021, Wiesbaden, 2021.

²⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit steigt im 3. Quartal 2021 um 0,4% gegenüber dem Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 542 vom 16. November 2021, Wiesbaden, 2021.

²⁵ Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt November 2021, Nürnberg, 2021.

²⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit steigt im 3. Quartal 2021 um 0,4% gegenüber dem Vorquartal, Pressemitteilung Nr. 542 vom 16. November 2021, Wiesbaden, 2021.

*Arbeitsmarkt robust
und flexibel*

*Kurzarbeit
hauptsächlich im
Verarbeitenden
Gewerbe*

Trotz des schwierigen Umfelds und der anhaltenden Unsicherheiten zeigt sich der Arbeitsmarkt weiterhin robust und erweist sich als flexibel. Mit steigenden Infektionszahlen kehren wieder mehr Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ins Homeoffice zurück. Im Dezember 2021 arbeiteten dort, bezogen auf die Gesamtwirtschaft, rund 28% der Beschäftigten.²⁷ Gleichzeitig hat die Inanspruchnahme von Kurzarbeit wieder zugenommen. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit lag die Anzahl der konjunkturell bedingten Kurzarbeit im Oktober 2021 mit 710.000 Personen weiterhin relativ hoch, aber deutlich unter dem Höchststand von knapp 6 Mio. Kurzarbeiterinnen und Kurzarbeitern im April 2020.²⁸ Mit Ausnahme der Wintermonate ist sie seither gesunken. Aktuelle Prognosen und Schätzungen auf Basis von Umfragen deuten allerdings darauf hin, dass die Anzahl der Kurzarbeitenden gegen Ende 2021 wieder deutlich angestiegen ist. Für Dezember wird mit rund 880.000 Personen gerechnet, das entspricht 2,6% der Beschäftigten.²⁹ Die absolute Anzahl der Kurzarbeitenden war im Verarbeitenden Gewerbe mit schätzungsweise 390.000 Personen erneut am höchsten. Vor allem der Automobilindustrie macht der Mangel an Vorprodukten zu schaffen, sodass die Produktion zurückgefahren wurde. Bezogen auf die Beschäftigten dieses Sektors lag der Anteil hier bei 17,6%. Den zweithöchsten Anteil erreichte das Hotel- und Gaststättengewerbe mit 12%, mit steigender Tendenz. Im Baugewerbe, das von den coronabedingten Einschränkungen kaum betroffen zu sein scheint, gibt es nach wie vor so gut wie keine Kurzarbeit. Im Dezember 2021 betraf sie 10.000 Personen und damit nur 0,5% der Beschäftigten.

Das Kurzarbeitergeld erweist sich während der Corona-Pandemie einmal mehr als wirksames Instrument zur Sicherung von Arbeitsplätzen, nicht zuletzt im Hotel- und Gaststättengewerbe und in der Veranstaltungsbranche, die von pandemiebedingten Schließungen und Absagen besonders betroffen sind. Es sorgt außerdem dafür, dass die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer keine allzu großen Einkommenseinbußen hinnehmen müssen, und federt so die Effekte aus Produktionsausfällen ab, die den Unternehmen durch pandemiebedingte Lieferengpässe entstehen. Allerdings behindert die breitflächige Inanspruchnahme der Kurzarbeit notwendige Restrukturierungen im Zuge des Strukturwandels. Derzeit ist der Bezugszeitraum für das Kurzarbeitergeld bis Ende März 2022 vorgesehen. Dieser Zeitraum sollte daher nur im Falle anhaltender pandemiebedingter Einschränkungen verlängert werden.

*höheres
Arbeitsvolumen*

Mit dem Rückgang der Kurzarbeit bei gleichzeitigem Anstieg der Anzahl der Erwerbstätigen nahm das Arbeitsvolumen nach der Arbeitszeitrechnung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) im dritten Quartal 2021 gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,8% zu. Das Arbeitsvolumen je erwerbstätiger Person stieg sogar um 2,4%.³⁰ Dies bedeutete für betroffene Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer einen deutlichen Zuwachs der Verdienste gegenüber dem von der Kurzarbeit gedrückten Niveau des Vorjahres. Gleichzeitig stiegen die Nominallöhne im Vergleich zum Vorjahr um kräftige 3,9%, wurden aber durch den starken Anstieg der Verbraucherpreise vollständig kompensiert, sodass der Reallohnzuwachs 0,0% betrug.³¹ Die zum Teil deutlich zweistelligen prozentualen Zuwächse bei den Nominallöhnen sind auf Nachholeffekte in

27 Vgl. ifo Institut, Corona schiebt Homeoffice erneut an, Pressemitteilung vom 3. Januar 2022, München, 2022.

28 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Jahresrückblick 2021, Presseinfo Nr. 2 vom 4. Januar 2022, Nürnberg, 2022.

29 Vgl. ifo Institut, Kurzarbeit steigt in Deutschland, Pressemitteilung vom 12. Januar 2022, München, 2021.

30 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Das Arbeitsvolumen hat sich im dritten Quartal 2021 deutlich erholt, Presseinformation vom 07.12.2021, Nürnberg, 2021.

31 Vgl. Statistisches Bundesamt, 3. Quartal 2021: Reallöhne unverändert zum Vorjahresquartal, Pressemitteilung Nr. 589 vom 21. Dezember 2021, Wiesbaden, 2021.

denjenigen Branchen zurückzuführen, die in der Krise die größten Verdiensteinbußen hinnehmen mussten. Der an den Nominallohnen gemessene Verdienstanstieg im Baugewerbe belief sich auf 3,5% und war damit real sogar negativ.³² Das gesamte verfügbare Einkommen der privaten Haushalte wuchs um 2,7%.³³ Mit der Ausweitung der privaten Konsumausgaben sank die Sparquote weiter auf 10,7% im dritten Quartal 2021 und näherte sich wieder dem längerfristigen Durchschnitt an. In der Spitze lag sie im ersten Quartal 2021 noch bei 22,0%.³⁴ Im Jahresmittel dürfte sie damit erneut sehr hoch ausgefallen sein.

Nach Angaben der BA lag der Bestand an offenen Stellen im Dezember bei knapp 800.000 und damit um rund 200.000 Stellen höher als im Vorjahresmonat und zudem so hoch wie seit Juli 2019 nicht mehr. In der Tendenz steigt die Anzahl der unbesetzten Stellen stark an und dürfte im Aufschwung angesichts der anhaltenden Einschränkungen, die zu verzögerten Einstellungen führen, und des anhaltenden Fachkräftemangels weiter zunehmen.³⁵ Nach Berechnungen der BA lag die durchschnittliche abgeschlossene Vakanzzeit für offene Stellen über alle Branchen hinweg im Jahr 2021 bei 119 Tagen.³⁶ Sie gibt den Zeitraum zwischen dem gewünschten Besetzungstermin und der tatsächlichen Besetzung einer freien Stelle an. Vor allem Bau- und Ausbauberufe haben weiterhin die höchste gelistete Vakanzzeit von 165 Tagen.

mehr offene Stellen, ...

... vor allem im Bausektor

1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren

Gegenwartsbezogene Indikatoren

Die Bruttowertschöpfung ermöglicht es, konjunkturelle Entwicklungen in einzelnen Wirtschaftszweigen nachzuvollziehen, und ergänzt damit die Analyse des BIP und seiner Verwendungskomponenten auf der Entstehungsseite. Im dritten Quartal 2021 stieg die gesamte Bruttowertschöpfung preis-, saison- und kalenderbereinigt um 1,9% im Vergleich zum Vorquartal und lag damit 2,6% höher als ein Jahr zuvor. Nach wie vor zeigt sich, wie unterschiedlich sich Pandemie und Eindämmungsmaßnahmen auf die einzelnen Sektoren ausgewirkt haben (vgl. Abbildung 1.8). Mit einem Anteil von 22,5% an der Bruttowertschöpfung bleibt die Industrie für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland von herausragender Bedeutung. Nach der rasanten Erholung im Herbst 2020 hat sie jedoch im Jahr 2021 aufgrund der Bottleneck-Rezession ihre Bedeutung als Hauptwachstumstreiber verloren. Darunter sind die vielfältigen Versorgungsengpässe bei Rohstoffen und Vorprodukten zu verstehen, inklusive langer Lieferzeiten und anderer angebotsseitiger Kapazitätsengpässe. Diese Probleme sind vor allem als Folgen der Pandemie zu verstehen. Insbesondere die Produktionsausfälle zu Beginn der Pandemie wirken nach, da Produktionsanlagen für Vorprodukte zum Stillstand kamen und die Lagerbestände aufgrund der erhöhten Unsicherheit abgebaut wurden. Hohe Ersparnisse und die Verlagerung

Bruttowertschöpfung gestiegen

Industrie ist nicht mehr Hauptwachstumstreiber

32 Vgl. Statistisches Bundesamt, Verdienste und Arbeitskosten. Reallohnindex und Nominallohnindex, 3. Vierteljahr 2021, Wiesbaden, 2021.

33 Vgl. Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt: Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2021, Pressemitteilung Nr. 532 vom 25. November 2021, Wiesbaden, 2021.

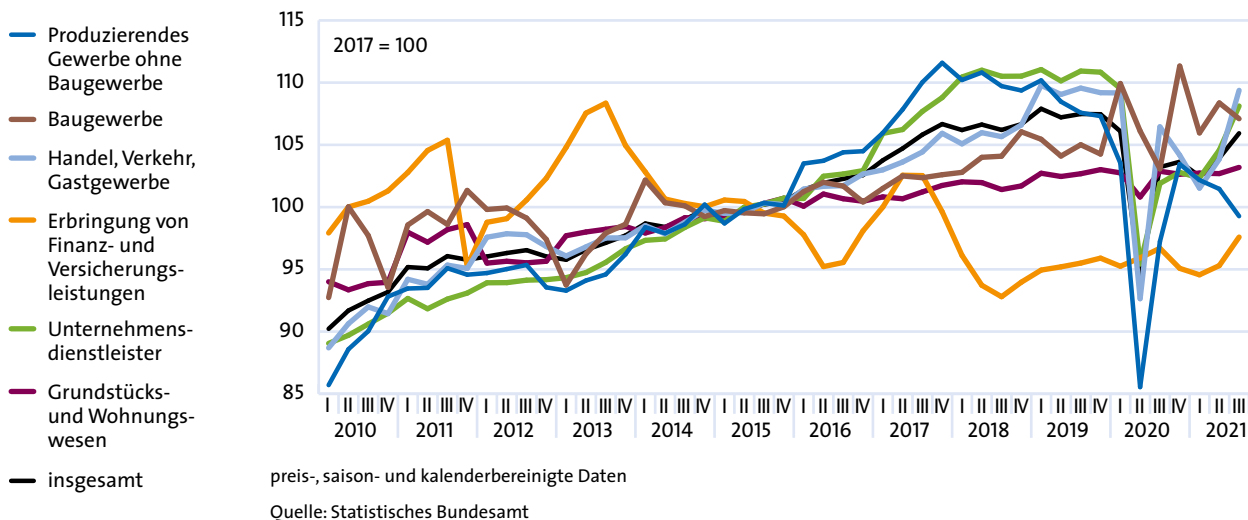
34 Vgl. Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Private Konsumausgaben und Verfügbares Einkommen, 3. Vierteljahr 2021, Wiesbaden, 2021.

35 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt Dezember 2021, Nürnberg, 2022.

36 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Gemeldete Arbeitsstellen nach Berufen (Engpassanalyse) im Dezember 2021, Nürnberg, 2022.

der Nachfrage von Dienstleistungen auf Waren überforderten viele Hersteller, was sich wiederum in einem starken Preisanstieg niederschlug. Hinzu kamen die Erschöpfung der weltweiten Seefrachtkapazitäten, befeuert durch die Havarie im Suezkanal und die gravierenden Auswirkungen lokaler Infektionsausbrüche, die wie im Fall von China mit rigorosen Lockdowns bekämpft werden, in deren Folge zentrale Häfen oder Produktionsstätten geschlossen werden.³⁷ Die Entwicklung der Bruttowertschöpfung im Produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) ist daher am aktuellen Rand erneut rückläufig. Preisbereinigt entspricht sie in diesem Sektor noch knapp 89% der Rekordwerte aus der Boom-Phase um die Jahreswende 2017/18.

Abbildung 1.8: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, I 2010 – III 2021

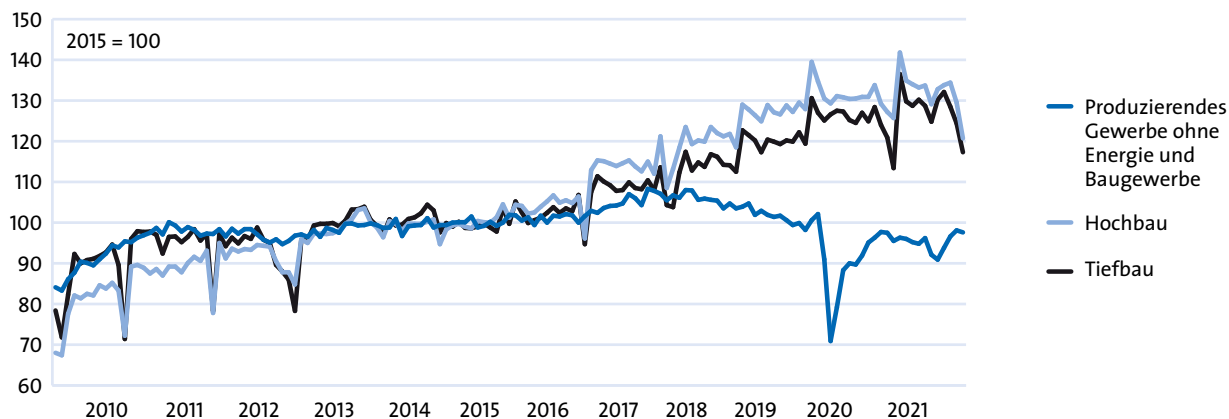


Die übrigen Bereiche entwickelten sich im Jahr 2021 deutlich positiver. Handel, Verkehr und Gastgewerbe sowie Unternehmensdienstleistungen konnten vor allem im dritten Quartal wieder an das Niveau vor der Pandemie heranrücken, trotz des wieder schwächeren vierten Quartals vor allem im erstgenannten Wirtschaftszweig. Die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe war im dritten Quartal 2021 im Vergleich zum zweiten Quartal rückläufig (-1,2%), was sich bereits bei den Investitionen abzeichnete. Sie unterlag zuletzt zum Teil starken Schwankungen und war preis- und kalenderbereinigt rund 3,9% höher als im Vorjahr.

Mit einer etwas schnelleren Verfügbarkeit und einer monatlichen Frequenz sowie einer tieferen Untergliederung nach Wirtschaftszweigen innerhalb des Produzierenden Gewerbes bietet der Produktionsindex einen weiteren Indikator zur Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung. Die Störungen in den Produktionsprozessen der globalen Wertschöpfungsketten spiegeln sich in der Entwicklung der Industrieproduktion erneut wider (vgl. Abbildung 1.9). Darüber hinaus macht die bereits seit dem Jahr 2019 rückläufige Entwicklung der Produktion deutlich, dass die Corona-Pandemie zuvor bestehende Probleme noch verschärft hat. Im Oktober 2021 lag der Produktionsindex erneut 1,3% unter dem Niveau des Vorjahres.

³⁷ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

Abbildung 1.9: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, I 2010 – III 2021



saison- und kalenderbereinigte Daten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Lage im Baugewerbe ist weitaus positiver zu beurteilen, obwohl sie im Laufe des Jahres 2021 ebenfalls von Materialknappheit und stark gestiegenen Preisen, insbesondere bei Stahl und Holz, betroffen war. Die kalte Witterung im Januar und Februar 2021 und die Rücknahme der Mehrwertsteuersenkung haben sich zunächst leicht negativ auf die Produktion ausgewirkt. Im Oktober 2021 war die Produktion im gesamten Baugewerbe, d.h. im Tief-, Hoch- und Ausbaugewerbe, 1,7% höher als ein Jahr zuvor. Dies bedeutet jedoch zugleich, dass die Produktion nicht im gleichen Umfang wie in den Vorjahren ausgeweitet werden konnte. Kapazitätsengpässe und der Fachkräftemangel bremsen wohl eine noch stärkere Expansion. Die einzelnen Indizes im Hoch- und Tiefbau des Bauhauptgewerbes entwickelten sich im Jahresverlauf nahezu parallel, wobei der Tiefbau etwas stärker expandieren konnte (vgl. Abbildung 1.9).

Baugewerbe zieht an, aber es fehlt an Fachkräften

Zukunftsbezogene Indikatoren

Nach einem starken Einbruch und einer schnellen Erholung zu Beginn der Corona-Pandemie im Frühjahr 2020 hat sich der saison- und kalenderbereinigte Volumenindex der Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe im Laufe des Jahres 2021 weiter deutlich verbessert (vgl. Abbildung 1.10). Im Juli erreichten die Auftragseingänge sogar ein Allzeithoch, bevor sie zum Jahresende wieder etwas zurückgingen und im Oktober etwa wieder auf Vorkrisenniveau lagen. Die Nachfrage aus dem (außereuropäischen) Ausland ist dabei etwas stärker zurückgegangen als diejenige aus dem Inland, insgesamt bleibt sie aber auf einem hohen Niveau. So ist der Rückstand an Aufträgen, die noch nicht bearbeitet werden konnten, auf ein Rekordniveau gestiegen und liegt 25,6% über dem Vorkrisenniveau. Die Reichweite der Auftragsbestände im Verarbeitenden Gewerbe betrug im Oktober 2021 7,5 Monate.³⁸ Vor allem die Auftragsbücher der Hersteller von Investitionsgütern sind mit einer Reichweite von 10,7 Monaten prall gefüllt, während die Reichweite bei Vorleistungsgütern 3,8 Monate und bei Konsumgütern 3,3 Monate betrug. Die Auftragsbücher sind also voll, aber die

verbesserte Auftragslage im Verarbeitenden Gewerbe

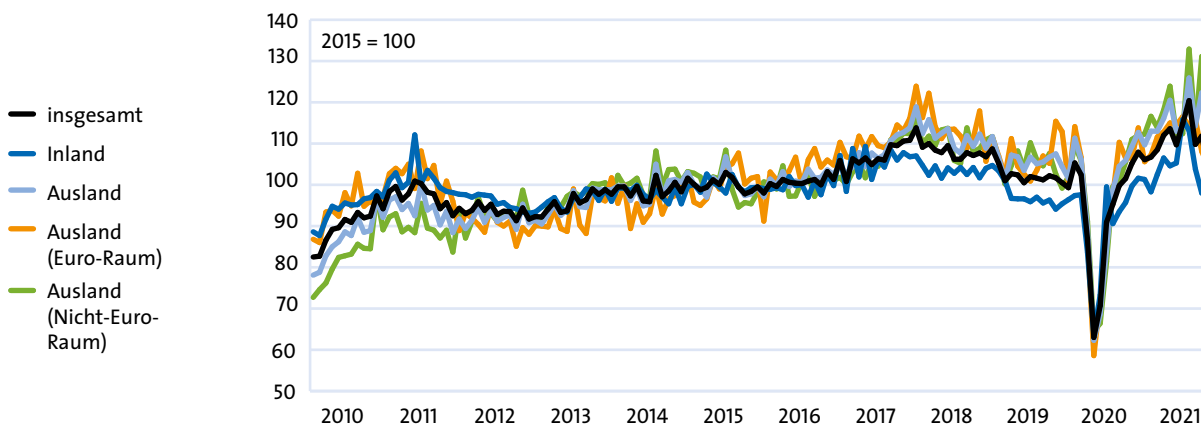
³⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt, Verarbeitendes Gewerbe im Oktober 2021: Auftragsbestand +0,8% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 582 vom 17. Dezember 2021, Wiesbaden, 2021.

Industrieunternehmen sind nicht in der Lage, dies in Produktion umzusetzen. Die Auftragsbestände dürften sich gleichwohl belebend auf die Produktion auswirken, sobald sich die Engpässe auflösen.

Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe mit Rekordhochs

Im Bauhauptgewerbe waren die Auftragseingänge von Januar bis Oktober 2021 nominal 8,1% höher als im Vorjahreszeitraum.³⁹ Dabei erreichten die Aufträge in fast allen Monaten den höchsten jemals verzeichneten Stand. Das reale Volumen wurde aber durch die deutlich gestiegenen Preise stark geschmälert. Preisbereinigt waren die Eingänge in diesem Zeitraum dennoch 2,1% höher als vor einem Jahr. Ein Teil des Zuwachses dürfte auf den kurzzeitigen Einbruch in den Monaten des ersten Lockdowns 2020 zurückzuführen sein; seitdem ist der Auftragseingang gemessen am preisbereinigten Volumen zwar wieder auf ein hohes Niveau gestiegen, hat sich am aktuellen Rand jedoch eher eingependelt, anstatt dem klar aufwärts gerichteten Trend zu folgen (vgl. Abbildung 1.11). Dies zeigt sich vor allem im Wohnungsbau, der aufgrund eines starken Frühjahrs dennoch ein Auftragsplus von 3,5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichnen konnte. Dagegen sind die Auftragseingänge im Hochbau ohne Wohnungsbau am aktuellen Rand sogar nochmals stark gestiegen (7,1%), während die Eingänge im Tiefbau im Jahresverlauf eher stagnieren (-0,9%).

Abbildung 1.10: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe, I 2010 – III 2021



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt

Quelle: Statistisches Bundesamt

Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft war Ende 2021 erneut rückläufig und lag mit 94,7 Indexpunkten knapp über dem Niveau des Vorjahres (vgl. Abbildung 1.12). Die Entwicklung seiner beiden Teilkomponenten, der Geschäftslage und der Geschäftserwartungen, unterschied sich in der Tendenz nicht. Die Unternehmen bewerteten ihre aktuelle Geschäftslage weniger gut als noch im Sommer. Darüber hinaus äußerten sich die Unternehmen pessimistischer über die Geschäftserwartungen für das erste Halbjahr 2022. Diese waren sogar auf einem niedrigeren Niveau als im Dezember 2020.⁴⁰ Unter den rund 9.000 befragten Unternehmen traf die verschlechterte Pandemie-Situation erneut vor allem die konsumnahen Dienstleister und den Handel. Bei den Dienstleistern war der Rückgang des Geschäftsklimas nur im April 2020 stärker

³⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragseingang im Bauhauptgewerbe im Oktober 2021: -6,2% zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 601 vom 23. Dezember 2021, Wiesbaden, 2021.

⁴⁰ Vgl. ifo Institut, Coronawelle drückt ifo Geschäftsklima (Dezember 2021), Pressemitteilung vom 17. Dezember 2021, München, 2021.

ausgeprägt. Besonders stark betroffen sind der Tourismus und das Gastgewerbe. Im Einzelhandel wiederholte sich die Entwicklung des vergangenen Winters, sodass das Klima hier per Saldo als einzige Branche einen negativen Wert verzeichnete.⁴¹

Abbildung 1.11: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, I 2010 – III 2021

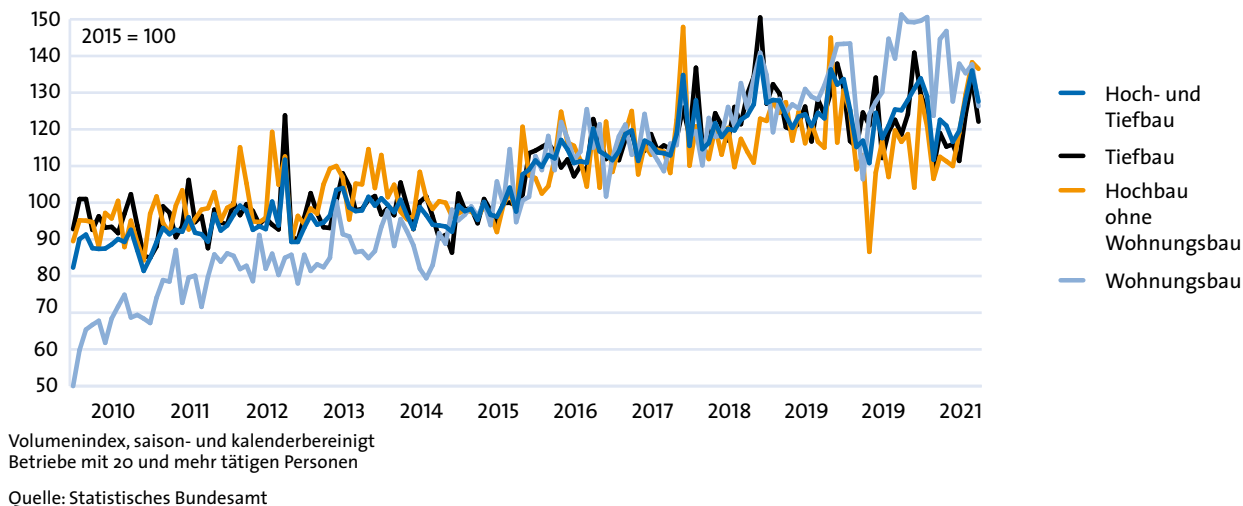
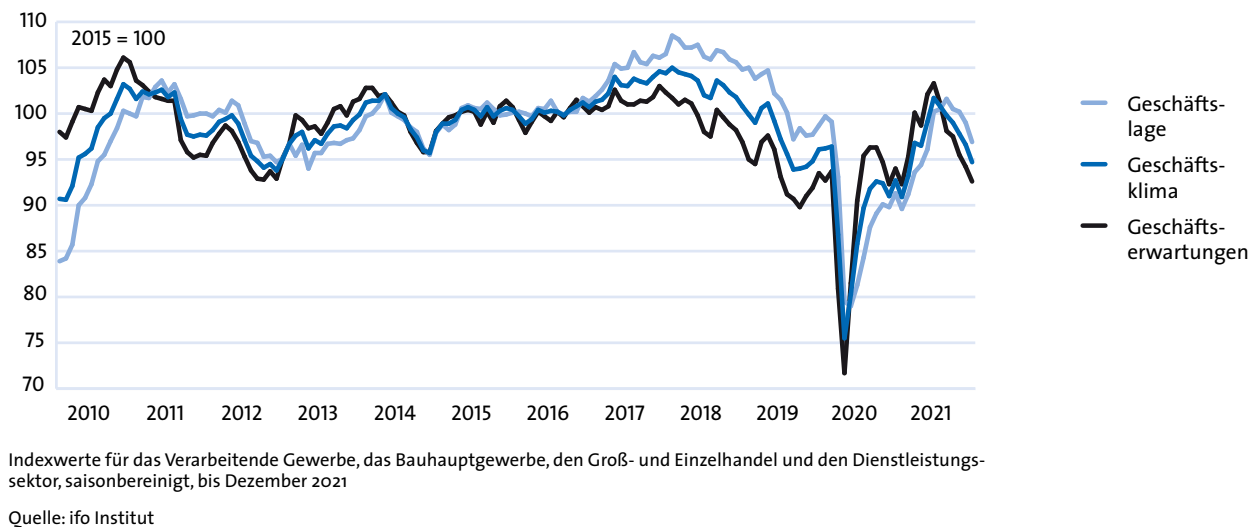


Abbildung 1.12: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2010 – 2021



Das Geschäftsklima im Verarbeitenden Gewerbe wird nach wie vor überwiegend positiv beurteilt und ist nach fünf Rückgängen in Folge wieder angestiegen. Dies ist, im Einklang mit der Entwicklung der Auftragsbestände, vor allem auf steigende Geschäftserwartungen zurückzuführen. Bei der Beurteilung der Geschäftslage zeichnet sich ein Ende des Abwärtstrends ab, obwohl die Unternehmen angaben, dass sich Lieferengpässe bei Vorprodukten und Rohstoffen weiter verschärft haben. Besonders schwierig bleibt die Situation für Unternehmen der Automobilindustrie. Zunächst waren es die Zulieferer, die unter dem Mangel an Vorprodukten zu leiden hatten, zunehmend sind nun die Hersteller betroffen. Zudem ist das Auslandsgeschäft ins Stocken zu geraten.⁴²

41 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 12/2021, München, 2021.

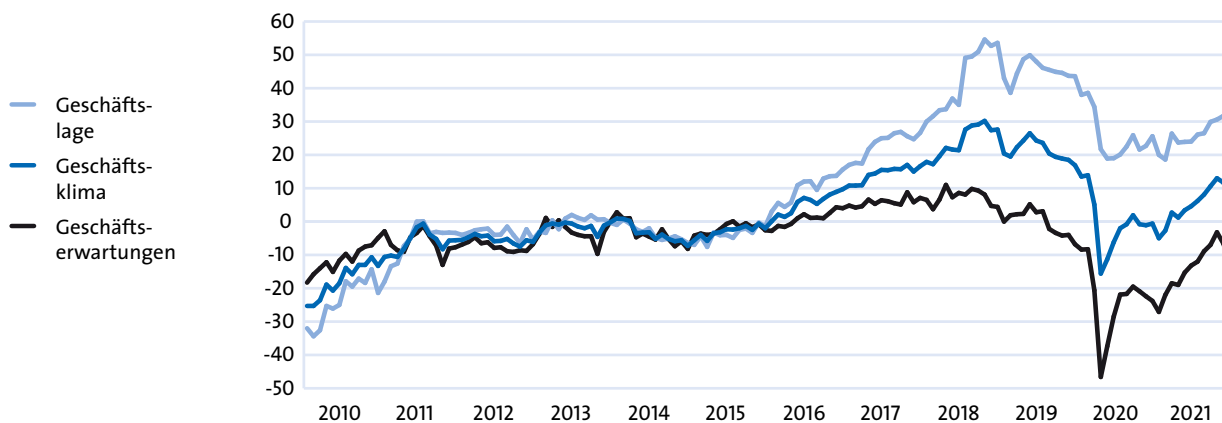
42 Vgl. ifo Institut, Lage der Autoindustrie verschlechtert sich, Pressemitteilung vom 5. Januar 2022, München.

positives Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, ...

... vor allem im Wohnungsbau

Im Bauhauptgewerbe hat sich das Geschäftsklima Ende 2021 verschlechtert, aber insgesamt bleibt die Einschätzung per Saldo weiter positiv (vgl. Abbildung 1.13). Zu Beginn der Pandemie brach das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe ebenfalls ein, aber bei weitem nicht so stark wie in anderen Wirtschaftszweigen. Seitdem hat es sich kontinuierlich verbessert und nur im Winter etwas eingetrübt. Im Dezember 2021 notierte das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe bei 7,4 Saldenpunkten. Von den beiden Teilkomponenten wird insbesondere die Geschäftslage in der längerfristigen Perspektive weiterhin positiv bewertet. Zwar fehlen mehr als 20 Saldenpunkte zum absoluten Spitzenwert, doch wurde zuletzt der höchste Stand seit Beginn der Pandemie erreicht. Bei den Geschäftserwartungen verringerte sich der Abstand im Vergleich zu der Zeit vor der Pandemie deutlich, allerdings war der Rückschlag zuletzt wieder etwas ausgeprägter. Ein Blick auf die Sparten zeigt, dass es kaum Unterschiede in der Entwicklung des Geschäftsklimas zwischen Tiefbau- und Hochbauunternehmen gibt.⁴³ Innerhalb des Hochbausektors wurden Lage und Erwartungen im Wohnungsbau weiterhin am positivsten beurteilt, während im öffentlichen Bau eher das Gegenteil der Fall war. Hier dürften die Unternehmen befürchten, dass kommunale Bauträger aufgrund ihrer verschlechterten finanziellen Situation von einigen Projekten Abstand nehmen. Darüber hinaus dürften die im gesamten Gewerbe rückläufigen Erwartungen die Verschärfung von Kapazitätsengpässen auf Unternehmensseite durch ein unzureichendes Arbeitskräfteangebot (sowohl im Hoch- als auch im Tiefbau) und auf der Nachfrageseite durch steigende Preise widerspiegeln. Die Materialknappheit und die teilweise ungewöhnlich langen Lieferzeiten – 46,2% der Unternehmen klagten im Juli 2021 über Engpässe – haben sich dagegen nicht negativ auf die Lage und die Erwartungen ausgewirkt.⁴⁴

Abbildung 1.13: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe, 2010 – 2021



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

Trotz der Engpässe ist die Kapazitätsauslastung im Dezember 2021 im Vergleich zum Vorjahr leicht auf hohe 78,3% gestiegen. Der Auftragsbestand wird mit 4,7 Monaten angegeben, eine Verbesserung gegenüber 4,1 Monaten zu Jahresbeginn. Damit verzeichnet die Bewertung der Auftragsbestände im Bauhauptgewerbe per Saldo den höchsten Stand seit Beginn der Pandemie. Weniger als 15% der Unternehmen beklagten daher einen Mangel an Aufträgen, jedoch mit zu-

43 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 12/2021, München, 2021.

44 Vgl. Felix Leiss und Klaus Wohlrabe, Aktuelle Entwicklungen bei Materialengpässen und Lieferproblemen in der deutschen Wirtschaft, ifo Schnelldienst Digital 2(19), München, 2021.

letzt leicht steigender Tendenz. Bei den im Wohnungsbau tätigen Unternehmen lag die durchschnittliche Auftragsreichweite mit 5,7 Monaten an der Spitze, im öffentlichen Hochbau und im Straßenbau lag sie bei jeweils 3,6 Monaten.⁴⁵

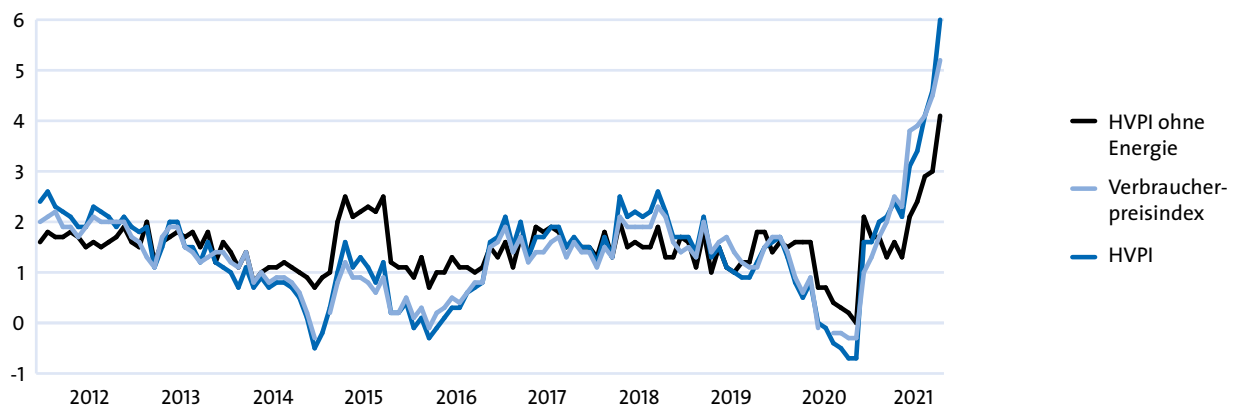
1.2.3 Monetäre Entwicklung

Preisentwicklung

Die Inflationsrate in Deutschland war im Laufe des Jahres 2021 so hoch wie seit 1992 nicht mehr. Gemessen als Veränderung des Verbraucherpreisindex (VPI) gegenüber dem Vorjahresmonat lag sie im November 2021 bei 5,2% (vgl. Abbildung 1.14). Die Inflationsrate gemessen am Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) war im November 2021 mit 6,0% sogar noch höher und wird für das gesamte Jahr auf 3,2% geschätzt.⁴⁶ Im Jahr 2020 lag sie im Jahresdurchschnitt bei nur 0,4%, dem niedrigsten Wert seit der Finanzkrise. Neben einer Reihe von Sondereffekten zählen die Auswirkungen der Pandemie zu den Hauptursachen für den starken Preisanstieg, auf die nachfolgend eingegangen wird.

höchste Inflation seit 1992

Abbildung 1.14: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2012 – 2021



HVPI: Harmonisierter Verbraucherpreisindex bis November 2021

Quelle: Statistisches Bundesamt, Eurostat

Der HVPI unterscheidet sich vom deutschen VPI durch ein anderes Wägungsschema und vor allem dadurch, dass selbstgenutztes Wohneigentum, zum Beispiel über ein Mietäquivalent, nicht berücksichtigt wird. Der VPI hat sich im Vergleich zu allen anderen Preisen relativ moderat entwickelt und ist daher nach Ansicht der Deutschen Bundesbank von wesentlicher Bedeutung für die aktuelle Differenz.⁴⁷ Die am gewichteten HVPI gemessene Inflationsrate des Euroraums, welche die geldpolitische Zielgröße der EZB darstellt, soll mittelfristig bei 2% liegen. Dieses neue symmetrische Ziel ist das Ergebnis der geldpolitischen Strategieüberprüfung durch die EZB im Jahr 2021 und bedeutet, dass eine zu niedrige Inflationsrate aus Sicht der EZB ebenso schädlich ist wie eine zu hohe Inflationsrate.

⁴⁵ Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 12/2021, München, 2021.

⁴⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

⁴⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

Mehrwertsteuersenkung ausgelaufen

Energiepreise stark gestiegen

hohe Konsumgüternachfrage bei begrenztem Angebot

sehr starker Anstieg der Geldschöpfung

Viele Länder sind derzeit von einer hohen Inflation betroffen. In Deutschland betreffen die hohen Preissteigerungsraten vor allem die zweite Jahreshälfte 2021. Dies liegt nicht zuletzt an einem Basiseffekt, also einem gedämpften Preisniveau mit zum Teil negativen Inflationsraten im Jahr 2020, das als Referenz für die Berechnung der monatlichen Inflationsrate im Jahr 2021 dient. Dies wiederum ist zum einen auf die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuer im zweiten Halbjahr 2020 im Rahmen eines Konjunkturpakets zurückzuführen, zum anderen auf die krisenbedingt niedrigen Öl- und Energiepreise und den starken Euro, der sich dämpfend auf die Importpreise im Jahr 2020 auswirkte. Abbildung 1.14 zeigt, dass die Änderung des HVPI ohne Energie, die sogenannte Kerninflationsrate, am aktuellen Rand fast 2 Prozentpunkte niedriger ist als die gesamte HVPI-Inflation; neben dem Basiseffekt ist der starke Anstieg der Energiepreise im Jahr 2021 folglich selbst ein starker Treiber der Inflation. Die Energiepreise stiegen innerhalb eines Jahres um 22,1%. Neben der zu Jahresbeginn in Deutschland eingeführten CO₂-Abgabe wirkten sich der Anstieg der Weltmarktpreise für Energieträger im Zuge der globalen Konjunkturerholung und die damit einhergehende steigende Nachfrage preistreibend aus. Dabei spielte eine Rolle, dass die Fördermengen der OPEC lange unter dem Vorkrisenniveau lagen und die Gasvorräte in Europa im letzten Winter stark zurückgingen.⁴⁸ Außerdem kam es zu einem angebotsseitigen Kostenschock, da die Unternehmen die Kostensteigerungen, die ihnen aufgrund von Liefer- und Transportengpässen entstanden, an die Verbraucher weitergaben. Die Haushalte wiederum haben aufgrund der Beschränkungen hohe Ersparnisse gebildet, sodass eine hohe Gesamtnachfrage auf ein begrenztes Angebot an Konsumgütern traf. Einige Unternehmen nutzten dies, um ihre Gewinnmargen zusätzlich auszuweiten.⁴⁹ Hinzu kommen Preiserhöhungen bei Dienstleistungen, die von vorübergehenden Betriebsschließungen betroffen waren, wie zum Beispiel im Gaststättengewerbe. Aufgrund der Abwertung des Euro im vierten Quartal 2021 verteuerten sich importierte Waren zusätzlich. Die Deutsche Bundesbank schätzt, dass die Inflationsrate im dritten Quartal ohne die Berücksichtigung der Sondereffekte bei knapp 3% und die Kerninflationsrate bei rund 2% gelegen haben dürfte.⁵⁰

Unabhängig von den realwirtschaftlichen Erklärungen darf nicht außer Acht gelassen werden, dass die fiskal- und geldpolitischen Stützungsmaßnahmen während der Krise mit einem sehr starken Anstieg der Geldschöpfung im Bankensystem einhergingen. Speziell in den USA, wo noch umfangreichere Fiskalpakete als im Euroraum aufgelegt wurden, ist davon auszugehen, dass dies die Inflation zusätzlich angeheizt hat. Die kommenden Monate werden zeigen, inwieweit die derzeit beobachteten hohen Inflationsraten nur vorübergehender Natur sind oder sich über Rückkopplungseffekte bei den Inflationserwartungen und Löhnen verstetigt haben.

Der Preisindex der Nettokaltmieten inklusive der Kosten für selbstgenutztes Wohneigentum stellt mit rund 20% die wichtigste Einzelposition des deutschen VPI dar. Dazu werden repräsentative Mietverhältnisse und fiktive Mietwerte von selbstgenutztem Wohneigentum miteinbezogen. Unter Hinzunahme der Kosten für Haushaltsenergie, Instandhaltung und Reparaturen der Wohnung beträgt der Anteil am VPI sogar über 32%. Im Rahmen der Strategieüberprüfung hat die EZB nun beschlossen, selbstgenutztes Wohneigentum im Laufe der Zeit

48 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2021: Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Halle, 2021.

49 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

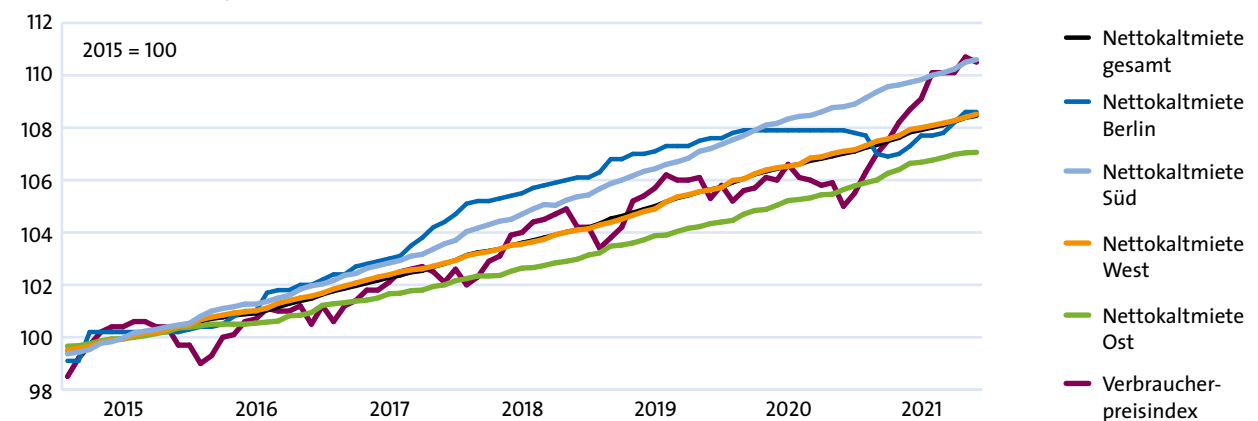
50 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2021, Frankfurt am Main, 2021.

stärker zu berücksichtigen, um die Lebenshaltungskosten in Ländern mit höheren Eigentumsquoten bei steigenden Immobilienpreisen besser abzubilden. Die Anpassung wird voraussichtlich über die Einbeziehung in den HVPI erfolgen. Dies würde sich letztendlich auf die Ausrichtung der Geldpolitik auswirken, wenngleich nur in geringem Maße.⁵¹

Im Vergleich zum allgemeinen VPI entwickeln sich die Nettomieten deutlich stabiler (vgl. Abbildung 15). Im Jahr 2021 stiegen die Nettokaltmieten mit rund 1,2% in etwa mit der gleichen Rate wie in den Vorjahren. Die aktuell hohe Inflation sorgt dafür, dass die Mieten gegenüber dem Basisjahr 2015 relativ geringer gestiegen sind als das allgemeine Preisniveau. Die Lebenshaltungskosten entwickeln sich also dynamischer als die Mietkosten, obwohl viele Mieterinnen und Mieter die Wohnkosten im weiteren Sinne angesichts der hohen Energiepreise als sehr hoch wahrnehmen. So geben einkommensschwache Haushalte einen größeren Anteil für die Mietnebenkosten aus. Daher ist ein temporärer Heizkostenzuschuss für Haushalte, die Wohngeld beziehen, bei hohen Energiepreisen vertretbar. Regionale Unterschiede in der Dynamik der Mietpreisentwicklung bleiben indes bestehen. Während sich die Nettokaltmieten im Westen entsprechend dem Bundesdurchschnitt entwickeln und Berlin sich diesem wieder angenähert hat, ist die Divergenz zwischen Süd und Ost besonders groß. In den Jahren vor der Corona-Pandemie traf aufgrund des Zuzugs in wirtschaftsstarke Regionen eine hohe Nachfrage nach Wohnraum auf ein begrenztes Angebot, sodass Preise und Mieten in Ballungsräumen und Schwarmstädten stiegen. Ländliche und strukturschwache Regionen waren dagegen von Abwanderung betroffen, was zu stagnierenden Mieten auf niedrigerem Niveau führte.

Nettomieten weniger stark gestiegen

Abbildung 1.15: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, 2015 – 2021



Ost: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen
West: Bremen, Hamburg, Rheinland-Pfalz, Saarland, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein
Süd: Bayern, Baden-Württemberg, Hessen

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

Quelle: Statistisches Bundesamt

Obwohl die Mietpreisindizes der Deutschen Bundesbank auf Neuvertragsbasis nur bis zum Jahr 2020 reichen, lässt die vorliegende Untergliederung nach Stadtgruppen weitere Rückschlüsse zu. Über alle Abgrenzungen hinweg fiel der Anstieg im Jahr 2020 erneut geringer aus als in den Vorjahren. Die Mieten für

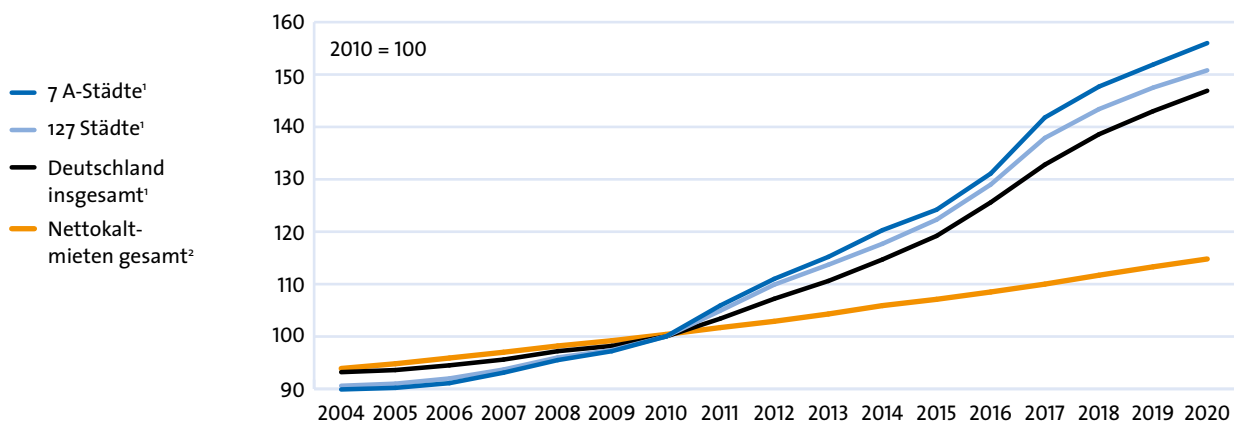
51 Vgl. Geraldine Dany-Knedlik und Andrea Papadia, Berücksichtigung von selbstgenutztem Wohnen im Preisindex kann Glaubwürdigkeit der EZB stärken, DIW Wochenbericht 88(49), Berlin, 2021.

Deutschland insgesamt und in den 127 betrachteten Städten stiegen jeweils um 2,7%, während die Mieten in den A-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart mit 2,5% etwas weniger stark stiegen. Bereits in den Jahren 2018 und 2019 waren sie deutlich schwächer gestiegen als in den Vorjahren, als die Mieten vor allem in den A-Städten noch um 5 bis 8% pro Jahr zulegten (vgl. Abbildung 16). Für alle Städte entspricht dies dem niedrigsten Anstieg seit der Zeit der Finanzkrise.

Für diese nachlassende Mietpreisdynamik gibt es verschiedene Gründe. Zum einen dürfte die Mietpreispbremse dazu beigetragen haben. Empirische Untersuchungen zeigen jedoch, dass dies nur im regulierten Segment und für manche Städte der Fall ist, während sie andernorts weiter gestiegen sind.⁵² Zum anderen haben die Mieten teilweise bereits ein sehr hohes Niveau erreicht und sind damit für viele Haushalte schlicht zu teuer geworden. Beide Faktoren führen dazu, dass sich die Wohnungsnachfrage aus den Städten ins Umland und auf das Land verlagert, was zu der höheren Dynamik der Mieten in Deutschland insgesamt führt. Dieser Trend dürfte von den Auswirkungen der Corona-Pandemie verstärkt werden. Hinzu kommt, dass in den vergangenen Jahren vor allem in den Groß- und Schwarmstädten sehr viel gebaut wurde, was den Druck auf Preise und Mieten ebenfalls etwas gemildert hat.

Verlagerung der Wohnungsnachfrage von der Stadt aufs Land

Abbildung 1.16: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2020



¹ Neuvermietungen

² Bestandsverträge

Quelle: Deutsche Bundesbank

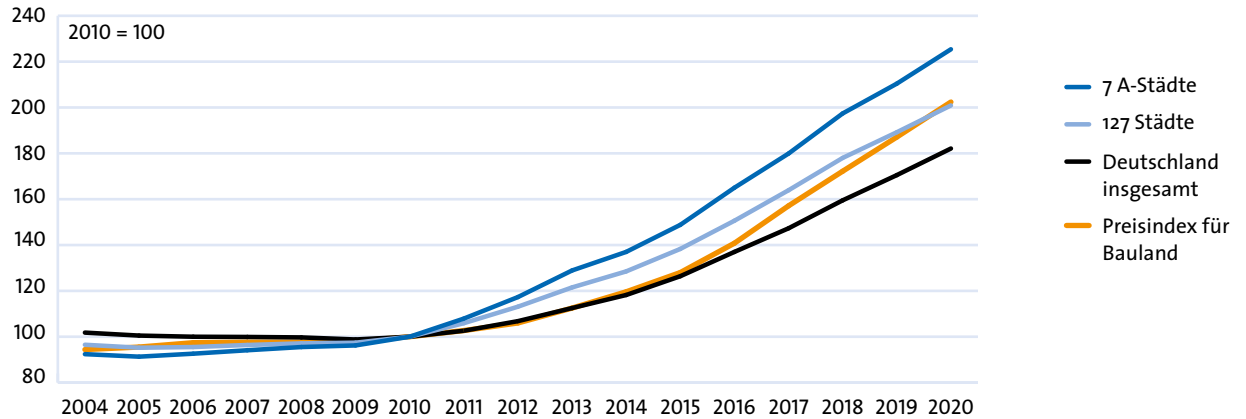
Die dynamische Preisentwicklung für Wohnimmobilien setzte sich ungeachtet der Krise in den Jahren 2020 und 2021 fort. Abbildung 1.17 zeigt die Preisindizes in der Aufschlüsselung nach Städtegruppen. Insgesamt stiegen die Kaufpreise für Häuser und Eigentumswohnungen im Jahr 2020 demnach um 6,8%. Nach den Daten des vierteljährlichen Preisindex für selbst genutztes Wohneigentum des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp), der ebenfalls Teil des Indikatorensystems der Deutschen Bundesbank ist, hat sich der Anstieg im Jahr 2021 nochmals beschleunigt. Im dritten Quartal 2021 lag die Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei 12,5%.⁵³ Wie bei den Mieten zeigt die räumliche Differenzierung der Indizes, dass sich der kontinuierliche Preisauftrieb in den Städten fortsetzt, während sich die Preisentwicklung außerhalb der Städte kaum noch

⁵² Vgl. Konstantin Kholodilin, Andreas Mense und Claus Michelsen, Mietpreispbremse ist besser als ihr Ruf, aber nicht die Lösung des Wohnungsmarktproblems, DIW-Wochenbericht 85(7), Berlin, 2018 oder Lorenz Thomschke, Regional Impact of the German Rent Brake, German Economic Review 20(4), 2019, 892-912.

⁵³ Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

von dieser Dynamik unterscheidet. Der Preisanstieg in den A-Städten lag 2020 bei 7,1%, in den 127 Städten stiegen die Preise im Jahr 2020 um 6,2%. In einer Sonderauswertung zeigt die Deutsche Bundesbank, dass die Preise in „dünn besiedelten und ländlichen Kreisen“ teils die gleiche Wachstumsrate aufwiesen wie in A-Städten.⁵⁴

Abbildung 1.17: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland, 2004 – 2020



Eigentumswohnungen und Häuser insgesamt, transaktionsbezogene Objekt- und Regionalgewichtung

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt

Dieser Effekt könnte auf Stadtflucht und erweiterte Homeoffice-Möglichkeiten während der Corona-Pandemie zurückzuführen sein oder einen natürlichen Effekt des Umzugs aus dem teuren Stadtzentrum in das (noch) günstigere Umland darstellen. Erste Untersuchungen deuten tatsächlich darauf hin, dass die Corona-Pandemie den bestehenden Trend zur Suburbanisierung verstärkt hat.⁵⁵ Mehr als 10% der Bevölkerung, vor allem junge Menschen und Familien, planen, aus der Großstadt wegzuziehen. Hauptziele sind das Umland oder kleinere Städte. Nur ein kleiner Teil plant, in ländliche Gebiete zu ziehen. Fest steht dennoch, dass die Anzahl der Transaktionen in ländlichen Regionen zugenommen hat.⁵⁶ Das stärkste Wachstum der dargestellten Indizes in den vergangenen fünf Jahren verzeichnete Bauland. Im Jahr 2020 betrug der Anstieg 8,2%. Dies zeigt, dass die Nachverdichtung und die verstärkte Ausweisung von Bauland nach wie vor eine der dringlichsten politischen Maßnahmen zur Bekämpfung der Wohnknappheit und der hohen Preise in den Metropolregionen wie andernorts bleibt.

*junge Menschen
und Familien wollen
Großstädte
verlassen*

Obwohl nicht zuletzt der Anstieg der Mieten den Immobilienpreis beeinflusst, fällt der jährliche Preisanstieg für Wohnimmobilien immer noch deutlich höher aus als der Anstieg der Mieten. So stieg das Verhältnis von Kaufpreis zu Jahresmiete im Jahr 2020 weiter an und lag in den 127 Städten bei rund 30 und in den A-Städten bei knapp 34. Nur geringfügig niedriger war dieses Verhältnis im Bundesdurchschnitt, gemäß dem im Jahr 2020 rund 29 Jahresmieten als Kaufpreis gezahlt werden mussten. Im Jahr 2010 lag der Wert noch bei gut 20 Jahresmieten. Als weiterer Standardindikator für die Bewertung von Wohnimmobilienpreisen zeigt das Kaufpreis-Einkommens-Verhältnis ebenfalls einen immer kräftigeren Aufwärtstrend.⁵⁷

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

55 Vgl. Mathias Dolls und Jan-Carl Mehles, Wie beeinflusst die Corona-Pandemie die Wohnortpräferenzen?, ifo Schnelldienst 74(8), München, 2021.

56 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

57 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

Preise für Wohnimmobilien weiter gestiegen

Dass die Preise für Wohnimmobilien trotz der schweren Krise weiter steigen, liegt nicht zuletzt an der Stabilisierung der Haushaltseinkommen durch die Maßnahmen der Bundesregierung. Die hohen Ersparnisse, die viele Haushalte in dieser Zeit aufgebaut haben, dürften die Nachfrage zusätzlich ankurbeln.⁵⁸ Darüber hinaus hat sich der Arbeitsmarkt zuletzt gut erholt und die günstigen Immobilienkredite halten selbstgenutztes Wohneigentum, das in seiner Bedeutung für die Altersvorsorge zunimmt, weiterhin attraktiv. Nach Schätzungen der Deutschen Bundesbank haben die Wohnimmobilienpreise in einigen Regionen aber bereits seit längerem ein Niveau erreicht, das insbesondere vor dem Hintergrund der anhaltenden Unsicherheit ein erhebliches Korrekturpotenzial birgt. Tendenziell haben sich bestehende Preisübertreibungen für Wohnimmobilien in der Krise sogar noch verstärkt.⁵⁹ Schätzungen gehen weiterhin von Übertreibungen von bis zu 30% aus.⁶⁰ Solange sich die gesamtwirtschaftliche Erholung fortsetzt, würden die Immobilienpreise nach Einschätzung der Deutschen Bundesbank sogar bei einem Anstieg von Inflation und Kreditzinsen stabil bleiben oder weiter steigen.⁶¹

Preisübertreibungen haben sich verstärkt

So gibt es nach wie vor eine Reihe von Faktoren, die spekulative Nachfragemotive überwiegen und für den Preisanstieg hauptursächlich sein dürften. In erster Linie übersteigt die Nachfrage nach Wohnraum in vielen Städten und Regionen weiterhin das Angebot, vielerorts könnte die Pandemie für einen weiteren Anstieg der Nachfrage nach (mehr) Wohnraum gesorgt haben.⁶² Zudem ist die Bevölkerung in den vergangenen zehn Jahren unter anderem aufgrund der (arbeitsmarktbedingten) Zuwanderung stetig angestiegen. Gleichzeitig schrumpft die Anzahl der Haushalte und die Pro-Kopf-Wohnfläche nimmt zu. Höhere Anforderungen an die Energieeffizienz, komplexe Regulierungen für Neubauten und Maßnahmen wie die Mietpreisbremse oder das im März 2021 ausgelaufene Baukindergeld dürften die Preise zusätzlich angetrieben haben. Aufgrund anhaltender angebotsseitiger Kapazitätsengpässe in der Bauwirtschaft, langwieriger Planungs- und Genehmigungsverfahren und knappen Baulands bleibt der Nachfrageüberhang bestehen. Entsprechend verteuern sich Bauleistungen und Bauland und folglich die Immobilien.

höchste Steigerung der Baupreise seit 50 Jahren

Die Baupreise für den Neubau von Wohngebäuden sind im Jahr 2021 so stark gestiegen wie seit mehr als 50 Jahren nicht mehr.⁶³ Zur Mitte des vierten Quartals 2021 waren sie 14,4% höher als ein Jahr zuvor. Der Mehrwertsteuer-Basiseffekt war dafür nur teilweise verantwortlich; ohne die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuer hätte der Preisanstieg rein rechnerisch immer noch 11,6% betragen. Zusätzlich stiegen vor allem die Materialpreise, insbesondere bei Holz, Stahl und Dämmstoffen. Die Kapazitätsauslastung tat ihr Übriges. Der Baupreisindex für Instandhaltungsarbeiten stieg um 14,2%. Die Kosten für den Bau von Bürogebäuden und sonstig gewerblich genutzten Gebäuden erreichten Rekordzuwachsrate von 15,0% und 15,6%. Die stärksten Zuwächse in einem Gewerk waren bei Zimmer- und Holzbauarbeiten zu verzeichnen. Aufgrund der hohen Nachfrage nach Bauholz im In- und Ausland stiegen die Preise für diese Leistungen um 38,9%. Nach wie vor dürften die hohe Kapazitätsauslastung, ein weitgehend leergefegter Arbeitsmarkt und die hohe Nachfrage nach Bauleistungen

58 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juni 2021, Frankfurt am Main, 2021.

59 Vgl. Gutachterausschüsse, Immobilienmarktbericht Deutschland 2020, Oldenburg, 2021.

60 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

61 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

62 Vgl. Europäische Zentralbank, Financial Stability Review, Frankfurt am Main, 2021.

63 Vgl. Statistisches Bundesamt, Baupreise für Wohngebäude im November 2021: +14,4% gegenüber November 2020, Pressemitteilung Nr. 10 vom 10. Januar 2022, Wiesbaden, 2022.

erneut zu höheren Preisen als im Vorjahr führen. Von den vom ifo Institut befragten Unternehmen des Bauhauptgewerbes rechnet ein großer Teil mit weiter steigenden Preisen im Jahr 2022.⁶⁴

Deutschland ist derzeit nicht das einzige Land, das von einem hohen Hauspreiswachstum betroffen ist. Im gesamten Euroraum betrug das Wachstum im zweiten Quartal 2021 rund 7% und erreichte damit den höchsten Stand seit dem Jahr 2005. Es mehren sich die Anzeichen für einen breiteren Preisanstieg sowohl in städtischen als auch in nicht-städtischen Gebieten.⁶⁵ Die EZB sieht daher Anzeichen für eine Überbewertung im gesamten Euroraum und warnt, dass Länder mit höheren Bewertungsniveaus besonders anfällig für eine Korrektur sind. Die EZB bezieht Deutschland in diesem Zusammenhang ausdrücklich mit ein, da die geschätzte Überbewertung von Wohnimmobilien bereits vor der Pandemie über dem Durchschnitt des Euroraums lag und die Preise seitdem weiter überdurchschnittlich stark gestiegen sind.

Die Anzahl der Immobilientransaktionen lag im Jahr 2020 bei knapp 1,02 Millionen.⁶⁶ Damit gab es trotz der Corona-Pandemie keine wesentliche Veränderung gegenüber den Vorjahren. Seit dem Jahr 2015 liegen diese im Durchschnitt bei rund einer Million Transaktionen. Im Jahr 2020 wurden so 310 Mrd. Euro mit dem Verkauf von Immobilien umgesetzt. Rund 70% des Transaktionsvolumens entfielen auf Wohnimmobilien und 25% auf Wirtschaftsimmobilien.⁶⁷ Infolge höherer Preise, vor allem im erstgenannten Segment, stieg der Geldumsatz erneut an, wenngleich weniger stark als in den Vorjahren. Innerhalb von zehn Jahren hat er sich nominal mehr als verdoppelt. Dabei werden „Share Deals“, d.h. der Verkauf von Grundstücken und Immobilien in Form von Unternehmensanteilen, noch nicht einmal berücksichtigt, sodass insbesondere bei Wirtschaftsimmobilien, aber auch bei Wohnimmobilien mit einer Verzerrung zu rechnen ist. Obwohl bei den Wirtschaftsimmobiliengeschäften die Transaktionen in den Bereichen Einzelhandel (23%) und Büro (21%) weiterhin die größten Anteile ausmachten, waren diese im Jahr 2020 dennoch rückläufig.

Anzahl der Immobilientransaktionen bleibt stabil

Diese Entwicklung schlägt sich in den Preisen nieder. Die Märkte für Wirtschaftsimmobilien sind stärker mit dem Konjunkturzyklus korreliert und reagieren besonders stark auf Krisen. Obwohl es keinen eigentlichen Preisverfall gab, konnten Wirtschaftsimmobilien ihr starkes Preiswachstum nicht fortsetzen und haben in einigen Quartalen sogar leicht nachgegeben. Aufgrund einer starken ersten Jahreshälfte stiegen die Preise und Mieten für Büro- und Einzelhandelsimmobilien im Jahr 2020 noch um 3,1% (vgl. Abbildung 1.18). Eine Differenzierung nach Städtegruppen auf einer anderen Datenbasis zeigt hingegen, dass über alle Abgrenzungen hinweg die Preise im Gesamtjahr 2020 gesunken sind.⁶⁸ Entsprechend der dargestellten Indizes gingen sie beginnend im dritten Quartal 2020 zurück und stabilisierten sich erst im Laufe des Jahres 2021 etwas. Bestimmend für diese Entwicklung sind die Büroimmobilien. Diese entwickeln sich seit einiger Zeit dynamischer und zeigten bereits im dritten Quartal 2021 mit einem Plus von 0,3% gegenüber dem Vorjahr Anzeichen einer Erholung. Zwar

Preise für Wirtschaftsimmobilien steigen nicht weiter

64 Vgl. ifo Institut, ifo Konjunkturperspektiven 12/2021, München, 2021.

65 Vgl. Europäische Zentralbank, Financial Stability Review, Frankfurt am Main, 2021.

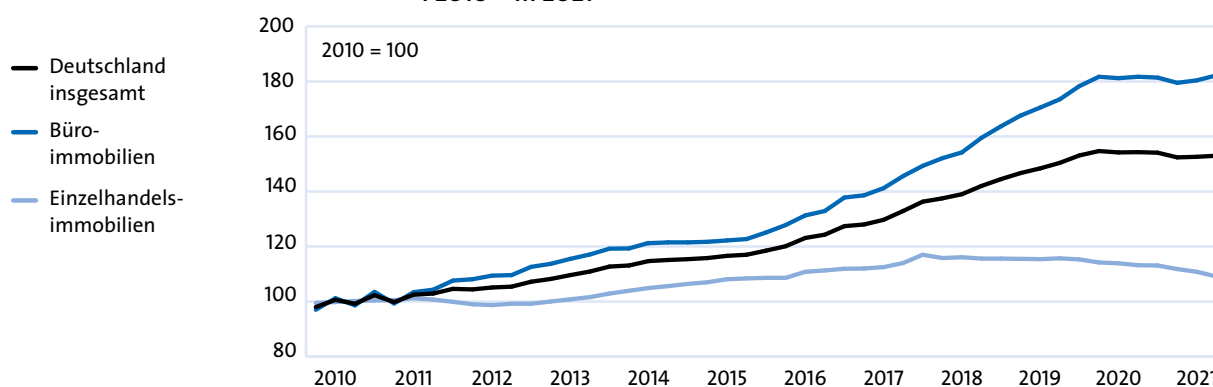
66 Vgl. Gutachterausschüsse, Immobilienmarktbericht Deutschland 2020, Oldenburg, 2021.

67 Die Deutsche Bundesbank verwendet den Begriff Gewerbeimmobilien (vgl. Abbildung 1.18). Im Gegensatz dazu wird in der Branche vermehrt von Wirtschaftsimmobilien gesprochen, so auch vom Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse, um sich vom eher planungsrechtlich geprägten Begriff der Gewerbeimmobilien abzugrenzen und der Heterogenität der Nichtwohn-Immobilien Rechnung zu tragen. Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss: Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 2. Ergebnisbericht (September 2019), Berlin.

68 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Gewerbeimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

dürften Homeoffice-Konzepte in vielen Unternehmen beibehalten werden, die bisherigen Daten zeigen aber zugleich, dass die Unternehmen und die Mitarbeitenden diese noch lange nicht ausgereizt haben und die Menschen bei sinkenden Infektionsraten wieder in die Büros zurückgekehrt sind.⁶⁹ Die Preise für Einzelhandelsimmobilien sind demgegenüber seit dem Jahr 2019 kontinuierlich gesunken. Im dritten Quartal 2021 betrug der Rückgang gegenüber dem Vorjahr 3,6%. Der aufstrebende Onlinehandel ist für diese Entwicklung, die durch die Pandemie noch beschleunigt worden sein dürfte, nicht unerheblich. Perspektivisch dürften die E-Commerce-Umsätze weiter steigen.⁷⁰ Dies wiederum dürfte die Nachfrage nach Logistikflächen und -immobilien erhöhen.

Abbildung 1.18: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien¹ in Deutschland, I 2010 – III 2021



¹ Die Deutsche Bundesbank verwendet den Begriff Gewerbeimmobilien. Im Gegensatz dazu wird in der Branche vermehrt von Wirtschaftsimmobilien gesprochen, so auch vom Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse, um sich vom eher planungsrechtlich geprägten Begriff der Gewerbeimmobilien abzugrenzen und der Heterogenität der Nichtwohn-Immobilien Rechnung zu tragen. Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss: Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 2. Ergebnisbericht (September 2019), Berlin.

Quelle: Deutsche Bundesbank

Renditen für Wirtschaftsimmobilien stagnieren

Nachdem die Nettoanfangsrenditen für Wirtschaftsimmobilien in Deutschland von 6% vor rund zehn Jahren auf durchschnittlich 4,2% im Jahr 2020 gefallen sind, sind sie im Vergleich zu 2019 nicht mehr weiter gesunken. In den sieben A-Städten allein stagnierten sie ebenfalls auf etwas tieferem Niveau bei 2,8%. Grund für den Jahre andauernden Rückgang war der Umstand, dass die Preise stärker stiegen als die Mieten, was in Zeiten niedriger Zinsen und geringer Inflationsraten kein Problem darstellte. Der Anstieg der Inflation könnte allerdings den Druck auf die Zinssätze und Renditen weiter erhöhen, während gleichzeitig der Leerstand steigt und Mietausfälle drohen. Die Krise hat den Wirtschaftsimmobilienmarkt damit möglicherweise zu einem Zeitpunkt getroffen, als Risiken von Investitionen in Wirtschaftsimmobilien unterschätzt wurden.⁷¹ Dennoch gibt es Anzeichen dafür, dass sich die Lage entspannt. Eine breite Welle von Unternehmensinsolvenzen konnte bislang verhindert werden und ist künftig weiter unwahrscheinlich. Im Dezember 2021 schätzten nur noch 14% der Unternehmen ihre aktuelle Lage als existenzbedrohend ein und blieben damit auf dem niedrigsten Stand seit Beginn der Pandemie.⁷²

⁶⁹ Vgl. ifo Institut, Deutlich mehr Menschen könnten im Homeoffice arbeiten, Pressemitteilung vom 3. März 2021, München, 2021.

⁷⁰ Vgl. Handelsverband Deutschland, Zahlenspiegel 2021, Berlin, 2021.

⁷¹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

⁷² Vgl. ifo Institut, 14 Prozent der Unternehmen sehen sich in ihrer Existenz bedroht, Pressemitteilung vom 10. Januar 2022, München, 2022.

Zins- und Kreditentwicklung

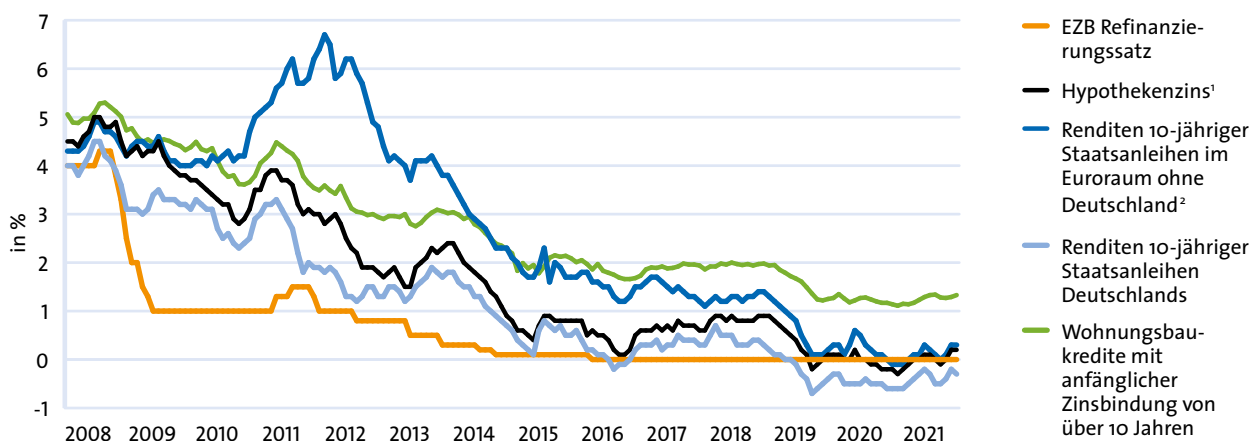
Trotz der konjunkturellen Erholung und der hohen Inflationsraten notieren die Zinssätze und Renditen weiterhin nahe historischer Tiefststände (vgl. Abbildung 1.19). Die ausgesprochen expansive Geldpolitik der EZB, die den Hauptrefinanzierungssatz weiterhin bei 0,0% hält und durch Anleihekäufe die Zinssätze über alle Laufzeiten hinweg beeinflusst, hält das allgemeine Zinsumfeld niedrig. Allerdings wurden die Nettoanleihekäufe im Rahmen des Pandemic Emergency Purchase Program (PEPP) seit Oktober von rund 80 Mrd. Euro pro Monat etwas zurückgefahren. Im vierten Quartal 2021 betrug die Nettokäufe von Vermögenswerten im Durchschnitt noch rund 60 Mrd. Euro. Im laufenden, ersten Quartal 2022 liegt das Volumen wohl nochmals niedriger, und da die Ankäufe im Rahmen des PEPP Ende März 2022 auslaufen sollen, wird das maximale Gesamtvolumen von 1.850 Mrd. Euro zwar beibehalten, aber voraussichtlich nicht voll ausgeschöpft. Weitere Anleihekäufe durch die EZB im Rahmen des regulären Programms zum Ankauf von Vermögenswerten, des Asset Purchase Program (APP), belaufen sich derzeit auf 20 Mrd. Euro pro Monat. Da der EZB-Rat den derzeitigen Inflationsanstieg im Wesentlichen als vorübergehend ansieht – die mittelfristige Inflationsprognose der EZB liegt weiterhin unter 2% –, wurde von Hinweisen auf einen Ausstieg aus den APP-Anleihekäufen bisher abgesehen.

Zinsen und Renditen bleiben nahe historischer Tiefststände

Entsprechend der Einlagefazilität, zu der die Banken kurzfristig Buchgeld bei der EZB parken können und die bei -0,5% liegt, blieben die Geldmarktsätze auf dem Interbankenmarkt weiter negativ. Die Entwicklung längerfristiger Marktzinsen, zum Beispiel die Renditen zehnjähriger Staatsanleihen, spiegeln hingegen die hohen Inflationsraten im zweiten Halbjahr 2021 und die gestiegenen Inflationserwartungen wider. Während die Rendite zehnjähriger deutscher Staatsanleihen im Januar noch bei -0,6% lag, notierte sie im Dezember bei -0,3% und bewegt sich aktuell weiter auf die Nulllinie zu. Parallel sorgt die Verschuldung auf neuerlichen Höchstständen in einigen Mitgliedstaaten der Europäischen Wäh-

Inflationserwartungen gestiegen

Abbildung 1.19: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2021



bis November 2021

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

Quelle: Deutsche Bundesbank, Eurostat

rungsunion für Risikoaufschläge bei den Renditen im Euroraum. Vor allem am aktuellen Rand hat sich der Spread weiter geöffnet. Mit seiner entschlossenen Haltung, die Finanzierungsbedingungen weiter günstig zu halten, hat der EZB-Rat jedoch bisher dafür gesorgt, dass der Rendite-Anstieg moderat ausfällt – anders als beispielsweise in den USA, wo die Straffung der Geldpolitik mit dem Ausstieg aus Anleihekäufen bereits begonnen hat und weitere Zinsschritte zu erwarten sind.

Wohnungsbaukredite bleiben wegen expansiver Geldpolitik historisch günstig

Zwischen den Hypothekenzinsen und den Renditen mittel- und längerfristiger Staatsanleihen gibt es eine weitgehend parallele Entwicklung, da Hypotheken als ähnlich sicher gelten. Während der Hypothekenzins im August 2021 noch leicht negativ war, lag er im November 2021 bei 0,2%. Die Zinssätze für Wohnungsbaukredite an den privaten Sektor mit einer anfänglichen Zinsbindung von mehr als zehn Jahren tendieren derzeit ebenfalls leicht nach oben und lagen im November 2021 mit rund 1,3% in etwa wieder auf dem Niveau des Vorjahres. Sie bleiben aufgrund der anhaltend expansiven Geldpolitik jedoch historisch niedrig. Angesichts der aktuell hohen Inflationsrate und der gestiegenen Inflationserwartungen erscheinen sie den Marktteilnehmern real sogar günstiger. Aufgrund des hohen Anteils langfristiger Zinsbindungen dürften die Kreditnehmer weiterhin von den niedrigen Zinsen profitieren, wenngleich der Anteil neuer Wohnungsbaudarlehen mit Zinsbindungen von mehr als zehn Jahren im Jahr 2021 wieder auf knapp unter 50% gesunken ist.⁷³

Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten weiter gestiegen

Nach den Ergebnissen des umfragebasierten „Bank Lending Survey“ der EZB, den die Deutsche Bundesbank regelmäßig bei den in Deutschland ansässigen Banken durchführt, war die Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten im Jahr 2021 ungebrochen hoch und hat weiter zugenommen.⁷⁴ Die anhaltend niedrigen Zinsen halten die Banken nach wie vor für die relevanteste Ursache für die hohe Nachfrage. Zudem führten sie die Erwartung steigender Immobilienpreise auf Seiten der privaten Haushalte an.⁷⁵ Auf der Angebotsseite haben die Banken die Standards (die internen Kreditrichtlinien) für private Wohnungsbaukredite im dritten Quartal 2021 wieder leicht verschärft, nachdem sie diese im zweiten Quartal erstmals seit Beginn der Pandemie etwas gelockert hatten (vgl. Abbildung 1.20). Darüber hinaus zeigt die Umfrage, dass die Banken ihre Kreditbedingungen (die tatsächlich in den Verträgen vereinbarten Bedingungen) weitgehend entsprechend der Entwicklung der Richtlinien angepasst haben. Dabei wurden die Margen für Wohnungsbaukredite über alle Bonitätsstufen hinweg etwas ausgeweitet.⁷⁶

hohe Ablehnungsquote bei Unternehmenskrediten

Neben Angaben zu Wohnungsbaukrediten umfasst die Umfrage zum Kreditgeschäft zwei weitere Kreditsegmente: Unternehmenskredite sowie Konsumenten- und sonstige Kredite an private Haushalte. Im Unternehmensgeschäft folgten die Anpassungen der Banken einem ähnlichen Muster. Der leichte Rückgang der Risikoeinschätzung führte im Jahr 2021 zu einer Stabilisierung und in einigen Fällen bereits zu einer Lockerung der Richtlinien nach einer deutlichen Verschärfung im Jahr 2020. Dennoch blieb die Kreditablehnungsquote auf einem hohen Niveau.⁷⁷ Nach weiteren Ergebnissen der Umfrage planten die Banken im

73 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem zum deutschen Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2021.

74 Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 26.10.2021, Frankfurt am Main, 2021.

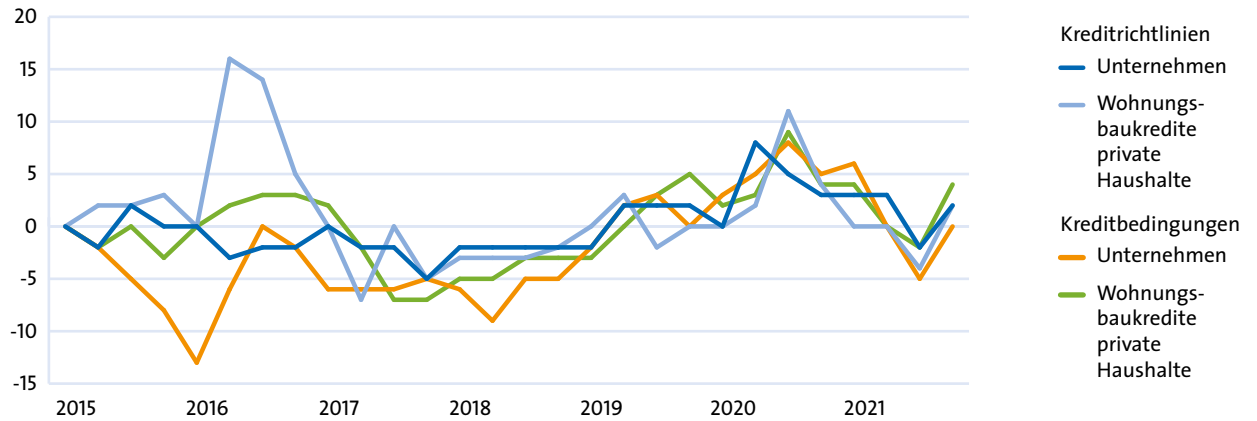
75 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Mai 2021, Frankfurt am Main, 2021.

76 Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 26.10.2021, Frankfurt am Main, 2021.

77 Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 26.10.2021, Frankfurt am Main, 2021.

Ausblick per Saldo über alle Kreditsegmente hinweg eine weitere Lockerung ihrer Richtlinien.

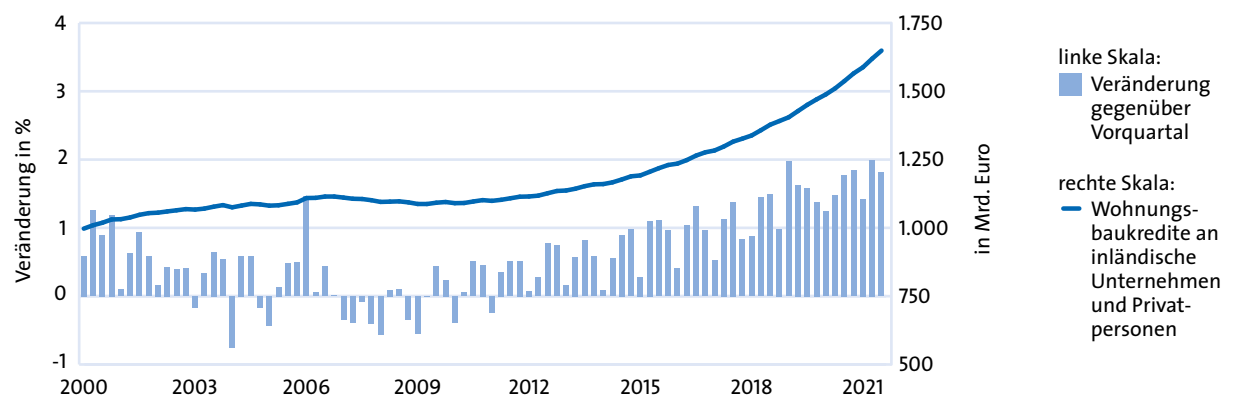
Abbildung 1.20: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), I 2015 – III 2021



Nettosalden aus gewichteten Antworten (Diffusionsindizes), bis Januar 2021

Quelle: Deutsche Bundesbank

Abbildung 1.21: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen, I 2000 – III 2021



Quelle: Deutsche Bundesbank

Aufgrund des expansiven geldpolitischen Kurses und der hohen monatlichen Nettokäufe von Staatsanleihen nahm die Kreditvergabe der Banken an den inländischen Privatsektor weiter zu. Das nominale Kreditvolumen belief sich am aktuellen Rand auf knapp 3.100 Mrd. Euro und entspricht einem Plus von 4,2% im Vergleich zum Vorjahr. Die durchschnittlichen Zinssätze für neu vergebene Kredite blieben mit 1,1% für Unternehmen bei langfristigen und großvolumigen Krediten im Jahr 2021 außergewöhnlich niedrig.⁷⁸ Trotz des weiter gestiegenen Kreditvolumens blieb die Nachfrage der Unternehmen nach Krediten etwas hinter den Erwartungen der Banken zurück.⁷⁹ Zum einen dürften einige der von der Pandemie stark betroffenen Unternehmen bereits hoch verschuldet sein, sodass neue Kredite eher zögerlich aufgenommen werden. Auf der anderen Seite verfügen die Unternehmen über ausreichend Liquidität, nicht zuletzt durch För-

höheres Kreditvolumen im Privatsektor

⁷⁸ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2021, Frankfurt am Main, 2021.

⁷⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 26.10.2021, Frankfurt am Main, 2021.

dermittel. Darüber hinaus behindern die Versorgungsengpässe die Ausweitung der Produktion und weitere Investitionen, wodurch sich gleichzeitig der Spielraum der Unternehmen für die Innenfinanzierung erhöht.⁸⁰

Ein Großteil der neuen Kredite wurde an die privaten Haushalte vergeben. Vor allem der Bestand an Wohnungsbaukrediten nahm stark zu. Diese wuchsen in den ersten drei Quartalen 2021 mit einer durchschnittlichen Rate von mehr als 1,7% gegenüber dem jeweiligen Vorquartal (vgl. Abbildung 1.21). Das nominale Volumen der ausstehenden Kredite belief sich im dritten Quartal auf knapp 1.650 Mrd. Euro. Aufgrund dieser hohen Dynamik machen Wohnungsbaukredite mittlerweile rund 53% des gesamten ausstehenden Kreditvolumens der Banken aus. Davon entfallen rund 90% auf private Haushalte und nur ein geringer Anteil auf Unternehmen. Ihr Anteil an der Verschuldung der privaten Haushalte liegt bei rund 75%. Die anhaltend hohe Nachfrage der privaten Haushalte nach Wohnungsbaukrediten ist auf die weiterhin äußerst günstigen Finanzierungsbedingungen zurückzuführen. Die aktuell hohe Inflationsrate und die ebenfalls gestiegenen Inflationserwartungen haben die Realzinsen für Kreditnachfrager sogar weiter gesenkt. Dass sich die Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten und deren Vergabe noch einmal beschleunigt hat, dürfte jedoch nicht zuletzt auf die gute Lage am Arbeitsmarkt und die positive Einkommensentwicklung zurückzuführen sein. Hinzu kommt eine hohe Sparquote der privaten Haushalte in Folge der Pandemie. Im mittelfristigen Vergleich nähert sich die Dynamik des Kreditwachstums im Wohnungsbau damit einem Spitzenwert an. Im Jahr 2021 lag die Wachstumsrate bei 7,2% gegenüber dem Vorjahr und damit auf dem höchsten Stand seit dem Jahr 2000. Sie liegt jedoch immer noch etwas unter der Rate von Mitte der 1990er Jahre. In der Spitze lag das jährliche Wachstum bei 13,6%. Die Deutsche Bundesbank schließt zwar weiterhin eine kreditgetriebene Wohnimmobilienpreisblase aus.⁸¹ Dennoch verweist sie auf den stetig steigenden Frühwarnindikator, der mehrere Einzelindikatoren verdichtet, und warnt eindringlich vor sich verschärfenden Finanzstabilitätsrisiken.

*Wohnbaukredite
bei 54% des
Kreditvolumens*

Finanzstabilität

Der wirtschaftliche Aufschwung im Jahr 2021 hat die Situation für Banken und Unternehmen verbessert und die Kreditrisiken verringert. Zu keinem Zeitpunkt der pandemiebedingten Wirtschaftskrise ist es zu einer Kreditklemme gekommen, und aktuell werden die Kreditvergaberichtlinien tendenziell sogar wieder gelockert. Die Anzahl der Insolvenzen hat sich bisher nicht erhöht; auf dem Höhepunkt der Corona-Krise dürfte dies nicht zuletzt durch die umfangreichen staatlichen Hilfen für Unternehmen verhindert worden sein. Dennoch bleiben verschiedene Risiken für die Finanzstabilität bestehen, und aus aktuellen Entwicklungen ergeben sich zusätzliche Risiken für das Finanzsystem.

Nicht nur bei Unternehmen und privaten Haushalten, sondern vor allem bei den Staaten ist die Verschuldung im Zuge der Krise stark angestiegen. Für Mitgliedstaaten des Euroraums, die bereits im Vorfeld der Krise hohe Staatsschuldenquoten aufwiesen, besteht zunehmend die Gefahr, dass die Tragfähigkeit der Schulden in Frage gestellt wird. Es droht ein Wiederaufflammen der Staatsschuldenkrise. In Italien zum Beispiel ist die Schuldenquote von 135% auf über 150%

*geringere
Kreditrisiken, aber ...*

*... Verschuldung
stark angestiegen*

⁸⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2021, Frankfurt am Main, 2021.

⁸¹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

des BIP gestiegen. Insgesamt beläuft sich die öffentliche Verschuldung des Euroraums auf mehr als 100%.⁸² Je länger die EZB mit dem Ausstieg aus der Niedrigzinspolitik wartet, desto schwieriger wird dieser, da die Mitgliedstaaten der Europäischen Währungsunion immer stärker von niedrigen Zinsen abhängig sein dürften. Eine fiskalische Dominanz der Geldpolitik, die mit dauerhaft niedrigen Zinsen langfristig die Tragfähigkeit der Staatsverschuldung sichert, würde die Preis-, Wirtschafts- und Finanzstabilität gefährden. Gerade vor dem Hintergrund der aktuell stark steigenden Inflationsraten ist davor unbedingt zu warnen. Eine mittelfristige Rückführung der Staatsschulden sowie eine zeitnahe schrittweise Normalisierung der Geldpolitik sind daher zwingend nötig. Zudem warnt die Deutsche Bundesbank, dass die Stützungsmaßnahmen während der Corona-Pandemie die Verflechtung von Staaten und Banken weiter erhöht haben.⁸³ Bei hoch verschuldeten Ländern würden Zweifel an ihrer Schuldentragfähigkeit die Bonität des Bankensystems in dem jeweiligen Land zusätzlich infrage stellen – mit erheblichen Folgen für die Finanzstabilität und die Realwirtschaft.

Normalisierung der Geldpolitik zwingend notwendig

Obwohl der Ausschuss für Finanzstabilität, die Deutsche Bundesbank, der Europäische Ausschuss für Systemrisiken (European Systemic Risk Board: ESRB) und der Sachverständigenrat nach wie vor keine flächendeckende kreditfinanzierte Wohnimmobilienpreisblase in Deutschland sehen, warnen sie nach wie vor eindringlich vor dem zunehmenden Aufbau von Risiken. Es gebe weiter keine Anzeichen dafür, dass der Anstieg der Kreditvergabe für Wohnimmobilienfinanzierungen auf eine Lockerung der Kreditvergabestandards seitens der Banken zurückzuführen ist. Im Gegenteil setzten die Banken die Kreditvergabestandards etwas höher an. Stattdessen werden die positive Einkommensentwicklung und das niedrige Zinsniveau weiterhin als ausschlaggebend für die starke Nachfrage nach Krediten angesehen.⁸⁴ Insgesamt sorgen der steigende Anteil langfristiger Festzinskredite, die langen Laufzeiten und relativ hohe Eigenkapitalanforderungen für Stabilität auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt. Die Schuldentragfähigkeit der privaten Haushalte kann daher als stabil erachtet werden.⁸⁵

Risiko der Ausbildung von Wohnimmobilienpreisblasen steigt

Zinsänderungsrisiken, die sich aus der von den Banken vorgenommenen Fristentransformation ergeben, haben vor dem Hintergrund des Aufwärtsdrucks der Inflation an Relevanz gewonnen, da die Geldpolitik unter Handlungsdruck geraten könnte. Außerdem könnte die Werthaltigkeit der Sicherheiten bei Wohnimmobilienkrediten von den Banken überschätzt werden und die Risiken zu gering erscheinen lassen, insbesondere bei steigenden Immobilienpreisen, da anhaltende Preissteigerungen das Verlustpotenzial verringern würden.⁸⁶ Dies betrifft die privaten Haushalte im Übrigen gleichermaßen. Der Anteil der privaten Haushalte, der mit (deutlich) steigenden Immobilienpreisen rechnet, hat mit dem Anstieg der Inflationsrate in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 weiter zugenommen.⁸⁷ Spekulative Motive im Zusammenhang mit dem Preisboom erkennt die Deutsche Bundesbank jedoch nur in einzelnen Großstädten. Die Preisübertreibungen werden regional weiterhin auf bis zu 30% geschätzt.⁸⁸

erhöhte Zinsänderungsrisiken

82 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

83 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

84 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Achter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2021.

85 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

86 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

87 Vgl. Deutsche Bundesbank, Immobilienpreiserwartungen. Studie zu Erwartungen von Privatpersonen in Deutschland, Frankfurt am Main, 2021.

88 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

Eine echte Bedrohung für das Finanzsystem wäre nur von einem unerwarteten und flächendeckenden Preisverfall bei Wohnimmobilien zu erwarten, der zum Ausfall von Wohnimmobilienkrediten führen würde. Insbesondere ein erneuter tiefer Schock in der Realwirtschaft könnte zu einer solchen Korrektur der Immobilienbewertungen führen. Physische Risiken des Klimawandels sind zwar für Wohnimmobilien zu berücksichtigen, dürften aber nur lokal relevant sein. Steigende Zinsen bergen die genannten Risiken für Banken und würden die Finanzierung von Wohneigentum für die privaten Haushalte verteuern, was die Nachfrage und die Preise dämpfen könnte, aber wohl nicht zu einem Einbruch führen würde.⁸⁹

BaFin hält Banken zur Risikovorsorge an

Obwohl die Kredit/BIP-Lücke aufgrund des BIP-Einbruchs etwas verzerrt ist, zeigt dieser Indikator, der das gesamte Kreditvolumen in Relation zum BIP setzt, dass sich die deutsche Volkswirtschaft in einer akuten Phase des Kreditbooms, speziell im Bereich der Wohnimmobilienfinanzierung, befindet. Daher sollte im Zuge der konjunkturellen Erholung rechtzeitig damit begonnen werden, den antizyklischen Kapitalpuffer schrittweise zu erhöhen. Vor der Pandemie lag dieser bei 0,25%. Im Januar 2022 hat die BaFin die Banken nun angewiesen, bis spätestens Februar 2023 mehr Eigenkapital für Kredite, insbesondere für Wohnimmobilienfinanzierungen, vorzuhalten. Der antizyklische Kapitalpuffer soll daher sogar auf 0,75% erhöht werden, und zusätzlich sollen durch Wohnimmobilien besicherte Kredite mit weiteren 2,0% Eigenkapital unterlegt werden.⁹⁰ Mit diesen Maßnahmen dürften rund 22 Mrd. Euro konserviert werden, die potenzielle Verluste der Banken auffangen könnten. Zur weiteren Verringerung der Verwundbarkeiten sollten darüber hinaus bestehende Regulierungslücken geschlossen werden. So gibt es in Deutschland noch keine Rechtsgrundlage für einkommensbezogene makroprudenzielle Instrumente, wie sie andere Staaten bereits nutzen.⁹¹ Weitere Instrumente, die den Regulierern bereits zur Verfügung stehen, sind kreditnehmerbezogene Instrumente. Es wurden bislang jedoch weder strengere Obergrenzen für Beleihungsquoten (Loan-to-Value-Ratio, LTV) festgelegt, noch wurden Amortisationsanforderungen, wonach die Darlehen zu bestimmten Raten und innerhalb bestimmter Fristen zurückgezahlt werden müssen, verschärft.

Ausfallrisiken für Wirtschaftsimmobilienkredite gesunken

Da sich die Insolvenzrisiken im Unternehmenssektor inzwischen deutlich verringert haben, sind die Ausfallwahrscheinlichkeiten für Wirtschaftsimmobilienkredite gleichfalls gesunken.⁹² Im Vergleich zu den Wohnimmobilienmärkten sind die Auswirkungen der Krise jedoch unverkennbar. Da sie stark mit dem Konjunkturzyklus korreliert sind, sind insbesondere die Preise für Einzelhandelsimmobilien rückläufig, während bei Büroimmobilien nach einer Stagnation noch kein Trend erkennbar ist. Schließlich dürfte die Corona-Pandemie strukturelle Veränderungen ausgelöst oder beschleunigt haben; Stichworte sind Homeoffice und Onlinehandel. Wirtschaftsimmobilienkredite sind aus drei Gründen von grundlegender Bedeutung für die Finanzstabilität: Erstens ist mit rund einem Viertel ein etwas höherer Anteil der Kredite variabel verzinst als bei Wohnimmobilien, was zunächst Risiken für die Kreditnehmer im Falle von Zinserhöhungen mit sich bringt. Allerdings reduziert sich dadurch das

89 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

90 Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Makroprudenzielles Maßnahmenpaket: BaFin plant Festsetzung des antizyklischen Kapitalpuffers und eines Systemrisikopuffers für den Wohnimmobiliensektor, Pressemitteilung vom 12. Januar 2022, Bonn, 2022.

91 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Achter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2021.

92 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

Fristentransformationsrisiko für die Banken. Zweitens ist die Abhängigkeit von stabilen Mieteinnahmen besonders hoch, da die Renditen ohnehin eher niedrig kalkuliert sind. Drittens können die Banken bei Kreditausfällen oftmals nur begrenzt auf die gestellten Sicherheiten zurückgreifen.⁹³

Entwicklung der öffentlichen Finanzen

Die Finanzpolitik stand im Jahr 2021 erneut unter dem Eindruck der Coronapandemie und war weiter sehr expansiv ausgerichtet. Der prognostizierte gesamtstaatliche Finanzierungssaldo beläuft sich für das Jahr 2021 auf -4,9% des BIP, gegenüber -4,3% im Jahr 2020 (vgl. Abbildung 1.22). Ersten Zahlen zufolge dürfte das Defizit im Jahr 2021 jedoch aufgrund der etwas besseren wirtschaftlichen Entwicklung mit 4,3% demjenigen des Vorjahres entsprechen.⁹⁴ Während das Defizit des Bundes nochmals etwas höher ausgefallen sein dürfte, unter anderem aufgrund des verzögerten Abflusses von Hilfgeldern aus dem Vorjahr,⁹⁵ führen die Sozialversicherungen nur ein minimales Defizit ein. Insgesamt war das gesamtstaatliche Defizit in den vergangenen zwei Jahren geringer als angesichts der tiefen Krise erwartet, was zum Teil auf die zurückhaltende Nachfrage nach Unternehmenshilfen und eine rasche wirtschaftliche Erholung zurückzuführen ist. Daher sind die Steuereinnahmen und Sozialversicherungsbeiträge nicht im prognostizierten Umfang gesunken. Die Ausgaben, die im Vorjahr um rund 10% gestiegen waren, erhöhten sich der Prognose zufolge um weitere 6,0% im Jahr 2021 und gehen vor allem auf eine Zunahme der befristeten Corona-

Abbildung 1.22: Entwicklung der öffentlichen Finanzen¹, 2020 – 2022

	2020	2021 ²	2022 ²
Einnahmen			
in Mrd. Euro	1.566,9	1.640,2	1.718,2
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	-3,3	4,7	4,8
Ausgaben			
in Mrd. Euro	1.712,1	1.814,1	1.791,3
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	9,9	6,0	-1,3
Finanzierungssaldo			
in Mrd. Euro	-145,2	-174,2	-73,1
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	-4,3	-4,9	-1,9
Schuldenstand³			
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	68,7	70,6	68,2
Nachrichtlich: Inflationsrate der harmonisierten Verbraucherpreise in %	0,4	3,0	2,4

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

² Prognose

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

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2021/22, eigene Berechnungen

⁹³ Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Achter Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2021.

⁹⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2021 um 2,7% gestiegen, Pressemitteilung Nr. 20 vom 14. Januar 2022, Wiesbaden, 2022.

⁹⁵ Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2021: Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Halle, 2021.

Maßnahmen zurück. Gleichzeitig stiegen die Einnahmen trotz der Teilabschaffung des Solidaritätszuschlags und der Senkung der EEG-Umlage um 4,7%, nicht zuletzt aufgrund der Rücknahme der temporären Mehrwertsteuersenkung und des Einstiegs in die CO₂-Bepreisung, und übertrafen damit bereits das Vorkrisenniveau.⁹⁶

*deutlich geringeres
gesamtstaatliches
Defizit erwartet*

Für das dritte Pandemiejahr 2022 erwartet der Sachverständigenrat ein deutlich geringeres gesamtstaatliches Defizit in Höhe von 1,9% des BIP. In der Projektion tragen gestiegene Einnahmen und reduzierte Ausgaben dazu bei. Somit dürfte die finanzpolitische Ausrichtung etwas restriktiver werden, insbesondere aufgrund der Beendigung von Maßnahmen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie auf der Ausgabenseite. Parallel zur wirtschaftlichen Erholung dürfte sich die Einnahmesituation bei einer dynamischen Wirtschaft mit höheren Steuereinnahmen und höheren Einnahmen aus Sozialversicherungsbeiträgen, einem höheren CO₂-Preis und höheren Tabaksteuern deutlich verbessern.⁹⁷ Allerdings sind in den aktuell vorliegenden Projektionen die Pläne der neuen Bundesregierung noch nicht enthalten. Gemäß dem Koalitionsvertrag dürfte die Finanzpolitik im Jahr 2022 etwas expansiver ausfallen.

Der strukturelle, um konjunkturelle Einflüsse und transitorische Effekte bereinigte Finanzierungssaldo bleibt im Jahr 2022 unabhängig von der Projektion negativ. Vor diesem Hintergrund sind weitere strukturelle Ausgabensteigerungen der Bundesregierung kritisch zu hinterfragen. Die Pandemie sollte vor allem nicht als Vorwand bei der Umsetzung politisch motivierter Projekte vorgeschoben werden. Trotz des hohen aufgezeigten Investitionsbedarfs im Bereich der Digitalisierung und der Transformation zu einer klimaneutralen Wirtschaft wäre es fahrlässig, von der durch die Schuldenbremse vorgegebenen Haushaltsdisziplin abzuweichen. Die Schuldenbremse ermöglicht in ihrer Konzeption grundsätzlich eine antizyklische Finanzpolitik, sodass im Aufschwung wieder mehr Mittel zur Verfügung stehen. Auf der Ausgabenseite ist daher politische Prioritätensetzung gefragt. Die aktuelle Krise hat gezeigt, dass die Schuldenregel mit der Ausnahmeklausel darüber hinaus flexibel genug ist und zudem genügend fiskalischen Spielraum bietet, um solche Krisen zu bewältigen. Um darauf hinreichend vorbereitet zu sein, ist eine Konsolidierung in Wachstumsphasen des Konjunkturzyklus erforderlich. Inwieweit nicht genutzte Mittel und Kreditermächtigungen, die im Rahmen der Ausnahmeregelung gewährt wurden, als Reserve für künftige Investitionen genutzt werden können, bleibt rechtlich umstritten und ist daher prüfenswert. Zumindest kann aber argumentiert werden, dass der weiterhin fragile Aufschwung eine staatliche Stützung der Investitionstätigkeit erforderlich macht, was die vorgeschlagene Verwendung der Mittel rechtfertigen würde.

Bund, Länder und Gemeinden profitieren weiterhin von den Zinersparnissen durch die Niedrigzinspolitik der EZB. Der Anstieg der Staatsschuldenquote von rund 59% des BIP Ende 2019 (die damit unter dem Maastricht-Kriterium von 60% lag) auf rund 70% im Jahr 2021 als Folge der Corona-Krise stellt die Solidität der deutschen Finanzpolitik nicht in Frage. Ein Teil des Anstiegs ist im Übrigen auf den Einbruch des BIP im Nenner zurückzuführen, sodass die langfristigen Auswirkungen auf den Staatshaushalt etwas geringer sein dürften. Nach dieser Logik sollten die Kosten der Krise in den kommenden Jahren vor allem

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

⁹⁷ Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2021: Krise wird allmählich überwunden – Handeln an geringerem Wachstum ausrichten, Halle, 2021.

durch ein starkes und anhaltendes Wirtschaftswachstum und gleichzeitig steigende Einnahmen bewältigt werden. Dies setzt zum einen voraus, dass Steuererhöhungen oder die Einführung neuer Steuern das Wachstumsziel nicht gefährden. Zum anderen sind Steuersenkungen in einer Konsolidierungsphase ebenso wenig ratsam. In der Europäischen Währungsunion muss die Tragfähigkeit der Staatsverschuldung der Mitgliedstaaten gleichermaßen durch eine angemessene Fiskalpolitik sichergestellt werden, anstatt sich allein auf die Geldpolitik der EZB zu verlassen.

1.3 Ausblick und Prognose für die Immobilienwirtschaft

Projektion des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

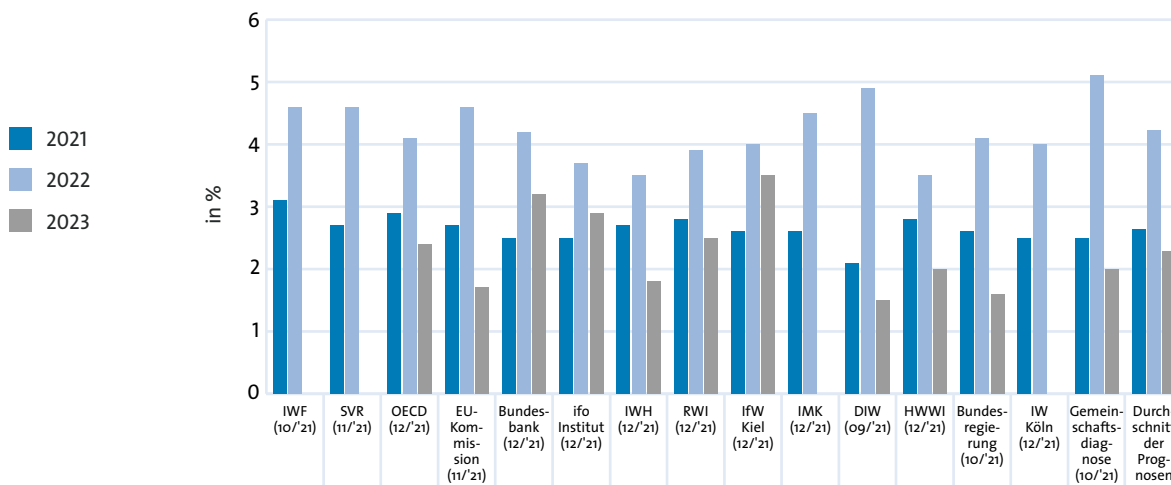
Im Winter 2021 und Frühjahr 2022 belastet die Corona-Pandemie weiterhin die Weltwirtschaft. Erneute Beschränkungen zur Eindämmung der Omikron-Welle auf der einen Seite und anhaltende Versorgungsgpässe auf der anderen Seite sorgen für eine gebremste wirtschaftliche Dynamik. Dies hat zur Folge, dass der Aufschwung weiterhin fragil bleibt und das für das Jahr 2022 prognostizierte starke Wachstum mit Abwärtsrisiken behaftet ist. Mit anderen Worten: Das etwas geringere Wachstum im Winterhalbjahr 2021/22 wird voraussichtlich erst zu höheren Raten in den fortfolgenden Quartalen führen, sobald sich die angebotsseitigen Probleme auflösen. Im Durchschnitt erwarten die in Abbildung 1.23 betrachteten Institute für Deutschland ein BIP-Wachstum von 4,2% für das Gesamtjahr 2022. Die Bandbreite der Prognosen reicht dabei von 3,5% bis über 5%. Im Jahr 2023 würde sich das Wachstum mit im Mittel geschätzten 2,3% wieder dem Wachstum des Produktionspotenzials annähern.

gebremste wirtschaftliche Dynamik

Grundsätzlich sind Prognosen sehr stark nachfragegetrieben. So liegt auf der Hand, dass die deutsche Wirtschaft wieder kräftig expandiert, sobald die Beschränkungen aufgehoben werden. Der private Konsum, geprägt von Nachholeffekten, dem Abbau von Ersparnissen und einem sich gut entwickelnden Arbeitsmarkt, dürfte daher ab dem zweiten Quartal 2022 wieder eine entscheidende Rolle als Hauptwachstumstreiber spielen (vgl. Abbildung 1.24). Die Abwärtsrisiken für das BIP, die von der Angebotsseite ausgehen, sind allerdings sehr viel schwieriger zu ermitteln, geschweige denn zu prognostizieren. Da eine rasche Lösung dieser Probleme nicht zu erwarten ist, bleibt diese neben Chinas rigoroser No-COVID-Strategie ein großes Risiko für die Weltwirtschaft und die exportstarke deutsche Wirtschaft.

Um Risiken für die deutsche Wirtschaft zu minimieren, ist es essenziell, dass die Impfkampagne nicht wieder ins Stocken gerät, sodass etwaige neue Virusvarianten keine erheblichen Einschränkungen mehr erfordern. Die abnehmende Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Pandemie würde sich neben der Belebung des Konsums zudem positiv auf die privaten Investitionen auswirken. Nach Einschätzung des Sachverständigenrates könnte der Wachstumsbeitrag der inländischen Verwendung im Jahr 2022 dann bei 4,4 Prozentpunkten liegen. Vom Außenbeitrag dürfte nur ein leichter positiver Impuls in Höhe von 0,1 Prozentpunkten ausgehen. Trotz einer Normalisierung des Handels würde der positive Beitrag der Exporte durch die Korrektur bei den Importen vollständig kompensiert.

Abbildung 1.23: Wachstumsprognosen für Deutschland
(Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts)



Quelle: Konjunkturprognosen der jeweiligen Institute

Dennoch bestimmt die weltwirtschaftliche Entwicklung die Konjunktur einer exportorientierten Volkswirtschaft wie Deutschland maßgeblich. So lohnt ein genauerer Blick auf das weltwirtschaftliche Zugpferd China. Neben den erwähnten rigorosen Eindämmungsmaßnahmen ist die derzeitige Konjunkturschwäche vor allem auf den Abschwung auf dem Immobiliensektor zurückzuführen, der rund ein Viertel des chinesischen BIP ausmacht.⁹⁸ Damit wird nach einem Wachstum von fast 8% nur noch ein Wachstum von 5,0% im Jahr 2022 erwartet. Angesichts der Größe der chinesischen Wirtschaft und der umfangreichen Handelsbeziehungen könnte eine Immobilienkrise in China darüber hinaus ein Risiko für die globalen Finanzmärkte darstellen und sich negativ auf die globale und deutsche realwirtschaftliche Entwicklung auswirken.⁹⁹

Für die USA genauso wie für die Weltwirtschaft insgesamt prognostiziert der Sachverständigenrat jeweils ein Wachstum von 4,4%. In Deutschlands größtem Absatzmarkt, dem Euroraum, wird aufgrund der aufgestauten Ersparnisse ebenfalls mit einem Nachfrageschub gerechnet, von dem insbesondere der Tourismus profitieren dürfte. Insgesamt dürfte der Euroraum im Jahr 2022 um 4,3% wachsen. Trotz der guten Aussichten sollten das potenzielle Wiederaufflammen von Handelskonflikten – die neue US-Regierung geht hier kaum neue Wege –, die geopolitischen Entwicklungen und der erhebliche Anstieg der öffentlichen und privaten Verschuldung bei steigender Inflation weltweit als Risiken für die Erholung besonders berücksichtigt werden.

98 Vgl. Institut für Weltwirtschaft, Weltwirtschaft im Winter 2021, Kieler Konjunkturberichte Nr. 85, Kiel, 2021.

99 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

Abbildung 1.24: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts

	Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten		
	2020	2021 ¹	2022 ¹
Inländische Verwendung	-3,7	2,4	4,4
Konsumausgaben	-2,3	0,5	3,7
Private Konsumausgaben ³	-3,0	-0,1	3,7
Konsumausgaben des Staates	0,7	0,6	0,0
Bruttoanlageinvestitionen	-0,5	0,5	0,9
Ausrüstungsinvestitionen ⁴	-0,8	0,3	0,4
Bauinvestitionen	0,3	0,1	0,3
Außenbeitrag	-0,8	0,3	0,1
Exporte	-4,3	3,4	3,1
Importe	3,5	-3,1	-2,9
Reales Bruttoinlandsprodukt²	-4,6	2,7	4,6

1 Prognose des Sachverständigenrates

2 Da die verwendungsseitige Zusammensetzung der Revisionen des BIP im 1. Halbjahr 2021 noch ausstehend ist, wird unterstellt, dass es sich um eine Anpassung der Vorratsveränderungen handelt.

3 Einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck

4 einschließlich militärischer Waffensysteme

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2021/2022

Neben dem privaten Konsum dürften insbesondere die Investitionen deutlich anziehen. Potenziale und Notwendigkeiten ergeben sich aus dem technologischen Wandel und der Transformation zu einer klimaneutralen Wirtschaft. Dies erfordert kurz- und mittelfristig hohe private und öffentliche Investitionen. Strukturelle Reformen, technologieneutrale industriepolitische Maßnahmen und marktorientierte Instrumente wie der CO₂-Preis sollten entsprechende Anreize schaffen. Das anhaltend günstige Finanzierungsumfeld ergänzt die guten Investitionsbedingungen. Der Sachverständigenrat rechnet in seiner Prognose mit einem positiven Wachstumsbeitrag der Investitionen von 0,9 Prozentpunkten im Jahr 2022. Davon dürften 0,4 Prozentpunkte auf die dynamische Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen zurückzuführen sein.

privater Konsum und Investitionen dürften anziehen

Die Materialknappheit im Baugewerbe dürfte bereits überwunden sein, sodass die Bauinvestitionen im Jahr 2022 voraussichtlich um 2,6% steigen und damit wieder etwas stärker expandieren werden. Der Impuls für die Gesamtwirtschaft dürfte bei 0,3 Prozentpunkten liegen. Die Bauwirtschaft wird weiterhin von den außerordentlich günstigen Finanzierungsbedingungen und den ungeplanten Ersparnissen der Haushalte, insbesondere im Wohnungsbau, profitieren. Die hohen Auftragsbestände tun ein Übriges, zumal die im Koalitionsvertrag vereinbarten Pläne für 100.000 öffentlich geförderte Wohnungen pro Jahr die staatlichen Ausgaben für Wohnungsbauinvestitionen erhöhen werden.¹⁰⁰ Darüber hinaus dürften die Investitionen in die energetische Sanierung und zur Erfüllung weiterer Klimaschutzziele spürbar zunehmen. Der wirtschaftliche Aufschwung wird vor allem den Wirtschaftsbau ankurbeln, hier dürfte es ebenfalls

Ende der Materialknappheit im Baugewerbe

¹⁰⁰ Vgl. Mehr Fortschritt wagen, Koalitionsvertrag zwischen SPD, Bündnis90/die Grünen und FDP, Berlin, 2021.

zu Nachholeffekten kommen, sobald die Unternehmen wieder mehr Planungssicherheit haben. Während die finanzielle Situation vieler Kommunen infolge der Pandemie nach wie vor gut zu sein scheint, sind institutionelle Hürden oft ein Haupthindernis für öffentliche Bauinvestitionen, sodass zum Beispiel viele Bundesmittel zur Unterstützung lokaler Projekte und der Infrastruktur weiterhin nicht abgerufen wurden.¹⁰¹ Hier besteht Handlungsbedarf. Die neue Bundesregierung hat sich daher zu Recht dafür ausgesprochen, die Planungs- und Genehmigungsverfahren insgesamt zu verschlanken und zu beschleunigen.

Projektion für den Arbeitsmarkt

*positive Aussichten
auf dem
Arbeitsmarkt*

Frühindikatoren wie das IAB-Arbeitsmarktbarometer zeigen, dass sich der Beschäftigungsaufbau fortsetzen dürfte. Der Ausblick für die Entwicklung des Arbeitsmarktes ist positiv, sodass das Vorkrisenniveau in etwa erreicht werden dürfte.¹⁰² Allerdings ist das IAB-Arbeitsmarktbarometer im Dezember 2021 zum vierten Mal in Folge und so stark wie seit April 2020 nicht mehr gesunken. Der Indikator steht damit unter dem Eindruck der Omikron-Welle, welche die Beschäftigungsaussichten in vielen Wirtschaftsbereichen erneut beeinträchtigt. Der Sachverständigenrat prognostiziert davon ungeachtet, dass die Anzahl der Erwerbstätigen im Jahr 2022 auf 45,4 Mio. Personen steigen wird, davon gut 34,3 Mio. Personen in sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung. Dies entspricht positiven Veränderungsraten von 1,1% bzw. 1,4% gegenüber dem Jahr 2021 (vgl. Abbildung 1.25). Sowohl die zunehmende Zuwanderung als auch die Rückkehr erwerbsfähiger Personen aus der stillen Reserve werden zu diesem Anstieg der Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten beitragen. Der Prognose zufolge wird die ILO-Arbeitslosenquote im Durchschnitt 3,3% und die Arbeitslosenquote in Abgrenzung der BA 5,1% betragen. In beiden Abgrenzungen zeigt sich also ein merklicher Rückgang. Damit sind die Aussichten für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in den nächsten Jahren sehr gut, was zu deutlich höheren Lohnsteigerungen führen dürfte.

*Fachkräftemangel
verschärft sich*

Neben dem demografischen Wandel wird die fortschreitende Digitalisierung den Fachkräftemangel zunehmend verschärfen. Die Corona-Pandemie hat zu einem Digitalisierungsschub geführt, der in verschiedenen Bereichen noch Probleme offenbart hat. Verschiedene Weiterbildungsformate sollten daher angeregt werden und könnten als fester Bestandteil des (Aus-)Bildungssystems verankert werden.¹⁰³ Die Beibehaltung flexibler Homeoffice-Modelle könnte hingegen die Wohnungsknappheit und damit einen Teil des Drucks vom Arbeitsmarkt in den Wirtschaftszentren abmildern. Darüber hinaus ist es nach wie vor wichtig, dem Fachkräftemangel etwa mit geeigneten arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zu begegnen. Die Zugangsbeschränkungen zum deutschen Arbeitsmarkt sollten weiter abgebaut werden, um die Attraktivität des deutschen Arbeitsmarktes insbesondere für EU-Bürger zu erhöhen. Für Fachkräfte aus Drittstaaten ist das neue Fachkräfteeinwanderungsgesetz bereits ein Schritt in die richtige Richtung. Eine Erleichterung bei der Anerkennung von im Ausland erworbenen Abschlüssen wäre ebenfalls von Vorteil. Darüber hinaus sollten An-

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

102 Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Arbeitsmarktbarometer: Stärkster Rückgang seit April 2020, Presseinformation vom 30.12.2021, Nürnberg, 2021.

103 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

Abbildung 1.25: Der Arbeitsmarkt in Deutschland

	2020	2021 ¹	2022 ¹	2021 ¹	2022 ¹
	Jahresdurchschnitte in Tsd. Personen			Veränderung ggü. dem Vorjahr in %	
Erwerbspersonen (Inländerkonzept)	46.467	46.347	46.648	-0,3	0,6
Erwerbstätige (Inlandskonzept)	44.898	44.892	45.374	0,0	1,1
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	33.579	33.824	34.286	0,7	1,4
geringfügig entlohnte Beschäftigte	4.290	4.143	4.221	-3,4	1,9
registrierte Arbeitslose	2.695	2.633	2.367	-2,3	-10,1
Kurzarbeiter (Beschäftigungsäquivalent)	1.217	911	74	-25,1	-91,9
		in %		in %-Punkten	
Arbeitslosenquote ³	5,9	5,7	5,1	-0,2	-0,6
ILO-Erwerbslosenquote ⁴	3,8	3,7	3,3	-0,2	-0,4

¹ Prognose

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

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

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

Quelle: Sachverständigenrat Jahresgutachten 2021/2022

strebungen unternommen werden, um das vorhandene Arbeitskräftepotenzial besser zu mobilisieren. Durch eine erleichterte Verlängerung der Arbeitszeit von Teilzeitbeschäftigten, durch ein flexibleres Arbeitszeitrecht, das den individuellen Arbeitsanforderungen besser gerecht wird, durch Erleichterungen für einen flexiblen Renteneintritt oder durch die Förderung der Erwerbsbeteiligung von Frauen und älteren Menschen könnte das Potenzial besser ausgeschöpft werden.

Projektion der Preisentwicklung

In ihrer Prognose der Preisentwicklung geht die EZB davon aus, dass die Inflation von den Spitzenwerten von über 5% Ende 2021 im Laufe des Jahres 2022 deutlich zurückgehen wird. In den Projektionen der EZB unterschreitet die Inflation im weiteren Prognosezeitraum weiterhin die Zielmarke von 2%.¹⁰⁴ Insbesondere für die deutsche Inflationsrate wird der starke Basiseffekt der vorübergehenden Senkung des deutschen Mehrwertsteuersatzes in der zweiten Jahreshälfte nicht mehr spürbar sein. Obwohl die nächste Stufe der CO₂-Bepreisung in Kraft getreten ist, wird die Erhöhung von 25 Euro auf 30 Euro je Tonne CO₂ nicht annähernd so stark zu spüren sein wie bei der Einführung der Bepreisung vor einem Jahr. Zudem ist davon auszugehen, dass die hohen Energiepreise, die im vergangenen Jahr die Inflation stark in die Höhe getrieben haben, bereits Ende 2021 ihren Höhepunkt erreicht haben. Im Laufe des Jahres 2022 werden sie dann wieder leicht zurückgehen. Der Preisdruck, der von fortbestehenden Versorgungsengpässen ausgeht, wird noch eine gewisse Zeit anhalten, aber

EZB erwartet Rückgang der Inflation

¹⁰⁴ Europäische Zentralbank, Geldpolitische Beschlüsse, Pressemitteilung vom 16. Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

wenn diese Engpässe allmählich beseitigt werden, dürften reibungslose Lieferketten die Situation entspannen.

Dennoch können Kostenschocks längerfristige Auswirkungen auf die Inflation nicht zuletzt dann haben, wenn Inflationserwartungen und Löhne entsprechend nachziehen.¹⁰⁵ Die Projektionen verschiedener Institutionen liegen daher zum Teil deutlich über der Zielrate der EZB von 2%. Die Deutsche Bundesbank rechnet in ihrer jüngsten Prognose für das Jahr 2022 mit einer durchschnittlichen jährlichen HVPI-Inflationsrate von 3,6%, während der Sachverständigenrat 2,6% erwartet. Die weiterhin expansive Ausrichtung der Geld- und Fiskalpolitik und die Kosten des Übergangs zu einer klimaneutralen Wirtschaft dürfte der Preisentwicklung dabei weiter Auftrieb geben.¹⁰⁶ Entscheidend für die weitere Entwicklung der Inflation wird dann sein, inwieweit Inflationserwartungen und damit die Löhne auf die höheren Inflationsraten reagieren. Sicher ist, dass der angespannte Arbeitsmarkt und die Erhöhung des Mindestlohns zum 1. Juli 2022 den Aufwärtsdruck auf die Löhne weiter verstärken werden.¹⁰⁷ Gemäß der erklärten Absicht der Bundesregierung soll der Mindestlohn darüber hinaus noch dieses Jahr auf 12 Euro steigen. Der Sachverständigenrat erwartet für das Jahr 2022 dennoch ein nur moderates Wachstum der Effektivlöhne von 2,2%.¹⁰⁸ Die Deutsche Bundesbank rechnet hingegen mit einem vergleichsweise kräftigeren Lohnwachstum im Projektionszeitraum.

Mieten und Kaufpreise für Wohnungen weiter im Aufwärtstrend

Der grundlegende Wachstumstrend bei der Entwicklung der Wohnungsmieten und der Preise für Wohnimmobilien bleibt weiterhin bestehen. Leichte Anzeichen einer Abschwächung sind allenfalls bei der Entwicklung der Mieten zu erkennen, die bereits seit mehreren Quartalen etwas langsamer steigen. Dagegen haben sich die Preissteigerungen für Wohnimmobilien vor allem in der Breite nochmals beschleunigt. Dies zeigt, dass der hohe Nachfrage- und Preisdruck weiter ins Umland und in ländliche Regionen ausweichen dürfte, wo die Preise bisher weniger stark gestiegen sind und eine Ausweitung des Angebots leichter zu erreichen ist. Dieser Trend dürfte sich durch die Corona-Krise noch verschärft haben. So könnten dauerhafte Veränderungen der Präferenzen, zum Beispiel für mehr Wohnraum, oder ein Trend zur Abwanderung aus den städtischen Zentren die Folge sein. Dennoch ist die Nachfrage nach Wohnraum in den Ballungsräumen um die Großstädte nach wie vor am größten.¹⁰⁹

Finanzierungsbedingungen bleiben sehr attraktiv

In monetärer Hinsicht bleiben die Finanzierungsbedingungen sehr attraktiv. Steigende Zinsen würden zwar gegen einen nachhaltigen Preisanstieg sprechen, aber durch die positive wirtschaftliche Entwicklung dürfte der positive Preisdruck überwiegen.¹¹⁰ Dies deckt sich mit den Erwartungen der privaten Haushalte, die insbesondere vor dem Hintergrund der Inflation mit deutlich steigenden Preisen rechnen. Gegenwärtig sind die Realzinsen für Kreditnehmer sogar noch günstiger geworden. In jedem Fall dürfte die positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt die Erschwinglichkeit für viele Haushalte erhalten. Einige haben sogar hohe coronabedingte Ersparnisse aufbauen können. Darüber hinaus erscheint vielen Haushalten selbstgenutztes Wohneigentum weiter attraktiv, nicht

105 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

106 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

107 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

108 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

109 Vgl. Ralph Henger und Michael Voigtländer, Weiterhin hohe Wohnungsbedarfe – vor allem in Großstädten, Gutachten des IW Köln für die Deutsche Reihenhaus AG, Köln, 2021.

110 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2021, Frankfurt am Main, 2021.

zuletzt als Mittel der Altersvorsorge. Schließlich könnte eine ähnlich positive wirtschaftliche Entwicklung wie im vergangenen Jahrzehnt bei erfolgreicher Überwindung der Pandemie zu einer verstärkten Zuwanderung – insbesondere aus anderen EU-Ländern – führen und damit die Nachfrage nach Wohnraum weiter verstärken.

Projektion der Zinsentwicklung

Auf seiner Sitzung im Dezember 2021 fasste der EZB-Rat folgende geldpolitische Beschlüsse: Zunächst erlaubten die wirtschaftliche Erholung und der Anstieg der Inflation eine weitere schrittweise Reduktion der Anleihekäufe und eine Beendigung des PEPP-Programms Ende März 2022.¹¹¹ Das APP-Programm soll im Gegenzug, bei etwas höherem Volumen von 40 Mrd. Euro ab dem zweiten Quartal 2022, beibehalten werden. Dies zeigt, dass die EZB im Einklang mit ihrer neuen Strategie, die Inflation auf dem mittelfristigen Zielniveau von 2% zu stabilisieren, die derzeitige Überschreitung als nur vorübergehend ansieht und bereit ist, nach einem langen Zeitraum unterhalb des Inflationsziels eine höhere Rate zu tolerieren. Sie ist nach wie vor der Ansicht, dass der Abwärtsdruck größer ist als die Inflationstendenzen, weshalb sie weiterhin eine akkommodierende Geldpolitik für notwendig hält.

Gemessen am Niveau vor der Pandemie und vor dem Hintergrund einer hohen Inflation und steigender Inflationserwartungen bleibt der geldpolitische Kurs der EZB somit ausgesprochen expansiv. Anders als bei früheren Pressekonferenzen ging EZB-Präsidentin Lagarde dagegen nicht auf die Refinanzierungsbedingungen der Mitgliedstaaten ein. Dennoch ist zu erwarten, dass die EZB weiterhin keine stark steigenden Marktzinsen tolerieren wird, welche die Refinanzierungsbedingungen von Unternehmen und Staaten deutlich verschlechtern würden. Steigende Inflationsrisiken in Verbindung mit der starken Abhängigkeit einiger Mitgliedstaaten von niedrigen Zinsen könnten jedoch zu einem Dilemma für die Geldpolitik werden.¹¹² Damit verbunden ist eine Stagflationsgefahr, ein Zustand, in dem eine hohe Inflation über eine sich verstärkende Inflationserwartungsspirale mit einem stagnierenden BIP-Wachstum einhergeht und im Prinzip gegenläufige geldpolitische Maßnahmen erfordern würde.

geldpolitischer Kurs der EZB bleibt sehr expansiv

Der im Rahmen der Forward Guidance angekündigte langsame Ausstieg aus den Anleihekäufen ist eine erste notwendige Voraussetzung für mittelfristig steigende Zinsen. Eine robuste Wirtschaft hingegen ist die wichtigste Voraussetzung für einen nachhaltigen Zinsanstieg. Zwar dürfte die Inflation mit dem Nachlassen der Sonderfaktoren wieder in die Nähe des Zielniveaus zurückkehren, doch erhöhen die wirtschaftliche Erholung, der Anstieg der Inflationserwartungen und das internationale Zinsumfeld die Wahrscheinlichkeit, dass die Zinsen mittelfristig steigen werden. Die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen dürften daher wieder über 0,0% steigen, Mitte Januar 2022 lagen sie bereits knapp über der Nulllinie (0,02%). Dies würde sich zunächst auf die langfristigen Zinssätze, einschließlich der Hypothekenzinsen, auswirken, bevor die Zinssätze über alle Laufzeiten entsprechend nachziehen würden. Gleichwohl kann das finanzielle Umfeld auf absehbare Zeit weiterhin als äußerst günstig angesehen werden.

¹¹¹ Europäische Zentralbank, Geldpolitische Beschlüsse, Pressemitteilung vom 16. Dezember 2021, Frankfurt am Main, 2021.

¹¹² Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Transformation gestalten: Bildung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Jahresgutachten 2021/22, Wiesbaden, 2021.

Das internationale Zinsumfeld betreffend ist ein Blick auf die USA notwendig. Trotz der höheren Inflation hat die US-Notenbank (Federal Reserve, Fed) den Zinssatz im Dezember 2021 weiter im Zielband von 0% bis 0,25% belassen. Zunächst sollte auf dem Arbeitsmarkt ein Niveau nahe der Vollbeschäftigung erreicht werden.¹¹³ Allerdings werden die Nettoanleihekäufe bereits schrittweise zurückgefahren, und die ersten Zinsschritte dürften wie nach der Finanzkrise zeitnah erfolgen, um eine schrittweise Normalisierung der Geldpolitik zu erreichen. Die EZB befindet sich demgegenüber vorerst in einer komfortablen Situation, da die Inflationsentwicklung nicht ganz so dramatisch ist, sodass sie das Vorgehen der Fed oder des Vereinigten Königreichs beobachten und dann entsprechend reagieren kann. Je länger jedoch der Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik verzögert wird, desto größer ist das Risiko, dass sie bei einer versteigten Inflation noch stärker auf die Bremse treten muss. Dennoch ist davon auszugehen, dass die EZB, selbst wenn sie langsam unter Druck geraten sollte, bei der Anhebung der Leitzinsen vorsichtiger agieren wird als die Fed.

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Weichenstellungen im Koalitionsvertrag

*mehr bezahlbarer
Wohnraum*

Wohnungswirtschaftliche Projekte stehen im Vordergrund der Koalitionsvereinbarung der Regierungsparteien der 20. Legislaturperiode zwischen SPD, Grünen und FDP.¹¹⁴ Die neue Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, ohne dabei die Aspekte der Klimaneutralität und Nachhaltigkeit außer Acht zu lassen. Dabei soll der Bau- und Immobilienwirtschaft mehr langfristige Planungssicherheit gegeben werden. Mieterinnen und Mieter sollen zudem besser geschützt und Wohneigentum gefördert werden.

Ziel der neuen Bundesregierung ist es, pro Jahr 400.000 neue Wohnungen zu bauen, von denen 100.000 öffentlich gefördert sein sollen. Hierzu werden vorrangig drei Instrumente eingesetzt. So sollen der Soziale Wohnungsbau aufgestockt, weitere Investitionen etwa über die Erhöhung der Sonderabschreibung angereizt sowie die Mittel zur Eigenheimförderung erhöht werden. Vor dem Hintergrund der bereits ohnehin stark ausgelasteten Kapazitäten im Baugewerbe ist dies ein ambitioniertes Ziel, das große Anstrengungen erfordert. Dabei sollte sichergestellt werden, dass mögliche Fehlentwicklungen, wie ein steigender Leerstand oder eine höhere Versiegelung von Flächen, vermieden werden.¹¹⁵

*neues
Bauministerium*

Neu ist überdies die Schaffung eines Bauministeriums. In der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland gab es bereits von 1948 bis 1998 ein solches Ministerium; zwischenzeitlich waren die Bauangelegenheiten in verschiedenen Ministerien integriert. Die jetzige Wiedereinrichtung eines Bauministeriums zeigt unbestritten die Priorität und den Handlungswillen für das gesellschaftlich brisante Thema Wohnen und für die Herausforderungen bei der Stadtentwicklung. Für die bevorstehende Transformation der Innenstädte und für eine koordinierende Unterstützung bei den strukturellen Voraussetzungen für Klimaschutz-

¹¹³ Federal Reserve, Federal Reserve issues FOMC statement, Pressemitteilung vom 15. Dezember 2021, Washington, D.C., 2021.

¹¹⁴ Vgl. Mehr Fortschritt wagen, Koalitionsvertrag zwischen SPD, Bündnis 90/die Grünen und FDP, Berlin, 2021.

¹¹⁵ Vgl. Ralph Henger und Michael Voigtländer, Weiterhin hohe Wohnungsbedarfe – vor allem in Großstädten, Gutachten des IW Köln für die Deutsche Reihenhaus AG, Köln, 2021.

maßnahmen ist ein solches Ministerium hilfreich. Darüber hinaus entsteht damit ein Raum für Bündnisse und Plattformen mit der Immobilienwirtschaft, und die Verantwortung für eine nötige Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren wird neu definiert. Es kann jedoch bezweifelt werden, dass damit die gesetzten Ziele erreicht werden können, liegt doch ein großer Teil der Verantwortung und Kompetenzen nach wie vor bei den Ländern und Kommunen. Allerdings führt das neue Ministerium zugleich zu einer deutlichen Aufstockung von Personalstellen und damit zu steigenden Kosten für den Steuerzahler. Ferner dürfte sich das Ministerium nicht zuletzt im Zusammenspiel mit Interessengruppen neue politische Projekte suchen. Aus gesamtstaatlicher Sicht ist weiterhin anzustreben, das Personal etwa in den Bauämtern aufzustocken, um somit die Genehmigungsverfahren zu beschleunigen und geeignetes Bauland zu mobilisieren. Das Bundesbauministerium könnte die nötigen strukturellen Grundlagen für eine bessere fachliche und technische Infrastruktur in den örtlichen Bauämtern schaffen.

Eine größere Rolle in der Baupolitik soll fortan die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) einnehmen. Sie könnte dabei selbst mehr im Wohnungsbau aktiv werden. Insbesondere sollen ihr weitere Kompetenzen als Investor zukommen und höhere finanzielle Spielräume in Form von Krediten eingeräumt werden, um so die kommunalen Bauträger zu unterstützen. Die Schulden (wie das Vermögen) der BImA, als eigenständige öffentlich-rechtliche Anstalt, werden nicht in die gesamtstaatliche Verschuldung miteinbezogen. Die zusätzliche außerbudgetäre Verschuldung bietet der Regierung damit zwar Spielräume zur Erreichung ihrer wohnungspolitischen und ökologischen Ziele, sie ist aber durch die Umgehung der Schuldenbremse zukünftig besonders kritisch zu überprüfen. In der Vergangenheit hat sich der Bundesrechnungshof hierbei als mahnende Stimme hervorgetan.

Während in Berlin durch die Zustimmung der Bevölkerung zur Volksbefragung zur Enteignung von Immobiliengesellschaften die Unsicherheit weiter zugenommen hat – zuvor war die Politik mit anderen rigorosen und schädlichen Mitteln, wie dem Mietendeckel, vor dem Bundesverfassungsgericht gescheitert –, finden solche interventionistischen Maßnahmen im Koalitionsvertrag keine Erwähnung. Das ist ermutigend, denn die Abkehr von ordnungspolitischen Grundsätzen zeigt schon jetzt gravierende Auswirkungen. Ausweichreaktionen, wie die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen oder der Rückgang der Investitionen für Instandhaltung und Neubau von Wohnungen,¹¹⁶ führten zu einer weiteren Verknappung des Angebots statt zu mehr Wohnraum. Stattdessen sollte man sich auf die Fähigkeiten des Marktes und die Knappheitssignale von Preisen verlassen. Die angedachte Stärkung des Wohngelds ist daher eher wohlwollend einzuschätzen und ein geeignetes Instrument zum Auffangen sozialer Härtefälle. Gleichwohl ist festzustellen, dass die mildereren Eingriffe in den Preismechanismus über die bundesweite Mietpreislöscher zwar ebenfalls eine bloße Symptomtherapie darstellen, aber durchaus die sozialpolitisch erwünschten Effekte und dabei verhältnismäßig wenig negative Auswirkung hatten. Dass die Koalition die Mietpreislöscher in ihrer Form belassen will, lässt eine Verlängerung der Laufzeit bis zum Jahr 2029 hinnehmbar erscheinen, wenngleich dies

keine interventionistischen Maßnahmen im Koalitionsvertrag

¹¹⁶ Vgl. Mathias Dolls, Clemens Fuest, Florian Neumeier, und Daniel Stöhlker, Ein Jahr Mietendeckel: Wie hat sich der Berliner Immobilienmarkt entwickelt?, ifo Schnelldienst 74(3), München, 2021 oder Claus Michelsen, Mietendeckel: Regulierung bleibt sinnvoll, Wirtschaftsdienst 101(5), 2021.

nicht frei von verfassungsrechtlichen Zweifeln ist.¹¹⁷ Zudem darf nicht übersehen werden, dass die Regelung nicht nur die großen Immobilienunternehmen trifft, sondern ein großer Teil der Wohnungen von Kleinvermietern bereitgestellt wird. Diese sind genauso auf Planungssicherheit und angemessene Mieteinnahmen angewiesen, zum einen um damit nötige Investitionen zur Instandhaltung oder der energetischen Sanierung zu tätigen, zum anderen wird die Immobilieninvestition oftmals als Altersvorsorge eingesetzt.

Die Anhebung des linearen Abschreibungssatzes für den Wohnungsneubau von zwei auf drei Prozent trägt der Zunahme des Anteils kurzlebiger Gebäudebestandteile an den Gesamtinvestitionskosten Rechnung, der sich insbesondere mit Blick auf die steigenden Anforderungen bei der Energieeffizienz tendenziell weiter erhöhen dürfte. Angesichts der weiterhin bestehenden steuerlichen Bevorzugung von Immobilieninvestitionen ist dies allerdings nicht unkritisch und könnte die Preise weiter nach oben treiben, obwohl der Neubau zunehmen dürfte.

Die Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren, nicht zuletzt durch die Digitalisierung der Verwaltung, den Abbau von Bürokratie sowie durch modulares und serielles Bauen sind valide Ansätze, um Wohnraum schneller verfügbar sowie das Bauen billiger zu machen. Dem stehen jedoch punktuelle Maßnahmen zum Erreichen der Klimaschutzziele entgegen. So kommen weitere Auflagen für die energetische Sanierung oder die Solarpflicht auf Dächern von Wirtschaftsimmobilien hinzu. Im Rahmen der angekündigten Bau-, Wohnkosten- und Klimachecks muss die Politik diese Zielkonflikte auflösen, damit Regulierung und Bürokratie die angestrebte Dynamik im Wohnungsbau nicht bremsen. Die im Koalitionsvertrag vorgesehene Ausrichtung am CO₂-Preis im Gebäudebereich als dem Leitinstrument im Klimaschutz, die Abschaffung der EEG-Umlage und die zumindest im Grundsatz technologieoffene Regulierung, um den Ausstoß von CO₂ zu verringern, stellen effizienzsteigernde Maßnahmen dar.

Zielkonflikt zwischen bezahlbaren Wohnungen und Klimaschutz

Der abrupte Antrags- und Zusage-Stopp der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) am 24. Januar 2022 beeinträchtigt hingegen die Planungssicherheit und kann die Finanzierung und Realisierung von aktuellen und bereits in Planung befindlichen Neubauprojekten gefährden. Der Gesetzgeber hätte aus den Erfahrungen der Vergangenheit, vor allem mit der Eigenheimzulage, wissen können, wie attraktiv eine solche Förderung ist, und daher mit einem Ausschleichen der Förderung reagieren können. Die stärkere Neuausrichtung der Förderung auf den Klimaschutz dürfte zielführend sein.

Weitere im Koalitionsvertrag angesprochene Maßnahmen zur Erhöhung der Wohneigentumsquote umfassen die Ausweitung von eigenkapitalersetzenden Darlehen, Tilgungszuschüssen und Zinsverbilligungen, die Schwellenhaushalten gewährt werden sollen. Außerdem sieht der Koalitionsvertrag eine neuerliche Reform der Grunderwerbsteuer vor.

¹¹⁷ Die verlängerte Mietpreisbremse schränkt durch staatliche Preisregulierung die Vermieter in ihrer grundgesetzlichen Eigentums- und Vertragsfreiheit ein. Das Bundesverfassungsgericht hat 2019 festgestellt, dass Mieten auch immer einen Marktbezug brauchen, und die Mietpreisbremse nur wegen ihres befristeten Charakters für zulässig erklärt (BVerfG, Beschluss der 3. Kammer des Ersten Senats vom 18. Juli 2019 – 1 BvL 1/18). D.h., eine Befristung ist verfassungsrechtlich nur vertretbar, soweit alternative Maßnahmen wie der soziale Wohnungsbau oder Änderungen im Bereich des Wohngelds kurzfristig nicht greifen könnten. Angesichts der hoch gesteckten Ziele der neuen Bundesregierung, jährlich 400.000 neue Wohnungen (davon 100.000 öffentlich gefördert) zu bauen, ist eine Mietpreisbremse verfassungsrechtlich bis zum Jahr 2029 nicht per se abgesichert.

Reformen bei der Grunderwerbsteuer

Für eine Reform der Grunderwerbsteuer sieht der Koalitionsvertrag eine flexiblere Gestaltung durch die Bundesländer vor. So könnten etwa Freibeträge für den Ersterwerb von Eigentum gewährt werden, um das Ziel der Vermögensbildung von eigenkapitalschwachen Haushalten im Sinne des Leistungsfähigkeitsprinzips zu unterstützen. Im Gegenzug sollen immer noch von der Politik vermutete „steuerliche Schlupflöcher“ bei der Grunderwerbsteuer beim Erwerb von Immobilien im Rahmen von Share Deals geschlossen werden.

Unterstützung eigenkapitalschwacher Haushalte

Eine Senkung der Erwerbsnebenkosten in Form eines Freibetrags bei der Grunderwerbsteuer würde die Finanzierung für viele Menschen erleichtern, da weniger Eigenkapital für den Erwerb von Wohneigentum aufgebracht werden müsste. Banken verlangen oft Mittel genau in der Höhe der Erwerbsnebenkosten, was für viele Haushalte eine massive Hürde für den Erwerb von Wohneigentum darstellt.¹¹⁸ Es ist allerdings noch nicht final geklärt, welche Vorgaben der Bund den Ländern für die Umsetzung machen wird. Im Wahlprogramm der FDP lässt sich indes nachlesen, wie hoch ein solcher Freibetrag sein könnte. Er wird dort mit bis zu 500.000 Euro pro Person beziffert und kann damit das selbstgenutzte Eigenheim für viele Haushalte grunderwerbsteuerfrei machen. Neben den steuerlichen Mindereinnahmen ist außerdem zu beachten, dass die Inzidenz der Grunderwerbsteuer insbesondere in Ballungsräumen mit hohen Immobilienpreisen schon jetzt zum Teil beim Veräußernden liegt.¹¹⁹ Im Zuge der Einführung eines Freibetrages würde dies mutmaßlich dazu beitragen, dass die reinen Kaufpreise sogar noch einen weiteren Schub bekommen würden.¹²⁰

Freibetrag bei der Grunderwerbsteuer

Die Frage wird ohnehin sein, inwieweit die Länder bereit sind, solche Freibeträge mitzutragen. Die Grunderwerbsteuer beläuft sich bei einer Transaktion je nach Bundesland auf zwischen 3,5% und 6,5% des Kaufpreises und ist in der Tendenz steigend. Die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer dürften sich im Jahr 2021 auf rund 16 Mrd. Euro belaufen haben, was mehr als die Hälfte der Landessteuern ausmacht.¹²¹ Wenn eine Neuregelung bei den Share Deals die Einnahmeausfälle nicht kompensieren würde, stellt sich die Frage, welche Anreize der Bund den Ländern zur Umsetzung bieten kann. So ist die Grunderwerbsteuer die einzige Steuer, bei der die Länder Einnahmeautonomie haben. Sollten die Länder also versucht sein, den Grunderwerbsteuersatz weiter anzuheben, um damit Mindereinnahmen durch den Freibetrag auszugleichen und die durch die Corona-Krise entstandenen Haushaltslöcher zu stopfen, würde dies die Bemühungen der Koalition um mehr Wohnraum konterkarieren. Höhere grunderwerbsteuerliche Belastungen bei Anschaffung und Herstellung von Mietwohnungen würden beim Vermieter dann zu steigenden Kosten und somit im Ergebnis zu steigenden Mieten führen.

Die jüngste Reform der Grunderwerbsteuer ist erst am 1. Juli 2021 in Kraft getreten. Kern der Novelle ist eine Verschärfung der Voraussetzungen für die Steuer- auslösung bei der Übertragung von Grundstücken in Form von Gesellschaftsan-

118 Vgl. Clemens Fuest, Johanna Hey und Christoph Spengel, Vorschläge für eine Reform der Immobilienbesteuerung, ifo Schnelldienst 74(12), München, 2021.

119 Vgl. Désirée I. Christofzik, Lars P. Feld und Mustafa Yeter, Heterogeneous price and quantity effects of the real estate transfer tax in Germany, Arbeitspapier 10/2020, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Wiesbaden, Dezember 2020; Mathias Dolls, Clemens Fuest, Carla Krolage und Florian Neumeier, Who bears the burden of real estate transfer taxes? Evidence from the German housing market, CESifo Working Paper No. 8839, München, 2021.

120 Vgl. Stefan Bach und Sebastian Eichfelder, Reform der Immobilienbesteuerung: Bodenwerte belasten und Privilegien streichen, DIW-Wochenbericht 88(27), Berlin, 2021.

121 Vgl. Max Lay, Steuerschätzung vom November 2021, ifo Schnelldienst 74(12), München, 2021.

Beschränkungen von Share Deals

teilen. Damit soll verhindert werden, dass Immobiliengesellschaften solche Share Deals nutzen, um die Grunderwerbsteuer unter bestimmten Voraussetzungen legal zu umgehen. Das neue Gesetz sieht verschiedene Einzelmaßnahmen zur Beschränkung von Share Deals vor. Im Wesentlichen sind die folgenden Änderungen von Bedeutung: Die Beteiligungsschwelle wurde von 95% auf 90% in den Ergänzungstatbeständen herabgesetzt.¹²² Darüber hinaus wurden die Haltefristen, also die steuerlich berücksichtigungsfähigen Zeiträume, nach denen die restlichen Anteile im Rahmen eines Share Deals ver- bzw. gekauft werden, von fünf auf zehn und in besonderen Fällen auf fünfzehn Jahre verlängert. Zudem wurde ein Ergänzungstatbestand zur Erfassung von Anteilseignerwechseln bei Kapitalgesellschaften geschaffen. Zwar wurden im Rahmen der Anteilsvereinigung bisher schon Kapitalgesellschaften erfasst, jedoch bei der Anteilsbewegung bislang nur grundbesitzende Personengesellschaften. Diese Miteinbeziehung von Kapitalgesellschaften macht die sogenannte Börsenklausel notwendig, die unter anderem den Handel von Anteilen börsennotierter Unternehmen unter engen Voraussetzungen von der Grunderwerbsteuer befreit.

Share Deals dienen nicht einfach der Vermeidung der Grunderwerbsteuer, sondern verhindern vorrangig die Doppelbesteuerung bei der Übertragung von Immobilien und Grundstücken innerhalb von Unternehmen. Vor dem Hintergrund weiterer Reformüberlegungen ist es daher erforderlich, dass Tatbestände, welche die Grunderwerbsteuer auslösen, eindeutig beurteilt werden können. Darüber hinaus sollte darauf geachtet werden, dass die zusätzliche Belastung durch die Grunderwerbsteuer nicht dazu führt, dass weniger Wohnraum zur Verfügung gestellt wird. Die aktuellen Verschärfungen im Zuge der Reform erschweren zwar missbräuchliche Steuergestaltungen, sie bedeuten aber zugleich einen Mehraufwand für Finanzbehörden und eine Belastung für viele Unternehmen, wobei nicht nur Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft betroffen sind, sondern die gesamte Realwirtschaft mit Immobilienbesitz.

¹²² Vgl. Deutscher Bundestag, Regelungen gegen Share Deals bei der Grunderwerbsteuer beschlossen, Artikel vom 21. April 2021, Berlin, 2021.

2 Frühjahrgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2022

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

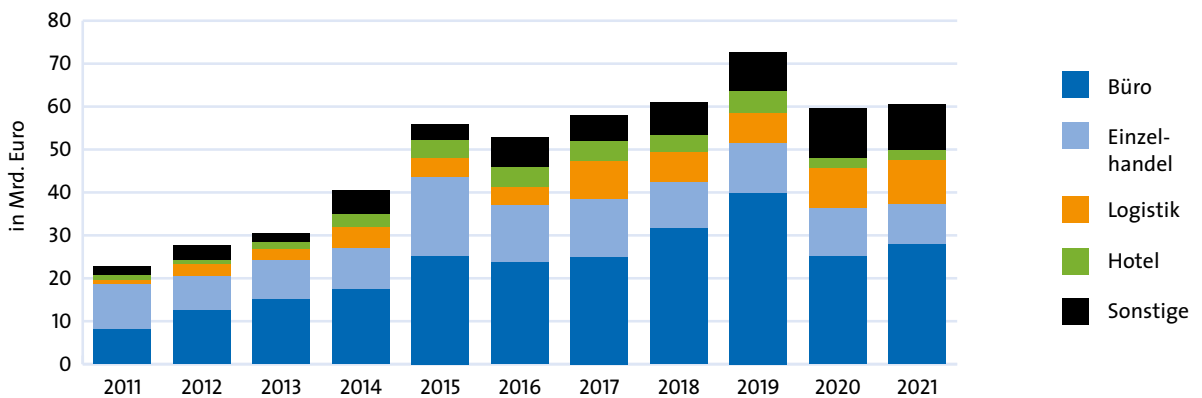
2.1 Investmentmarkt

2.1.1 Aktuelle Entwicklungen

Die Pandemie ist 2021 zum Alltag geworden und die Reise- und Kontaktbeschränkungen aus dem Frühjahr haben dem Investmentmarkt nicht mehr so zusetzen können wie noch 2020. Trotzdem entfiel ein Großteil des Transaktionsvolumens mit Wirtschaftsimmobilien auf das zweite Halbjahr. Gleichzeitig haben sich die Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt nicht wesentlich geändert. Privates und institutionelles Kapital sind weiterhin auf der Suche nach risikoadäquaten Anlagemöglichkeiten. Deutsche Wirtschaftsimmobilien waren somit 2021 weiterhin sehr gefragt. Die Lieblinge der Investoren waren neben Büroimmobilien, insbesondere mit langfristig gesichertem Cashflow und Mietern mit geringer Ausfallwahrscheinlichkeit (idealerweise die öffentliche Hand), Logistikimmobilien und Einzelhandelsobjekte mit Fokus auf den periodischen Bedarf (Supermärkte, Discounter, Drogeriemärkte und Nahversorgungszentren).

Dynamik am Investmentmarkt hält an

Abbildung 2.1: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2011 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Im Jahr 2021 wechselten deutsche Wirtschaftsimmobilien mit einem Volumen von rund 60,4 Mrd. Euro den Besitzer. Damit konnte das Zehnjahresmittel von rund 52 Mrd. Euro um rund 16% übertroffen werden. Im Vergleich zum Vorjahr konnte ein leichtes Plus von knapp 1 Mrd. Euro verbucht werden. Allein im vierten Quartal wurden rund 21,8 Mrd. Euro umgesetzt bzw. rund 36% des Jahresergebnisses.

Gesamtergebnis leicht über dem Vorjahr – Nachfragetrends setzen sich fort

Die Aktivität internationaler Käufer hat 2021 nicht an Dynamik zugenommen, große Portfoliotransaktionen oder Unternehmensübernahmen mit ausländischer Beteiligung sind weitgehend ausgeblieben. Somit lag der Anteil ausländischen Kapitals 2021 mit rund 37% des Transaktionsvolumens (2020: 41%, 2019: 43%) unter dem langjährigen Durchschnitt. Dies ist jedoch auch der extrem hohen Nachfrage deutscher Investoren geschuldet, die häufig bereit sind die geforderten Höchstpreise für begehrte Core-Immobilien zu bezahlen. Zudem wurden im Vergleich zu den Jahren vor 2020 kaum größere Wirtschaftsimmobilienportfolios gehandelt. Ausländische Akteure sind bei gewerblichen Portfolios traditionell häufiger auf der Käuferseite zu finden. Der Anteil der Portfoliotransaktionen am gesamten Investmentvolumen lag bei lediglich rund 29%. Die internationale Beteiligung an Portfoliotransaktionen war wie in den Vorjahren

mit rund 57% höher als an Einzeltransaktionen. Die größte Aktivität auf der Käuferseite zeigten Akteure aus dem europäischen Ausland (ca. 22% des Gesamtvolumens), angloamerikanische und asiatische Investoren traten dagegen deutlich seltener in Erscheinung. Damit hat sich der Trend von 2020 weitgehend fortgesetzt.

Büroobjekte weiterhin die beliebteste Anlageklasse

Der Abgang auf das Büro als Arbeitsort, welcher teilweise noch heraufbeschworen wird, hat sich aus Investoren- und Nutzersicht nicht bewahrheitet. Büroimmobilien blieben trotz der anhaltenden Diskussion um Homeoffice und veränderten Flächenbedarf die am meisten gehandelte Assetklasse unter den Wirtschaftsimmobiliën. Das in Büroimmobilien investierte Kapital lag 2021 bei rund 27,8 Mrd. Euro (2020: 25,1 Mrd.) bzw. 46% des Gesamtvolumens. Absolut betrug der Zuwachs rund 2,7 Mrd. Euro im Vergleich zu 2020, relativ bedeutete dies ein Anstieg auf rund 46% des gesamten gewerblichen Transaktionsvolumens (Vorjahr 42%). Gegenüber 2019, als 39,9 Mrd. Euro in Büroobjekte investiert wurden, fiel das Anlagevolumen um rund -32% niedriger aus. Als Ursache hierfür sind wiederum die fehlenden großen Büroportfolios auszumachen. Getragen wurde das gute Gesamtergebnis dagegen durch zahlreiche Einzeltransaktionen mit Volumen über 500 Mio. Euro. Ausschlaggebend für den hohen Anteil der Einzeldeals in dieser Größenordnung waren weitere Preissteigerungen im Core-Segment im vergangenen Kalenderjahr sowie zahlreiche großvolumige Neubauprojektierungen. Mindestens acht Einzeltransaktionen in Berlin, Frankfurt am Main und München knackten 2021 die 500-Mio.-Euro-Marke. Der größte Einzeldeal des Jahres war der Ankauf des Hochhausprojekts Four-T1 in der Frankfurter Innenstadt durch ein Joint Venture zwischen der Allianz-Gruppe und der Bayerischen Versorgungskammer vom Projektentwickler Groß & Partner für rund 1,4 Mrd. Euro.

Core-Büroobjekte werden auch zukünftig gefragt sein

Die Nachfrage nach Core-Büroobjekten auf dem Investmentmarkt wird sich auf hohem Niveau halten. Nach der Diskussion um Flächeneinsparungen hat sich mittlerweile herauskristallisiert, dass das Büro für die meisten Unternehmen der Mittelpunkt der Arbeitsorganisation bleiben wird. Dies ist auch an anziehenden Flächennachfragen in den Büromärkten, insbesondere im letzten Halbjahr, erkennbar. Nutzerspezifische Themen wie flexible Arbeitsformen, moderne und großzügige Flächen mit genügend Raum für Kommunikation und soziale Interaktion werden bei der Bewertung der Investmentfähigkeit stärker in den Fokus rücken. Der Anteil sogenannter Stranded Assets wird nicht nur wegen der geforderten Flächenqualitäten aus Nutzerperspektive zunehmen. Die im Rahmen der EU-Taxonomie (ESG) geforderte Nachhaltigkeit wird auch Auswirkungen auf den Investmentmarkt für bestehende Büroimmobilien haben. Es wird erwartet, dass insbesondere in den A-Städten aufgrund der Grundstücksknappheit der Anteil der Transaktionen mit Sanierungs-/Umnutzungsobjekten (Develop to ESG) in den kommenden Jahren steigt. Zahlreiche Bestandhalter ohne ausreichende Projektentwicklungskompetenzen werden ihre nicht ESG-konformen Objekte abstoßen wollen bzw. müssen. Somit wird auch der Anteil der Sanierungsprojekte an der Büroflächenpipeline deutlich zunehmen. Anschließend können diese ESG-konformen, sanierten Objekte wieder dem Investmentmarkt zugeführt werden.

stärkster Preisanstieg bei Logistikobjekten – Assetklasse landet erstmals auf Rang 2

Logistikimmobilien stehen bei Investoren weiterhin hoch im Kurs. Das Transaktionsvolumen lag 2021 mit rund 10,3 Mrd. Euro sogar über dem Niveau des Vorjahres (9,3 Mrd. Euro). Erstmals hat das Logistiksegment Einzelhandelsimmobilien vom zweiten Platz verdrängt. Der Anteil am Gesamtumsatz lag bei

rund 17% (Einzelhandel ca. 16%). Die hohe Investorennachfrage ist auch im sehr dynamischen Nutzermarkt begründet. Das anhaltende Wachstum im E-Commerce fördert die Nachfrage der Händler nach neuen Distributionsimmobilien und Fulfillmentcentern. Gleichzeitig benötigen die Zustelldienste und Speditionen moderne Flächen und größere Kapazitäten. Zudem ist auch aus dem Industriesektor aufgrund der anhaltenden Schwierigkeiten bei globalen Lieferketten eine Neuorientierung in Bezug auf Lagerhaltung mit zusätzlicher Nachfrage erkennbar. Diese Gemengelage führt letztlich auch zu einer steigenden Nachfrage von Endinvestoren nach dieser Assetklasse. Logistikimmobilien zeigten im Vergleich zum Vorjahr gleichzeitig den stärksten relativen Preisanstieg aller Wirtschaftsimmobilien. In den A-Standorten bzw. Top-Logistikregionen sind die Spitzenrenditen im Jahr 2021 um bis zu 50 Basispunkte gesunken.

Das Investitionsvolumen in Einzelhandelsimmobilien verfehlte mit rund 9,5 Mrd. Euro erstmals seit 2014 die Umsatzmarke von 10 Mrd. Euro und blieb somit unter dem Ergebnis des Vorjahres von rund 11,2 Mrd. Euro. Der Investorenfokus lag dabei wie bereits im Vorjahr auf Supermärkten, Discountern und lebensmittelgeankerten Fachmarktzentren und Nahversorgungszentren. Die Zurückhaltung von Investoren gegenüber den Betriebsformen Shoppingcenter und Warenhaus hat sich dagegen weiter verfestigt. Der Bedeutungsgewinn des Onlinehandels hatte Shoppingcenter und Warenhäuser bereits vor der Krise häufiger als Umnutzungsobjekte interessant gemacht. Aufgrund des Mietrückgangs in einigen 1a-Lagen der Innenstädte wurden auch Geschäftshäuser 2021 etwas verhaltener gehandelt. Wegen der fehlenden Mietsteigerungspotenziale bzw. des Nachvermietungsrisikos waren für verkaufsbereite Bestandhalter die Möglichkeiten, die geforderten Preise am Markt auch durchzusetzen, deutlich eingeschränkt. Sollte sich der Trend sinkender Spitzenmieten in 1a-Lagen fortsetzen, ist im Nachgang auch eine Preiskorrektur bei Geschäftshäusern nicht mehr auszuschließen.

Investitionen in Einzelhandelsimmobilien erstmals seit 2014 unter 10 Mrd. Euro

Der Hotelinvestmentmarkt hat sich erwartungsgemäß auch 2021 nicht erholt. Hier verharrte das Transaktionsgeschehen mit einem Volumen von rund 2,1 Mrd. Euro in etwa auf dem bereits sehr niedrigen Vorjahresniveau. Der Schwerpunkt des Investmentgeschehens wird hier auch weiterhin kurzfristig auf möglichen Umnutzungen von Projekten oder älteren Bestandsobjekten liegen.

keine Erholung am Hotelmarkt

Sonstige Assets, zu denen u.a. Sozial- und Gesundheitsimmobilien sowie Entwicklungsgrundstücke gezählt werden, trugen rund 10,7 Mrd. zum Transaktionsvolumen bei, was einen leichten Rückgang um rund 10% bzw. 1,0 Mrd. Euro gegenüber 2020 bedeutete.

Das Transaktionsvolumen mit Pflegeimmobilien und Seniorenresidenzen summierte sich im abgelaufenen Jahr auf ca. 3,7 Mrd. Euro, was einen weiteren Anstieg im Vergleich zum ohnehin schon hohen Transaktionsvolumen des Vorjahres darstellt (ca. +10%). Das Healthcare-Segment hat einen Wandel bezüglich der Risikowahrnehmung von Seiten der Endinvestoren durchlaufen. Der voranschreitende demografische Wandel führt zu einer langfristig steigenden Nachfrage.

Pflege- und Seniorenimmobilien weiterhin stark gefragt

Aufgrund der Konjunkturunabhängigkeit ist die Assetklasse für institutionelle Investoren über die vergangenen Jahre stärker in den Fokus geraten. Zudem ist auch die erzielbare Rendite derzeit noch deutlich attraktiver als bei den stark umkämpften Core-Objekten der Assetklassen Büro oder Logistik. Unterstützend für die Wahrnehmung auf Seiten der Investoren ist hier auch die zunehmende

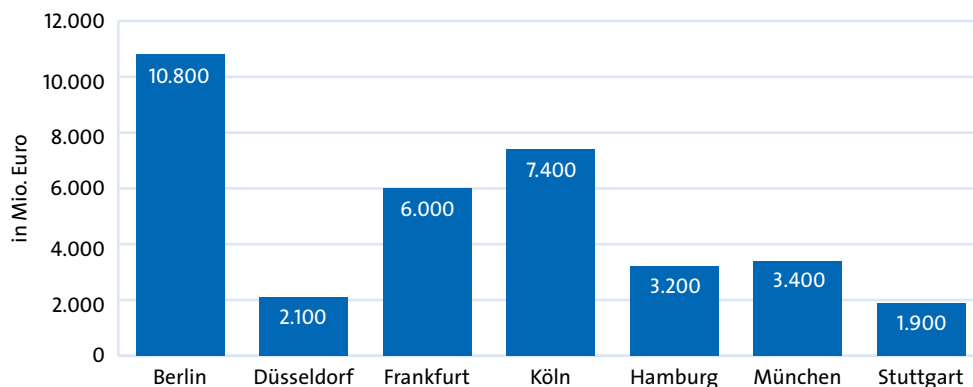
Professionalisierung auf der Betreiberseite. Die geringe Produktverfügbarkeit, auch aufgrund der relativ moderaten Neubautätigkeit in diesem Segment, verhindert derzeit ein weiteres Erstarken dieser Assetklasse am Investmentmarkt.

*A-Städte bleiben
im Fokus*

Wie auch in den Vorjahren konzentrierten sich die Anleger auf die sieben A-Städte, die rund 34,8 Mrd. Euro bzw. 58% des Transaktionsvolumens (2020: 52%, 2019: 62%) auf sich verbuchen konnten. Im Vergleich zum Vorjahr konnten Berlin (+25% auf 10,8 Mrd. Euro) und München (+42% auf 7,4 Mrd. Euro) wieder deutlich zulegen, auch wenn die Spitzenwerte von 2019 nicht erreicht wurden. Den stärksten Anstieg verzeichnete Köln, hier lag das Volumen mit rund 3,4 Mrd. Euro zweieinhalb Mal höher als im Vorjahr, was gleichzeitig den höchsten bisher dokumentierten Wert bedeutet. Der rund 1,1 Mrd. Euro schwere Verkauf von Fondsanteilen an drei Büroobjekten im Bereich der Messe an die RFR-Gruppe trug einen wesentlichen Teil zum Rekordergebnis bei. Zudem hat die DIC Asset im Kölner Technologiepark Ehrenfeld von TPG Real Estate Partners drei Büroobjekte für rund 270 Mio. Euro erworben. Als Forward Deal ging zum Jahresende das Laurenz Carré für deutlich über 150 Mio. Euro an Corestate Capital, Verkäufer ist die Gerchgroup. Hamburg (-40% auf 3,2 Mrd. Euro), Frankfurt (-7% auf 6,0 Mrd. Euro) und Düsseldorf (-38% auf 2,1 Mrd. Euro) verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr Umsatzrückgänge. Insbesondere in Hamburg sind 2021 kaum Großtransaktionen über 100 Mio. Euro finalisiert worden. In Düsseldorf war der Ankauf des Redevlopmentprojekts Trinkaus Galerie durch Momeni im Rahmen eines Joint Ventures mit Wirtgen Invest und Black Horse eine der größten Transaktionen des Jahres, deren Volumen sich auf rund 170 Mio. Euro belief. Die kleinste A-Stadt Stuttgart konnte mit 1,9 Mrd. Euro ein recht beachtliches Ergebnis erzielen, zudem konnte hier durch einige Großdeals ein Anstieg um rund 70% verzeichnet werden. Allein 1,5 Mrd. Euro entfielen in Stuttgart auf Büroimmobilien. In zwei Off-Market-Transaktionen wurden kurz vor Jahresende rund 700 Mio. Euro umgesetzt.

Die Spitzenrendite für Büroobjekte hat in allen A-Standorten, insbesondere im letzten Quartal, nochmals deutlich nachgegeben. Im Jahresverlauf belief sich der Rückgang auf 10 bis 30 Basispunkte. Berlin ist mit 2,5% weiterhin der teuerste Standort, gefolgt von München und Hamburg mit 2,6%, Frankfurt mit 2,7% und Köln mit 2,8%. Wobei Köln mit einem Rückgang um 30 Basispunkte den größten Preisanstieg zu verzeichnen hatte. Die günstigsten Metropolen sind Stuttgart und Düsseldorf mit 2,9%. Auch für 2022 erwarten wir einen weiteren leichten Rückgang der Spitzenrendite von bis zu 10 Basispunkten.

Abbildung 2.2: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.1.2 Ausblick

Die prägenden Themen des vergangenen Jahres werden den Investmentmarkt auch 2022 beeinflussen. Neben Corona sind dies die Entwicklungen am Kapitalmarkt, das Inflationsgeschehen und der Dauerbrenner Nachhaltigkeit (ESG, EU-Taxonomie). Das Thema Homeoffice und dessen Auswirkungen auf die Flächennachfrage wird aus unserer Sicht weniger polarisieren als in der jüngsten Vergangenheit, da die Diskussion um eine massive Flächenreduktion seitens der Büronutzer bereits im Jahresverlauf 2021 deutlich abgeflacht ist. Grundsätzlich befinden sich die meisten büronutzenden Unternehmen noch in einer Orientierungsphase bezüglich ihrer Arbeitsorganisation und -orte. Entsprechende immobilienwirtschaftliche Entscheidungen werden noch vorbereitet und gegebenenfalls später umgesetzt. Allerdings unterstreichen die guten bis sehr guten Schlussquartale auf den Vermietungsmärkten die Bedeutung des Büros als Mittelpunkt einer sich verändernden Arbeitsorganisation und zunehmenden Flexibilisierung.

Die Entwicklung der Inflation im Euroraum bzw. die möglichen oder auch ausbleibenden Reaktionen der EZB darauf werden die Dynamik am Investmentmarkt beeinflussen. Die langsame Abkehr der EZB von der expansiven Geldpolitik im Euroraum durch das Auslaufenlassen des Anleihekaufprogramms PEPP bis etwa Oktober 2022 deutet darauf hin, dass die derzeitige Inflation nicht nur als eine kurzfristige Erscheinung bewertet wird. Teilweise sind die Preissteigerungen zwar auf die statistische Erfassung (Preisrückgänge in der Pandemie vor einem Jahr), kurzfristige Preissteigerungen aufgrund der Lieferengpässe in der Industrie und die damit gestiegenen Produktionskosten und gleichzeitig geringeren Produktionsvolumen zurückzuführen. Andererseits hat sicherlich das auf insgesamt 1,85 Billionen Euro angelegte Pandemie-Notprogramm PEPP seinen Anteil zum Anstieg der Inflation beigetragen. Ab Oktober wird dann ein deutlich reduziertes Anleihekaufprogramm die Nachfolge antreten. Eine eindeutige Kehrtwende in der Geldpolitik ist jedoch nicht in Sicht.

weiterhin reges Transaktionsgeschehen – trotz Abkehr von der lockeren Geldpolitik

Somit ist auch ein Ende der Nachfrage nach Wirtschaftsimmobilien insbesondere von Seiten des institutionellen Kapitals aufgrund der Kapitalmarktparameter nicht zu erwarten. Der Leitzins im Euroraum wird voraussichtlich auch 2022 nicht angehoben werden. Zudem laufen bis 2024 deutsche Staatsanleihen mit einem Volumen von rund 200 Mrd. Euro aus. Diese Anleihen sind mit durchschnittlich rund 2,0% verzinst. Alternative Anlagemöglichkeiten mit einem vergleichbaren Risikoprofil sind weiterhin kaum verfügbar. Ein Teil der anstehenden Neuinvestition wird in den Immobiliensektor fließen und den ohnehin knappen Markt für Core-Produkte weiter antreiben.

Die Einordnung als Core-Immobilie hat sich bereits coronabedingt gewandelt. Mieterstrukturen, Vertragslaufzeiten und Lagequalitäten wurden deutlich kritischer analysiert. Die Bewertung von Nachhaltigkeitsaspekten eines Immobilieninvestments ist verstärkend hinzugekommen und wird in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Derzeit ist das Thema ESG bzw. EU-Taxonomie in aller Munde, eine eindeutige Klärung der Konsequenzen bzw. der Messbarkeit der Nachhaltigkeitskriterien in Bezug auf Immobilieninvestments ist jedoch noch nicht gegeben. Klar ist lediglich, dass Nachhaltigkeit die Preisfindung und die Strategien der Endinvestoren und Projektentwickler beeinflussen wird. Die größte Herausforderung sehen wir hier in Bezug auf Bestandsobjekte. 2022 sollte sich herauskristalisieren, welche Preisabschläge sich aufgrund der EU-Taxo-

Core-Debatte wird um ESG-Thema erweitert

nomie für ältere Bestandsobjekte ergeben und wie ESG-Konformität objektiv messbar und vergleichbar gemacht werden kann. Spannend bleibt, welche Bedeutung Redvelopments zukünftig bei der Umsetzung der Taxonomie haben können und müssen, soll es nicht beim viel kritisierten Greenwashing bleiben.

2.2 Büromarkt

2.2.1 Einleitung

Nach dem schwersten Wirtschaftseinbruch in Deutschland seit Jahrzehnten im Jahr 2020 hat sich 2021 als ein Jahr der Erholung präsentiert. Auch wenn die Pandemie noch nicht überstanden ist und mit neuen Wellen immer wieder Fahrt aufnimmt, nähert sich die Wirtschaftsleistung dem Vorkrisenniveau allmählich wieder an. Weitere Widerstände, die neben der Pandemieentwicklung vor allem Liefer- und Transportengpässe, steigende Rohstoffpreise und das Inflationsgeschehen betreffen, sorgen jedoch für anhaltende Unsicherheiten.

Dieses ambivalente Bild dokumentiert sich auch in den Büromärkten. Hinzu kommen hier die anhaltende Diskussion über die Auswirkungen des Homeoffice und die Angst vor disruptiven Tendenzen in diesem Zusammenhang. Auch die zunehmende Bedeutung der ESG-Taxonomie hinterlässt mehr und mehr Spuren im Marktgeschehen und transportiert das Thema Klimawandel auch in den Immobilienmarkt.

2.2.2 Rahmenbedingungen

*spürbare Erholung
der Wirtschaft*

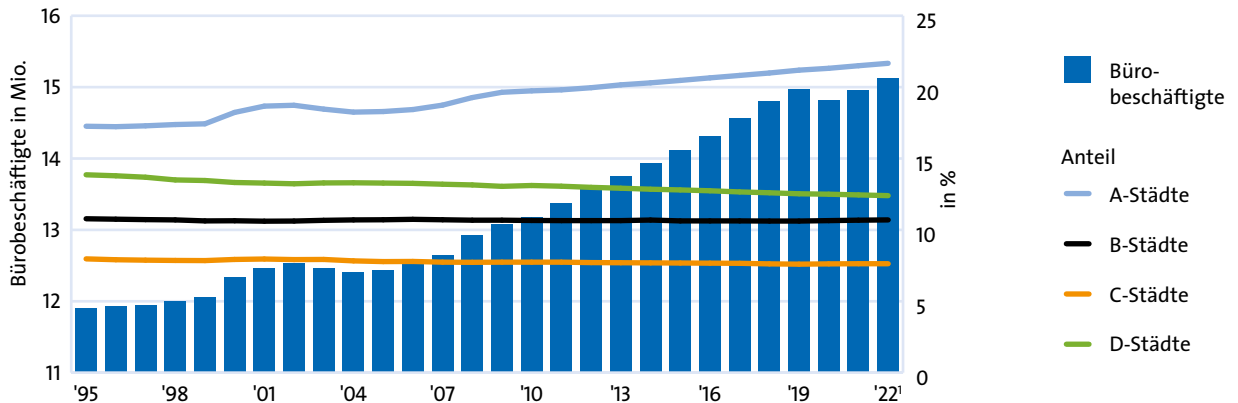
Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland hat sich 2021 gegenüber dem Vorjahr spürbar erholt. Das immer wieder aufflammende Infektionsgeschehen mit entsprechenden Einschränkungen im öffentlichen und privaten Leben in Verbindung mit der Behinderung des Produktionsbereiches durch Lieferengpässe wirkte sich jedoch dämpfend aus. Im Zuge dieser konjunkturellen Entwicklungen belebten sich auch die regionalen Arbeitsmärkte in Deutschland erneut. In nahezu allen Regionen konnten Beschäftigtenzuwächse und sinkende Arbeitslosigkeit vermeldet werden. Die Vorkrisenwerte wurden flächendeckend noch nicht erreicht, zeichnen sich jedoch prognosegemäß wieder für das aktuelle Jahr ab.

*Kurzarbeit stabilisierte
Arbeitsmarkt*

Die umfangreichen Maßnahmenpakete der Bundesregierung zur Stabilisierung der Wirtschaft und der Arbeits- und Finanzmärkte wirkten sich hier positiv aus und federten die konjunkturellen Einschnitte deutlich ab. Insbesondere das Instrument der Kurzarbeit ermöglichte es vielen Betrieben, ihre Beschäftigten in Anstellung zu halten. Dies ist gerade in Zeiten eines zunehmenden Fachkräftemangels von zentraler Bedeutung für die künftige Entwicklung.

Die grundsätzlich robusten Fundamentaldaten spiegeln sich auch in der Entwicklung der Bürobeschäftigung wider. Nachdem diese 2020 sehr leicht zurückging, hat sich im Jahr 2021 bereits wieder eine positive Entwicklung und Annäherung an das Vorkrisenniveau eingestellt.

Abbildung 2.3: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2022



1 Prognosewerte 2021 und 2022

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Auffällig ist dabei, dass sich infolge eines stärkeren Wachstums die Verteilung der Bürobeschäftigung stärker zugunsten der A- und B-Städte verschiebt. Dieser Trend war bereits in den vergangenen Jahren absehbar, hat im Rahmen der Corona-Pandemie aber nochmals an Dynamik gewonnen. Ausnahmen im Rahmen der C- und D-Städte bilden dabei Universitätsstädte, Städte im Umgriff der Metropolen oder Städte mit dominanten Ankernutzern. Hier sind vergleichbare Entwicklungen wie in den A- und B-Standorten erkennbar.

Berlin, München und Frankfurt waren in den vergangenen fünf Jahren die dynamischsten Märkte im Bundesgebiet. Während die Bürobeschäftigung in Berlin um rund 14% wuchs, legten München und Frankfurt um 9,8% bzw. 9,1% zu. Auch hier ist auffällig, dass 2020 von einer Stagnation bzw. leichten Rückgängen gekennzeichnet war, die bereits im vergangenen Jahr von erkennbaren Erholungstendenzen abgelöst wurden.

Diese Entwicklung zeichnen grundsätzlich auch die B-Standorte nach, wenngleich mit im Mittel etwas geringerer Wachstumsdynamik. Die höchsten Zuwachsraten in den vergangenen fünf Jahren verzeichneten in dieser Kategorie Münster und Dortmund mit je 8%, gefolgt von Leipzig und Essen mit 7,5% bzw. 7,2%.

Auf Grundlage des prognostizierten wirtschaftlichen Aufschwungs wird perspektivisch von einem weiteren Anstieg der Bürobeschäftigung ausgegangen, wobei in den kommenden Jahren mit einer höheren Dynamik als noch 2021 gerechnet wird. Hieraus werden sich positive Nachfrageeffekte für die Büromärkte ergeben, die sich vor allem in den A- und B-Standorten zeigen und das derzeitige vorherrschende Verteilungsmuster weiter manifestieren werden.

2.2.3 Aktuelle Entwicklungen

Nachfrage

Flächenumsatz

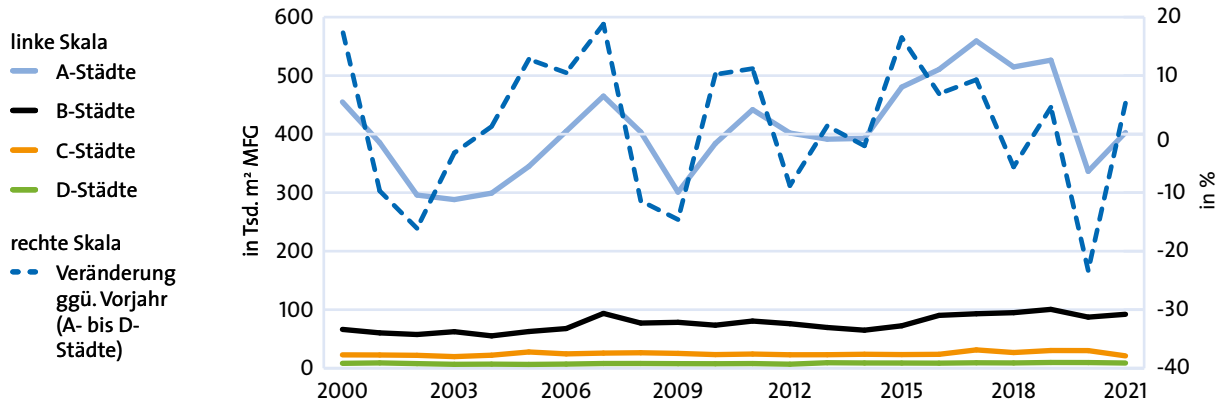
Die Nachfrage nach Büroflächen bewegte sich 2021 in einem ambivalenten Umfeld. So sind teils deutliche Zeichen der Erholung erkennbar, gleichwohl wirken

Flächennachfrage zieht spürbar an

sich die wirtschaftlichen Unsicherheiten weiterhin aus, was insbesondere in weniger Abschlüssen im großen Flächensegment dokumentiert wird.

Nach dem starken Rückgang im Vorjahr, als die Büroflächennachfrage um rund ein Viertel nachgab, zog das Umsatzvolumen 2021 wieder an. Der Flächenumsatz für die von bulwiengesa kontinuierlich untersuchten 127 Büromärkte (nur reine Stadtgebiete) lag 2021 bei knapp 5,5 Mio. m² Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) und damit rund 8,5% höher als 2020.

Abbildung 2.4: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In den einzelnen Städtekategorien fällt die Entwicklung dabei sehr differenziert aus. Genau gegenteilig zur Entwicklung im Vorjahr stieg die Nachfrage in A- und B-Städten an und gab hingegen in C- und D-Städten nach.

In den sieben A-Standorten (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) zog die Nachfrage mit einem Plus von rund 26% am stärksten an, die Rückgänge des Vorjahres (-36%) konnten damit aber noch nicht gänzlich kompensiert werden. Das Umsatzvolumen summierte sich auf ca. 3,0 Mio. m² MFG und steuerte somit ca. 54% zum Gesamtergebnis bei, was ebenfalls einem leichten Anstieg gegenüber 2020 (47%) entspricht. Auch in den B-Städten zeigten sich Erholungstendenzen. Im Vergleich zu den Top 7 sind die Ausschläge aber weniger markant. Nach einem Rückgang um ca. 13% im Jahr 2020 konnte 2021 mit einem Umsatzergebnis von ca. 1,3 Mio. m² ein moderates Plus von 5,6% registriert werden.

In den C- und D-Standorten, die sich 2020 im Mittel noch unbeeindruckt von der Krise zeigten, ging die Nachfrage 2021 teils spürbar zurück. Während die Reduktion in den D-Städten moderat ausfiel, zeigten sich in den C-Städten dagegen deutliche Rückgänge. Das Nachlassen der Nachfrage um ca. 30% lag vor allem an ausbleibenden Großvermietungen und Eigennutzerbaustarts, die 2020 in einigen Städten noch zu überdurchschnittlichen Umsätzen beitrugen.

Innerhalb der sieben A-Städte stellte sich das Bild wie folgt dar: Spitzenreiter bleibt Berlin, wo der Umsatz mit 850.000 m² MFG rund 16% über dem Vorjahr lag. Düsseldorf (+16% auf 275.000 m² MFG) und Stuttgart (+15% auf 155.000 m² MFG) konnten nach deutlichen Einbußen im vergangenen Jahr zumindest einen leichten Aufwärtstrend verzeichnen.

Deutliche Anstiege wurden hingegen in Frankfurt (+42% auf 400.000 m² MFG), Hamburg (+42% auf 475.000 m² MFG) und Köln (+33% auf 293.000 m² MFG)

und München (+28% auf 530.000 m²) registriert, wodurch die Rückgänge von 2020 annähernd wieder kompensiert werden konnten.

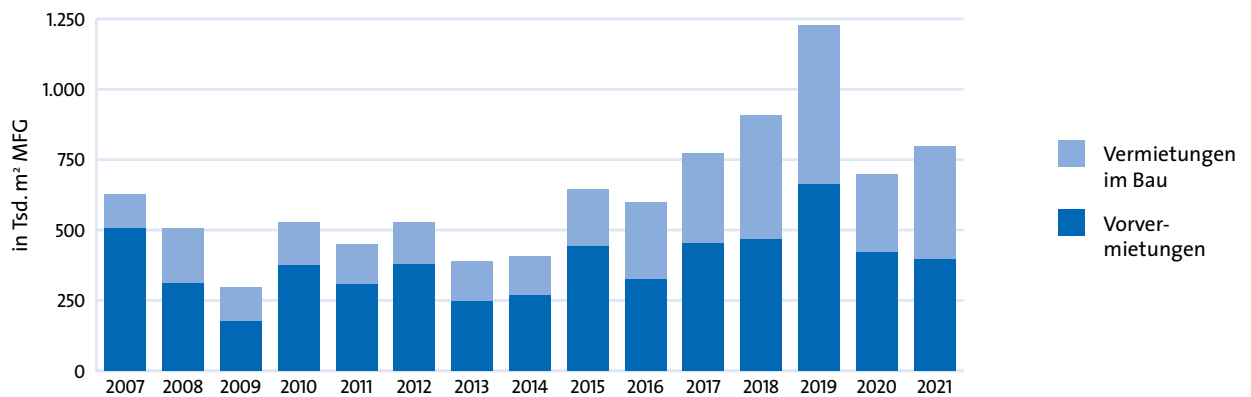
Allen Standorten gemein ist die anhaltende Zurückhaltung bei Großvermietungen aus der Privatwirtschaft. Einige realisierte Großvermietungen des vergangenen Jahres hatten sich bereits vor Corona angebahnt, kamen aber 2020 noch nicht zum Abschluss.

Zurückhaltung bei Großvermietungen

Die insgesamt geringe Zahl der Großvermietungen spiegelt sich auch bei den Projektanmietungen und Vermietungen im Bau wider. Nach dem starken Rückgang im Vorjahr (-43% auf 700.000 m² MFG) erholte sich der Wert auf knapp 800.000 m² MFG. Das Niveau liegt dabei trotz der Diskrepanz zu den Spitzenjahren 2017, 2018 und 2019 oberhalb des langjährigen Mittels. Die Gründe hierfür sind in den weiterhin überwiegend geringen Angebotsreserven und dem damit verbundenen Mangel an kurzfristig bezugsfähigen Flächen zu finden.

Herausragend ist dabei weiterhin der Anteil Berlins, wo ca. 44% aller Vorvermietungen und Vermietungen im Bau innerhalb der A-Städte verbucht wurden. Es folgen München (19%) und Hamburg (16%). In Frankfurt, Köln und Düsseldorf lag der Anteil zwischen 6% und 7%. In Stuttgart wurde 2021 in dieser Kategorie mit einem Anteil von 3% erneut kaum Aktivität verzeichnet, was auf die insgesamt geringe Nachfrage im Vergleich zu den anderen A-Städten zurückzuführen ist.

Abbildung 2.5: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Städten, 2007 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Der Nachfrageanstieg in den B-Städten dokumentiert sich auch bei den Anmietungen in Projektentwicklungen. So summierte sich die Vorvermietungsleistung in den 14 B-Standorten auf ca. 210.000 m² MFG und lag damit wieder auf dem Niveau der Vorkrisenjahre und deutlich über dem langjährigen Mittel. Auch die Gesamtvermietungen in Projektentwicklungen legten spürbar zu und lagen mit rund 297.000 m² MFG wieder annähernd auf dem Niveau des Jahres 2019.

Die Büromärkte in C- und D-Standorten sind durch sehr stabile Strukturen geprägt. Eigennutzer dominieren weiterhin stark und die Vermietungsleistung konzentriert sich überwiegend auf den Bestand. Auch hier sind jedoch aufgrund der zunehmenden Angebotsverknappung Verschiebungen in Richtung moderner Bestandsgebäude bzw. Neubauten erkennbar. Spekulative Flächen spielen dabei eine sehr untergeordnete Rolle. Üblicherweise gehen Neubauten mit hohen Vorvermietungsquoten einher und etwaige Leerstände werden zügig vom Markt absorbiert.

2022 wird mit einer weiteren Belegung auf der Nachfrageseite gerechnet. Ausgehend von der positiven Bürobeschäftigtenprognose sowie weiteren Nachholeffekten, die sich durch zurückgestellte Anmietungsentscheidungen ergeben sollten, erscheint ein Umsatzergebnis zwischen 5,5 und 6 Mio. m² MFG realistisch. Die Unsicherheiten in Verbindung mit der Corona-Pandemie werden bis ins Frühjahr ihre Spuren hinterlassen, im Nachgang wird von einem deutlichen Nachfrageanstieg ausgegangen. Es wird auch künftig mit einem hohen Anteil von Projektanmietungen und Vermietungen im Bau zu rechnen sein, da sich der Leerstand weiterhin auf einem moderaten Niveau bewegt und die Nachfrage, die sich zunehmend auf moderne, qualitativ höherwertige Gebäude konzentrieren wird, aus dem Bestand heraus nicht ausreichend bedient werden kann.

*Einfluss von Remote
Work auf die
Flächennachfrage
bleibt ungewiss*

Der Ausbruch der Corona-Pandemie im März 2020 hat zu einer deutlichen Ausweitung von Homeoffice bzw. Remote Work in Deutschland geführt. Fast gleichzeitig wurde in Deutschland eine intensive Debatte darüber ausgelöst, wie viel Bürofläche künftig überhaupt noch benötigt wird und ob Büroimmobilien ausgehend von einem zunehmenden Bedeutungsverlust an Wert verlieren werden.

Die eindimensionale, anfangs rein auf Kosteneinsparungen fixierte Diskussion hat durch zahlreiche Studien und Untersuchungen mittlerweile neue Perspektiven dazugewonnen. Einigkeit herrscht darüber, dass die Pandemie die Transformation unserer Arbeitsorganisation deutlich beschleunigt hat. In diesem Zusammenhang ist davon auszugehen, dass Homeoffice nach der Pandemie stärker genutzt wird als davor, weil vielen Beschäftigten erstmals die Heimarbeit erlaubt wurde und die diesbezügliche Akzeptanz bei den Arbeitgebern gestiegen ist. Mitentscheidend hierfür war sicherlich auch die im Januar 2021 von der Bundesregierung erlassene SARS-CoV-2-Arbeitsschutzverordnung, die Arbeitgeber grundsätzlich zur Ermöglichung von Homeoffice verpflichtete.

Welche Auswirkungen haben diese Tendenzen nun nachhaltig auf die Flächennachfrage? Auch nach mehr als 20 Monaten Pandemie können hierzu noch keine eindeutigen Aussagen getroffen werden, wenngleich sich das Bild allmählich etwas aufklärt. Grundsätzlich werden zwei Nachfrageszenarien im Markt postuliert: eines, das davon ausgeht, dass aufgrund von Homeoffice die Nachfrage nach Büro nachhaltig geringer sein wird, und ein weiteres, das unterstellt, dass die Flächenanforderungen sich ändern werden und der sich hieraus ergebende Mehrbedarf mögliche Nachfragerückgänge nivelliert.

Der bisherige Marktverlauf, aber auch eine Reihe von Studien stützen die zweite These. So ergab bereits im Frühjahr 2020 eine Umfrage von Catella¹, dass die Pandemie nachhaltig zu einem veränderten Büroflächenbedarf führen wird. In diesem Zuge wurde jedoch eine Aussage zu Flächeneinsparungen vermieden, da davon ausgegangen wird, dass das Homeoffice den Büroarbeitsplatz durch Fehlen von Face-to-Face-Kontakten lediglich ergänzen kann.

Viel Beachtung erhielt auch eine empirische Untersuchung der TU Darmstadt², die viele bekannte, aber auch neue Aspekte in Bezug auf das Homeoffice aufgreift. Im Zuge dieser Studie wurden Bürobeschäftigte in Deutschland, die aktuell im Homeoffice arbeiten, in verschiedenen Wellen (2020) zum „Work from Home“ befragt. Dabei wurde noch einmal betont, dass bereits vor Corona rund 20% bis 30% der Arbeitszeit im Homeoffice abgeleistet wurden.

1 Catella (2020): Market Tracker Q3/2020.

2 Andreas Pfnür, Felix Gauger, Yassien Bachtal und Benjamin Wagner (2021): Homeoffice im Interessenkonflikt. Ergebnisbericht einer empirischen Studie. In: Andreas Pfnür (Hrsg.), Arbeitspapiere zur immobilienwirtschaftlichen Forschung und Praxis, Band Nr. 41, Technische Universität Darmstadt.

Darüber hinaus wurde ein weiterer, bisher kaum beachteter Aspekt in der Studie thematisiert: Homeoffice verstärkt das soziale Gefälle. Der Arbeitserfolg im Homeoffice ist hiernach eng verknüpft mit der Zufriedenheit mit der Wohnsituation, der Qualität der Berufsausbildung, des Alters sowie der Selbstbestimmtheit und Eigenverantwortlichkeit der Tätigkeit.

Homeoffice verstärkt soziales Gefälle

In Bezug auf den zukünftigen Büroflächenbedarf kommt die Untersuchung zum Fazit, dass mittelfristig kaum davon auszugehen ist, dass Büroflächen im gleichen Umfang abnehmen, wie Homeoffice-Aktivitäten zunehmen werden. Die Studie verweist zudem auf die zunehmenden qualitativen Ansprüche an die Bürofläche – Büroarbeitende wollen sich auch am Arbeitsplatz wohlfühlen.

Büroflächen werden also auch zukünftig nachgefragt – dennoch stehen sie in einem intensiven Wettbewerb zu Remote Work, wodurch sich neue Herausforderungen für Arbeitgeber und nicht zuletzt auch für Immobilieneigentümer und Entwickler ergeben.

In einer zunehmend flexibilisierten Arbeitswelt dient das Büro als zentrale Anlaufstelle für den sozialen Austausch, Kollaboration und Kreativität. Das erfordert flexible Raumkonzepte und einen höheren Anteil von Besprechungs- und Konferenzräumen. Damit wächst der Druck auf die Arbeitgeber, bestehende Flächen nicht zu reduzieren, sondern in eine Arbeitswelt zu transformieren, die von einem hohen Wohlfühlfaktor geprägt ist. Neue Konzepte, die großzügige Kommunikations- und Sozialflächen, aber auch mehr Platz und Komfort am Schreibtisch in den Mittelpunkt stellen, nehmen an Bedeutung zu.

Büros als Anker für Austausch, Kollaboration und Kreativität gewinnen an Bedeutung

Für Bürovermieter bedeutet dies, dass die bisherigen Flächenkonzepte neu gedacht werden müssen und spätestens in der Nachvermietung oft nicht unwesentliche Capex-Maßnahmen anstehen, die sich negativ auf den Cashflow auswirken.

Hybride Arbeitsplatzkonzepte mit mindestens zwei Arbeitsplätzen (zu Hause und im Unternehmen) werden also zukünftig die Regel sein – ohne dass sich hieraus zwangsläufig Einbrüche in der Büroflächennachfrage ergeben. Es ist vielmehr wahrscheinlicher, dass Unternehmen in der Summe (Remote-Work-Arbeitsplätze und Unternehmensbüros) mehr Bürofläche nachfragen – und die zum Beginn der Pandemie erhofften Kosteneinsparungen durch das Homeoffice sich ins Gegenteil verkehren.

Angebot

Neubaufächenproduktion

Das Volumen der Neubaufächenproduktion lag 2021 in den 127 Büromärkten bei ca. 2,8 Mio. m² MFG. Dies ist der höchste Wert der letzten zehn Jahre und übertrifft den Rekordwert des Vorjahres von knapp 2,6 Mio. m² MFG noch einmal deutlich.

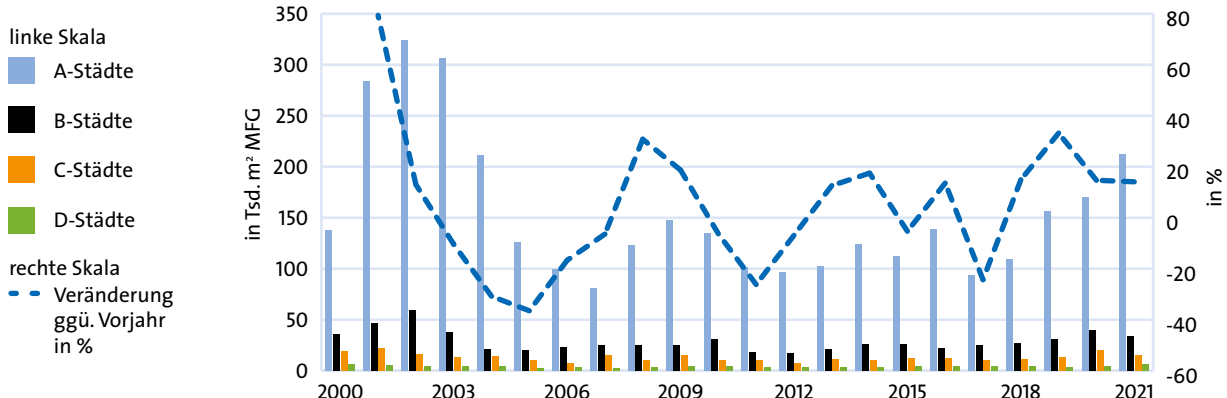
Neubauvolumen steigt weiter an

Treiber dieser Entwicklung sind vor allem die sieben A-Städte, welche knapp 1,5 Mio. m² MFG auf sich vereinen. Im Mittel der sieben Städte bedeutet dies ein Neubauvolumen von mehr als 210.000 m² MFG und einen erneuten Anstieg von rund 14% gegenüber 2020.

Das mit Abstand höchste Neubauvolumen entfällt wie in den letzten Jahren üblich auf Berlin.

In der Bundeshauptstadt wurde mit rund 690.000 m² MFG fast die Hälfte des gesamten A-Stadt-Volumens realisiert. Auch an den anderen A-Standorten wurden überwiegend überdurchschnittliche Fertigstellungszahlen verzeichnet. Mit weitem Abstand folgt München auf Platz zwei, wo sich das Neubauvolumen auf ca. 200.000 m² MFG summierte. In Düsseldorf, Hamburg und Stuttgart wurden zwischen 110.000 und 160.000 m² MFG realisiert, in Frankfurt und Köln hingegen nur knapp 100.000 m² MFG. Auch hier sind ausgehend von der konkreten Pipeline bereits 2022 deutlich höhere Volumen zu erwarten.

Abbildung 2.6: Durchschnittliche Neubauvolumen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In den 14 B-Standorten wurde mit durchschnittlich 34.000 m² MFG ebenfalls ein erneut überdurchschnittliches Neubauvolumen erzielt, wenngleich das Volumen hinter dem Vorjahr (39.000 m² MFG) zurückblieb. Die höchsten Anteile an den zusammen rund 470.000 m² MFG entfallen dabei auf Hannover (102.000 m² MFG), Essen (46.000 m² MFG), Nürnberg und Karlsruhe (je 45.000 m² MFG).

Moderate Volumen wurden erneut in Duisburg, Bochum und Wiesbaden erfasst. Auch in Bremen wurde nach Jahren höherer Bautätigkeit ein vergleichsweise geringes Niveau erreicht. Alle Standorte verzeichneten einen Flächenneuzugang von unter 15.000 m² MFG, wobei für alle Städte auf Basis der Pipeline kurz- bis mittelfristig ein spürbarer Anstieg prognostiziert wird.

Die positiven Rahmenbedingungen der letzten Jahre sorgten auch in den C- und D-Standorten für eine deutliche Belebung der Bauaktivität. Aufgrund der geringeren Marktgrößen schlagen sich einzelne Großprojekte hier deutlicher in der Fertigstellungsstatistik nieder als in den Büromarktmegropolen. Gleiches gilt bei einem Ausbleiben der Projekte bzw. in den Jahren nach Fertigstellung einzelner Großvorhaben.

Deutlich wird dies bei den C-Städten. Nach dem Rekordwert 2020, als mit rund 450.000 m² MFG Büroflächenneuzugang der 10-Jahresdurchschnitt um mehr als 75% überschritten wurde, fiel das Neubauvolumen 2021 deutlich geringer aus. Die erfassten 340.000 m² MFG liegen dennoch erneut spürbar über dem langjährigen Mittel. In den D-Städten wurden knapp 510.000 m² MFG erfasst, was einen neuen Rekordwert darstellt und das ebenfalls gute Vorjahr nochmals um 29% übersteigt.

kurzfristig sehr hohe Fertigstellungszahlen zu erwarten

Die konkreten Pipelines für die A- und B-Standorte lassen auch für 2022 erneut sehr hohe Fertigstellungszahlen erwarten. Das Volumen dürfte das des Jahres 2021 noch einmal übersteigen. Zwar mehren sich die Bauverzögerungen, wel-

che vor allem aus dem Mangel an Baukapazitäten und Baustoffen herrühren, da sich ein Großteil der Projekte aber bereits in fortgeschrittener Bauphase befindet, sind hier nur vereinzelt Verzögerungen bei den Fertigstellungszeitpunkten zu erwarten. Größere Verschiebungen sind dagegen bei der Planungspipeline wahrscheinlich. Ansteigende Leerstände in Verbindung mit Materialknappheit, hohen Baupreisen und der zunehmenden Bedeutung von Nachhaltigkeitsthemen dürften hier stärker ins Gewicht fallen und den Fokus wieder vermehrt auf die Mikrolage und die Projektqualität richten.

Leerstand

Der starke Anstieg der Fertigstellungszahlen in Verbindung mit der verhaltenen Nachfrage hat die im Vorjahr einsetzende Entwicklung eines leichten Leerstandsanstiegs weiter fortgesetzt. Der kontinuierliche und z.T. rasante Leerstandsabbau der letzten Jahre gehört damit der Vergangenheit an. Die 127 deutschen Büromärkte vereinen Ende 2021 einen Leerstand von 7,8 Mio. m² MFG auf sich, was knapp 800.000 m² über dem Vorjahresniveau liegt. Die Leerstandsquote von 4,1% liegt entsprechend ebenfalls rund 35 Basispunkte über dem Vorjahreswert. In der Gesamtbetrachtung ist der Leerstand trotz des erneuten Anstiegs weiterhin als gesund einzustufen, da er sich innerhalb einer marktüblichen Fluktuationsreserve befindet.

anhaltende Entspannung auf der Angebotsseite

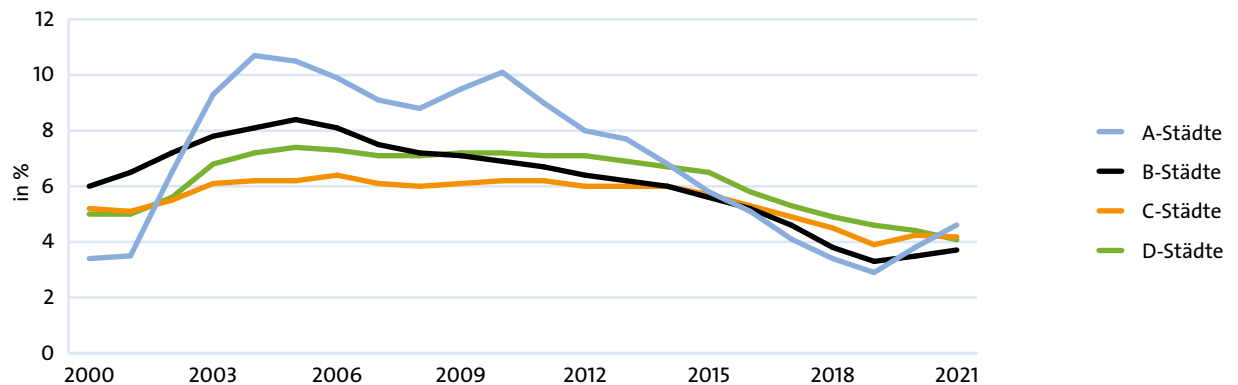
Die intakte Marktverfassung mit gesunder Angebotsreserve kommt auch in der hohen Nettoabsorption von 1,4 Mio. m² MFG zum Ausdruck, die aufgrund der hohen Neubaufächenproduktion und anziehender Nachfrage über dem Vorjahreswert von 1,1 Mio. m² MFG lag.

Wie bereits im Vorjahr fokussiert sich der Anstieg der Leerstandsvolumen auf die A- und B-Städte, wobei die A-Städte aufgrund des deutlich höheren Anteils spekulativer Bautätigkeit erwartungsgemäß den größten Zuwachs zu verzeichnen haben. In den C- und D-Städten zeigt sich das Niveau im Durchschnitt stabil bis leicht fallend.

spürbare Leerstandsanstiege in den A-Städten

Aufgrund dieser Entwicklungen verändern sich seit Jahren auch erstmals wieder die grundsätzlichen Strukturen. So weisen die A-Städte nach einer rund fünf Jahre andauernden Phase mit den geringsten Werten nun wieder die höchsten Angebotsreserven mit rund 4,4% im Mittel auf. Die geringsten Leerstände finden sich nun, trotz eines Anstieges, in den B-Städten mit rund 3,7%. Es folgen die D- und C- Standorte mit 4,1% und 4,2%.

Abbildung 2.7: Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Die aufgezeigten Entwicklungen im Mittel der Stadtkategorien werden bei der Betrachtung der Einzelstandorte deutlich. Teilweise zeichnen die Entwicklungen und Leerstands-niveaus lokal auch ein deutlich differenzierteres Bild. So sind alle A-Städte durch einen Leerstandsanstieg gekennzeichnet, gleichwohl sind weiterhin deutliche Niveauunterschiede erkennbar. So weisen Düsseldorf (7,1%) und Frankfurt (7,5%) die mit Abstand höchsten Leerstände auf mit Werten auch spürbar über den marktüblichen Fluktuationsreserven. In den anderen A-Städten ist die Situation trotz des ebenfalls spürbaren Anstiegs jedoch weiterhin als moderat einzustufen. Die Leerstandsquoten in Berlin, Hamburg, München, Köln und Stuttgart betragen jeweils zwischen 3% und 4%.

Schattenleerstände durch Untervermietungen schwer zu erfassen

Zu berücksichtigen ist hierbei, dass diese Zahlen neben den klassischen leerstehenden Flächen auch Untermietflächen beinhalten, die 2021 noch einmal deutlich an Bedeutung gewonnen haben. Hier ist die Transparenz jedoch weiterhin eingeschränkt, sodass neben den erfassbaren Flächen auch „Schattenleerstände“ existieren, die nicht oder nur sehr schwer zu quantifizieren sind. Getrieben wird diese Entwicklung dadurch, dass einige Unternehmen in den vergangenen Jahren Flächen unter Wachstumsannahmen angemietet haben, die nun nicht oder noch nicht eingetreten sind. Einige dieser Flächen werden dem Vermietungs-markt nun wieder sukzessive zugeführt.

Auch die B-Städte zeichnen ein heterogenes Bild, wobei hier auch divergierende Entwicklungen ausgemacht werden können. So weisen einige Märkte sogar rückläufige Leerstandszahlen auf wie beispielsweise Dortmund, Münster und Bonn. In Essen, Hannover und Mannheim werden hingegen teils deutliche Anstiege dokumentiert. Besonders angespannt stellt sich die Angebots-situation in Münster (1,3%), Bonn (2,2%) und Wiesbaden (2,7%) dar. Die höchsten Leerstände verzeichnen Essen (5,4%), Leipzig (5,8%) und Mannheim (5,6%).

Für 2022 ist aufgrund der derzeitigen und zu erwartenden Rahmenbedingungen mit weiteren Leerstandsanstiegen zu rechnen, die sich vor allem in den A-Städten niederschlagen werden. Der Grund hierfür ist die sehr gut gefüllte Pipeline mit nennenswerten Anteilen spekulativer Bautätigkeit, die in den übrigen Stadtkategorien deutlich geringer ausfällt.

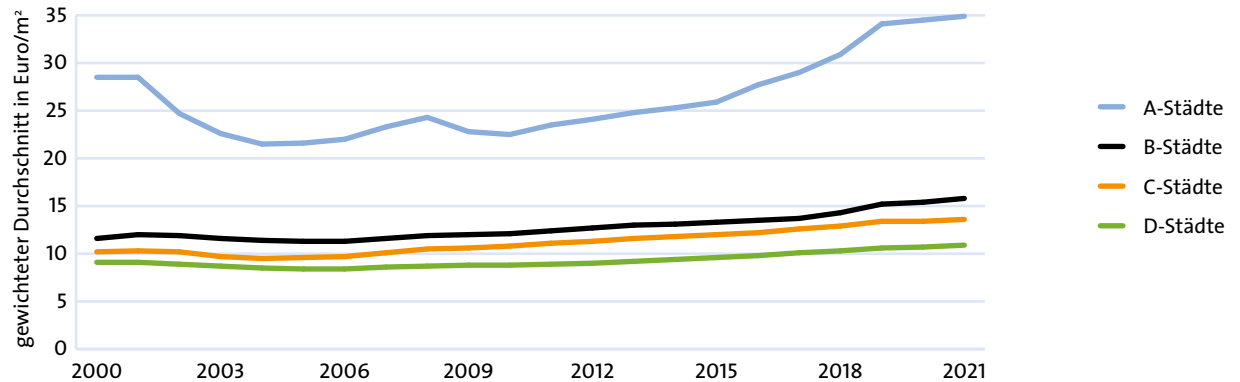
Mietentwicklung

leichtes Mietpreiswachstum im Spitzensegment

Das Jahr 2020 hat den fast zehn Jahre anhaltenden Trend des kontinuierlichen Mietpreiswachstums spürbar ausgebremst. Infolge der Corona-Pandemie ging die Entwicklung nahezu flächendeckend in eine Stagnation über. Für 2021 konnten wieder leichte Zuwächse verzeichnet werden, was eine Marktsituation dokumentiert, in der sich Leerstands-entwicklung und Entwicklung der Spitzenpreise voneinander entkoppeln. Wichtig ist hierbei auch, dass Incentives erneut an Bedeutung gewonnen haben und auch perspektivisch wieder ein wesentliches Element im Marktgeschehen darstellen werden.

Die Zuwächse verteilen sich auf sämtliche Stadtkategorien. In den A-Städten konnte ein leichtes Plus auf rund 35,20 Euro/m² MFG verzeichnet werden. Getragen wurde dies von leichten Anstiegen in Hamburg, Berlin und München. An den übrigen Standorten blieb das Spitzenmieten-niveau weitestgehend stabil. Damit sind auch die Strukturen stabil geblieben. Frankfurt bleibt der hochpreisigste Standort, dicht gefolgt von München und Berlin.

Abbildung 2.8: Entwicklung der Spitzenmiete nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Auch unter den B-Standorten stellt sich eine vergleichbare Entwicklung dar, wenngleich auf niedrigerem absolutem Niveau, dafür mit etwas höherer Dynamik. Besonders starke Zuwächse wurden in Bonn, Dortmund, Duisburg und Leipzig verzeichnet, wo die Spitzenpreise um bis zu 1 Euro/m² stiegen.

B-Standorte mit spürbarem Preisanstieg

Auch hier haben sich die Strukturen entsprechend nicht grundlegend geändert. Die höchsten Preise werden weiterhin in Bonn (23,50 Euro/m² MFG), Hannover und Mannheim (17,00 Euro/m² MFG) gezahlt. Seit neuestem erreicht auch Leipzig die 17-Euro-Marke und gesellt sich zum Spitzentrio dazu.

Auch an den C- und D-Standorten sind leichte Preisanstiege spürbar. Hier sind es vor allem Einzelstandorte mit Neubauvorhaben, die das Mittel über alle Städte signifikant mit beeinflussen. Neubauprojekte werden aufgrund der erhöhten Baukosten und der überdurchschnittlichen Qualitäten in der Regel deutlich über dem marktüblichen Niveau der C- und D-Städte vermarktet, hier sind eine entsprechend große kritische Masse und weitere Projekte nötig, um das Preisniveau auch nachhaltig mitzubestimmen.

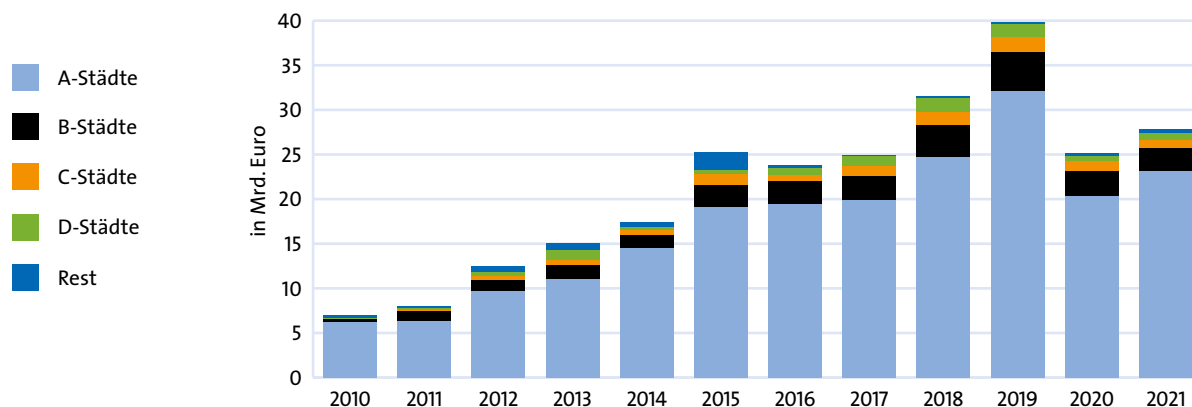
2.2.4 Transaktionsmarkt

Im vergangenen Jahr belief sich das Transaktionsvolumen mit Büroimmobilien auf 27,8 Mrd. Euro (2020: 25,1 Mrd. Euro), was einem Anstieg von gut 10% gegenüber dem Vorjaheresergebnis bedeutete. Das Zehnjahresmittel von 24,2 Mrd. Euro konnte sogar um ca. 15% übertroffen werden.

Vertrauen in die Assetklasse Büro weiterhin hoch – Dominanz der A-Städte ungebrochen

Die Bedeutung der A-Standorte ist im Vergleich zum Vorjahr nochmals gestiegen. Etwa 83% des Transaktionsvolumens im Bürosegment (Vorjahr 81%) wurde in den Top 7 registriert. Dieser Wert zeigte in der jüngeren Vergangenheit nur eine geringe Volatilität und lag immer in einer vergleichbaren Größenordnung. Die Dominanz der A-Standorte für den Büroinvestmentmarkt ist damit ungebrochen. In B-Städten lag das Investmentvolumen mit 2,5 Mrd. Euro immer noch erkennbar unter dem Allzeithoch des Jahres 2019 (4,4 Mrd. Euro) sowie leicht unter dem Niveau des Vorjahres (2,8 Mrd. Euro). C-Städte verbuchten ca. 1 Mrd. Euro Umsatz mit Büroimmobilien, was annähernd dem Langfristmittel entspricht. In den D-Städten hat sich das Transaktionsvolumen mit 0,71 Mrd. Euro gegenüber 2020 leicht erhöht.

Abbildung 2.9: Büroinvestmentvolumen nach Stadtklassen, 2010 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.10: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, Einzelobjekte, 2021

Stadt	Objekt	Teilraum/ Stadtbezirk	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m ²	Preis in Mio. Euro	Preis in Euro/m ²
Frankfurt am Main	Four – T1	Bankenviertel	Allianz Real Estate/ Bayerische Versorgungskammer (BVK)	Groß & Partner	82.500	1.400	17.000
Berlin	Fürst	Ku'damm plus Seitenstr.	Aggregate Holdings	Ionview Holdings	111.000	1.000 ¹	9.000
Köln	Rheinpark/ Rheinhallen	Deutz	RFR-Gruppe	Sal. Oppenheim	153.000	748 ¹	4.900
München	Highlight Munich Business Towers	Parkstadt Schwabing	Imfarr Beteiligungs GmbH/SN Beteiligungen Holding AG	Commerz Real	85.000	700	8.200
München	Pandion Soul	Cityrand Süd	Union Investment	Pandion AG	44.700	600	13.400
München	Uptown	Moosach	DIC Asset AG	Government of Singapore GIC	51.000	570	11.200
Frankfurt am Main	Skyper Hochhaus	Bankenviertel	Ampega Real Estate GmbH	Allianz-Gruppe	53.600	550	10.300
Berlin	Victoria- stadt-Lofts	Peripherie- Ost	Signa Holding	Züblin Immobilien Holding AG/ Ilmarinen	68.500	425	6.200
München	Elementum	Innenstadt	Imfarr Beteiligungs GmbH/SN Beteiligungen Holding AG	Credit Suisse	67.000	400	6.000
Berlin	Zalando-HQ	Mediaspree	Bayerische Versorgungskammer (BVK)	Hines	42.200	365 ¹	8.600
Stuttgart	NEO	Vaihingen	R+V Versicherung AG	W2 Development GmbH/Competo Capital Partners	18.000	100 ¹	5.600

alle Flächen und Preise gerundet

¹ Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Angeführt wird das Büroinvestmentvolumen wie im Vorjahr von Berlin. Dort sind rund 6,3 Mrd. Euro (+12% im Vergleich zum Vorjahr) in Büroimmobilien investiert worden. München setzt sich mit rund 5,2 Mrd. Euro (+86%) auf Platz zwei, gefolgt von Frankfurt mit 4,9 Mrd. Euro (+1%). Der letztjährige Drittplatzierte Hamburg verbuchte im abgelaufenen Jahr einen Rückgang um rund 43% auf 1,7 Mrd. Euro. In Düsseldorf lag mit rund 1,3 Mrd. Euro ein um 51% niedrigerer Umsatz vor. Klare Zuwächse konnten hingegen in Köln (+240% auf 2,3 Mrd. Euro) und Stuttgart (+99% auf 1,4 Mrd. Euro) dokumentiert werden.

Ein großer Anteil am Jahresumsatz wurde, wie so häufig, im Schlussquartal erzielt. Die Jahresendrallye hat viel zum überdurchschnittlichen Jahresergebnis beigetragen. Die größte Einzeltransaktion am Büromarkt wurde mit dem Ankauf des Hochhausprojektes Four-T1 in der Frankfurter Innenstadt für rund 1,4 Mrd. Euro erzielt. Ebenfalls über 1 Mrd. Euro lag der Verkauf von Anteilen des ehemaligen Oppenheim/Esch-Fonds an drei Büroobjekten im Umfeld der Messe Köln an die RFR-Gruppe. Der Spitzenwert im Bürosegment in Stuttgart von knapp 700 Mio. Euro wurde durch zwei Off-Market-Transaktionen im letzten Quartal erreicht, darunter ein Campus in Bad Cannstatt mit Nutzern der öffentlichen Hand. In München konnten im vergangenen Jahr gleich mehrere Großtransaktionen über 500 Mio. Euro realisiert werden. Darunter der Forward Deal des Projektes Pandion Soul im aufstrebenden Werksviertel sowie die Verkäufe der beiden Hochhäuser Highlight Towers und Uptown. Zahlreiche weitere Deals über 100 Mio. Euro komplettierten das erfolgreiche Jahresergebnis. In Berlin war die Zahl der Deals über 100 Mio. Euro nochmals deutlich höher, allein 22 Bürodeals knackten hier die Marke. Darunter der erneute Verkauf des Fürst an Aggregate Holdings, die Übernahme der Victoriastadt Lofts von Signa und der Weidt Park Corner in der Eurocapacity, welcher an die Generali Versicherung AG ging.

*höchste Umsätze im
Schlussquartal*

Das Investmentvolumen in den B-Standorten lag 2021 mit rund 2,5 Mrd. Euro etwas unter dem Niveau des Vorjahres. An die Spitze setzte sich 2021 Wiesbaden. In der hessischen Landeshauptstadt hat REInvest Asset Management S.A. den ersten Bauteil der Quartiersentwicklung Seven Gardens von der OFB Projektentwicklung GmbH erworben. Bei der angekauften Immobilie handelt es sich um das Oak House, welches für rund 30 Jahre an Behörden des Landes Hessen vermietet ist. Darüber hinaus gab es weitere marktprägende Transaktionen an fast allen B-Standorten, welche jedoch alle unter der Marke von 100 Mio. Euro blieben. Beispielsweise der Ankauf des BP Headquarters in Bochum durch die Union Investment oder des DMK Airport City in Bremen durch die HanseMercur Grundvermögen. In vergleichbarer Größenordnung bezogen auf das Transaktionsvolumen lagen der Ankauf des Forums am Brühl in Leipzig durch DW Real Estate/Goldman Sachs oder das Objekt Bonnanova in der Godesberger Allee in Bonn durch die DIC Asset AG.

Bei Portfoliotransaktionen blieben 2021 ähnlich wie bereits im Vorjahr die großen Bürodeals aus. Der Anteil von Portfoliodeals am Gesamtvolumen sank sogar noch einmal deutlich auf unter 20%. Das einzige erwähnenswerte größere Portfolio mit Büroanteil war der Verkauf von 69 Wirtschaftsimmobilien vom israelischen Investor Summit mit insgesamt rund 630.000 m² an Tristan Capital Partners. Dabei handelt es sich um eine Mehrheitsbeteiligung an der GxP German Properties AG, der Büroanteil des Portfolios beläuft sich in etwa auf 60%. Einige „Kleinstportfolios“ mit zwei bis drei Objekten kamen hinzu, die Volumen erreichten hier jedoch keine größeren Summen. Lediglich der Büroanteil der Objekte des ehemaligen Oppenheim/Esch-Fonds in Köln lag über 1 Mrd. Euro.

*erneut kaum große
Portfoliotrans-
aktionen*

Abbildung 2.11: Bürotransaktionen, Portfolios, 2021

Portfolio	Anzahl der Objekte	Nutzungsarten	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m ²	Preis in Mio. Euro
GxP Properties	69	Büro (60%), Logistik, Handel	Tristan Capital Partners	Summit Real Estate	631.000	1.000
Berlin, Düsseldorf, Göttingen	3	Büro, Logistik	DIC Asset AG	Becken/Langen Immobilienengruppe	42.200	268
Köln	3	Büro	DIC Asset AG	TPG Real Estate	61.300	267
Berlin, Frankfurt, Hamburg, München	4	Büro	Bayerische Versorgerkammer	Quest Investment	24.000	198

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Renditeentwicklung

Renditen geben weiter nach

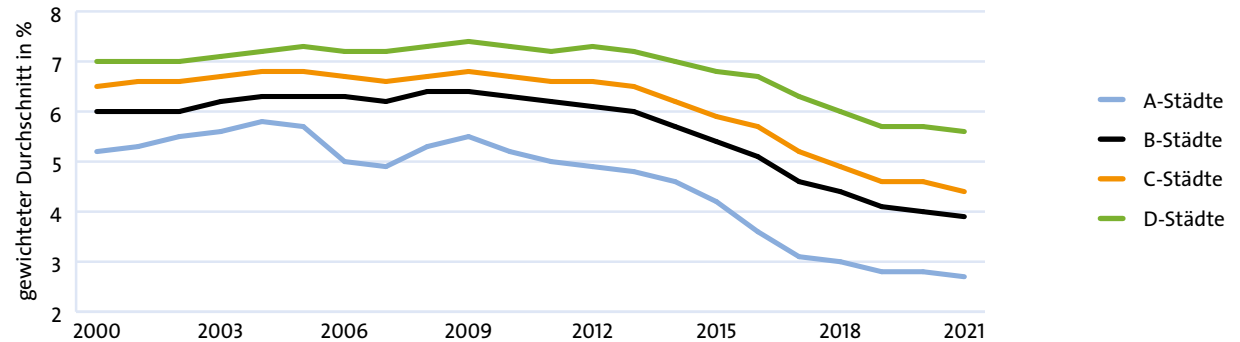
Büroimmobilien erfreuen sich weiterhin einer sehr hohen Nachfrage. Core-Investments sind um die ESG-Thematik erweitert worden und stehen dabei im Fokus der Investoren. Die hohe Nachfrage verbunden mit dem begrenzten Angebot hat das ohnehin hohe Preisniveau weiter steigen lassen. Entsprechend gaben die Nettoanfangsrenditen in sämtlichen Städte Kategorien nach. Der gewichtete Durchschnitt der Nettoanfangsrenditen in den A-Städten lag bei 2,65%, es folgen die B-Städte mit 3,9% sowie die C- und D-Städte mit 4,4% bzw. 5,6%.

Die Spitzenrendite für Büroobjekte ist an allen A-Standorten, insbesondere im letzten Quartal, nochmals deutlich gesunken. Im Jahresverlauf belief sich der Rückgang auf 10 bis 30 Basispunkte. Berlin ist mit 2,5% weiterhin der teuerste Standort, gefolgt von München und Hamburg mit 2,6%, Frankfurt mit 2,7% und Köln mit 2,8%. Wobei Köln mit einem Rückgang um 30 Basispunkte den größten Preisanstieg zu verzeichnen hatte. Die günstigsten Metropolen sind Stuttgart und Düsseldorf mit 2,9%. Auch für 2022 erwarten wir einen weiteren leichten Rückgang der Spitzenrendite von bis zu 10 Basispunkten.

Die höchsten Preise in den B-Städten werden weiterhin in Bonn, Nürnberg, Hannover, Leipzig, Münster, Dresden und Wiesbaden gezahlt. Das Renditeniveau liegt hier zwischen 3,4% und 3,8%. Auch einzelne C-Standorte positionieren sich auf einem vergleichbaren Niveau. Voraussetzungen sind hier jedoch das Vorhandensein einer renommierten Universität oder die Lage in einer etablierten Metropolregion. Beispielhaft lassen sich Freiburg und Heidelberg (je 3,5%), Potsdam und Augsburg (je 3,6%) sowie Mainz (3,7%) anführen.

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

Abbildung 2.12: Entwicklung der Nettoanfangsrendite nach Stadtklassifikation, 2000 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.2.5 Ausblick

Für 2022 wird von einer zunehmenden Dynamik des Büromarktgeschehens ausgegangen. Haupttreiber dieser Entwicklung ist ungeachtet der Debatte um die Auswirkungen von Remote Work auf die Nachfrage vor allem die positive Bürobeschäftigtenprognose, von der entsprechende Nachfrageimpulse ausgehen werden.

Normalisierung des Marktgeschehens

Eine Vielzahl geplanter und in Realisierung befindlicher Neubauprojekte wird dagegen trotz anziehender Nachfrage zu einer weiteren Entspannung auf der Angebotsseite führen. Die Leerstandsquote wird im Mittel jedoch auf einem gesunden Niveau verbleiben.

Vor diesem Hintergrund und in Verbindung mit den anhaltend hohen Baukosten sowie zunehmenden ESG-Anforderungen ist auch 2022 mit steigenden Mieten zu kalkulieren. Einzig in Nebenlagen, die in der Vergangenheit in Ermangelung geeigneter Flächen an Bedeutung gewonnen haben, sind Korrekturen wahrscheinlich. Hier spielen im Einzelfall die konkreten Standortqualitäten wieder eine entscheidende Rolle für die Nachfrage und damit auch für das Mietniveau.

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass sich die prognostizierte Entwicklung auf Nominalmieten bezieht. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Bedeutungsgewinns von Incentives in Form von mietfreien Zeiten oder Ausbaurückstellungen sind für die Effektivmieten jedoch auch Rückgänge möglich.

Ausgehend von stabilen Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt ist 2022 ein vitales Transaktionsgeschehen zu erwarten, das sich wieder dem Rekordjahr 2019 annähern dürfte. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik, an der sich kurz- bis mittelfristig nicht signifikant etwas ändern dürfte, ist die Immobilie bei institutionellen Investoren weiterhin gefragt. Die Volatilität der Aktienmärkte und die verschwindend geringe bis negative Verzinsung von vermeintlich risikoarmen Anleihen wird das Investoreninteresse an Immobilien auf einem hohen Niveau halten. In der Folge ist nicht davon auszugehen, dass Büroimmobilien ihren Status als dominante Anlageklasse verlieren werden. Das Vertrauen der Investoren ist ungeachtet der Diskussionen um die Auswirkungen von Remote Work auf die Nachfrage weiterhin hoch. Bei Büroinvestments wird die Risikoprüfung dennoch noch mehr an Bedeutung gewinnen, insbesondere in Bezug auf Flexibilität und Drittverwendungsfähigkeit, Mieterbonität, Ausfallrisiko, Wachstumsperspektive und natürlich ESG-Konformität.

weiterhin reger Transaktionsmarkt

Preiskorrekturen in Nebenlagen zu erwarten

2022 kann davon ausgegangen werden, dass die Renditekompression bei absoluten Core-Objekten anhalten wird. Insbesondere Immobilien mit langfristig gesichertem Cashflow mit sehr bonitätsstarken Mietern und geringer Ausfallwahrscheinlichkeit werden weiterhin auf eine sehr hohe Nachfrage treffen. Mit Preiskorrekturen ist bei Objekten mit Lage- und Objektdefiziten, insbesondere im Hinblick auf die EU-Taxonomie, zu rechnen.

Abbildung 2.13: Büromärkte der A-Städte, Kennzahlen und Trends

	2020	2021	Trend 2022
Umsatz (m ² MFG)	336.400	420.800	↗
Neubau (m ² MFG)	170.200	212.600	↗
Leerstandsquote (%)	3,4	4,4	↗
Spitzenmiete (Euro/m ² MFG)	34,50	35,20	↗
Nettoanfangsrendite (%)	2,8	2,65	↘

gemittelte Werte

↗ steigend
→ gleichbleibend
↘ fallend

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.3 Unternehmensimmobilien

2.3.1 Einleitung

Assetklasse mit einer Vielzahl an Ausprägungen

Anders als andere klar durch ihre Nutzungen abgegrenzte Immobilien-Assetklassen (wie zum Beispiel Büro oder Wohnen) sind die Unternehmensimmobilien durch nutzungsübergreifende, hybride Ausprägungen gekennzeichnet. Die Grenzen und Übergänge zu der Vielzahl an in Deutschland vorzufindenden Logistikimmobilien sind fließend. Viele der Charakteristika, die im Allgemeinen auf Logistikimmobilien zutreffen, können ebenfalls bei Unternehmensimmobilien vorgefunden werden. Vereinfacht gesagt: Logistikimmobilien stehen für die großflächige Lagerung und den Warenumschat, während Unternehmensimmobilien die Nachfrager kleinerer Flächen bedienen und eben auch entscheidender Teil der Wertschöpfungskette sind – sowohl für die Produktions- als auch die Dienstleistungsbranche.

Auch wenn eine definitorische Eingrenzung in den vorherigen Frühjahresgutachten bereits erfolgte, wird aufgrund der Komplexität dieser Assetklasse hierauf im Folgenden kurz eingegangen.

Auf den gewerblichen Immobilienmärkten Deutschlands hat sich der Immobilientypus Unternehmensimmobilien (UI) mittlerweile fest etabliert und profitiert von seiner hohen Nutzungsreversibilität und damit verbundenen Drittverwendungs- sowie Multi-Tenant-Fähigkeit. Unternehmensimmobilien werden im Allgemeinen als gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur definiert. Aber auch Nutzungen für die Logistik der letzten Meile können in ihnen vorgefunden werden. Im englischsprachigen Raum werden Unternehmensimmobilien technisch oft mit dem Immobilientyp „Light Industrial“ assoziiert.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

Gewerbeparks

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

Produktionsimmobilien

- schwerpunktmäßig einzelne Hallenobjekte mit moderatem Büroanteil
- geeignet für vielfältige Arten der Fertigung
- Hallenflächen sind prinzipiell auch für andere Zwecke wie Lagerung (einfache Logistik aufgrund geringerer Anzahl von Andocktoren), Forschung und Services sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar
- Drittverwendungsfähigkeit in erster Linie standortabhängig

Lagerimmobilien

- schwerpunktmäßig Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten und stellenweise Serviceflächen
- im Rahmen der Unternehmensimmobilien durch eine Größe von maximal 10.000 m² von modernen Logistikhallen abgegrenzt
- unterschiedliche Ausbau- und Qualitätsstandards
- verfügen meist über eine geringere Hallenhöhe als Logistikimmobilien
- in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet (etwa durch Nachrüstung von Rampen und Toren)

Transformationsimmobilien

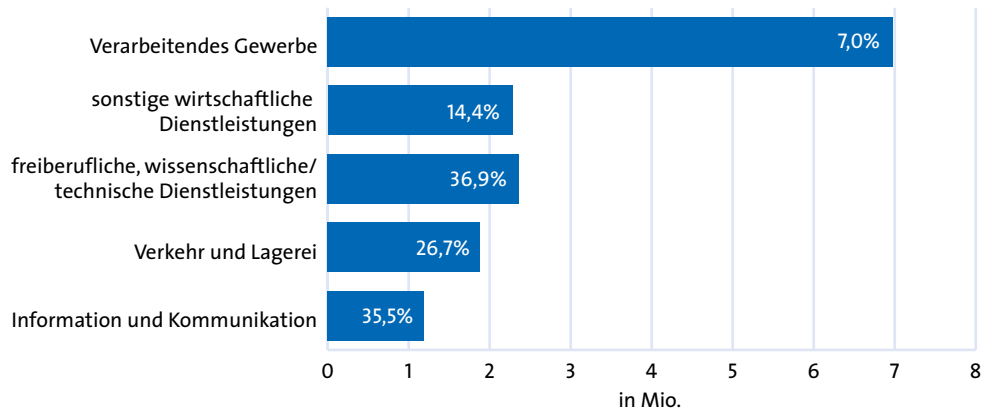
- umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften
- meist ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial
- häufig aufgrund industriekulturellen und historischen Images mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter)
- oftmals Mix aus revitalisierten historischen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

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

2.3.2 Rahmenbedingungen

Aufgrund ihrer heterogenen Nutzerstruktur speist sich die Nachfrage nach Unternehmensimmobilien aus unterschiedlichen Branchen und Wirtschaftszweigen. Die Heterogenität der Assetklasse drückt sich auch im Resilienzgrad aus. Um dies zu verdeutlichen, sind in der folgenden Grafik Wirtschaftszweige mit einer Nachfragerrelevanz für Unternehmensimmobilien aufgeführt, gegliedert nach Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

Abbildung 2.14: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte mit Relevanz für Unternehmensimmobilien, 2012 – 2021



Prozentangaben: Veränderung 2012 – 2021

Prognose ab 2021

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, bulwiengesa AG

Deutlich wird aber auch, dass es insbesondere Wachstumszweige sind, die eine hohe Relevanz für die Unternehmensimmobilien haben.

Verarbeitendes Gewerbe

Hier sprechen Unternehmensimmobilien insbesondere Produktionsunternehmen an, die in kleineren Strukturen arbeiten und z.B. auch innovative, neue Fertigungskonzepte umsetzen (Industrie 4.0). Ein Beispiel für einen Nutzer aus dem Modesegment ist der Bekleidungskonzern C&A, welcher im vergangenen Jahr im Monforts-Viertel in Mönchengladbach auf rund 4.000 m² Hallenfläche eine Produktionslinie für in Deutschland hergestellte Jeans aufgesetzt hat. Besonders sind hier auch Nachnutzungen von vormals industriellen Großstandorten im Fokus (Transformationsimmobilien).

Das Verarbeitende Gewerbe stellt mit rund 7 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigten weiterhin das Rückgrat der deutschen Wirtschaft dar, geprägt nicht nur durch Großindustrie, sondern auch von mittelständischen kleinen und mittelgroßen Betrieben. Denn die Struktur der deutschen Industrie ist durchaus kleinteilig: Von den rund 47.500 Betrieben in Deutschland, die dem Verarbeitenden Gewerbe zugeordnet werden können, beschäftigen rund 70% weniger als 100 Mitarbeiter und 50% weniger als 50 Mitarbeiter (Quelle: Statistisches Bundesamt).

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Verarbeitende Gewerbe sind weiterhin spürbar – so lag nach Angaben des Statistischen Bundesamtes die Beschäftigtenzahl im Oktober 2021 rund 0,5% unter dem Wert des Oktobers 2020. Im Zuge der prognostizierten raschen Erholung ab dem ersten Halbjahr 2022 wird hier ein wieder einsetzender Beschäftigtenaufbau erwartet.

Freiberufliche und technische Dienstleistungen

Hierunter fallen unter anderem Architektur- und Ingenieurbüros, Unternehmensberater und Werbebüros, die insbesondere Büroflächen in Gewerbeparks

und Transformationsimmobilien nachfragen. Sie sind nur in geringem Maße von der Corona-Pandemie betroffen. Das Statistische Bundesamt geht sogar von einem Zuwachs an Beschäftigten von 0,8% im zweiten und dritten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorjahr aus. Ebenso hat sich der Umsatz von den Corona-Folgen erholt und lag im dritten Quartal 2021 rund 11% über dem Vorjahresquartal (Quelle: Statistisches Bundesamt).

Information und Kommunikation

Unter Information und Kommunikation subsumieren sich zum Beispiel Verlage, Filmverleihe, aber auch Unternehmen der Telekommunikation und einige Internetdienste. Mit einem Beschäftigungszuwachs von 0,6% im Jahr 2020 hat sich der Wachstumsboom der vergangenen Jahre zwar nicht fortgesetzt, er legte jedoch offensichtlich nur eine Pause ein – ohne dass es in der Breite zu Stellenabbau kam. Für 2021 wird im Vergleich zum Vorjahr ein Beschäftigungszuwachs von rund 1,5% prognostiziert. Im langjährigen Trend zählt die Branche zu den am stärksten wachsenden Wirtschaftsbereichen (in Bezug auf die Beschäftigtenzahl) und dürfte auch zukünftig weiterhin Beschäftigtengewinne verzeichnen.

Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen

Hierunter werden zum Beispiel Arbeitsvermittlungen, Callcenter, Messe- und Kongressveranstalter und Reisebüros zusammengefasst. Nach dem starken Wachstum der vergangenen Jahre sind die Auswirkungen der Corona-Pandemie bei den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistern sehr prägnant – so waren insbesondere Selbstständige stark davon betroffen. Ab dem zweiten Quartal 2021 konnte diese Wirtschaftsbranche (im Vergleich zum Vorjahr) einen Umsatzzuwachs von rund 19% bzw. im dritten Quartal von rund 26% verzeichnen.

Verkehr und Lagerei

Hierunter fallen unter anderem Unternehmen aus der Lagerhaltung, aber auch Kurierdienste. Nachdem im Jahr 2020 die Umsätze durchgängig unter den Werten von 2019 lagen, konnten im vergangenen Jahr die Unternehmen ihre Umsätze im zweiten und dritten Quartal (im Vergleich zu den Vorjahresquartalen) um rund 23% erhöhen. Gleichzeitig stieg die Beschäftigtenzahl lediglich um rund 1% für den gleichen Zeitraum (Quelle: Statistisches Bundesamt).

2.3.3 Aktuelle Entwicklungen

Unternehmensimmobilien werden erst seit 2014 als Assetklasse im deutschen Immobilienmarkt geführt. Die Initiative Unternehmensimmobilien veröffentlichte zu diesem Zeitpunkt ihren ersten Marktbericht und publiziert seitdem regelmäßig. Die folgenden Beschreibungen des Marktes für Unternehmensimmobilien basieren daher im Wesentlichen auf den Veröffentlichungen der genannten Initiative.

Investitionsvolumen steigt wieder an

Nachdem es am Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien 2020 etwas ruhiger geworden war, konnten im ersten Halbjahr 2021 wieder starke Marktbewegungen festgestellt werden. Die Zurückhaltung der Akteure aufgrund der Corona-Pandemie scheint nun vollends gewichen zu sein. Deutschlands Wirtschaft wächst wieder und insbesondere Unternehmensimmobilien bieten mit ihrer Flächenvielfalt eine gute Voraussetzung für Nutzungen aus den unterschiedlichsten Branchen. Dies haben auch viele Investoren erkannt und folglich ist das Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien über die letzten Jahre hinweg stetig angestiegen.

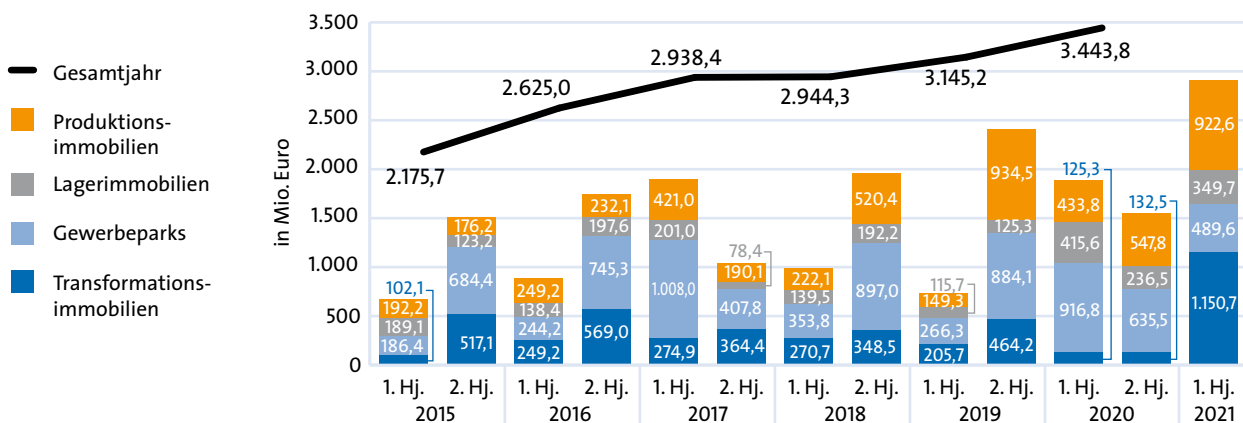
weiterhin Flächenknappheit am Vermietungs- markt

Auf dem Vermietungsmarkt sind die Flächenumsätze weiterhin gering, aber kontinuierlich. Der Flächenumsatz der an der Studie teilnehmenden Partnerunternehmen hat zwar inzwischen mit rund 240.000 m² im ersten Halbjahr 2021 einen Tiefpunkt erreicht. Es ist jedoch damit zu rechnen, dass die Umsätze erst einmal auf einem ähnlichen Niveau verweilen werden. Grund hierfür ist der anhaltende Mangel an weiteren Mietflächen, die Neuvermietungen ermöglichen würden. Derzeit sind einige Projektentwicklungen für die nächsten Jahre in der Pipeline. Die Fertigstellungen sollten den Flächenumsatz dann wieder ansteigen lassen.

Investmentmarkt wieder in Bewegung

Im ersten Halbjahr 2021 konnte mit rund 2,9 Mrd. Euro Investmentvolumen eine neue Rekordmarke verzeichnet werden. Dies entspricht einer Steigerung von 87% im Vergleich zum Halbjahr davor. Bei näherer Betrachtung der einzelnen Objektarten, die am Markt gehandelt wurden, fällt besonders der hohe Anteil der Transformationsimmobilien auf. Diese Objektkategorie ist in der Vergangenheit eher rar am Markt gewesen. Mit fast 1,2 Mrd. Euro macht sie im betrachteten Halbjahr fast 40% des gesamten Transaktionsvolumens aus. Dieser hohe Anteil ist überwiegend auf eine große Transaktion zurückzuführen, bei der eine Münchner Transformationsimmobilie den Eigentümer wechselte.

Abbildung 2.15: Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorie, 2015 – 2021



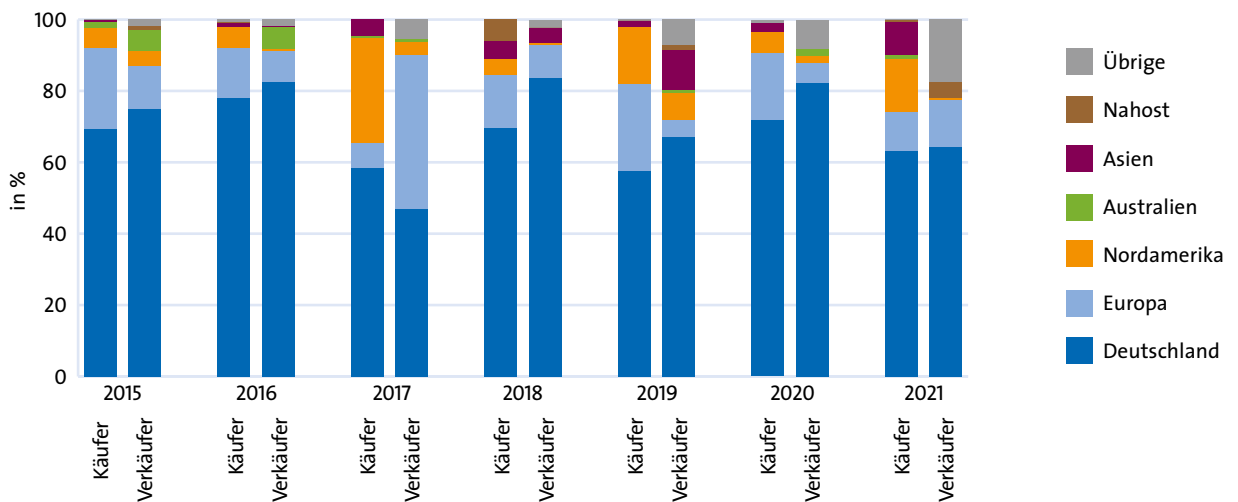
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

Insgesamt konnte auch bei den anderen Objektarten ein Zuwachs im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2020 festgestellt werden. Die Lagerimmobilien liegen bei rund 350 Mio. Euro (+48%) und auch die Produktionsimmobilien konnten mit rund 922 Mio. Euro (+68%) ein gesteigertes Transaktionsvolumen verzeichnen. Einzig und allein bei den Gewerbeparks ist mit rund 490 Mio. Euro ein Rückgang von 23% zu beziffern. Dies liegt jedoch eher am mangelnden Produktangebot als an einer geringen Nachfrage nach Gewerbeparks am Markt.

Nachdem im Jahr 2020 die internationalen Akteure am deutschen Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien eher zurückhaltend waren, hat sich ihr Anteil im ersten Halbjahr 2021 wieder gesteigert. Bei den Verkäufern ist im betrachteten Zeitraum mit fast 36% der Anteil ausländischer Akteure am Markt doppelt so hoch wie noch im Jahr zuvor (18%). Insbesondere die nordamerikanische Käufergruppe, welche 2020 weitaus weniger gekauft hatte, kann diesmal mit 15% den zweitgrößten Anteil an den getätigten Käufen für sich verbuchen. Dies entspricht einem Plus von fast 9 Prozentpunkten. Weiterhin generiert das europäische Ausland rund 11% des Transaktionsvolumens.

internationale Akteure wieder aktiver

Abbildung 2.16: Unternehmensimmobilien, Käufe und Verkäufe nach Herkunft der Akteure, 2015 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

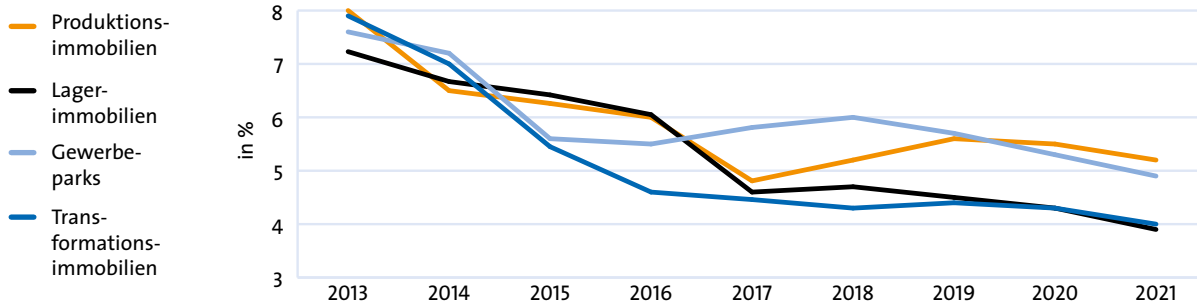
Unternehmensimmobilien haben sich in der jüngsten Vergangenheit als krisenbeständig und wertstabil erwiesen. Ein Portfolio aus Unternehmensimmobilien bietet aufgrund der starken Nutzungsmischung eine große Diversifikation, die mit anderen Assetklassen weniger gut zu erreichen ist. Es ist also nicht verwunderlich, dass diese Anlageklasse zuletzt immer beliebter wurde und inzwischen immer weniger Objekte auf dem Markt für Transaktionen zur Verfügung stehen. Die gesteigerte Beliebtheit sorgt für steigende Kaufpreise und im Zuge dessen für sinkende Renditen. Die im Folgenden aufgezeigten Renditen sind ein deutschlandweiter Durchschnitt und besitzen demnach auch eine große Varianz. Insgesamt macht sich bei allen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien eine fallende Tendenz der Renditen bemerkbar. Je nach Objektkategorie fällt diese stärker oder schwächer aus. Dennoch gibt es regionale Unterschiede.

Unternehmensimmobilien bleiben beliebt

Auch bei den Gewerbeparks macht sich der Nachfrageüberhang bemerkbar. Gerade diese Objektkategorie hat sich im vergangenen Jahr als besonders krisenfest erwiesen. Insofern sind auch hier die Renditen weiter gesunken, sodass die Durchschnittsrendite inzwischen bei 7,6% liegt und die Spitzenrendite mit 4,9% erstmals unter die 5%-Marke fällt. Ebenso macht sich bei den Lagerimmobilien ein Absinken der Durchschnittsrenditen um zwanzig Basispunkte auf 5,5% bemerkbar. Die Renditen sind jedoch nicht eins zu eins mit den noch niedrigeren Renditen der großflächigen Logistikimmobilien vergleichbar. Die Lagerimmobilien, welche unter die Unternehmensimmobilien fallen, sind häufig kleinflächiger und eher einfacher, sodass das Risiko der Wiedervermietbar-

keit bei solchen Flächen höher als bei Standard-Logistikhallen ist und demzufolge auch die Rendite etwas höher ausfällt. Die Spitzenrendite liegt derzeit etwa bei 3,9% und unterschreitet damit erstmals die 4%-Marke. Bei den Produktionsimmobilien ist der Markt nach dem kurzen Corona-Stillstand wieder dynamisch. Er zeigt eine große Spreizung der Renditen auf, wenngleich die Tendenz nach unten geht. Inzwischen liegt die Durchschnittsrendite bei 7,5% und die Spitzenrendite erreicht 5,2%.

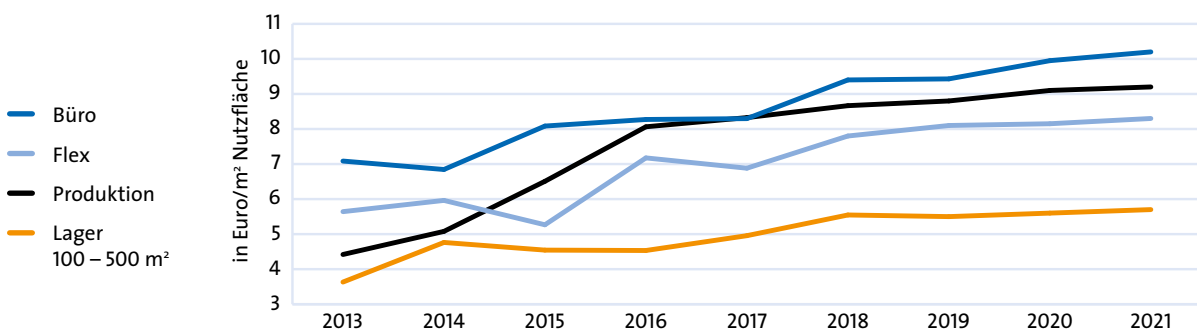
Abbildung 2.17: Bruttoanfangsrenditen (Spitze) Unternehmensimmobilien, 2013 – 2021



Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Der Nachfrageüberhang drückt sich auch in der Entwicklung der Mieten aus. Anders als in den herkömmlichen Assetklassen ist diese sehr heterogen, entsprechend der Nutzungsart und Objektgröße. Es existiert somit nicht die eine Marktmiete für Unternehmensimmobilien, sondern ein Spektrum von Mietniveaus. In der folgenden Abbildung 2.18 sind die Durchschnittsmieten dargestellt, wobei eine große Spannbreite bei den Marktmieten zu beachten ist. Sie reicht bei Flex Spaces (Flächen mit breiten Nutzungsmöglichkeiten) von 5,10 Euro/m² Nutzfläche (untere Grenze) bis zu 18,10 Euro/m² (obere Grenze). Flächenqualitäten und Nutzungsvariabilität spielen hierbei eine vitale Rolle. Gegenüber dem Jahr 2016 ist bei den Durchschnittsmieten ein Anstieg auf derzeit 8,30 Euro/m² zu verzeichnen, was eine Zunahme von rund 16% bedeutet. Auch die Mieten für Büroflächen weisen eine deutliche Dynamik auf – im Zuge eines insgesamt prosperierenden Büromarkts in Unternehmensimmobilien erhöhten sie sich um etwa 23% und erreichten somit ähnliche Steigerungsraten wie die mittelgroßen Lagerflächen (100 bis 500 m²) mit 26%. Der bereits beschriebene Nachfragedruck zeigt sich auch in den Mietverläufen der Produktionsflächen – hier betrug der Anstieg rund 14%.

Abbildung 2.18: Durchschnittsmieten ausgewählter Flächenarten, 2013 – 2021

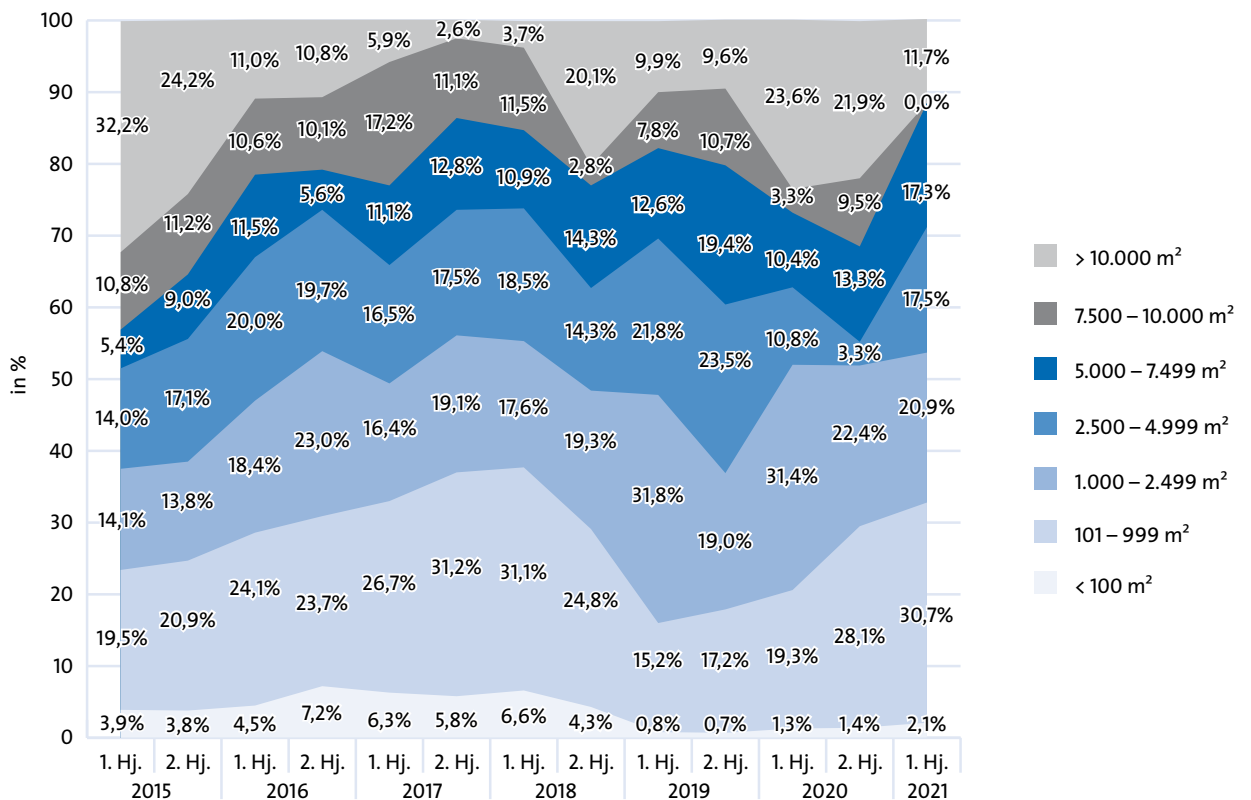


Quelle: Initiative Unternehmensimmobilien

Nachdem 2020 bereits ein gesteigerter Anteil an kleinen Flächen im Bereich von 101 bis 999 m² verzeichnet werden konnte, hat sich der Anteil nochmals erhöht, sodass dieser nun 30,7% des gesamten Flächenumsatzes ausmacht. Kleine Einheiten, die flexibel hinzugemietet werden können, sind derzeit sehr gefragt am Markt. Die traditionell umsatzstarke Flächenkategorie von 1.000 bis 2.400 m² wird mit einem Anteil von 20,9% weiterhin ebenfalls nachgefragt. Bemerkenswert ist auch, dass die Kategorie von 2.500 bis 4.999 m² nach einem Umsatzeinbruch im Jahr 2020 einen Zuwachs von 14,2 Prozentpunkten erlebt hat und nun einen Anteil von 17,5% ausmacht. Dahingegen zeigt sich im zweiten Halbjahr 2021 bei der Flächenkategorie größer 10.000 m² ein Rückgang von 10 Prozentpunkten auf 11,7%.

kleine Flächen sind gefragt

Abbildung 2.19: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen, 2015 – 2021

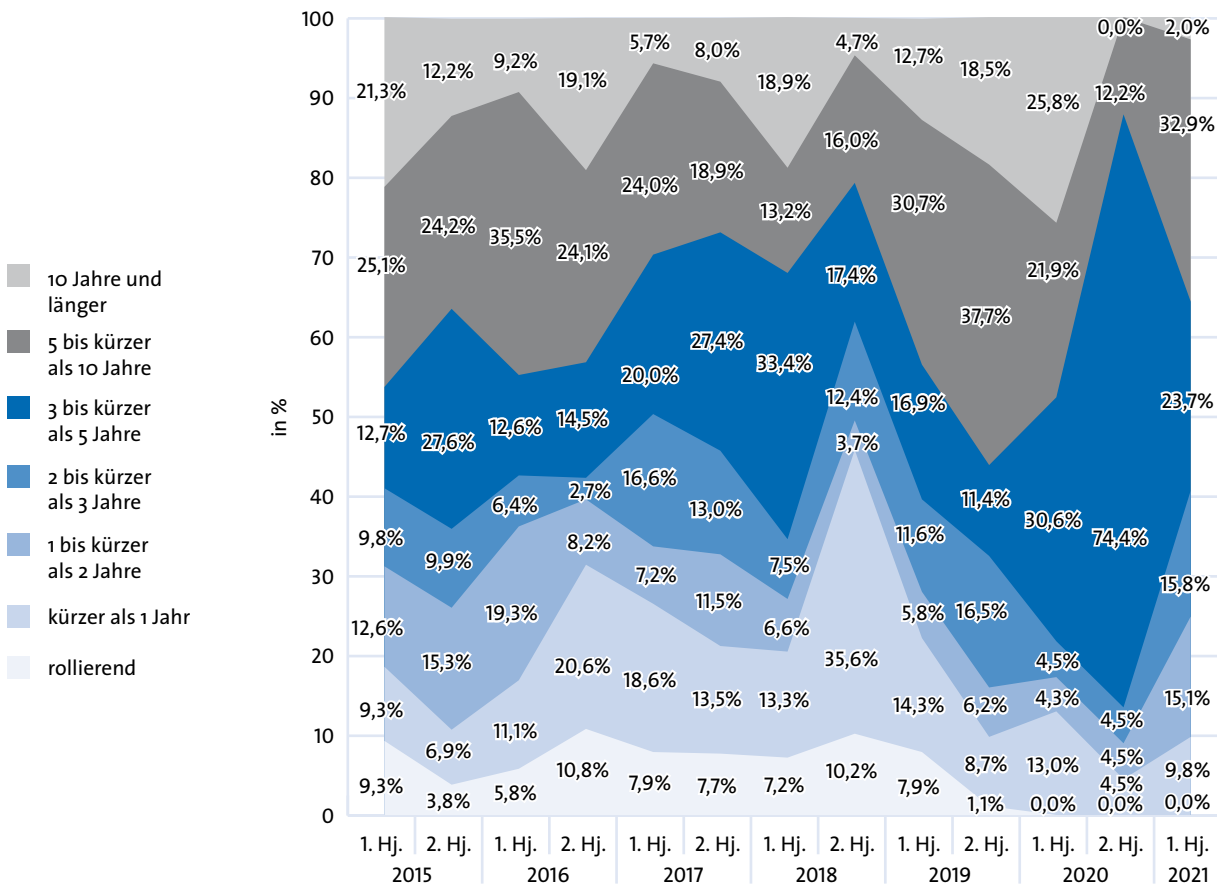


Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

In den vergangenen Jahren wurde mit etwa drei Viertel der Umsätze ein enorm hoher Anteil der Mietverträge mit einer Laufzeit von 3 bis 5 Jahren geschlossen, 2021 aber ist die Verteilung der Anteile zwischen den Vertragslaufzeiten wesentlich ausgeglichener ausgefallen. Der größte Anteil von rund 33% geht dabei auf die Mietverträge mit einer Laufzeit von 5 bis weniger als 10 Jahre zurück. Damit liegt das Ergebnis der historisch schon immer stark gefragten Laufzeitkategorie rund 10 Prozentpunkte über dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Die stark nachgefragten Laufzeiten von 3 bis weniger als 5 Jahren sind mit einem Anteil von rund 24% weiterhin bei den wichtigsten Laufzeitkategorien vertreten. Einen vergleichsweise hohen Anteil können die Mietverträge mit einer Laufzeit von 1 bis weniger als 2 Jahren und 2 bis weniger als 3 Jahren mit jeweils rund 15% und 16% am Gesamtvolumen einnehmen. Die Anteile lagen dabei für beide Laufzeitklassen leicht über dem Fünfjahresmittel.

mittellange Laufzeiten sind am häufigsten gefragt

Abbildung 2.20: Flächengewichtete Laufzeit der Mietverträge, 2015 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

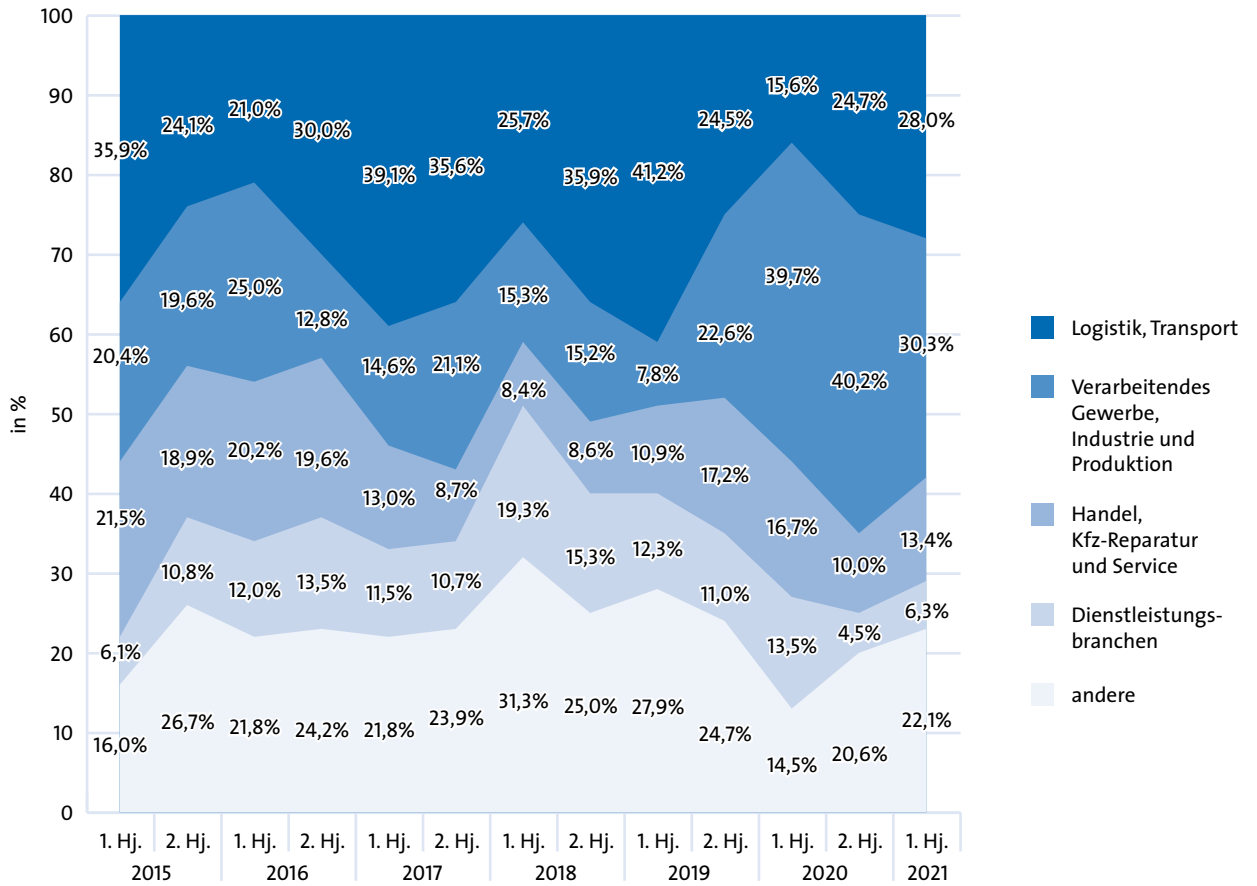
*Verarbeitendes
Gewerbe bleibt
eine starke
Nachfragegruppe*

Nachdem im ersten Pandemie-Jahr 2020 die Nutzer aus dem Verarbeitenden Gewerbe eine wichtige Nachfragegruppe für Flächen in Unternehmensimmobilien waren und damit die Robustheit des Wirtschaftszweiges auch während der Krise unter Beweis gestellt haben, konnte diese Tendenz auch in der ersten Hälfte des Jahres 2021 untermauert werden. Mit einem Anteil von etwa 30% am gesamten Flächenumsatz wird das langjährige Mittel um rund 9 Prozentpunkte übertroffen. Den zweithöchsten Anteil nehmen die Nutzer aus den Wirtschaftszweigen Logistik und Transport ein. Mit einem Anteil von rund 28% am gesamten Flächenumsatz liegt dies ungefähr auf dem Niveau des langjährigen Mittels (30%).

Gewerbeparks und Transformationsimmobilien besitzen den Vorteil, dass sie sehr variabel bei der Mieterschaft sind. Das heißt, sie bieten oftmals unterschiedliche Flächenarten und -größen an. Diese Flächen, seien es Büro-, Lager-, Logistik-, Produktions- oder Flex-Space-Flächen, können von den unterschiedlichsten Nutzergruppen bzw. Branchen angemietet werden. Somit können konjunkturgetriebene Schwankungen in der Nachfrage seitens der unterschiedlichen Branchen besser abgedeckt werden. Eine Schwächung der Dienstleistungsbranche beispielsweise kann so mit einer stärkeren Nachfrage aus dem Bereich der Produktion kompensiert werden.

Im Jahr 2020 zeichnete sich sowohl in der ersten als auch in der zweiten Jahreshälfte ein wachsender Stellenwert der Nutzergruppen des Verarbeitenden Gewerbes ab. Mit einem Anteil von etwa 40% am gesamten Flächenumsatz waren

Abbildung 2.21: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig, 2015 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

sie für einen Großteil der Nachfrage nach Flächen in Unternehmensimmobilien verantwortlich. Dies markiert einen Spitzenwert für den Wirtschaftssektor im gesamten Zeitraum der Berichterstattung. Eine Ursache für diese Entwicklung liegt darin, dass die produktionsnahen Unternehmen sich relativ zügig von den Verwerfungen, welche die Corona-Pandemie zu Beginn mit sich brachte, erholen konnten. Insgesamt ergibt sich verglichen mit anderen Assetklassen durch diesen Branchenschwerpunkt eine höhere Krisenresilienz der Mieterschaft von Unternehmensimmobilien. Dadurch konnte zudem keine signifikante Erhöhung der Mietausfälle in Unternehmensimmobilien festgestellt werden.

2.3.4 Ausblick

Unternehmensimmobilien sind vielfältig in ihren Nutzungsmöglichkeiten, vereinen dabei elementare Erfordernisse der Logistik auf der letzten Meile und können einen entscheidenden Beitrag zur Transformation der Produktions- und Dienstleistungsgesellschaft beitragen. Ein weiterer starker Faktor in der Bewertung von Unternehmensimmobilien und ihrer zukünftigen Entwicklung liegt in dem Umstand begründet, dass sich Unternehmensimmobilien im Bestand zumeist in zentralen, urbanen Lagen befinden und gut erschlossen sind.

Durch ihre Flächenflexibilität und hohe Drittverwendungsfähigkeit können Unternehmensimmobilien in besonderem Maße auf sich wandelnde Flächen-

Stärken der Unternehmensimmobilien werden stetig bedeutsamer

anforderungen der Wirtschaft reagieren. Beispielsweise kann eine Halle, welche als Erstnutzer ein Handelsunternehmen bzw. die Lagerung von bereits produzierten Gütern beheimatete, in zweiter Instanz ebenfalls die Anforderungen eines produzierenden Unternehmens erfüllen. Wo zuvor die Nähe zum direkten Absatzmarkt durch die städtische und gut angebundene Lage erfüllt wurde, kann aus Sicht des Produktionsunternehmens die Nähe zu gut ausgebildeten Fachkräften die Standortentscheidung positiv beeinflussen. In beiden Fällen werden die Objektanforderungen der Nutzer durch die Immobilie erfüllt. Eine hohe Bodentraglast der Unternehmensimmobilie ermöglicht gleichermaßen das problemlose Nutzen von Lagerregalen oder auch die Platzierung von schweren Maschinen für die additive Fertigung.

Unternehmensimmobilien und Gewerbeparks im Speziellen können durch ihre inhärente Multi-Tenant-Struktur eine Vielzahl von einzelnen Mietern beherbergen. Flächeneinheiten zwischen 200 und 800 m² können des Weiteren zusammengeschlossen und als Verbund betrieben werden, um beispielsweise Start-ups und Logistikdienstleister mit variablen Flächenanforderungen ansprechen zu können. Gerade hier liegen die Vorteile, welche in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen werden: flexible Flächenlösungen für die Zustellung auf der letzten Meile.

2.4 Logistikkimmobilien

2.4.1 Einleitung

*die elementare
Bedeutung der
Logistik*

Die Logistik ist nicht nur Lebensader unserer modernen Gesellschaften. An ihrem Funktionieren kann auch sehr gut der Zustand, das Funktionieren des globalen Nervensystems der Warenströme beobachtet werden. Was hat sich im Vergleich zur Zeit vor der Pandemie verändert?

Globale Lieferketten waren und sind immer noch stark beeinträchtigt. In vielen Bereichen mangelt es an Rohstoffen, Betriebsmitteln, Baumaterialien, Elektronikteilen sowie verarbeiteten Stoffen wie Stahl, chemischen Produkten und Verpackungsmaterialien. Infolge der Pandemie sind die Preise im Groß- und Außenhandel deutlich gestiegen. Steigende Energie- und Treibstoffkosten verschärfen obendrein dieses Gesamtbild. Aufseiten des Großhandels sind Margen in aller Regel niedrig und es wurde notwendig, diese Preissteigerungen an Einzelhandel und Endverbraucher weiterzugeben. Der Einsatz von Logistikdienstleistungen wurde dementsprechend ebenfalls teurer und ein Abflachen dieser Entwicklung ist aus heutiger Sicht noch nicht abzusehen.

Gleichzeitig sind die Kosten für den Bau von Immobilien gestiegen – auch hier besteht Ressourcenmangel. Preissteigerungen werden sich weiterhin entlang der Liefer- und Produktionsketten manifestieren und es wird noch eine Weile dauern, bis die Auswirkungen der Corona-Krise überstanden sind. Logistiknetzwerke sind durchoptimiert und reagieren empfindlich auf Veränderungen im System. Allerdings sind es auch Netzwerke, die ständig weiterentwickelt und ausgebaut werden. Gesellschaftliche Veränderungen wie der Trend zum E-Commerce wirken sich unmittelbar auf die Logistik aus. Sie sind mit ursächlich für veränderte Ansprüche bei der Nutzung von Logistikkimmobilien und für eine höhere Nachfrage nach ihnen.

Ein weiterer Megatrend, der sich auf Logistikimmobilien³ ausgewirkt hat und sich noch weiter institutionalisieren wird, findet sich im Klimaschutz und dem Ziel, den gesamtwirtschaftlichen ökologischen Fußabdruck zu minimieren. Maßnahmen in diesem Spannungsfeld sind mannigfaltig und werden aufgrund ihrer ökologischen und sozialen Bedeutung auch immer stärker mit ökonomischen Entscheidungen verwoben. Es wird notwendig sein, die Nachhaltigkeit des Güterverkehrs zu stärken und Frachtbewegungen mehr und mehr zu dekarbonisieren. Die Infrastruktur muss ausgebaut, Marktanteile der Güterbahnen und Binnenschifffahrt erhöht und eine fortschreitende Digitalisierung gestärkt werden. Dies geht mit einem hohen Bedarf an Fachkräften und Planungssicherheit für Investitionen einher. Denn schließlich müssen die Finanzierbarkeit solcher Maßnahmen gewährleistet, technologische Innovationen gefördert und regulatorische Hürden abgebaut werden.

2.4.2 Rahmenbedingungen

In der Realisierung von Logistikimmobilien kommt der Lage eine elementare Bedeutung zu. Da Lagen, die hoch in der Nachfragegunst stehen, nicht beliebig vervielfältigt werden können, sind starke Preisanstiege der Grundstücke an den Top-Standorten eine häufige Konsequenz. Die Frage ist, welche räumlichen Muster hinter diesen Standortpräferenzen stecken und ob im Zuge des aktuellen Flächenmangels an Top-Standorten nicht auch neue Lagen in Betracht gezogen werden müssen.

Second-Tier-Lagen aufgrund von Nachfrageüberhang immer gefragter

Der Fokus der Nachfrage nach Logistikflächen hat in den vergangenen Jahren vor allem auf den Metropolregionen und deren Umland gelegen. Unter den wichtigsten Standortfaktoren, die alle anderen Aspekte überragen, beschreiben diese den Dreiklang aus Flächenverfügbarkeit, Infrastrukturanbindung (maßgeblich Straßeninfrastruktur) und Arbeitskräftepotenzial. Die Metropolräume können in diesem Sinne die höchste Bindungs- und Strahlkraft aufweisen. In der Regel bieten diese eine hohe Wirtschaftskraft, eine gute Anbindung an die Verkehrsinfrastruktur und in den verdichteten Besiedlungsgebieten auch ein hohes Potenzial an erreichbaren Einwohnern und somit potenziellen Arbeitskräften. Diese hohe Attraktivität und das damit florierende Interesse und ein sich bei begrenztem Angebot ergebender Nachfrageüberhang haben jedoch zur Folge, dass ein starker Wettbewerb um verfügbare Flächen zur Realisierung von Projekten entstanden ist. Die Verfügbarkeit von Flächen ist an den gefragten Standorten ein immer knapper werdendes Gut. Aufgrund dieses Mangels an den Standorten der ersten Kategorie gewinnen immer mehr die Lagen der zweiten Reihe an Attraktivität. Denn auch hier können gute Bedingungen für eine Logistikansiedlung vorgefunden werden.

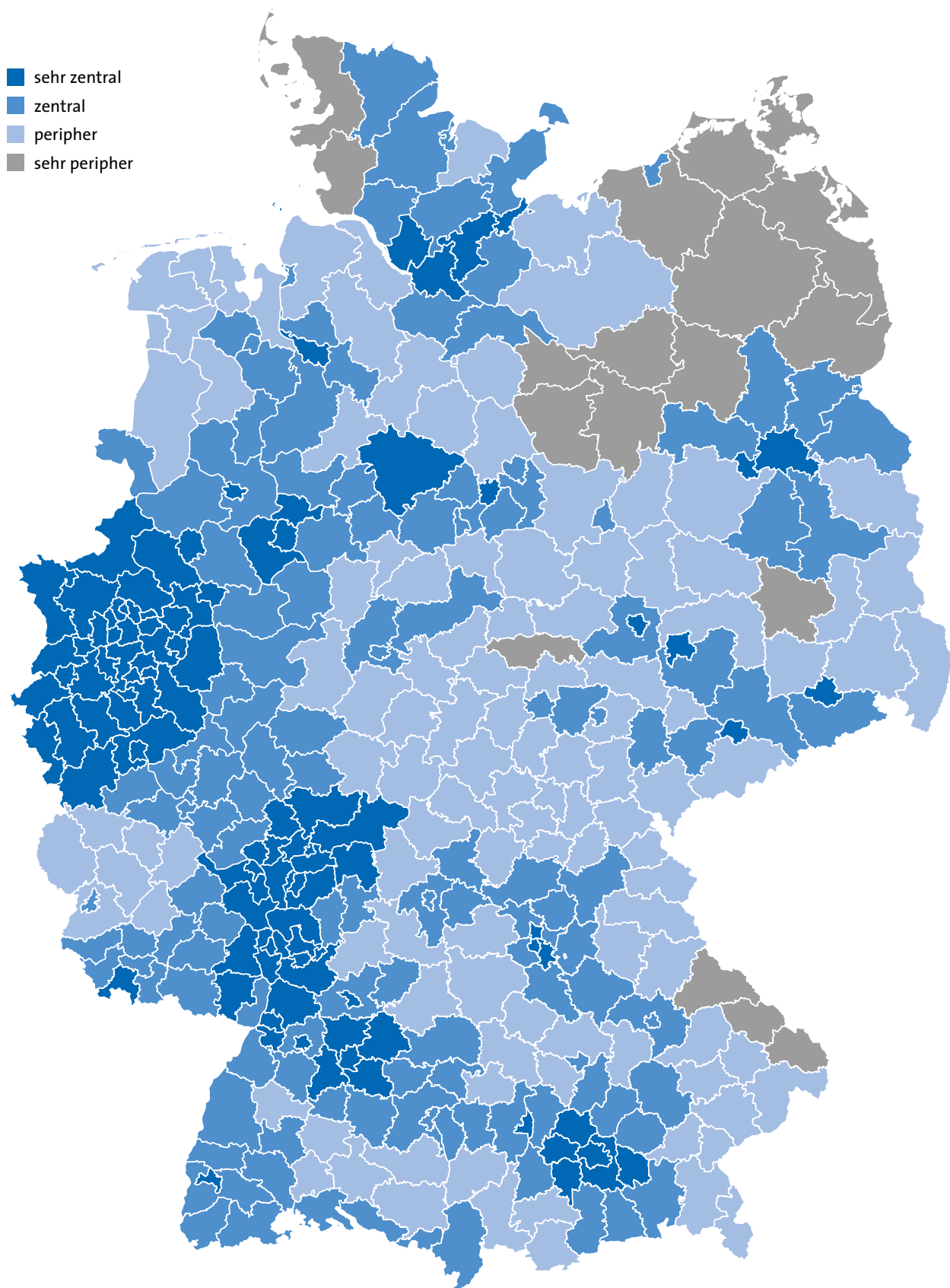
Ein Indikator für die Attraktivität eines Standortes ist die Entwicklung des dortigen Neubauvolumens. Denn nur dort, wo von einer anhaltend hohen Flächenachfrage ausgegangen wird, werden in aller Regel auch neue Projektentwicklungen angegangen – so zumindest das Ideal.

steigende Bautätigkeit in peripheren Regionen

Der Frage, wie sich das Verhältnis zwischen den zentralen Standorten und der Peripherie entwickelt, soll mittels einer räumlichen Analyse nachgegangen

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

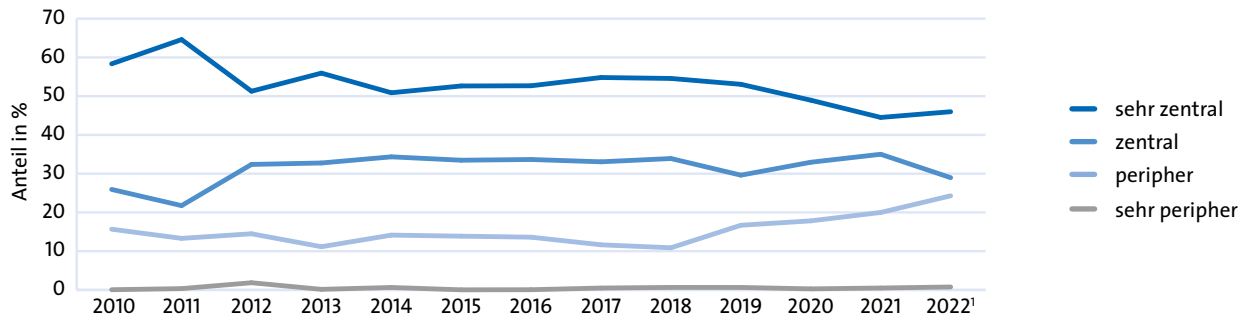
Abbildung 2.22: Landkreise in Deutschland nach Raumtyp (BBSR)



Quelle: bulwiengesa AG auf Basis der Raumtypen nach BBSR

werden. Der Einteilung des Bundesamts für Bauwesen und Raumordnung (BBSR) folgend können sehr zentrale bis sehr periphere Raumtypen für die Landkreise in Deutschland ausgewiesen werden. In der kartografischen Übersicht wird deutlich, dass besonders im Zentrum Deutschlands gelegene Landkreise mit einer peripheren Lage charakterisiert werden können. Im Nordosten der Republik, vorwiegend in Mecklenburg-Vorpommern, sind die Lagen sogar als sehr peripher zu beschreiben. Die sehr zentralen Landkreise wiederum clustern sich um den Ballungsraum Rhein-Ruhr und den Südwesten.

Abbildung 2.23: Fertigstellungsvolumen von Logistikimmobilien nach Raumtypen, 2010 – 2022



1 Prognose

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Betrachtet man den Anteil der fertiggestellten Logistikflächen am gesamten Fertigstellungsvolumen in Deutschland, wird die eingangs dargelegte Entwicklung deutlich: Während 2011 noch rund 65% des gesamten Fertigstellungsvolumens in den sehr zentralen Landkreisen verortet werden konnte und im Jahr zuvor dieser Wert noch nahe der 60%-Marke lag, hat in den darauffolgenden Jahren der Anteil der zentralen Landkreise sukzessive abgenommen. Es sollte dabei beachtet werden, dass ein großer Teil der Fertigstellungen in den zentralen Landkreisen in den Lagen vor den Toren der Stadt und nicht in den Stadtgebieten selbst stattfindet. Im Jahr 2020 wurde mit einem Anteil von rund 49% erstmals im Betrachtungszeitraum weniger als die Hälfte des Neubauvolumens in den zentralen Landkreisen errichtet. Im Jahr 2021 lag dieser Anteil bei nunmehr 45%, und für 2022 wird ein ähnlich hoher Prozentsatz erwartet.

Während in den sehr zentralen Lagen die Fertigstellungen leicht rückläufig waren, ist die Bedeutung der peripheren Standorte für Projektentwicklungen sprunghaft angestiegen. Lag der Anteil dieses Raumtyps am Fertigstellungsvolumen von 2010 bis 2018 noch bei etwa 14%, ist dieser 2019 auf rund 17% angestiegen und wird auch auf diesem Niveau verbleiben. Für die Fertigstellungen im Jahr 2022 wird erwartet, dass der Anteil der peripheren Standorte sogar bei 24% liegt. Setzt sich dieser Trend fort, wäre damit zu rechnen, dass in den kommenden Jahren der Anteil der peripheren Regionen über dem der zentralen Regionen liegt.

periphere Regionen im Aufwärtstrend

Gewisse Grundeigenschaften sollten in jedem Fall erfüllt sein, um eine langfristige Nachfrage der Flächen zu sichern. Abhängig vom Objekttypus, ob Distributions- oder Umschlagimmobilie, können unterschiedliche Ausprägungen der Immobilie in den Fokus rücken. Ein maßgeblicher Punkt für die Attraktivität einer Immobilie als Investmentobjekt ist deren langanhaltende Marktgängigkeit, welche davon abhängt, ob nach Auszug eines Mieters auch eine schnelle Wiedervermietung erreicht werden kann.

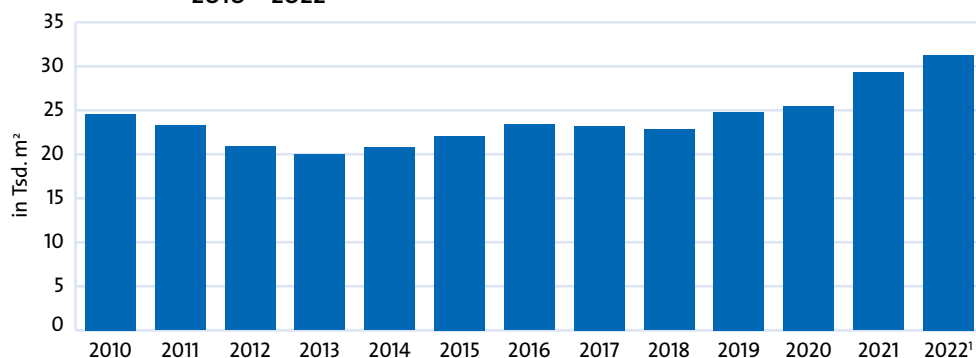
Einflussfaktoren auf den Wert der Immobilie

Nicht zuletzt wird der Weg für die Nachnutzungsoptionen und die Drittverwendungsfähigkeit bereits bei der baulichen Ausgestaltung der Immobilie geebnet. Eine hohe Standardisierung des Flächenlayouts ist dabei ein Schlüssel, um dieses Ziel zu erreichen. Verordnungen, die etwa den Brand- und Klimaschutz betreffen, sollten dabei stets von der Immobilie erfüllt werden. Für sehr spezialisierte Objekttypen wie beispielsweise die mechanisierten Zustellbasen wird das Hallenlayout vorrangig durch die logistischen Abläufe und die nutzerabhängige Konzeption der Sortieranlage bestimmt. Hierdurch können sich sehr spezifische Objektmerkmale ergeben, die den Einbau einer abweichenden Sortiertechnik nicht unterstützen.

*großflächige
Immobilien attraktiv*

Es zeigt sich ein Trend zu großflächigen Immobilien. Insbesondere in den jüngst vergangenen Jahren wurden vermehrt großflächige Immobilien fertiggestellt. Wenngleich kein dramatischer Anstieg in der Entwicklung der Größenkategorien festzustellen ist, wird die Tendenz deutlich. Eine moderne Logistikimmobilie liegt dabei in einer typischen Größenordnung der Gesamtnutzfläche von etwa 25.000 bis 30.000 m². Im laufenden Jahr 2022 wird der Einfluss der großvolumigen Objekte weiter zunehmen.

Abbildung 2.24: Durchschnittliche Gesamtnutzfläche von Logistikimmobilien, 2010 – 2022



¹ Prognose

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesellschaft AG

*Logistikimmobilien
werden zunehmend
als Multi-Tenant-
Lösung errichtet*

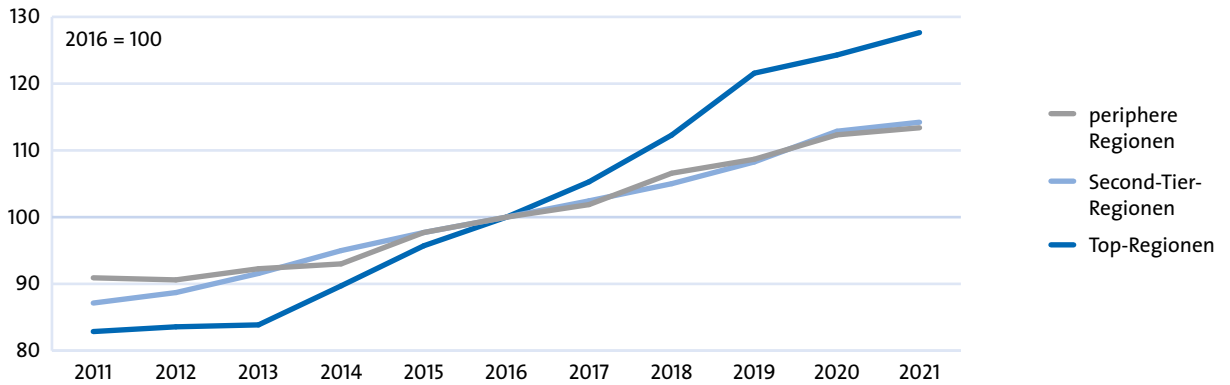
Ein Hintergrund für die steigende Flächengröße ist die wachsende Relevanz von Multi-Tenant-Objekten. Deutlich wird dies zudem an dem steigenden Anteil der spekulativen Entwicklungen am gesamten Fertigstellungsvolumen. Lag der Anteil der spekulativ errichteten Fläche in den Jahren vor 2015 noch stets unter der 10%-Marke, kann dieser Anteil im Zeitraum von 2018 bis 2022 durchschnittlich auf 28% beziffert werden. Gleichmaßen gehen Eigennutzer in weniger Fällen selbst in die Entwicklung. Hatten die Built-to-suit-Entwicklungen der Eigennutzer von 2010 bis 2015 noch einen Anteil von durchschnittlich 54%, lag dieser im Zeitraum 2016 bis 2022 bei etwa 37%.

*Brownfield-
Entwicklungen als
Antwort auf
Flächenknappheit*

Ein Kostentreiber in der Projektentwicklung sind abseits der reinen Bauleistungen die Grundstückskosten, welche in den vergangenen Jahren einen noch stärkeren Anstieg erlebt haben. Infolge der Knappheit an bebaubaren Grundstücken werden neue Lösungen dringend gesucht. Grundstücke auf der grünen Wiese sind insbesondere in den Ballungsräumen kaum verfügbar. Außerdem soll die Flächenneuersiegelung eingeschränkt werden, wodurch das Angebot an Greenfield-Flächen zusätzlich knapper wird. Dementsprechend ist die Nachnutzung, etwa von aufgelassenen Industrieflächen, ein probates Mittel, um diesem Mangel entgegenzuwirken. Besonders in altindustriellen Wirtschafts-

räumen wie dem Ruhrgebiet bietet sich ein großes Potenzial für solche Brownfield-Entwicklungen. In den vergangenen fünf Jahren lag der Anteil der Brownfield-Entwicklungen am gesamten Fertigstellungsvolumen in Deutschland bei knapp 26%, mit geringfügigeren Schwankungen zwischen den Jahren. Mit einem Anteil von rund 40% 2021 und etwa 35% 2022 gemessen am gesamten Entwicklungsvolumen der jeweiligen Jahre scheint sich der Trend einer zunehmenden Bedeutung von Brownfields weiter zu bestätigen.

Abbildung 2.25: Entwicklung der Grundstückspreise für Logistikprojektierungen, 2011 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Auch wenn Grundstückspreise fernab der Metropolen eine ähnliche Richtung eingeschlagen haben, so erfuhren die Preise dort nicht die gleichen Zuwachsraten wie in den stark nachgefragten Gewerbegebieten der Ballungsräume. Auffallend ist, dass die Preise von Grundstücken in der Peripherie nahezu die gleiche Entwicklung nahmen wie die Grundstückspreise in Second-Tier-Regionen.

Second-Tier-Regionen und die Peripherie

Second-Tier-Regionen sind diejenigen Logistikregionen, die sich nicht um die A-Städte Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und München finden lassen. Zu den Second-Tier-Regionen zählen vielmehr die übrigen etablierten Logistikregionen Deutschlands, beispielsweise die Logistikregionen Bremen und Nordseehäfen, Bad Hersfeld oder Magdeburg. Periphere Regionen sind diejenigen Lagen der Bundesrepublik, welche nicht zu den etablierten Logistikregionen Deutschlands zählen. Hierzu würden unter anderem die Städte Flensburg im hohen Norden oder Freiburg im Süden zählen.

2.4.3 Aktuelle Entwicklungen

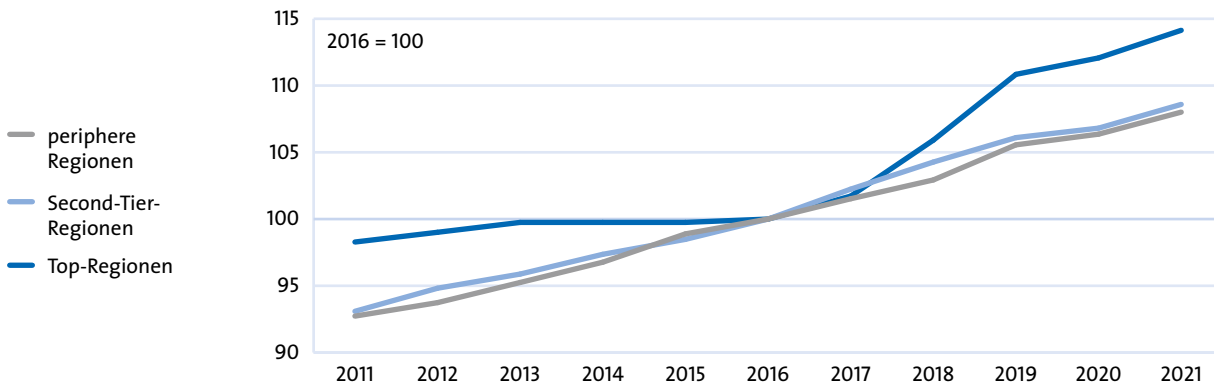
Bei den Nutzern von Logistikimmobilien ist die Flächennachfrage ungebrochen und wird durch den Megatrend E-Commerce weiter befeuert. Zusätzlich wird der Nutzen von Logistik infolge der Corona-Pandemie auch in der Gesellschaft höher bewertet. Zweifellos sind die unterschiedlichen Wertaspekte im Hinblick auf Logistikimmobilien im Verlauf der letzten Jahre und speziell vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie signifikant gestiegen – die Nachfrage nach attraktiven Lagen, hohen Gebäudequalitäten und schlicht den Logistikdienstleistungen verschiedener Art führten zu immanenten Wertsteigerungen. Ebenfalls gestiegen sind die Mieten für Logistikflächen.

Mieten in Top-Regionen insbesondere nach 2016 stark gestiegen

Einhergehend mit dem eingangs beschriebenen Wandel in der Lagebewertung von Logistikimmobilien sind mit der Nachfrage von Immobilien in den Bal-

lungsräumen auch die Mietpreise von Logistikflächen in den Top-Regionen Deutschlands angestiegen. Dort sind die Spitzenmieten seit 2016 besonders deutlich um etwa 14,1% angewachsen. Dieser Anstieg fällt umso mehr ins Gewicht, als die Mietpreise in Top-Regionen im Jahr 2016 lediglich 1,7% höher waren als noch 2011. Insbesondere die Top-Logistikregion Berlin hat diesen Zuwachs binnen der letzten Jahre getragen. Währenddessen haben sich die Mieten in den Second-Tier-Regionen und der Peripherie des Landes in den letzten Jahren verlässlich um etwa 1% bis 2% pro Jahr gesteigert.

Abbildung 2.26: Spitzenmieten für Logistikimmobilien, 2011 – 2021

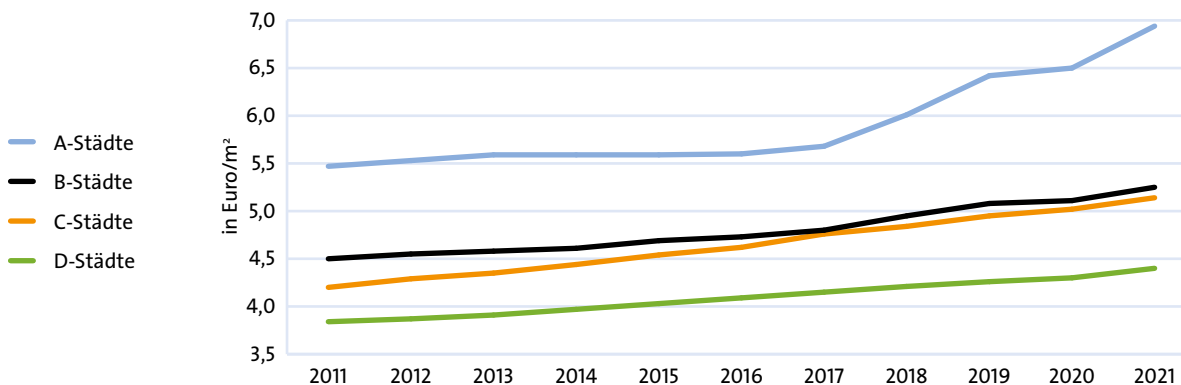


Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

*regionale
Differenzen bei
nachfrage-
getriebenen
Preissteigerungen
sichtbar*

Die Geschwindigkeit dieser Mietpreisdynamiken gestaltete sich deutschlandweit unterschiedlich. Nicht überraschend kristallisieren sich auch hier Top-Regionen heraus, in denen entweder das Wachstum wesentlich dynamischer vonstattenging oder bereits ein hohes Mietniveau erreicht ist. Beispielsweise steht die Logistikregion München für das deutschlandweit höchste Mietniveau. Jedoch herrscht hier nur eine durchschnittliche Dynamik vor, die in den letzten Jahren verglichen mit anderen Regionen keine exorbitant großen Mietsprünge hervorgebracht hat.

Abbildung 2.27: Spitzenmieten für Hallenflächen nach Städte kategorien, 2011 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In Logistikregionen wie Hannover/Braunschweig beobachtet man hingegen noch ein moderates Mietniveau zwischen 5,00 und 5,50 Euro/m². Binnen der letzten Jahre zeigten sich hier allerdings sehr hohe Mietdynamiken und Wachstumsraten. Exemplarisch steht dies für die steigende Relevanz für bzw. Nachfra-

ge nach Second-Tier-Locations, in denen die wichtigsten Lageparameter für Logistiksiedlungen stimmen, somit Flächennachfrage besteht und das Angebot von Grundstücken noch vorhanden ist.

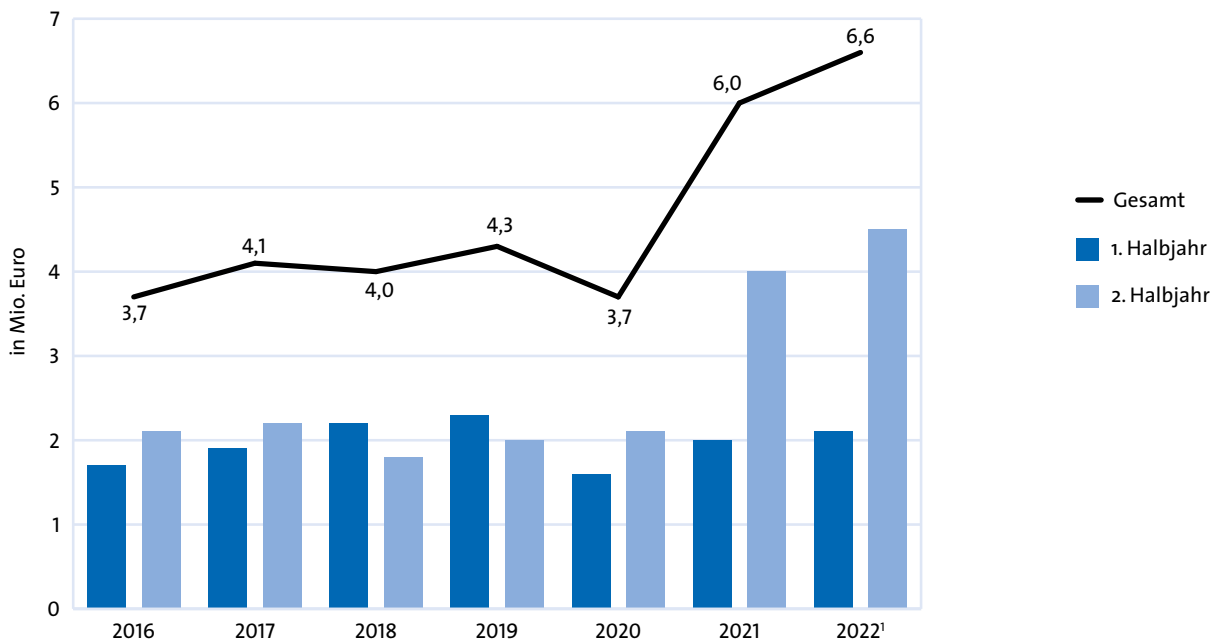
Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den hiesigen Immobilienmarkt haben gezeigt, dass es unter den gewerblichen Objektarten vorwiegend Logistik- und Unternehmensimmobilien sind, die auf eine anhaltend hohe Nachfrage treffen. Die Diskrepanz von Angebot und Nachfrage führt zu steigenden Mieten, wobei der Anstieg – je nach regionaler Marktverfassung – durchaus unterschiedlich ausgeprägt ist. In der mittelfristigen Prognose bis 2025 wird in allen Städte- kategorien von weiterhin steigenden Mietpreisen ausgegangen. Das stärkste Wachstum wird jedoch in den Top-Logistikregionen rund um die deutschen A-Städte stattfinden. Insbesondere die zentralen, urbanen Lagen werden sich in ihrem Mietniveau immer mehr von der großflächigen Logistik vor den Toren der Städte entfernen. Verfügbarkeit von freien Flächen vorausgesetzt, können Flächennutzer diese Flächen vorwiegend in urban gelegenen Unternehmens- immobilien finden. Diese auf Multi-Tenancy ausgelegten Objekte verzeichneten im Laufe der letzten Jahre ebenso wie die großflächige Logistik auf der grünen Wiese Preisanstiege sowie stetig sinkende Renditen.

Prognose: steigende Mieten in allen Städte- kategorien

Die Systemrelevanz der Logistik und der daraus hervorgehende Bedarf an Logistikflächen ist ein nach wie vor bestimmendes Thema. Daneben steigt die Flächennachfrage durch den wachsenden E-Commerce weiter. Zeigen sich bereits Reaktionen auf diesen Bedarfsüberhang im Fertigstellungsvolumen? Auf welche Regionen verteilt sich die Bautätigkeit? Antworten liefert die bulwiengesa-Objektdatenbank, die unter anderem alle durch Research ermittelbaren Bautätigkeiten im Logistikimmobiliensegment enthält. Ergänzend fand parallel zur Erstellung der letztjährigen Ausgabe der Studienreihe „Logistik und Immobilien“ ein Datenabgleich mit den Marktakteuren des Logistikimmobilienmarktes statt.

Kann der enorme Flächenbedarf gestillt werden?

Abbildung 2.28: Fertigstellungsvolumen Neubaulogistikfläche, 2016 – 2022



¹ Prognose

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

*Developments von
Logistikimmobilien
holen im Rekordjahr
auf*

Mit Ablauf des ersten Halbjahres 2021 wurde ein Gesamtjahresvolumen von etwa 5,4 Mio. m² für 2021 prognostiziert. Mit Jahresabschluss wurde dieses Volumen signifikant nach oben korrigiert, denn die gesamten Fertigstellungen von Logistikimmobilien summierten sich im vergangenen Jahr auf knapp 6 Mio. m². Damit wurde das bisher höchste Fertigstellungsvolumen erreicht, das bisherige Spitzenjahr 2019 wurde um rund 1,7 Mio. m² übertroffen. Die Rekordfertigstellungen von 2021 lagen des Weiteren gut 2 Mio. m² über dem Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre (2016 bis 2020). Mit einem Fertigstellungsvolumen von knapp 540.000 m² ist die Logistikregion Berlin die Top-Development-Region 2021. Eine besonders rege Bautätigkeit verzeichneten auch Bremen und die Nordseehäfen mit einem Fertigstellungsvolumen von knapp 500.000 m². Auf Rang drei der Top-Regionen 2021 rangiert Magdeburg mit rund 420.000 m² Neubauvolumen. Anhand des Beispiels der Region Magdeburg lassen sich die Verschiebungen am Markt für Logistikimmobilien gut aufzeigen. In der Vergangenheit weniger gefragte Regionen wie diese werden zunehmend attraktiver für Projektentwicklungen, während in Regionen wie Rhein/Main-Frankfurt aufgrund von Flächenmangel immer weniger Naubauaktivitäten stattfanden.

Beflügelt durch eine hohe Nachfrage durch Immobiliennutzer auf der einen und Investoren auf der anderen Seite hat sich ein starkes Bestreben unter den Projektentwicklern entwickelt, dem Markt in hohem Maße neue Logistikflächen zur Verfügung zu stellen. Bei einem geschätzten jährlichen Neubaufächenbedarf von etwa 7 bis 8 Mio. m² konnten Projektentwickler davon ausgehen, dass die von ihnen geschaffenen Flächen auch 2021 und 2022 vom Markt absorbiert würden. Der deutschlandweite Nachfrageüberhang bleibt somit bestehen. Insbesondere in Regionen wie München oder Stuttgart sind kaum Flächen für Logistikentwicklungen am Markt. In solchen besonders nachgefragten Regionen sind die Brownfield-Entwicklungen von außerordentlicher Relevanz. Derzeit liegt der Brownfield-Anteil deutschlandweit bei 37% und wird in Zukunft auch weiter ansteigen. Die Projektpipeline für das laufende Jahr 2022 ist derweil prall gefüllt und könnte zu Jahresschluss ein Gesamtfertigungsvolumen von 6,6 Mio. m² realisiert sehen.

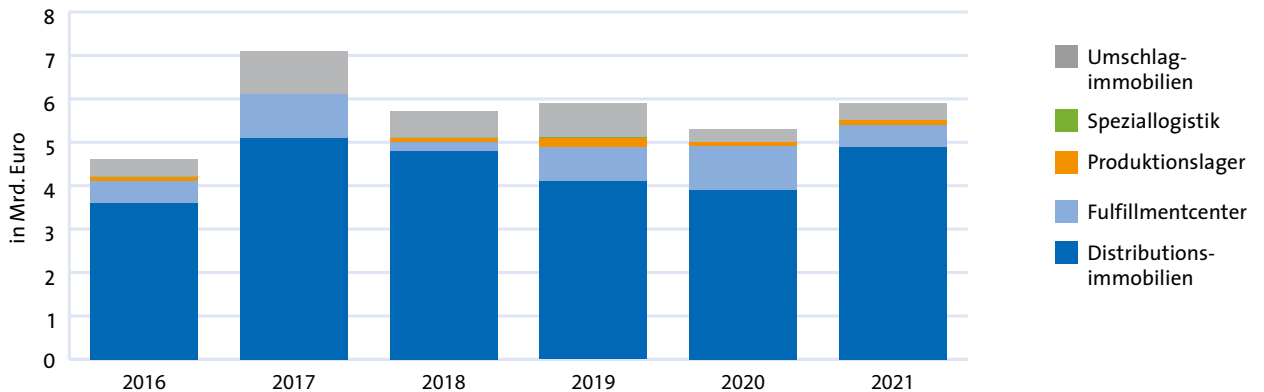
Das geschaffene zusätzliche Flächenangebot wird dringend benötigt und geht wie anfangs beschrieben mit steigenden Grundstückspreisen und Baukosten einher. Diese Entwicklung wird im Jahr 2022 womöglich einen noch stärkeren Anstieg der Miethöhen in allen Lagen des Landes mit sich führen. Daher ist davon auszugehen, dass die Effekte auf dem Investmentmarkt ähnlich sein werden: steigende Kaufpreise bei gleichzeitig steigenden Vervielfachern und sinkenden Renditen.

2.4.4 Transaktionsmarkt

*Investmentvolumen
erreicht 2021
Vorkrisenniveau*

Die Pandemiejahre 2020 und 2021 haben die Kontinuität bei den Umsätzen am Investmentmarkt nicht gebrochen. 2021 war mit rund 5,8 Mrd. Euro Umsatz ein starkes Investmentjahr für Logistikimmobilien. Im Zeitraum von 2016 bis 2021 wurden Logistikimmobilien im Wert von rund 34,4 Mrd. Euro am Markt gehandelt. Bezieht man Unternehmensimmobilien mit ein, ergibt sich sogar ein Transaktionsvolumen von rund 57,0 Mrd. Euro in diesem Zeitraum von sechs Jahren. Logistikimmobilien machen im betrachteten Zeitraum einen Anteil von über 60% am Gesamttransaktionsvolumen am Industrialmarkt aus. Nach den Logistikimmobilien machen die Unternehmensimmobilien 2021 mit rund 3,8 Mrd. Euro etwa ein Drittel des Transaktionsvolumens aus.

Abbildung 2.29: Investmentvolumen in Logistikimmobilien nach Objektart, 2016 – 2021



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

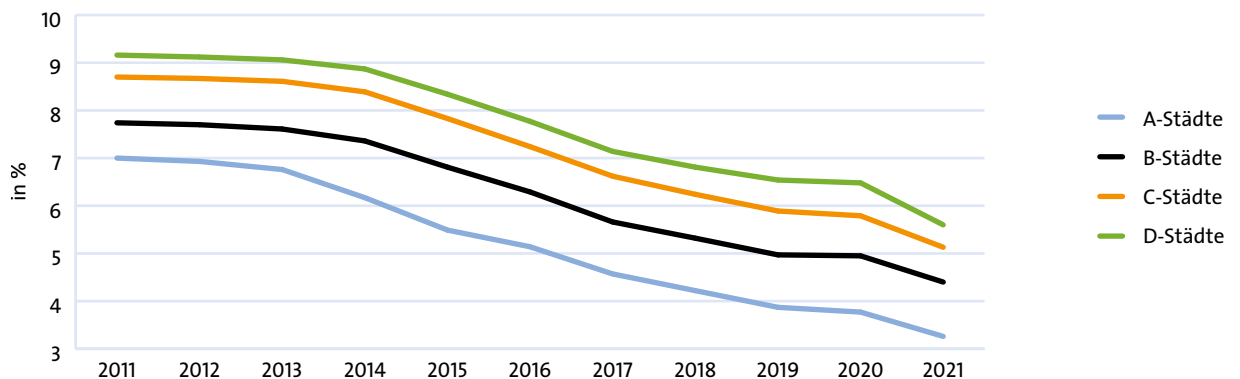
Investitionen in Logistikimmobilien haben sich im Krisenjahr 2020 als goldrichtig erwiesen. Das Immobilienklima der Logistik hatte nur kurzzeitig zu Beginn des ersten und zweiten Lockdowns jeweils einen leichten Einbruch erfahren. Über das Gesamtjahr 2020 hat es sich aber als sehr stabil erwiesen. Die logistische Infrastruktur in Deutschland konnte aufrechterhalten werden und die Logistik als Assetklasse ging sogar gestärkt aus dem unsteten Jahr 2020 hervor. Keine andere Assetklasse hat während der Pandemie eine solche Resilienz gezeigt. Logistikimmobilien weisen im Vergleich zu anderen Assetklassen noch relativ hohe Renditen auf und auch die Nachfrage nach Logistikflächen bleibt ungebrochen.

Corona hat die Beliebtheit von Logistikimmobilien als Anlageklasse weiter erhöht

Das Investmentgeschehen unter dem Eindruck der Corona-Pandemie hat gezeigt, dass bei den gewerblichen Objektarten vorwiegend Logistik- und Unternehmensimmobilien auf eine anhaltend hohe Nachfrage treffen. Das Jahr 2020 hat die Kontinuität bei den Umsätzen am Investmentmarkt daher nicht gebrochen. Im Gegensatz zu Einzelhandels- oder Hotelimmobilien zeichneten sich Logistikimmobilien durch ihre Krisenresilienz aus und zählten damit zu den wenigen Gewinnern der Pandemie. Die Systemrelevanz der Logistik wurde in der Krise sichtbar und die Nachfrage nach Logistik- und Lagerflächen verzeichnete durch den zunehmenden Marktanteil des Onlinehandels einen zusätzlichen Schub.

Nachfrage sorgt für Renditen-Allzeittief und stark gestiegene Preise

Abbildung 2.30: Entwicklung der Nettoanfangsrenditen (Spitze) für Logistikimmobilien nach Stadtklassifikation, 2011 – 2020



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Trotz gesunkener Nettoanfangsrenditen bieten Logistik- und Unternehmensimmobilien – im Gegensatz zu beispielsweise Büro- oder Wohnimmobilien – abseits der A-Standorte noch wesentlich höhere Renditepotenziale. Hierbei ist vor allem eine regionale Marktexpertise unerlässlich. Aufgrund der Entwicklungen im Einzelhandel – Zunahme der Umsätze im E-Commerce zulasten des stationären Handels – ist auch in den kommenden Jahren mit einer hohen Nachfrage nach Logistikflächen zu rechnen. Insgesamt wird die Renditekompression der letzten Jahre noch etwas wirken.

2.4.5 Ausblick

Was passiert, wenn ein globales System Störungen aufweist, lässt sich anhand der Havarie der „Ever Given“ im Suez-Kanal eindrucksvoll aufzeigen. Der durch das Containerschiff entstandene Stau hat einen wirtschaftlichen Schaden von schätzungsweise 400 Mio. US-Dollar verursacht – pro Stunde. Wie beim Dominoeffekt bahnten sich die Folgewirkungen der Havarie den Weg durch das System der von „Just-in-Time“ geprägten Logistiknetzwerke. Nichtsdestotrotz ist es die globale Logistikwirtschaft, welcher in Zeiten der Pandemie eine Mammutaufgabe zukommt. Einschränkungen belasten zwar das System, doch ein Versagen auf breiter Front konnte aufgrund der Pandemie und ihrer Folgeeffekte nicht festgestellt werden. Die Logistik ist resilient genug, breite wirtschaftliche Schäden abzuwenden und auch in schweren Zeiten verlässliche Dienstleistungen anzubieten.

Die Herausforderungen der Zukunft werden unter anderem auch beim Umgang mit den Folgen der Klimaerwärmung zu finden sein. Mögliche Konzepte zur Vermeidung weiterer Klimaschäden werden Hand in Hand mit der Einbindung kleinerer E-Fahrzeuge bei der städtischen Distribution gehen. Hierfür notwendige Infrastrukturen wie Micro-Hubs in urbanen Lagen werden den Kampf um städtische Flächenverfügbarkeit antreten müssen und letztlich auch die dort vorzufindenden Flächenmieten zahlen können.

2.5 Markt für Hotelimmobilien

2.5.1 Einleitung

*Hotellerie weiter im
Auf und Ab*

Nach hohen finanziellen Verlusten 2020 und einem fast halbjährigen Lockdown 2021 scheint sich die Situation der Hotellerie in Deutschland in langsamen Schritten zu bessern. Doch das Stimmungsbild in der Branche ist schwankend und nicht selten von individuellen Interessen geprägt. Verschiedenste Pressemeldungen wie „Amadeus-Studie: Hotellerie erholt sich zusehends“ (fvw vom 3.6.2021) oder „Dramatische Einbußen in Hotels und Restaurants“ (Tageskarte vom 19.8.2021) spiegeln das Auf und Ab der Branche, die stärker als andere Branchen mit den Spätfolgen der Pandemie zu kämpfen haben wird. Zudem sorgen die seit Ende Oktober 2021 stark steigenden Inzidenzwerte für erneute Verunsicherung. Messen und Tagungen werden schon wieder abgesagt, Geschäftsreisen storniert und Urlaubsreisen verschoben.

Deutlich mehr Objektivität in den Markt bringen die Kennzahlen verschiedenster Unternehmen, statistischer Stellen oder renommierter Marktforschungsinstitute. So ist es richtig, dass sich der Hotelmarkt langsam erholt und die Kennzahlen i.d.R. über den Vergleichswerten von 2020 liegen. Dies ist jedoch angesichts einer wachsenden Impfquote keine größere Überraschung.

Die Geschäftskennzahlen diverser Hotelbetriebsgesellschaften verdeutlichen aber, dass das Vorkrisenniveau noch in weiter Ferne liegt. Belief sich z.B. die Auslastung bei Motel One vor Corona noch auf 76%, fiel diese durch Reisebeschränkungen und Lockdown 2021 auf lediglich 24%⁴. Und das vierte Quartal dürfte bei Motel One, aber auch bei allen anderen Hotelgesellschaften kaum zur Besserung der Situation beigetragen haben.

Vorkrisenniveau in weiter Ferne

Die Mehrzahl der Hotelbetriebe performt seit Langem weit unter Normalniveau und fast alle Betriebe suchen händeringend nach Fachpersonal, das auch schon vor Corona vielerorts fehlte. Die große Insolvenzwellen in der Hotellerie blieb bisher zwar aus, könnte aber durchaus noch eintreten, wenn die für die Hotellerie so wichtige geschäftlich motivierte Nachfrage nicht stärker als bisher anzieht. Hierunter leiden besonders große Messe- und Kongresshotels mit internationaler Gästeklientel, Flughafenhotels, aber auch kleine Betriebe in deutschen Wirtschaftsregionen, deren Nachfrage sich hauptsächlich aus Firmenkunden speist. Neben den ausbleibenden Touristen macht der Hotellerie der wachsende Wettbewerbsdruck zu schaffen, der 2021 durch den Abbau des Projektstaus 2020 merklich zunahm.

fehlendes Fachpersonal

So blicken nicht nur Hotelbetreiber mit Sorge in die Zukunft, sondern auch Zulieferer und Dienstleister, Entwickler und Investoren sowie viele Millionen Beschäftigte, die direkt oder indirekt von der Hotellerie abhängig sind. Die Sorge macht sich ebenfalls im Transaktionsgeschehen der Assetklasse bemerkbar, das 2021 zwar leicht zunahm, aber noch weit von den Rekordzahlen von 2019 entfernt liegt.

Hoffnung machen die wieder steigenden innerdeutschen Fluggastzahlen und die langsame Wiederbelebung deutscher Messeplätze, wenngleich auch 2022 schon die ersten Messen wie die Grüne Woche, ITB, Boot oder die CTM und Intergastra abgesagt wurden. Hoffnungsvoll stimmt auch der steigende Stellenwert der Ferienhotellerie, die im Sommer 2021 teilweise Rekordzahlen verbuchte. Und Hoffnung machen die vielen Lösungsansätze verschiedener Marktakteure, Wege aus der Krise zu finden. Sorgen hingegen bereitet die schnelle Mutationsfähigkeit des Virus, der erneute Lockdown in einigen Nachbarländern sowie Analysen, die eine dauerhafte Reduktion des Geschäftstourismus in Deutschland prognostizieren, der nicht nur Energiequelle für die deutsche Stadthotellerie, sondern auch lebensnotwendig für z.B. Flughäfen, Messen, Autoverleiher und deren Dienstleister ist. Und Sorgen macht der deutschen Hotellerie auch der Wunsch vieler Inländer, bald wieder ins Ausland reisen zu können.

zwischen Hoffnung und Sorgen

Die Zukunft lässt sich nicht vorhersehen. Doch überstanden ist die Krise noch lange nicht. Und so halten wir weiterhin an den Aussagen des letzten Frühjahrsgutachtens fest, indem wir trotz positiver Signale die Lage weiterhin als bedenklich beurteilen und die touristische Erholung in deutschen Städten und Regionen mit hohen Anteilen an Geschäftstouristen, einem tourismusprägenden MICE⁵-Geschäft sowie mit einem hohen Anteil ausländischer Gäste und einem

4 Motel One, Quartalsbericht Q3/2021.

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

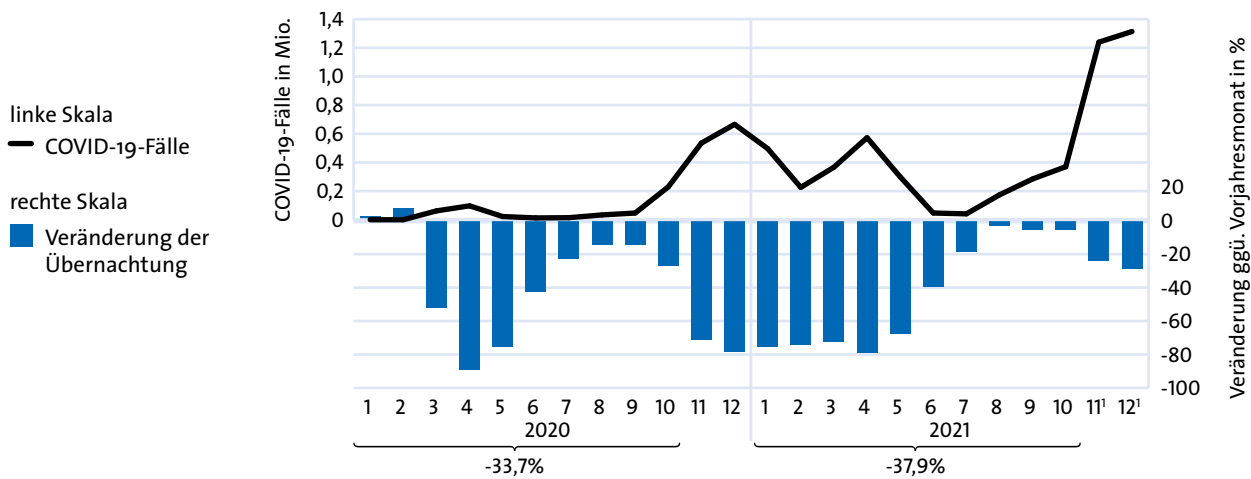
hohen Tourismusaufkommen aus Nordamerika und Asien nicht vor 2024 erwarten.

Grundlage dieser Einschätzung sind die bis einschließlich Oktober 2021 vorliegenden statistischen Hotelkennzahlen, Marktbeobachtungen sowie die Erfahrungswerte unserer gutachterlichen Tätigkeit im Immobilien- und Hotelsegment.

Die Ergebnisse sind nachfolgend, wie in den Frühjahrsgutachten der Vorjahre, nach verschiedenen Themenbereichen gegliedert und kommentiert.

2.5.2 Rahmenbedingungen

Abbildung 2.31: COVID- und Übernachtungsentwicklung in Deutschland, Januar 2020 – Dezember 2021



1 Übernachtungen November und Dezember 2021 Schätzung bulwiengesa

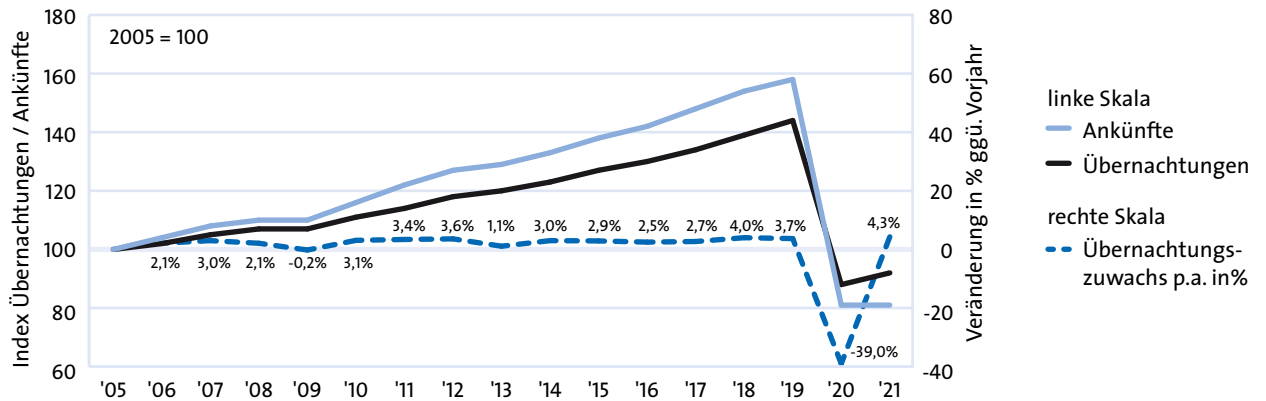
Quelle: Statistisches Bundesamt, RKI, bulwiengesa AG

*Frühsommer 2021:
hoffnungsvoller
Anstieg der Über-
nachtungszahlen
– aber nicht von
Dauer*

Die Übernachtungszahlen im deutschen Beherbergungsgewerbe fielen 2021 ähnlich niedrig wie im Vorjahr aus. Mit Datenstand bis Ende Oktober 2021 lag das Übernachtungsvolumen in Deutschland noch rund 38% unter dem Ergebnis von 2019 und sogar rund 6% unter dem Ergebnis von 2020.

Stark verzerrend wirken die Zahlen der ersten drei Monate des vergangenen Jahres, die lockdownbedingt nochmals deutlich unter den Werten von 2020 lagen. Ab April letzten Jahres stiegen die Übernachtungen trotz noch hoher Inzidenzen wieder an, lagen in den Folgemonaten aber immer noch weit unter dem Niveau von 2019. Da im Winter 2021 trotz stark steigender Corona-Fallzahlen im Gegensatz zu 2020 kein Lockdown verhängt wurde, dürfte die Übernachtungsnachfrage im letzten Quartal leicht im Plus zum Vorjahr gelegen haben, aber aufgrund der neu aufgetretenen COVID-Variante Omikron weit vom 2019er Ergebnis entfernt sein. Bis zum Ende des Jahres ist mit einem Übernachtungsvolumen von rund 315 Mio. zu rechnen, was rund 13 Mio. Übernachtungen mehr als 2020 wären, aber 180 Mio. weniger als 2019.

Abbildung 2.32: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland (Index), 2005 – 2021

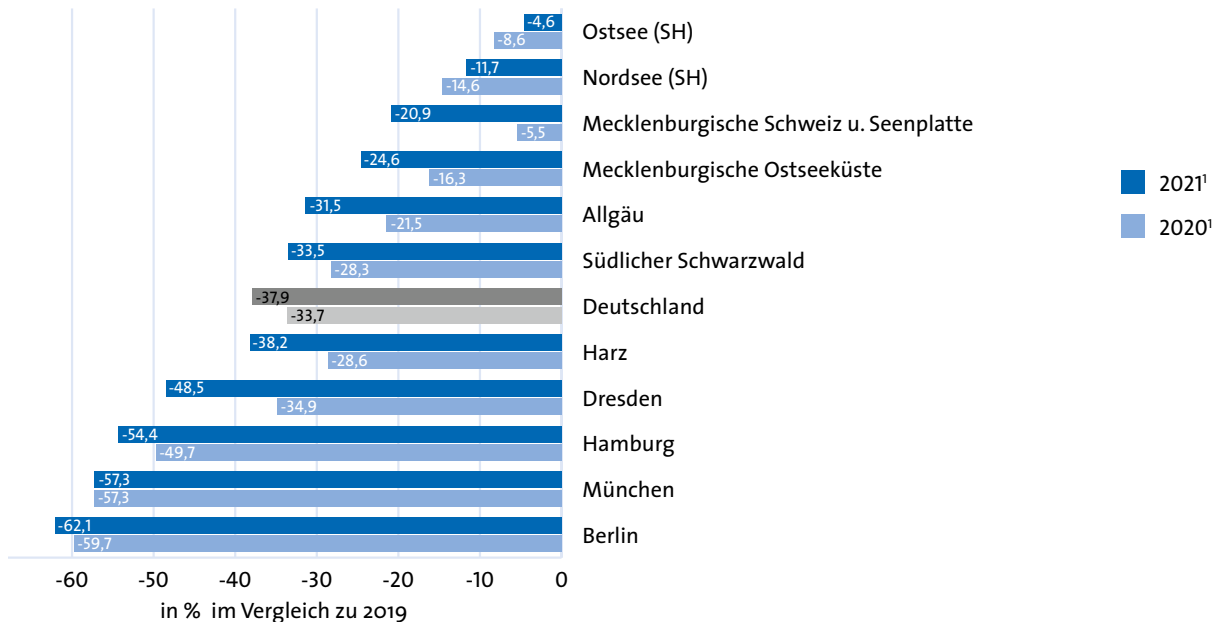


Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

Nach wie vor konzentriert sich die touristische Nachfrage in Deutschland auf deutsche Urlaubsregionen, die in den Sommermonaten erneut sehr viel häufiger gebucht wurden als vor der Krise und im Gegensatz zu 2020 weniger Einschränkungen hinsichtlich der Abstandsregeln und der Nutzung von z.B. Wellness- und Sporteinrichtungen unterworfen waren. Der Ferienresortbetreiber Center Parcs verzeichnete in seinen sechs deutschen Anlagen im Juli über 92% und im August über 97% Auslastung und somit eine bessere Belegung als vor Corona,⁶ obwohl es 2021 im Vergleich zu 2020 wieder wesentlich einfacher war, Urlaubsziele im Ausland zu bereisen.

weiterhin große Unterschiede zwischen Stadt und Land

Abbildung 2.33: Übernachtungsentwicklung 2021 und 2020, je im Vergleich zu 2019



¹ kumulierte Jahreswerte bis einschließlich Oktober

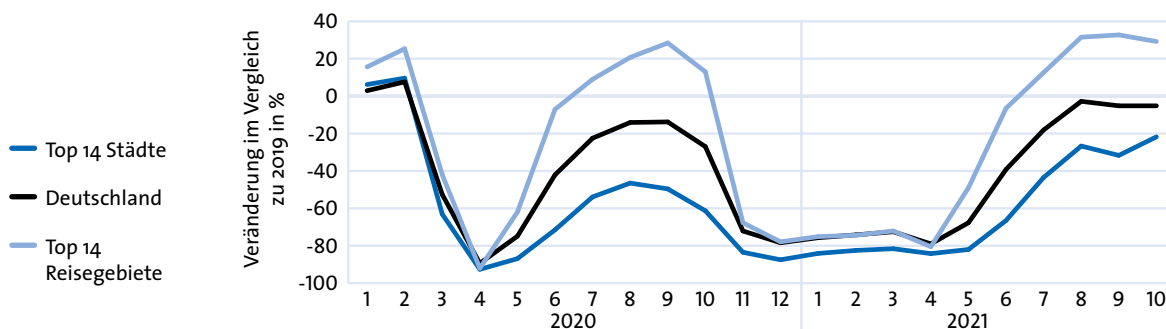
Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

⁶ Quelle: Groupe Pierre & Vacances/Center Parcs Germany GmbH.

Zumindest im Hochsommer profitierten deutsche Ferienhotels noch von den wieder steigenden Inzidenzen in typischen ausländischen Urlaubszielen wie z.B. Spanien, die einige deutsche Urlauber dazu bewegt haben dürften, ihren Urlaub doch in Deutschland statt im Ausland zu verbringen.

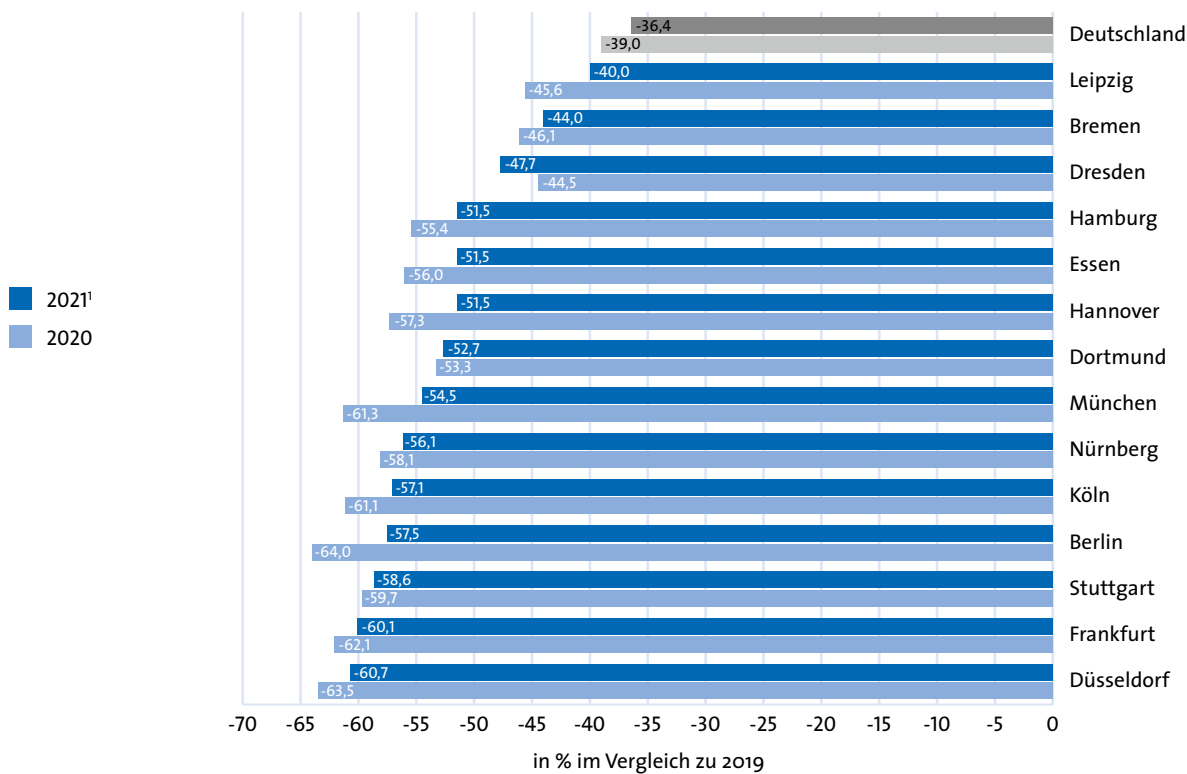
Da sich im Herbst 2021 die Lage in vielen Ländern wieder stabilisierte, erhöhten diverse Reiseveranstalter ihre Flugkapazitäten ins Ausland. Der Deutsche Reiseverband (DRV) stellte im Herbst eine besonders hohe Nachfrage nach klassischen Flugpauschalreise-Zielen Spaniens (hier besonders die Kanaren und Mallorca), Griechenlands und der Türkei fest und im Spätherbst eine anziehende „Reiselust der Bundesbürger besonders für Badeziele auf der Fernstrecke“.⁷

Abbildung 2.34: Touristische Nachfrage in Zielgebieten, I 2020 – IV 2021



Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

Abbildung 2.35: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten Großstädten, 2020 und 2021



¹ Prognose auf Basis der Januar- bis Oktoberwerte

Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

⁷ Quelle: DRV 10.2021, auf Basis Datenerhebung von Travel Data+ Analytics GmbH.

So registrierten die meisten deutschen Reisegebiete 2021 niedrigere Übernachtungszahlen als 2020, so auch alle Reisegebiete Mecklenburg-Vorpommerns, die im ersten Pandemiesommer 2020 bemerkenswert gut besucht waren. Eine besonders hohe und höhere Nachfrage als 2020 erzielten vergangenes Jahr die schleswig-holsteinischen Küstenregionen; besonders starke Verluste verzeichnete die von der Hochwasserkatastrophe betroffene Tourismusregion Ahr.

Im Gegensatz zum Tourismusaufkommen in den ländlich geprägten Urlaubsregionen, liegt die touristische Nachfrage in Deutschlands Mittel- und Großstädten noch immer auf einem sehr niedrigen Niveau.

Besonders in Städten mit einem gewöhnlich hohen Anteil an Gästen aus dem Ausland wie Frankfurt oder Berlin liegen die Übernachtungszahlen weit unter „Normalniveau“. Dies ist auch in anderen europäischen Großstädten der Fall, weshalb die in Amsterdam 2021 beschlossene Touristenquote, die ursprünglich dazu gedacht war, den Tourismus einzudämmen, nun etwas sonderlich erscheint. Angesichts der dramatischen Übernachtungseinbrüche sind jetzt eher Maßnahmen zur Wiederbelebung der touristischen Nachfrage in den Städten gefragt.

Das nach wie vor geringe Messe- und Kongressvolumen und das zögerliche Verhalten vieler Unternehmen bei Geschäftsreisen und Meetings drücken sich im niedrigen Buchungsbestand der Stadthotellerie aus. Laut dem Verband der deutschen Messewirtschaft sind 2020 68% und 2021 71% der geplanten Messen abgesagt worden.⁸ In einer Analyse des Verbands Deutsches Reisemanagement (VDR) erklärten 80% der größeren und 72% der kleineren Unternehmen, dass sie eine dauerhafte Reduktion von Geschäftsreisen planen.⁹ In der Dezember-Barometerumfrage des Verbandes gab über die Hälfte der Befragten an, dass sie mit einem Rückgang der Geschäftsreisen von bis zu 30% rechnen. Laut einer Analyse des Handelsblattes zum Reiseverhalten der DAX-Konzerne will beispielsweise der Pharma- und Chemiekonzern Bayer seine konzernweiten Reiseaktivitäten im Vergleich zum Vor-Corona-Niveau dauerhaft um die Hälfte reduzieren.¹⁰ Eine von Roland Berger durchgeführte Studie zum globalen Reiseverhalten sieht eine Erholung des Ferngeschäftstreiseverkehrs in Europa gar erst frühestens ab 2030.¹¹

Geschäftstourismus weiterhin auf sehr niedrigem Niveau – Entwicklung bleibt unsicher

Solche Zahlen geben Grund zur Sorge. Selbst wenn die Rückgänge nicht ganz so drastisch ausfallen werden, wird das Geschäftsreisevolumen mit hoher Wahrscheinlichkeit noch längere Zeit unter dem Wert von 2019 liegen. Dies wird unweigerlich dazu führen, dass die Auslastung der Hotelbetten in der Stadthotellerie niedrig bleibt.

2.5.3 Aktuelle Entwicklungen

2021 lag die Bettenauslastung in der deutschen Hotellerie, die sich aus dem Betriebstyp Hotel, Hotel garni, Pension und Gasthof zusammensetzt, insgesamt bei unter 30% (Datenstand Oktober).

mehr als zwei Drittel aller Hotelbetten standen 2021 leer

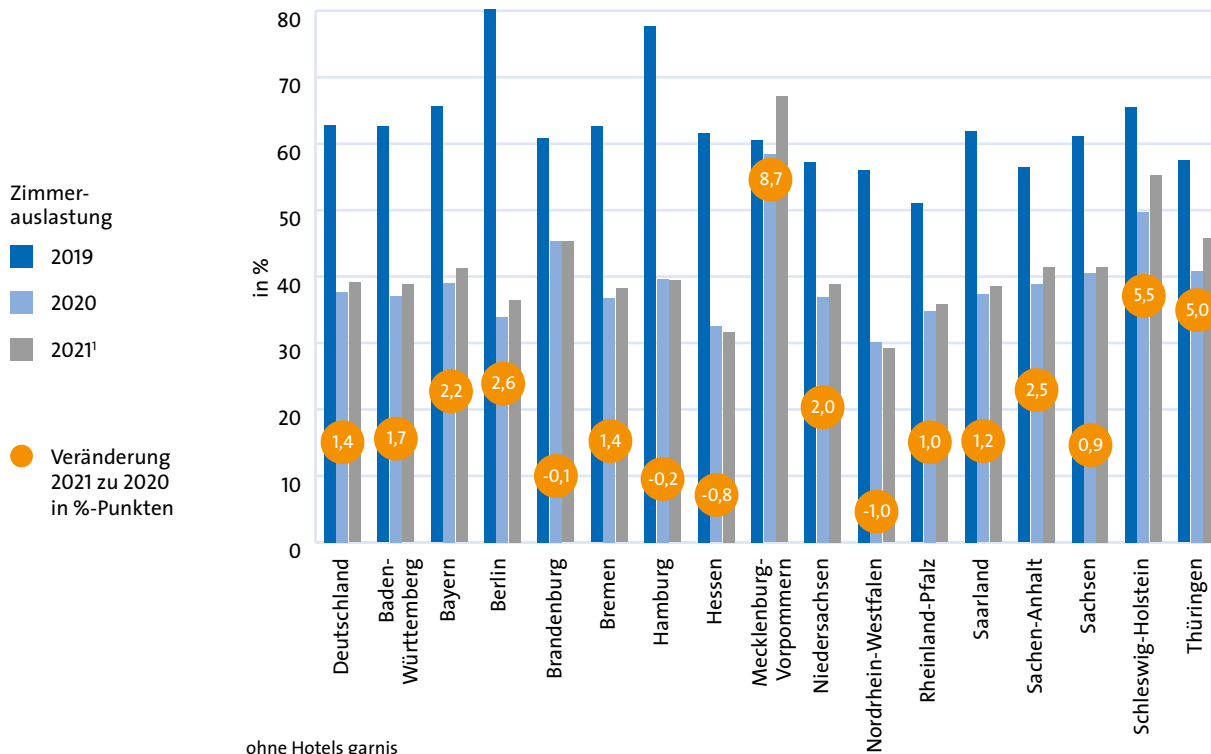
⁸ Jörn Holtmeier, GF des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA) im digitalen Pressegespräch am 8.12.2021.

⁹ Quelle: VDR Geschäftsreiseanalyse 2021 sowie VDR-Barometerumfrage 10.12 (n=69).

¹⁰ Quelle: Handelsblatt „Was die Dax-Konzerne bei Dienstreisen nach der Pandemie planen“, 28.4.2021.

¹¹ Roland Berger, The future of long-distance mobility, October 2021.

Abbildung 2.36: Auslastungsentwicklung Hotels nach Bundesländern, 2019 – 2021

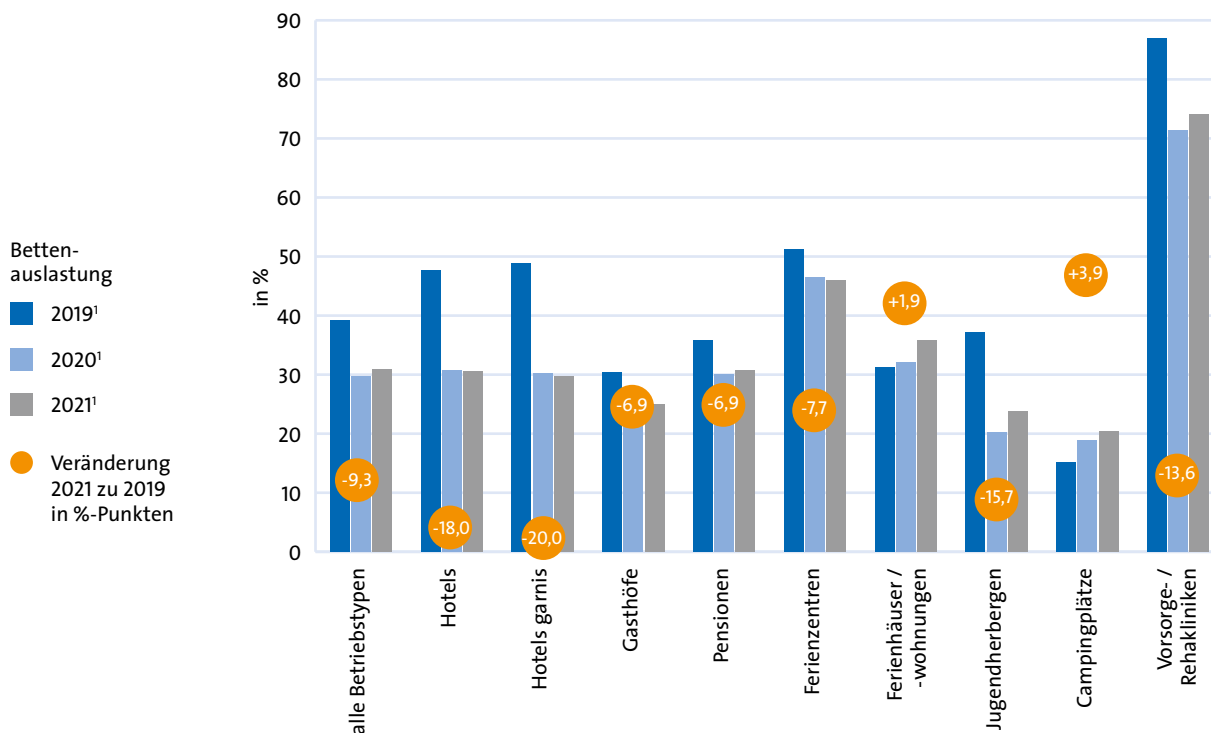


ohne Hotels garnis

¹ Januar bis Oktober

Quelle: Statistische Landesämter, bulwiengesa AG

Abbildung 2.37: Bettenauslastung nach Betriebstypen, 2019 – 2021



rechnerische Werte, (Übernachtungen/angebotene Bettentage) x 100 im Jahresteil

¹ Januar bis Oktober

Quelle: Statistische Landesämter, bulwiengesa AG

Nur unwesentlich höher fiel die im Hotelbereich relevante Messgröße der Zimmerauslastung aus, die von Januar bis Oktober des vergangenen Jahres in deutschen Hotels und Hotels garnis bei nur rund 39% lag. In einigen deutschen Großstädten sank die Zimmerauslastung auf unter 30%, in Stuttgart, Frankfurt oder Düsseldorf sogar auf unter 25%.¹²

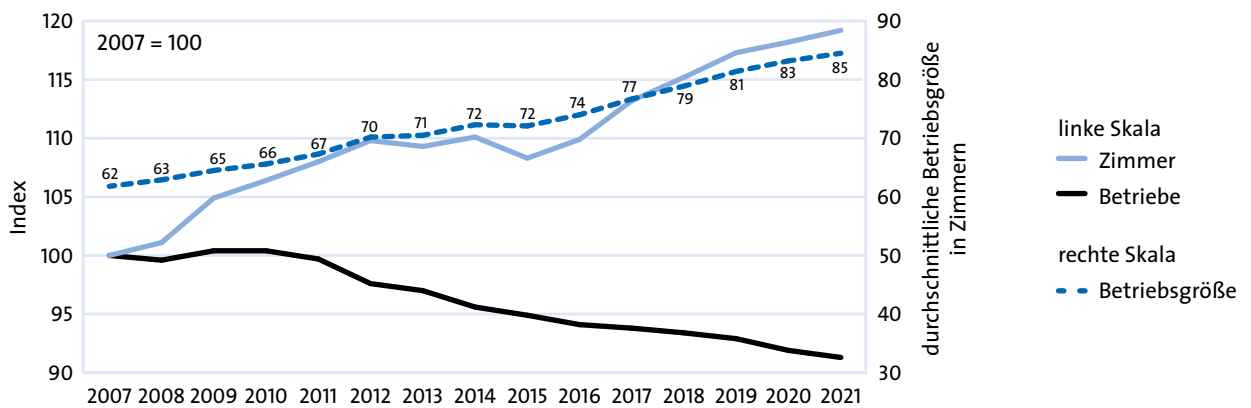
So wie sich die Tourismuszahlen in Deutschland regional sehr unterschiedlich entwickelten, so unterschiedlich hat sich COVID-19 auch auf die Auslastungen der Betriebsarten im Beherbergungsgewerbe ausgewirkt. Die stärksten Verluste verzeichneten die investimentrelevanten Betriebstypen Hotels und Hotels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

Die von vielen statistischen Landesämtern veröffentlichten Bettenzahlen bilden oftmals nur die Anzahl der im Betrachtungszeitraum von den Betrieben angebotenen Betten ab, statt die Anzahl der tatsächlich in den Betrieben vorhandenen Betten. In der Regel weichen beide Zahlen nicht weit voneinander ab, da normalerweise ein vorhandenes Bett auch zur Vermietung angeboten wird.

Während Corona unterlagen die Betriebe jedoch vielen Beschränkungen, weshalb besonders in der Hotellerie ein Großteil der tatsächlich vorhandenen Betten nicht angeboten wurde. Legte man der Berechnung der Bettenauslastung die 2020 und 2021 vorhandenen Betten zugrunde, ergäbe das weitaus niedrigere Auslastungswerte.

Bettenauslastung auf Basis tatsächlich vorhandener Betten noch niedriger

Abbildung 2.38: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels garnis, 2007 – 2021



Quelle: Statistisches Bundesamt, bulwiengesa AG

Die Bundesstatistik weist auch das vorhandene Bettenangebot in Deutschland aus. Demnach steht der gesunkenen touristischen Nachfrage in Deutschland ein wachsendes Angebot an Hotelzimmern gegenüber. In den letzten zehn Jahren wuchs die Zahl der Hotelzimmer (Hotel und Hotel garnis) in Deutschland um knapp 84.000, davon allein um 55.000 in den letzten drei Jahren vor Corona. Nachdem 2020 einige Projekte gestoppt und verzögert wurden, lag der Nettozuwachs (Neueröffnungen abzüglich Schließungen) 2021 bei rund 7.900 Zimmern. Allerdings wurden auch Projekte verworfen, wie z.B. das Mannheimer

trotz sinkender Nachfrage steigendes Angebot

12 Year-to-Date 10.2021 lt. MKG Destination

Projekt Postquadrat, aus dem sich Accor Invest zurückzog. Doch um für die Zukunft stark aufgestellt zu sein, treiben große Hotelketten gerade jetzt ihre Standortexpansion in Deutschland voran. So kündigte die britische Whitbread-Gruppe an, ihren Bestand von derzeit rund 30 Hotels in Deutschland mittelfristig um 200 bis 300 Häuser zu erhöhen, auch in C- und D-Städten. Auch andere Betreiber wie Fatall, Radisson, Dorint, die familiengeführte H-Hotel-Gruppe oder die Deutsche Hospitality wollen in Deutschland weiter wachsen.

*durchschnittliche
Betriebsgröße
nimmt zu*

Da vor allem die Markenhotellerie wächst und gleichzeitig kleinere, oftmals inhabergeführte Betriebe aus dem Markt ausscheiden, nimmt die durchschnittliche Betriebsgröße stetig zu. Im Schnitt verfügt ein Hotel in Deutschland mittlerweile über 85 Zimmer. Dies ist in etwa auch die Mindestgröße vieler Hotelketten, um wirtschaftlich operieren zu können. Parallel dazu werden Betriebe auf Flächeneffizienz getrimmt, um Investitions- und Betriebskosten zu senken. Mittlerweile erreichen auch Midscale-Hotels Flächenkennwerte von unter 30 m² BGF pro Zimmer, was früher als Kennwert der Budget-Hotellerie galt.

Eine Obergrenze an Hotelzimmern besteht i.d.R. nicht, wobei einige Großprojekte nunmehr ihre Zimmerkapazitäten reduzierten und neben Hotelzimmern auch Serviced Apartments integrieren. Prominentestes Beispiel ist das Berliner Estrel-Hotel, dessen neuer Hotelturm von ursprünglich geplanten 800 Hotelzimmern auf 525 Zimmer und Serviced Apartments reduziert und um Büro- und Coworking-Flächen ergänzt wurde. Solche Mixed-Use-Ansätze, die den Vorteil haben, bestimmte Funktionsbereiche und Dienstleistungen des Hotels mit anderen Mietern zu teilen, werden derzeit bei diversen Hotelentwicklungen geprüft.

*private Investitionen
sichern den
Tourismus in
Deutschland*

Der Bau neuer Hotels ist zur Stärkung des Tourismusstandorts Deutschland zwingend notwendig. Speziell in einigen ländlichen Gegenden Deutschlands sowie in manchen Klein- und Mittelstädten ist das Angebot „in die Jahre gekommen“ und entspricht teilweise nicht den wachsenden Ansprüchen einer zunehmend kritischen Gästegruppe. Zudem gibt es Regionen, in denen die Nachfrage in den letzten Jahren stetig wuchs, aber das Bettenangebot sank, wie beispielsweise rund um den Tegernsee. Dort kam es von 2009 bis 2019 zu einem Abbau von rund 1.400 Betten (rund -16%) und einem Anstieg der Übernachtungen von rund 12%. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass dort rund 1.000 neue Betten in Bau und Planung sind. Darunter auch Konzepte mit internationaler Markenbindung (Autograph Collection von Marriott), was in deutschen Ferienregionen bisher eine Seltenheit ist. Dort sucht man meist vergeblich nach Marken wie Six Senses, Hilton, Marriott, Oberoi, Melia, Barcelo, Kempinski (in Berchtesgarden) etc.

Das Leisure-Segment in Deutschland wird von Privatbetreibern dominiert, die ihren Betrieb teilweise seit mehreren Generationen führen. Markenhotels wurden bisher nur von wenigen nationalen Hotelketten betrieben (z.B. Dorint, DSR Holding, TUI, Maritim), deren Anzahl jedoch langsam wächst. Im Leisure-Midscale-Segment bauen z.B. die Heimathafen- und Explorer-Hotels ihre Marktanteile aus. Die DSR Hotel Holding (mit den Marken A-ROSA Resorts & Hideaways, aja und Henri Hotels) gründete im September mit der DER Touristik Group ein Joint Venture, um schneller wachsen zu können. Und der Erfolg dieser Konzepte macht deutlich, dass ein marktgerechtes Angebot nicht zwangsläufig zu Verdrängungseffekten führt, sondern zusätzliche Nachfrage erzeugt. Dementsprechend ist zeitnah damit zu rechnen, dass auch internationale Hotelkonzerne das Leisure-Segment in Deutschland besetzen. IHG Hotels & Resorts gab bereits bekannt, nach geeigneten Standorten an Deutschlands Küsten und in

den Alpen für ihre Marken Holiday Inn- oder voco-Resort Ausschau zu halten.

Abseits der Küsten- und Bergregionen hat es die deutsche Hotellerie momentan jedoch sehr viel schwerer. Es liegt nahe, dass einige Beherbergungsbetriebe die Krisensituation wirtschaftlich nicht überstehen bzw. ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen können, wenn die staatlichen Hilfsmaßnahmen auslaufen und Stundungen bedient werden müssen. Bisher haben die Hilfsprogramme der Hotelbranche ungemein geholfen. Die Überbrückungshilfe III, die nun auch bei einer freiwilligen Schließung gelten soll, wurde bereits bis zum 31. Dezember 2021 verlängert und wird als Überbrückungshilfe IV bis Ende März 2022 fortgeführt. Auch die Fristen zur Antragstellung im KfW-Sonderprogramm sowie das Kurzarbeitergeld wurden bis Ende April bzw. Ende März 2022 verlängert. Das Kurzarbeitergeld wurde zudem erhöht (Kurzarbeit, wie im deutschen Arbeitsrecht bestimmt, ist in den arbeitsrechtlichen Vorschriften der meisten Länder nicht vorgesehen) und Speisen in Restaurants bleiben bis Ende 2022 Mehrwertsteuerreduziert.

*ohne staatliche
Hilfen droht
Insolvenzwellen*

Infolgedessen gab es – trotz Wiedereinführung der Insolvenzantragspflicht zum 1.5.2021 – nur wenige Insolvenzen im Betreiber- und Developermarkt (darunter meist kleinere Privatbetriebe, aber auch Bauprojekte wie das in Frankfurt-Niederrad entstehende The Diaoyutai Mansion, der Aschheimer Projektentwickler TE Management oder die börsennotierte Eyemaxx Real Estate) und in einigen Fällen wurden Häuser von anderen Betreibern übernommen (z.B. Star Inn Heidelberg, jetzt Staycity oder Penthouse Hotel Wolfsburg, jetzt Stayery).

Die Betriebsübernahme scheint für einige finanzstarke Betreiber eine gute Gelegenheit zur Expansion zu sein. Potenzielle Übernahmekandidaten sind z.B. mittelgroße Betreiberketten (Verbundunternehmen), die zu groß sind, um in den Genuss von Corona-Hilfen für kleinere und mittlere Unternehmen zu kommen, und zu klein, um Gelder aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds zu erhalten. So übernahm die englische Betreibergruppe Whitbread (Premier Inn) Ende 2020 13 Hotels (Bestand und Bau) der Centro Hotel Group, die damit eine Insolvenz erfolgreich abwenden konnte. Auch das Traditionsunternehmen Maritim trennte sich Anfang 2021 zur Sicherung der Liquidität von einigen Hotelbetrieben, die teilweise bereits neue Betreiber besitzen (u.a. Plaza, Ahorn). Im März 2021 wechselten elf Häuser der insolventen Tidal Operations Germany zur Westmont Hospitality Group sowie die fünf Häuser der Starnberger LetoMotel Gruppe zu B&B. Auch andere finanzstarke Hotelketten wie die Deutsche Hospitality (u.a. mit Marken wie Steigenberger und Intercity), welche seit Ende 2019 der chinesischen Huazhu Group gehört, sind an Übernahmen interessiert.

Dies dürfte den Bau neuer Hotels etwas verlangsamen, aber nicht ausbremsen. Selbst in Städten und Regionen, die besonders von Corona betroffen sind, wird weiter an neuen Hotels geplant, wie z.B. im Flughafenumfeld von Frankfurt und Berlin oder in Städten wie München und Hamburg.

Dort, wo die Nachfrage noch längere Zeit schwächelt, ist zu befürchten, dass der zunehmende Wettbewerb über den Preis ausgetragen wird und die Zimmerraten, die deutschlandweit im internationalen Vergleich ohnehin nicht sonderlich hoch ausfallen, sinken bzw. nicht steigen werden (die durchschnittliche Zimmerrate in Deutschland liegt rund 7% unter dem europäischen Durchschnitt).

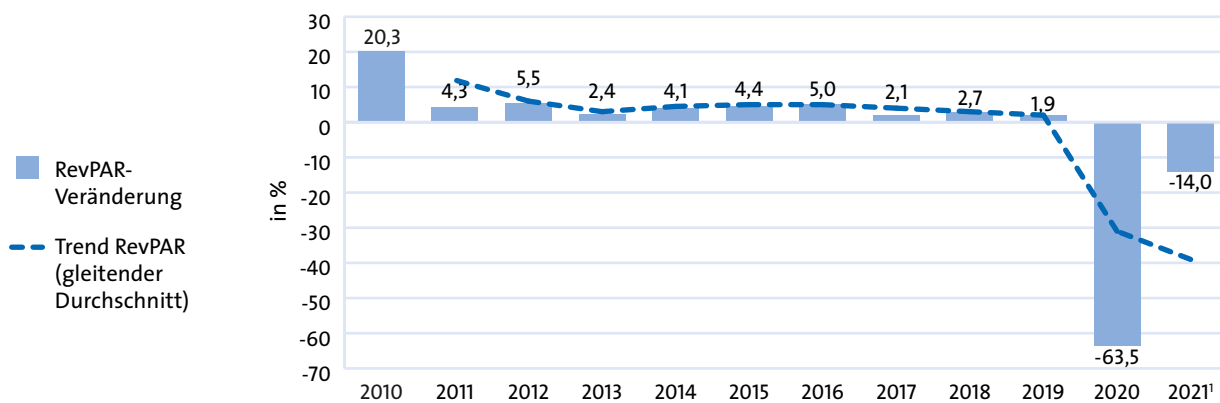
*Ertragslage der
Hotellerie ist und
bleibt fragil*

Deutschlandweit sank 2021 die durchschnittliche Zimmerrate nochmals um 6,5% im Vergleich zu 2020 (Year-to-Date mit Datenstand Oktober), in Städten

mit hohem Geschäftstourismus jedoch teilweise sehr viel stärker. In Düsseldorf gab die Durchschnittsrates nochmals um knapp 19%, in Frankfurt am Main um rund 18% nach. Und auch in anderen Messestädten wie Hannover und Stuttgart sank der Durchschnittspreis in der Hotellerie zweistellig.¹³

Nur in stark nachgefragten Regionen wie beispielsweise an Ost- und Nordsee gelang es, das Preisniveau erheblich anzuheben. In Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, aber auch in Thüringen wurden sowohl 2020 als auch 2021 sehr viel höhere Preise als vor Corona erzielt, wenngleich auch dort die Belegungsraten noch nicht wieder das Niveau von 2019 erreichten und damit der RevPAR (Revenue Per Available Room – Umsatz pro verfügbarem Zimmer) 2021 nochmals niedriger als 2020 ausfiel.

Abbildung 2.39: Erlösentwicklung in der deutschen Hotellerie (RevPAR), 2010 – 2021



¹ Year-to-Date Oktober 2021

Quelle: MKG Destination-Report

Über alle Hotels in Deutschland sank der RevPAR im Vergleich zum Vorjahr um 14%.¹⁴ Und selbst in den Jahren vor Corona lagen die Wachstumsraten nur bei rund 2% pro Jahr.

Der Anstieg der Raten in der Ferienhotellerie ist aus Betreibersicht erfreulich. Allerdings ist mit zunehmender Reiselust der Deutschen ins Ausland eine Preiskorrektur wieder nach unten nicht auszuschließen. Entsprechend äußerte sich beispielsweise Daniel Eickworth, Geschäftsführer von Travel Charme Hotels & Resorts, der trotz stark gestiegener Durchschnittsraten 2020 und 2021 mittelfristig wieder mit dem Niveau von 2019 rechnet.¹⁵

Jüngste Studienergebnisse des in Erfurt ansässigen Markt- und Sozialforschungsinstituts INSA-Consulere haben ergeben, dass das Interesse an Urlaub im Ausland wieder wächst. Sprachten sich vor einem Jahr nur rund 29% der Deutschen für eine Urlaubsreise ins europäische Ausland aus, sind es nun 44%. Noch größer ist das Interesse an weltweiten Reisezielen, das von 8% auf 39% gestiegen ist. Der Zuspruch Deutschlands als nächstem Urlaubsziel sank hingegen von 29% auf 15%. Und auch der Umstand, dass für über 60% der Befragten der Preis bei der Wahl des Reiseziels eine entscheidende Rolle spielt,¹⁶ macht wenig Mut für jetzt notwendige Preisanhebungen.

¹³ MKG Destination Report, Oktober 2021 (Stichprobe von über 1.100 Hotels)

¹⁴ Ebd.

¹⁵ Daniel Eickworth, Travel Charme Hotels & Resorts, beim Deutschen Hotelkongress, September 2021

¹⁶ Umfrage von INSA-Consulere GmbH im Auftrag von Dertour, Dezember 2020 und November 2021

Dies könnte Einfluss auf den deutschen Hotelimmobilienmarkt haben, da bei stagnierenden Umsätzen und steigenden Betriebskosten die für den Hotelpächter leistbare Pacht sinkt und bei Neubauten womöglich nicht mehr in einem angemessenen Verhältnis zur Investition steht.

Steigende Betriebskosten sind ein zentrales Thema in der Hotellerie. Auch vor Corona sank trotz steigender Umsätze bei vielen Betrieben der Ertrag.¹⁷ 2021 hat sich die Situation nochmals verschärft: Aufgrund des Mitarbeitermangels müssen die Löhne und Gehälter deutlich angehoben werden, zudem sind die Energie- und Warenpreise stark gestiegen und die Betriebe müssen in Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Sicherheit (z.B. Belüftung) investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

In kaum einer Branche ist der Personalmangel so ausgeprägt wie im Gastgewerbe. Die Zahl der Beschäftigten in der Hotellerie sank von März 2020 bis Januar 2021 um 17,8%.¹⁸ A&O verlor durch Corona europaweit fast die Hälfte seiner Mitarbeiter,¹⁹ Motel One gingen in der Corona-Krise ca. 800 Mitarbeiter verloren.²⁰

Hotellerie ringt um Personal

Insofern bemühen sich alle Betreiberketten, ihr Personal zu binden und neue Mitarbeiter zu akquirieren. Um den Hotelberuf attraktiver zu machen, führen z.B. die Hotelkette 25hours und die Halbersbacher Hospitality GmbH die 4-Tage-Woche in ihren Hotels ein. Andere Gastgeber setzen sich für eine Erhöhung des Mindeststundenlohns ein, wiederum andere bieten die Möglichkeit zum dualen Studium. Dies ist aus Mitarbeitersicht ein durchaus positiver Corona-Effekt, da die Vergütung im Gastgewerbe bislang extrem niedrig und die Arbeitsbelastung vergleichsweise hoch ausfiel. So liegt der mittlere Monatsbruttoarbeitslohn (Median) im Hotelfach (Frau/Mann) bei 2.117 Euro und damit rund 38% unter dem Monatsbruttoarbeitslohn von 3.427 Euro aller sozialversicherungspflichtig Vollzeitbeschäftigten in Deutschland.²¹ Jüngste Tarifverhandlungen wie in Hessen und Rheinland-Pfalz, wo sich die Verhandlungsparteien auf eine stufenweise Erhöhung um 15% bzw. sogar 36% geeinigt haben (u.a. Stundenlohn in Rheinland-Pfalz von 11 auf 15 Euro), gehen in die richtige Richtung.

Aufgrund der Personalproblematik im Gastgewerbe entwickeln immer mehr Betreibergesellschaften Limited-Service-Konzepte, die mit weniger Fachpersonal zu betreiben sind als klassische Vollhotels. Darunter auch die Upscale-Hotellerie, wie beispielsweise das von Radisson in Deutschland angekündigte „Selected-Service“-Konzept Radisson RED sowie die bereits in Deutschland existierenden Brands Hilton Garden Inn oder Hyatt Place. Der Apartmentanbieter Limehome hat die Betriebsprozesse sogar so weit digitalisiert, dass er seine Betriebe vollständig ohne eigenes Personal betreibt.

Nachteil dabei ist, dass für Auszubildende und Berufseinsteiger der Hotelberuf an Reiz verliert, da in stark servicereduzierten Betrieben anspruchsvollere Dienstleistungen am Gast meist wegfallen. Eine repräsentative Betriebsbefragung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) hat ergeben, dass im Dienstleistungsbereich – darunter auch das Gastgewerbe – 37% der

17 Dehoga-Branchenberichte

18 Destatis, Pressemitteilung, 22.3.2021.

19 Pressebericht FVW Medien GmbH, 18.5.2021.

20 Wirtschaftswoche, Fachkräftemangel, 22.10.2021.

21 Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit (BfA); Gehälter 2020.

Ausbildungsplätze nicht besetzt werden konnten.²² Umso mehr sind für die Hotellerie ausländische Fachkräfte von immenser Wichtigkeit, weshalb diesbezüglich die bürokratischen Hürden so gering wie möglich gehalten werden müssen (Visaerteilung, Sprachbarrieren etc.). Seitens des Gesetzgebers wurden mit dem Anfang 2020 in Kraft getretenen Fachkräfteeinwanderungsgesetz die Voraussetzungen zur Zuwanderung von Fachkräften aus Drittstaaten geschaffen.

*ESG ist zentrales
Thema bei Bau
und Betrieb*

Weiterer dringender Handlungsbedarf besteht beim Thema Nachhaltigkeit. Hotelimmobilien haben prozessbedingt einen hohen Energie- und Wasserbedarf – und zwar 24/7. Dieser liegt in der Upscale-Hotellerie aufgrund ihres höheren Flächenverbrauchs und energieintensiver Zusatzangebote wie Spa und Restaurants i.d.R. deutlich höher als in der Economy-Hotellerie. Zudem handelt es sich bei einem Großteil der Betriebe um ältere Gebäude, deren technischer und energetischer Standard veraltet ist. Hotels stehen zudem im engen Zusammenhang mit einem hohen Verkehrsaufkommen, einem hohen Ressourcenverbrauch, einer hohen Arbeitsbelastung bei geringer Bezahlung, der Zerstörung von Naturräumen und anderen negativen Aspekten.

Demzufolge ist das Thema ESG (Environment, Social und Governance) schon lange in der Hotellerie präsent, gewinnt aber durch Politik (Klimaschutz ist ein Kernpunkt der neuen Bundesregierung) und Finanzmarkt (seit 2021 gilt für Finanzmarktteilnehmer die sog. EU-Offenlegungsverordnung) aktuell an Bedeutung.

*steigende Nachfrage
nach nachhaltigen
Investments*

Anlegerseitig wächst seit Jahren die Nachfrage nach nachhaltigen Investments. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von privaten Anlagen in nachhaltige Publikumsfonds beträgt rund 30%.²³ Und auch institutionelle Investoren müssen ihre Investitionsentscheidungen heutzutage nach ökologischen und sozialen Kriterien treffen. Eine aktuelle Studie von JLL zum Thema „Werteinfluss von ESG bei Bürogebäuden“ zeigt, dass ESG beim Kauf einer Immobilie für die Mehrheit der Befragten eine sehr hohe (35%) oder hohe (35%) Bedeutung hat.²⁴ Immobilienseitig gelten dabei die einschlägigen Normen wie z.B. DGNB, BREEAM, LEED, nach denen bereits viele Hotels gebaut wurden (z.B. Holiday Inn Express München City West mit DGNB Platin zertifiziert; Scandic Hamburg DGNB Gold). Im Betrieb sorgen z.B. Cloud-Energiemonitoring-Systeme für eine hohe Energieeffizienz. Die erste zertifizierte klimaneutrale Hotel-Gruppe Europas ist die Ferienhotelgruppe Explorer, die bereits seit elf Jahren eine konsequente Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt. Diese berücksichtigt auch Kriterien der Sozialverträglichkeit und Unternehmensführung, sowohl bezogen auf das eigene Unternehmen wie auch auf Subunternehmer und Zulieferbetriebe.

Inwieweit ESG die Ertragschancen für Hotelbetreiber und -investoren steigert, ist bisher nicht hinlänglich untersucht. Im Bürobereich zeigt die Studie von JLL, dass mit Nachhaltigkeitszertifikaten in Deutschland Mietaufschläge von 1,5% bis 3,8% zu erzielen sind. Der Einfluss der Zertifizierung auf den Immobilienwert wurde von JLL mittels Modellrechnungen mit einem Plus von 6,5% bis 7,5% beziffert.

Aus Betreibersicht hat die Erfüllung der ESG-Kriterien eine nachfragesteigernde Wirkung. Eine im Sommer 2021 veröffentlichte Studie von booking.com ergab, dass 76% der deutschen Reisenden nachhaltiges Reisen für wichtig halten und in Zukunft nachhaltiger verreisen wollen. Für etwas Transparenz sorgen z.B. die

22 IAB-Befragung von 1.540 ausbildungsberechtigten Betrieben 20.9.2021.

23 Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V., Marktbericht nachhaltige Geldanlagen, Juni 2021.

24 JLL, Nachhaltigkeitszertifikat als Werttreiber?, März 2021.

Webseiten einiger Hotelgesellschaften, auf denen ESG thematisiert wird.²⁵ Aus Kundensicht bleibt das Thema jedoch relativ intransparent, da es kein interdisziplinäres und einheitliches ESG-Messsystem gibt, an dem sich alle Marktakteure beteiligen. Accor verweist z.B. auf den neuen, vom paneuropäischen Börsenbetreiber Euronext eingeführten CAC 40® ESG-Index, NH und Melia auf das „SAM Corporate Sustainability Assessment“, das jährlich die Unternehmen bewertet, aus denen sich der Dow Jones Sustainability Index (DJSI) zusammensetzt.

Innerhalb der Immobilienbranche hat sich 2020 die Initiative ECORE gebildet, die an der Entwicklung eines Branchenstandards zur Messung der Nachhaltigkeitsperformance von Immobilien und Portfolios arbeitet. Anhand einer Punkteskala von 0 bis 100 können Mieter und Anleger erkennen, zu wieviel Prozent eine Immobilie oder ein Portfolio bestimmte ESG-Kriterien erfüllt. Der Brancheninitiative ECORE sind bereits rund 40 Mitglieder mit einem Immobilienvermögen von zusammen ca. 800 Mrd. Euro angeschlossen.²⁶

ESG wird für alle Akteure der Hotelbranche zum zentralen Thema und entsprechende Kapazitäten binden. Dies ist notwendig, trifft die Branche jedoch in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit. Speziell finanzschwächere Unternehmen werden es schwer haben, die umfassenden ESG-Maßnahmen zeitnah umzusetzen.

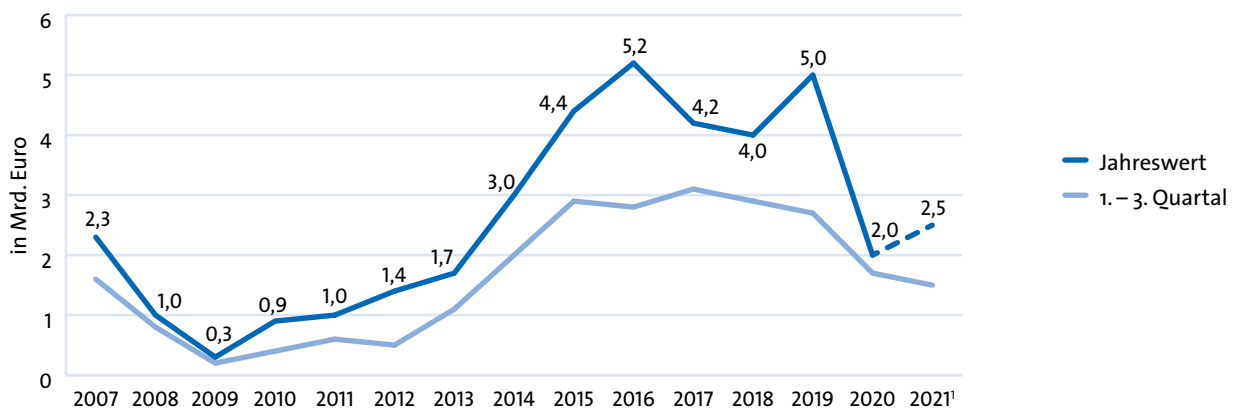
2.5.4 Transaktionsmarkt

Auch 2021 fanden bisher nur wenige Hotelverkäufe statt, deren Transaktionsvolumen zum Ende des Jahres in Summe leicht über dem Vorjahresniveau von rund 2 Mrd. Euro liegen dürfte. Im zweiten Halbjahr wechselten u.a. Hotels in Potsdam, Münster, Köln, Leinfelden-Echterdingen, Hallbergmoos, Düsseldorf, Rostock und Zossen bei Berlin den Besitzer. Überwiegend handelte es sich um Projektentwicklungen, die erst in ein bis zwei Jahren fertiggestellt werden.

anhaltend geringes Transaktionsvolumen

Der voraussichtliche Jahresendwert ist nicht nur im Vergleich zu den Vor-Corona-Jahren niedrig, wo teilweise die 5-Mrd.-Euro-Marke überschritten wurde, sondern auch im Vergleich zum Transaktionsvolumen anderer Assetklassen, das zusammen 2021 aller Voraussicht nach einen neuen Rekordwert erzielt.

Abbildung 2.40: Hoteltransaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2021



¹ Prognose

Quelle: JLL, BNP, Colliers, CBRE, bulwiengesa AG

²⁵ Z.B. www.estrel.com/de/unternehmen/corporate-social-responsibility.

²⁶ Union Investment, Nachhaltiges Immobilienmanagement, 2021 sowie ECORE – ESG-Circle of Real Estate.

Gegenüber 2020 hat die Investorennachfrage im Hotelmarkt aber etwas angezogen, nur passen oftmals die Preisvorstellungen von Kaufinteressenten und Bestandshaltern nicht zueinander, weshalb zum Ende des dritten Quartals 2021 das Transaktionsvolumen sogar noch unter dem Vorjahreswert lag. Zwar gewannen Ferienhotels wegen ihrer Resilienz an Aufmerksamkeit, dennoch zögern Investoren beim Kauf, da Ferienhotels im Betrieb und in der Drittverwendung oftmals komplexer als Stadthotels sind. Dort, wo sich Käufer und Verkäufer finden, sind Preisabschlüsse die Regel. Da die Fallzahl der Transaktionen jedoch zu gering ist, lassen sich nach wie vor keine belastbaren Aussagen zur Wirkung von COVID auf die Rendite treffen.

Käuferseitig treten vermehrt Projektentwickler auf, die speziell an betreiberfreien Objekten mit Restrukturierungspotenzial interessiert sind. Im institutionellen Bereich wird verstärkt nach innovativen Hotelkonzepten Ausschau gehalten, hinter denen erfahrene Betreibergesellschaften stehen. So investierten 2021 beispielsweise die AWE in das von der i-Live-Gruppe neu entwickelte Extended-Stay-Konzept Rioca by i-Live in Offenbach oder Corestate in das Adagio Aparthotel am Stuttgarter Flughafen.

Nennenswerte Transaktionen in der deutschen Ferienhotellerie blieben bisher aus, da es für institutionelle Käufergruppen hierzulande anscheinend kein passendes Angebot gab. Anders im Ausland, wo diverse Ferienresorts und -hotels neue Eigentümer fanden. U.a. trennte sich der TUI-Konzern von Immobilien bzw. Immobilienbeteiligungen im Ausland. Um zukünftig institutionelle Investoren für Luxus-Ferienimmobilien zu gewinnen, will Engel & Völkers Asset Management gemeinsam mit 12.18. Investment Management passende Fondsprodukte konzipieren. Das erste gemeinsame Portfolio enthält jedoch noch kein Objekt aus Deutschland, stattdessen Assets auf Ibiza, Sardinien und in Schottland.

2.5.5 Ausblick und Prognose

Stimmung hellt sich langsam auf

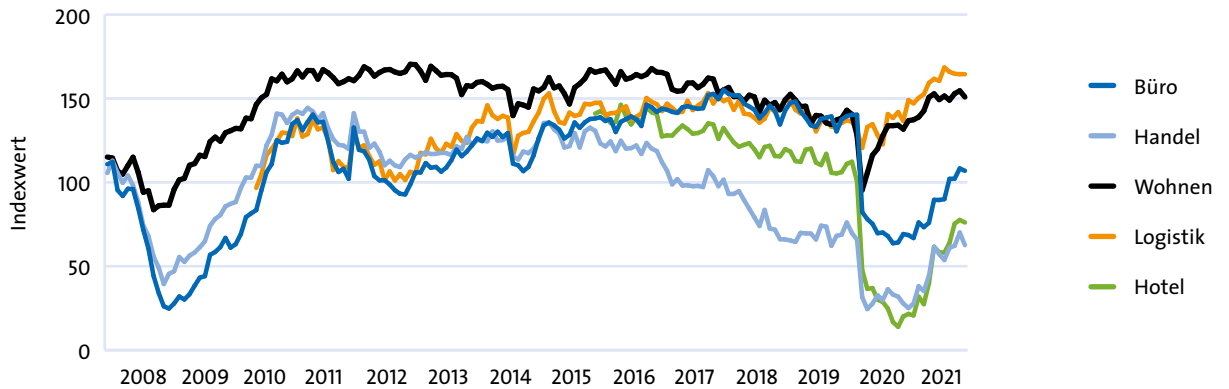
Der deutsche Hotelmarkt hat sich aufgrund der hohen Professionalität aller Marktteilnehmer und der staatlichen Hilfspakete in der Krise bisher relativ gut behauptet. Die zu Beginn der Krise befürchtete Masseninsolvenz blieb aus und mit Aufhebung des Lockdowns zog die touristische Nachfrage vielerorts – zumindest langsam – wieder an. Das Stimmungsbild zum Immobilienklima zum Ende des Jahres 2021 zeigt, dass sich die Stimmungslage in der Assetklasse Hotel nach rasanter Talfahrt 2020 wieder erholt. Das Hotelklima (+279,6% gegenüber Dezember 2020) zählt trotz der wiederkehrenden Rückschläge im Jahresverlauf zu den größten Gewinnern des Jahres im Vergleich zum Dezember 2020. Und solange es 2022 zu keinem erneuten (längeren) Lockdown kommt, werden die Tourismuszahlen in Deutschland 2022 – vor allem in den Städten – weiter steigen.

Pächter und Verpächter rücken näher zusammen

Infolgedessen bleibt die Hotelimmobilie eine für Investoren interessante und im Vergleich zu Büro- und Wohnimmobilien renditestarke Assetklasse, wenn die wesentlichen Rahmenparameter stimmen. Ein wesentlicher Parameter in diesem Zusammenhang ist die Pacht, die einerseits in einem angemessenen Verhältnis zur Umsatzchance des Pächters und andererseits in einem angemessenen Verhältnis zur Investition stehen muss. Aus Betreibersicht sollte die Pacht eines Stadthotels, die einer der größten Fixkostenblöcke ist – je nach Kategorie

und Konzept – zwischen 22% und 30% des Umsatzes betragen – und zwar möglichst sowohl in guten als auch in schlechten Zeiten. Diesbezüglich hat sich im deutschen Vertragsrecht mittlerweile einiges getan, das die Risiken zwischen Pächter und Verpächter partnerschaftlicher verteilt (sog. Corona-Klauseln). Auch wenn Betreiber bevorzugt reine Umsatzpachtverträge abschließen würden, wird es diese in absehbarer Zeit in Deutschland aufgrund der fehlenden Akzeptanz bei Banken und Investoren nicht geben.

Abbildung 2.41: Immobilienklima nach Segmenten, 2008 – 2021



Quelle: bulwiengesa AG

Dennoch dürften sinkende Umsätze und steigende Betriebskosten Druck auf die Pachten ausüben. Und da im Hotelbau ebenfalls die Kosten und behördlichen Auflagen gestiegen sind, könnte die Pachtcompression den Bau neuer Hotels ausbremsen bzw. eine Verlagerung vom Traderdevelopment hin zum Investordevelopment nach sich ziehen. Die sehr expansive Hotelgruppe Whitbread war schon immer bemüht, den Großteil der von ihr betriebenen Objekte selbst zu entwickeln und im Eigentum zu halten, während die meisten großen internationalen Hotelgesellschaften eine „Asset-light“-Strategie verfolgen und über Management und Franchise ohne Immobilieneigentum zu wachsen versuchen.

Ein Rückgang des Hotelentwicklungsvolumens wird die Wettbewerbssituation in Deutschland etwas mildern. Doch selbst wenn die touristische Nachfrage in zwei bis drei Jahren wieder Vorkrisenniveau erreicht haben sollte, werden viele Bestandshotels noch länger brauchen, um die Erträge auf Vorkrisenniveau zu heben. Hier werden vor allem nicht mehr ganz zeitgemäße Stadthotels in deutschen Großstädten Probleme bekommen, zumal die Rückkehr des Geschäftsreiserverkehrs nicht seriös einschätzbar ist. Selbstverständlich wird die Zahl der Geschäftsreisen und Präsenzveranstaltungen 2022 deutlich steigen, aber aufgrund der guten Erfahrungen mit Videokonferenzen und Webinaren sowie aufgrund von Nachhaltigkeitsaspekten sehr wahrscheinlich nicht mehr so intensiv wie vor Corona. Dass der dadurch eventuell entstehende Ertragsausfall in der Hotellerie durch privat motivierte Zielgruppen oder durch ein höheres Ratenniveau ausgeglichen werden kann, ist angesichts der hohen Angebotsdichte zu bezweifeln. Erst kürzlich führten die von Novum Hospitality eingeführten flexiblen Tagesratenrabatte zu Diskussionen um „Billigangebote“ in der Hotellerie.²⁷

In dieser Situation mag der Bau neuer Hotels befremdlich erscheinen, ist aber dennoch in einigen Gegenden notwendig, damit diese den touristischen An-

*Lifestyle und
Extended Stay
breiten sich aus*

²⁷ Tageskarte, Debatte um Rabatte, 20.12.2021.

schluss nicht verpassen. Erfüllt das Angebot nicht die Bedürfnisse der Gäste, weichen diese auf andere Zielgebiete aus. So ist konzeptionell in einigen Gegenden Deutschlands durchaus noch Raum für Lifestylemarken und Serviced Apartments bzw. innovative Hotelkonzepte, die nicht nur Frequenzpartizipierer, sondern Frequenzgenerierer sind. Neuere Konzepte sind häufig auch effizienter. Extended-Stay-Angebote, seien es Aparthotels oder Serviced Apartments, lassen sich mit sehr viel weniger Pflege-, Service- und Vermarktungsaufwand als klassische Vollhotels bewirtschaften. Die Zimmer sind zudem größer und zur Selbstversorgung ausgestattet, was in Zeiten von Hygiene und Abstand Vermarktungsvorteile verspricht und zudem Zielgruppen anspricht, die i.d.R. von Sharinganbietern umworben werden. Im Zuge dessen breiten sich weiter neue Long-Stay-Marken in Deutschland aus, wie z.B. das Markenkonzept Locke der britischen Edyn Group, die 2022 zwei weitere Standorte in Berlin und München eröffnet. Auch klassische Hotelmarken werden auf Long-Stay getrimmt. IHG eröffnete Ende 2021 in Potsdam Deutschlands erstes Hotel der Linie Holiday Inn Express & Suites, die 2023 auch nach Monheim kommt. Auf Expansionskurs ist auch die deutsche Hotelgruppe Ruby Hotels, die Lifestyle – in Form von „Lean Luxury“ – mit Extended Stay und Coworking miteinander kombiniert und so nach eigenen Aussagen deutlich niedrigere Fixkosten und eine höhere Flächen- und Investitionseffizienz als andere Hotelbetreiber hat. Das Ruby Luna in Düsseldorf (Hotelimmobilie des Jahres 2021), das im ehemaligen Bürogebäude der Commerzbank entstand, zeigt zudem, dass viele dieser neuen Konzepte auch sehr gut für die Umnutzung nicht mehr funktionsfähiger Immobilien geeignet sind.

Entwicklung der Nachfrage bleibt Gleichung mit vielen Unbekannten

Die große Unbekannte bleibt die Vorhersage der Nachfrage. Momentan spricht alles dafür, dass die Übernachtungszahlen 2022 deutschlandweit stark steigen werden. Und weiterhin spricht alles für die im letzten Frühjahrsgutachten getroffene Einschätzung, dass deutsche Städte und Regionen mit hohen Anteilen an Geschäftstouristen, einem tourismusprägenden MICE-Geschäft sowie mit einem hohen Anteil ausländischer Gäste und einem hohen Tourismusaufkommen aus Nordamerika und Asien frühestens 2024 an die touristischen Erfolgswerte von 2019 anknüpfen werden. Städte und Regionen mit einer hohen Binnen- und einer starken freizeitmotivierten Nachfrage werden sich früher erholen.

2022 dürfte zumindest wieder für deutsche Küsten- und Bergregionen ein gutes Jahr werden, solange dort das Preisniveau nicht explodiert. Schließlich wird auch das Ausland um deutsche Touristen werben, wo vielfach die Preise sehr viel niedriger als in Deutschland sind und der Tourismus die Haupteinnahmequelle ist. Das werden Regionen wie z.B. die Kanaren sein, wo 35% des Bruttoinlandsprodukts vom Fremdenverkehr generiert werden, oder Länder wie die Türkei, die unter einem massiven Wertverlust der türkischen Lira leidet (diese hat 2021 gegenüber dem Euro mehr als die Hälfte ihres Werts eingebüßt). Für eine außerordentlich starke Nachfrage nach ausländischen Urlaubszielen spricht auch der kommende Sommerflugplan der Lufthansa mit u.a. neuen Zielen im Mittelmeerraum und einer starken Erhöhung der Flugfrequenzen. Mallorca soll im Sommer allein 380 mal pro Woche von Eurowings aus Deutschland angefliegen werden.²⁸

Transaktionsmarkt auf „Stand-by“

Bestandsobjekte mit Pachtrisiken werden an Wert verlieren, da der Ertrag oder Cashflow und weniger die Gebäudesubstanz maßgeblich den Kauf- bzw.

²⁸ PM Lufthansa, 14.12.2021 sowie fvw, „Größter Sommerflugplan“, 20.12.2021.

Verkaufspreis eines Hotels bestimmt. Der durch Corona verursachte Performancerückgang in der Hotellerie führte bereits 2020 zu einem Rückgang des Bestandswertes der investimentrelevanten Hotels in Deutschland. 2019 lag der rechnerische Durchschnittswert eines Hotelzimmers in Deutschland bei rund 148.900 Euro, 2020 sank der Wert auf rund 131.500 Euro.²⁹ Da der RevPAR, der eine Hilfsgröße zur überschlägigen Werteinschätzung eines Hotels darstellt, vielerorts weiterhin unter Druck steht, dürften sich die Werte zumindest in den nächsten sechs Monaten nicht wesentlich ändern.

Liegt die Vertragspacht deutlich oberhalb der nachhaltigen Pacht, wird dies zu steigenden Ankaufsrenditen führen, welche sich über die Division von Ist-Pacht und Kaufpreis berechnen. Dort, wo Vertragspachten bereits marktkonform sind, ist mit ähnlichen Spitzenrenditen wie vor Corona zu rechnen.

Ein Hotel ist keine Büroimmobilie. Hotels sind Frequenzimmobilien und mancherorts ein Landmark mit globaler Strahlkraft. Hotelimmobilien sind maßgeschneiderte Spezialimmobilien, die sowohl auf Betreiber- als auch auf Eigentümerseite Spezialwissen in verschiedenen Fachgebieten erfordern. Die Pandemie war nicht vorhersehbar, wohl aber die Notwendigkeit, Betriebe personalextensiver, digitaler und nachhaltiger sowie Portfolios mit höherer Diversität zu konzipieren, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Dies haben einige Betreiber, Investoren und Developer frühzeitig erkannt, die deshalb bisher vergleichsweise gut durch die Krise kamen.

*schlechte Aussichten
ohne öffentliche
Hilfe*

Mit Corona haben sich die Ereignisse jedoch überschlagen, weshalb viele Akteure aktuell nicht nur um ihre Existenz fürchten, sondern auch mit Sorge in die Zukunft blicken, da ihnen das Kapital für die erforderliche Transformation fehlt. Dies ist besonders in wirtschaftlich schwächeren Räumen äußerst prekär, da dort Hotels nicht nur wichtige direkte und indirekte Arbeitgeber sowie Gewerbesteuerzahler, sondern häufig auch die einzigen gesellschaftlichen Treffpunkte sind. Die Hotellerie benötigt deshalb auch nach Corona öffentliche Hilfen für eine sichere Zukunft, die beispielsweise bei städtischen Infrastruktureinrichtungen wie Bädern oder Stadt- und Kongresshallen schon seit gefühlten Ewigkeiten üblich sind.

Ohne attraktive Hotellerie ist kein Tourismus in Deutschland möglich, der zu rund 7% der Wertschöpfung Deutschlands beiträgt und rund 9% aller Erwerbstätigen in Deutschland beschäftigt.³⁰ Insofern hängt die Zukunft der Hotelimmobilie nicht nur allein von der Rückkehr der touristischen Nachfrage ab, sondern von der Unterstützung aller, die direkt oder indirekt von einer attraktiven Hotellandschaft in Deutschland profitieren.

2.6 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Nachhaltigkeit mit Transparenz

Das Thema Nachhaltigkeit von Immobilieninvestments bestimmt aktuell und in Zukunft das Marktgeschehen. Für immer mehr Investoren ist es daher das Ziel, Fonds aufzulegen, die den Artikel 9 oder mindestens den Artikel 8 der seit

*Einführung
belastbarer
Benchmarks
notwendig*

²⁹ Union Investment und bulwiengesa AG, Mai 2021.

³⁰ Destatis, aktuelle Daten zur Tourismuswirtschaft, Dezember 2021.

dem 10. März 2021 gültigen Offenlegungsverordnung entsprechen. Die Erreichung der ESG-Nachhaltigkeitsziele (Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung) sollen hierdurch transparent ersichtlich sein.

Im engen Zusammenhang ist die Taxonomieverordnung zu sehen, die regelt, wann eine Investition ökologisch nachhaltig ist. Die hierfür maßgeblichen Kriterien (TSC = Technical Screening Criteria) sind derzeit in Teilen ausformuliert. Für Immobilienbestandshalter ergeben sich eine Reihe von Fragen und Widersprüchen, die ein taxonomiekonformes Agieren sehr erschweren. So fehlen zur Einordnung von Bestandsgebäuden regionale Benchmarks hinsichtlich der Gebäudeemissionen. Hierbei müsste auch auf die Unterschiedlichkeit von Wirtschaftsimmobilien vor allem hinsichtlich Gebäudetechnik und -hülle eingegangen werden.

Der ZIA hat den Vorschlag eingebracht, den aktuellen Standard gemäß Gebäudeenergiegesetz (GEG) als Benchmark einzuführen; auch aus gutachterlicher Sicht ist dieser umzusetzen. Ebenfalls kurzfristig realisiert werden sollte die Einrichtung einer nationalen digitalen Gebäudedatenbank mit Informationen über Energiebedarf und CO₂-Emissionen.

Nachhaltigkeit mit Augenmaß

*regionale und
nutzungsspezifische
Besonderheiten
beachten*

Der Markt für Wirtschaftsimmobilien in Deutschland weist hohe regionale Disparitäten in Bezug auf erzielbare Mieten und Renditen auf. Die Ertragskraft von Gebäuden ist also differenziert zu beurteilen. So können relevante Sanierungen in strukturell schwächeren Regionen wirtschaftlich kaum über Mietanpassungen dargestellt werden. Der regionale Bezug bei der Messung der Erfüllung der Taxonomiekriterien muss daher mit der höchstmöglichen Granularität garantiert sein.

Hohe energetische Gebäudeanforderungen führen zu höheren wirtschaftlichen Belastungen, in der Regel sowohl bei Mietern wie auch Vermietern. Dieser Zusammenhang ist insbesondere für preissensible Mieter (z.B. Start-ups) relevant. Hier sollten Systeme geschaffen werden, die es auch dieser Mietergruppe ermöglichen, sich die Erhöhung der energetischen Qualität des Gebäudes zu „leisten“. So könnte die Einführung von Anreizsystemen geprüft werden.

Wettbewerbsverzerrungen vermeiden

*europaweit
einheitliche und
nachvollziehbare
Kriterien einführen*

Die Betonung des Themas Nachhaltigkeit im Sinne von ESG und die damit verbundenen Ziele sind sehr zu begrüßen. Dennoch benötigen Projektentwickler, Investoren und Bestandshalter mehr Transparenz bzgl. der Maßnahmen, die umgesetzt werden müssen, um die Anforderungen – insbesondere gemäß Artikel 9 – der Offenlegungsverordnung zu erfüllen.

In einigen Ländern werden zusätzliche Regulierungen erstellt, wodurch die Einordnung eines entsprechenden Fondskonzeptes derzeit auf unterschiedliche Art und Weise möglich ist. Es ist also Spielraum vorhanden, mindestens zwischen den Ländern. Dieser sollte möglichst minimal gehalten werden, damit solche Unterschiede innerhalb der EU nicht zu Wettbewerbsverzerrungen führen.

Die bisher in Deutschland durchgeführten Genehmigungen von Artikel-8- und Artikel-9-Fonds gelingen außerdem nur in einem engen und für den Markt nicht

transparenten Abstimmungsprozess mit den zuständigen öffentlichen Stellen. Dies gilt im besonderen Maße auch für die Erfüllung der bisher noch sehr fragmentiert definierten sozialen Kriterien.

Hier wäre generell mehr Transparenz wichtig, um Investitionsentscheidungen gerade für diejenigen zu erleichtern, die in Vorleistung gehen müssen, etwa Projektentwickler. Dass diese Unsicherheiten zusätzlich befeuert werden durch die andauernden Terminverschiebungen zu wichtigen Regulatoriken seitens der EU, sollte dabei weiter im Blick behalten werden.

Die Auswirkungen der Pandemie gestalten

Länger als ursprünglich angenommen wird das wirtschaftliche, gesellschaftliche und kulturelle Leben von der Pandemie bestimmt. Dennoch besteht die berechtigte Hoffnung, dass mittelfristig eine Rückkehr in eine relative Normalität möglich sein wird. Aus Sicht der Wirtschaftsimmobilien wird diese Normalität zweifellos anders aussehen als vor der Pandemie. In diesem Zusammenhang ist die Zukunft der Innenstädte und die Verantwortung der Politik noch einmal zu betonen. Nur eine lebendige Urbanität sorgt für Prosperität, sowohl bei den Beherbergungs- als auch bei den Büroimmobilien. Daher ist den Verödungstendenzen entgegenzuwirken. An anderer Stelle dieses Frühjahrsgutachtens wird hierauf dezidiert eingegangen.

Innenstädte im Fokus behalten

Flexibilität der Arbeitskonzepte ermöglichen

Die zukünftige Schreibtischarbeit wird sowohl zu Hause als auch in Unternehmensbüros stattfinden. Gegebenenfalls kommen dritte Orte wie das wohnortnahe Büro hinzu. Dabei wird die jeweils konkrete Ausgestaltung der Arbeitskonzepte sowohl von den betrieblichen Bedürfnissen als auch von den Anforderungen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer abhängig sein. Die Ermöglichung einer höchstmöglichen Flexibilität sollte im politischen Fokus stehen.

Homeoffice als Ergänzung zum Büro begreifen

Gewerbeflächenangebot bleibt Flaschenhals

Wie im vergangenen Gutachten auch soll an dieser Stelle erneut die Knappheit an gewerblichen Flächen erwähnt werden. Dass die neue Bundesregierung noch stärker den Fokus auf die Schaffung von Wohnraum legt, ist sehr zu begrüßen. Dennoch sind die Bedarfe an bzw. die Bedürfnisse von Wirtschaftsimmobilien – und hier insbesondere der Unternehmensimmobilien – nicht komplett zu vernachlässigen. Sie bieten die Flächen für mittelständische Unternehmen, die das Rückgrat unserer Wirtschaft darstellen und damit Garant für unseren Wohlstand sind. Auf eine Ausgewogenheit bei der Nutzungsausweisung von zur Bebauung vorgesehenen Flächen wird daher nochmals hingewiesen. Eine besondere Bedeutung kommt kommunalen Gewerbe- und Industrieflächenkonzepten zu, auf deren Basis eine marktgängige Angebotsschaffung erfolgen kann. Einzubinden ist hierbei auch die Bestandsentwicklung von bestehenden Gewerbe- und Industriestandorten.

Ausweisung von Gewerbe- und Industrieflächen nicht vernachlässigen

3

Frühjahrgutachten Einzelhandelsimmobilien 2022

Michael Gerling und Kristina Pors
EHI Retail Institute

Unter Mitwirkung von **Jan Schwarze**
CBRE GmbH

3.1 Einleitung

Trotz schwierigster Rahmenbedingungen hat der Einzelhandel nach vorläufigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes im Jahr 2021 einen Rekordumsatz erzielt. Nominal lag die mittlere Veränderungsrate bei einem Plus von 3,1%. Wie bereits im Vorjahr gehören der Lebensmittelhandel und der E-Commerce zu den deutlichen Gewinnern, während andere Bereiche, wie etwa der Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren, deutliche Umsatzeinbußen hinnehmen mussten. Die Nahversorgungslagen befinden sich damit weiterhin in einem positiven Entwicklungstrend.¹ Innenstädte, Shoppingcenter und andere Hochfrequenzstandorte leiden weiterhin unter Frequenzverlusten. Expansionsverantwortliche erwarten einen langfristig negativen Trend von etablierten Shoppingcentern und Nebenlagen in Oberzentren. Dem entgegenwirken sollten Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung, wie sie z.T. bereits initiiert werden.²

weiterhin Gewinner und Verlierer im Einzelhandel

Bereits im letzten Frühjahrsgutachten 2021 hatte das EHI Retail Institute (EHI) vermutet, dass die amtliche Statistik das tatsächliche Wachstum des Onlinehandels unterschätzt. Wesentlicher Grund dafür ist die Tatsache, dass moderne hybride Handelskonzepte in ihren Umsätzen nicht differenziert dargestellt werden können. So werden die Online-Anteile der klassischen stationären Einzelhandelsunternehmen nicht in der monatlichen Umsatzstatistik erfasst und nicht dem Internet- und Versandhandel zugeordnet. Nach zwischenzeitlichen Analysen des EHI betrug das Wachstum der größten 1.000 Onlineshops im Jahr 2020 33% statt wie bisher angenommen 24%. Heute haben bereits fünf der zehn größten Onlinehändler ihre Wurzeln im stationären Handel und ihre Online-Anteile wachsen weiterhin überdurchschnittlich stark.

starkes Wachstum des Onlinehandels

Die Bedeutung des Online-Geschäfts für den Lebensmittelhandel war bisher gering. Ihr Marktanteil hat sich innerhalb der Pandemiezeit allerdings etwa verdoppelt auf 2%. Zusätzliche Dynamik erhält dieser Markt durch zahlreiche neue Wettbewerber im Bereich der Schnelllieferdienste, die insbesondere in den großen Städten offensiv agieren und die Nachfrage nach innerstädtischen Logistikstandorten ankurbeln.

Im Vergleich zum Jahr 2020 hatte sich im Sommer 2021 die Stimmung der Expansionsverantwortlichen im Einzelhandel deutlich verbessert. Nur noch 23% der Händler gingen von einer Reduzierung der Standorte aus, im Sommer 2020 waren dies noch 31%. Damit war zwischenzeitlich das Niveau von 2019 wieder erreicht. Besonders positiv sind die Aussichten für Fachmarktzentren, Quartierslagen und Stadtzentren von Mittelzentren, was im Wesentlichen in der weiterhin guten Kundenfrequenz begründet ist.

Stimmung verbessert sich

Im Hinblick auf zukünftige Expansionen werden insbesondere hohe Bau- und Modernisierungskosten, die grundsätzliche Verfügbarkeit von Gewerken und lange Genehmigungsverfahren als Hemmnisse benannt. Hier zeigt sich, dass die Krisen in den Rohstoffmärkten und die Engpässe auf dem Arbeitsmarkt auch bereits zu negativen Einflüssen auf den Einzelhandel führen. Dies gilt sowohl für den Bau als auch die Einrichtung.

Wie bereits im letzten Frühjahrsgutachten festgestellt, ist das Wachstum der Mieten weitgehend zum Stillstand gekommen. Auch hier gilt es allerdings, die Standorte differenziert zu betrachten. Für Nahversorgungsstandorte bleibt die

Mieten stagnieren

¹ Vgl. Destatis: Einzelhandelsumsatz 2021 real voraussichtlich 0,9% höher als 2020, Pressemitteilung vom 2.1.2022.

² Vgl. EHI Retail Institute: Expansionstrends 2021, Köln, 2021.

Nachfrage hoch und das Mietniveau steigt. Insbesondere in den Innenstadtlagen der großen Metropolen gibt es allerdings gleichzeitig deutliche Rückgänge des Mietniveaus, je nach Standort im zweistelligen Prozentbereich.³

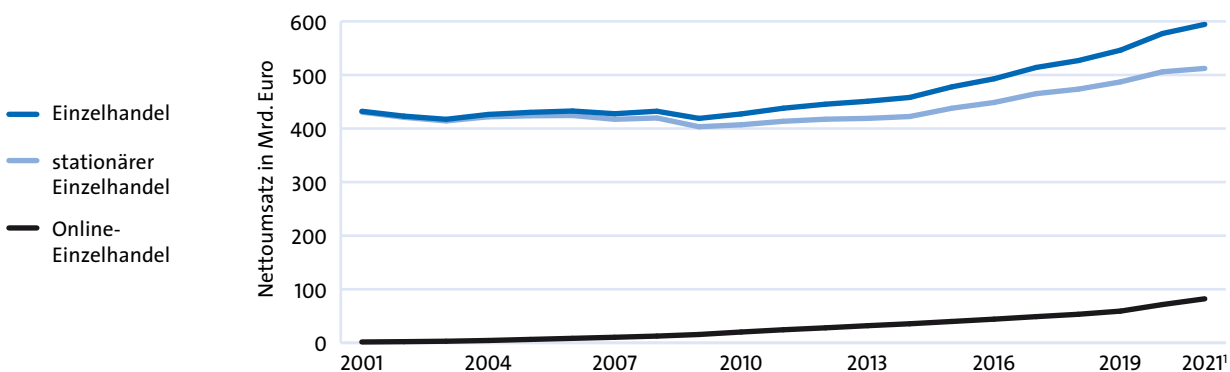
In der positiven Stimmung des Sommers 2021 zeigten sich auch 60% der Expansionsverantwortlichen optimistisch in Bezug auf die zukünftig steigenden Umsätze. Nur 10% gingen von rückläufigen Umsätzen aus. Diese Einschätzung fand natürlich vor den aktuellen Entwicklungen durch die neue Corona-Variante statt, zeigt aber, dass nach Abflauen der Pandemie die Branche insgesamt zu einer gewohnten Dynamik zurückfinden kann, wenngleich – wie ausgeführt – die einzelnen Lagen und Teilbranchen recht unterschiedliche Perspektiven besitzen.

Diese Dynamik wird durch eine veränderte Struktur der Mieter in den Städten unterstützt. Mit rückläufigen Mieten wählen auch Lebensmittelhändler und Drogeriemärkte eine Präsenz in den Zentren, und auch typische Grüne-Wiese-Anbieter finden zunehmend mit neuen Formaten den Weg in die Städte. Die Markenartikelhersteller zeigen zunehmend mit eigenen Geschäften Flagge in Einkaufsstraßen und die Onlinehändler erweitern ihren Absatzkanalmix mit stationären Einheiten. Sortimentsbeschränkungen und Flächenbegrenzungen bleiben aber weiterhin Hemmnisse für Neuansiedlungen.

3.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nach Erholung und Optimismus im Sommer kämpfte der Einzelhandel in den letzten Wochen des Jahres 2021 mit Umsatz- und Frequenzeinbußen – zuletzt durch die Einführung von 2G. So verliefen die Adventswochen sowie die letzten Verkaufstage vor Weihnachten enttäuschend für den Handel. Für das Jahr 2021 wird ein Gesamtumsatz von 594,4 Mrd. Euro für den deutschen Einzelhandel erwartet, wobei vermutlich 82,2 Mrd. Euro auf den Onlinehandel fallen werden.

Abbildung 3.1: Umsatz im Einzelhandel in Deutschland, 2000 – 2021¹



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

¹ Prognose

Quelle: Statistisches Bundesamt, Handelsverband Deutschland (HDE), EHI Retail Institute

78% der befragten Non-Food-Händler⁴ waren unzufrieden mit dem Verlauf des Weihnachtsgeschäfts. Laut Trendumfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) blieben die Umsätze im stationären Non-Food-Handel unter 2G in der

³ Vgl: Institut der Deutschen Wirtschaft: IW-Kurzbericht 4/2021: Gewerbemieten trotz der Corona-Krise, Köln, 2021.

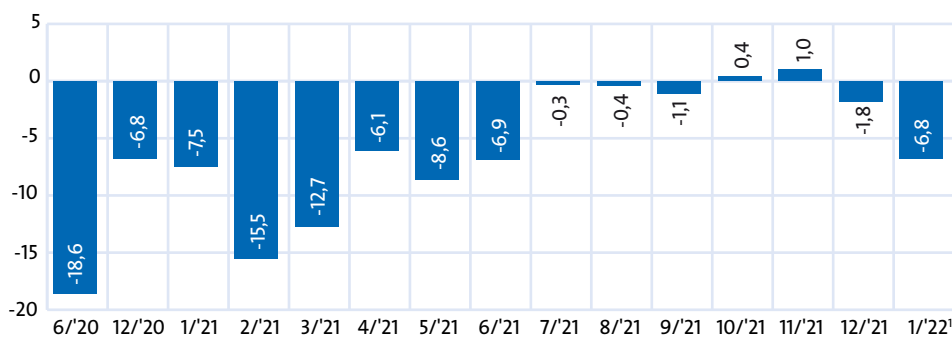
⁴ Trendumfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) unter 750 Handelsunternehmen.

Weihnachtswoche durchschnittlich 35% hinter dem Vorkrisenniveau zurück. Die Kundenfrequenzen in Non-Food-Geschäften lagen 37% unter denen im Vorkrisenjahr 2019. Umsätze in den Innenstädten sackten im Vergleich zum Vorkrisenniveau um 36% ab, während die Frequenzen um 42% zurückgingen. Besonders betroffen war laut Umfrage erneut der Bekleidungshandel. Hier wurde laut Umfrage ein Umsatzminus um 39% verzeichnet.⁵ Im Einzelhandel sprachen im Dezember 2021 17,1% der Unternehmen von einer existenzbedrohenden Situation, rund 3 Prozentpunkte mehr als noch im Juni.⁶

Die Verbraucherstimmung ist laut GfK anhaltend getrübt. Der GfK-Konsumklima-Index fiel zuletzt im Dezember 2021 auf einen Wert von -1,8. Auch das neue Jahr startet laut Prognose mit -6,8 gedämpft. Laut GfK sind die vierte Welle der Corona-Pandemie, die daraus resultierende Sorge um und für das Gesundheitssystem und die Furcht vor weiteren Einschränkungen dafür verantwortlich sowie eine weiterhin hohe Inflationsrate, die die Kaufkraft der Verbraucher drückt.⁷

Verbraucherstimmung bleibt getrübt

Abbildung 3.2: GfK-Konsumklima-Index, Juni 2020 – Dezember 2021



1 Prognose

Quelle: GfK

Auch das HDE-Konsumbarometer prognostiziert eine weitere Verschlechterung der Verbraucherstimmung und eine verhaltene Entwicklung des privaten Konsums im ersten Quartal 2022. Man geht von einer rückläufigen Anschaffungsneigung und einer steigenden Bereitschaft zum Sparen aus. Überdies sollen die aktuelle und die zu erwartende fünfte Infektionswelle die Konjunkturerwartungen sowie die Stimmung in der Wirtschaft drücken.⁸

Angesichts der Pandemie kann aus volkswirtschaftlicher Sicht der Arbeitsmarkt, der zumindest nicht geschrumpft ist, positiver gesehen werden. Die Erwerbstätigkeit blieb 2021 nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamts auf dem gleichen Niveau wie 2020. Rund 44,9 Mio. Personen mit Arbeitsort in Deutschland waren im Jahresdurchschnitt 2021 erwerbstätig. Allerdings sind unterschiedliche Entwicklungen in den Wirtschaftsbereichen zu verzeichnen. Im Bereich Handel, Verkehr, Gastgewerbe kam es mit -176.000 Personen (-1,8%) wie schon im Jahr zuvor (-218.000 Personen; -2,1%) erneut zu größeren Beschäftigungsverlusten.⁹

robuster Arbeitsmarkt

5 Vgl. HDE: Weihnachtswoche: Einzelhandel auch kurz vor Weihnachten mit Einbußen bei Umsätzen und Frequenzen, Pressemitteilung 27.12.2021.
 6 Vgl. ifo Institut, 14 Prozent der Unternehmen sehen sich in ihrer Existenz bedroht, Pressemitteilung vom 10. Januar 2022, München, 2022.
 7 Vgl. GfK Dezember 2021.
 8 Vgl. HDE: HDE-Konsumbarometer im Januar: Corona-Pandemie sorgt für weitere Verschlechterung der Verbraucherstimmung, Pressemitteilung 3.1.2022.
 9 Vgl. Destatis: Erwerbstätigkeit 2021 auf gleichem Niveau wie 2020, Pressemitteilung Nr. 001 vom 3.1.2022.

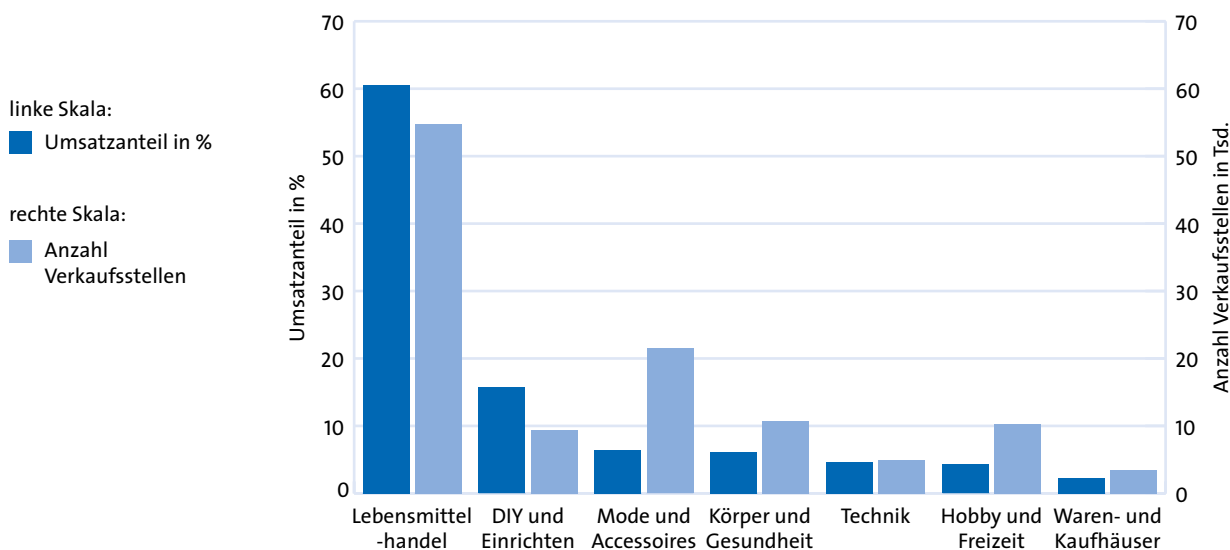
Kaufkraftanstieg erwartet

Trotz der zuvor beschriebenen gedämpften Verbraucherstimmung zu Beginn des Jahres vermutet die GfK (Stand 8.12.2021) für das laufende Jahr 2022 einen Anstieg der Kaufkraft der Deutschen auf 24.807 Euro pro Kopf. Für Gesamtdeutschland wird für das Jahr 2022 eine Kaufkraftsumme von 2.062,8 Mrd. Euro prognostiziert. Das sind pro Kopf nominal 4,3% und 1.013 Euro mehr als im Vorjahr,¹⁰ die den Deutschen im Jahr 2022 für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit oder Sparen zur Verfügung stehen. Als Grund werden in vielen Branchen steigende Löhne und eine Erhöhung der Renten angeführt. Darüber hinaus geht die GfK für das kommende Jahr von Nachholeffekten in der Produktion und Wirtschaft aus sowie einem Rückgang der pandemiebedingten Logistikprobleme. Wie viel die Kaufkraft real wächst, hängt jedoch von der Entwicklung der Verbraucherpreise 2022 ab.¹¹

Struktur des deutschen Einzelhandels

Der Gesamtumsatz der 1.000 Top-Vertriebslinien im stationären Einzelhandel in Deutschland liegt bei über 300 Mrd. Euro. Unter den Top 1.000 befinden sich u.a. 160 selbstständige Edeka- und Rewe-Kaufleute, die mit ihren Filialen eine herausragende Stellung unter den Supermärkten einnehmen. Der Drogeriemarkt dm hat als erster Nicht-Lebensmittelhändler den Sprung unter die Top 10 geschafft. Die zehn größten Vertriebslinien erwirtschaften insgesamt über 150 Mrd. Euro, das entspricht der Hälfte der Umsatzerlöse aller untersuchten Unternehmen. Mit einem Umsatzanteil von deutlich über 60% wurden die Top 1.000 des stationären Einzelhandels im Jahr 2020 vom Lebensmittelhandel geprägt (2019: 57%). Die Handelskonzerne Edeka und Rewe führen die meisten Vertriebslinien im stationären Einzelhandel. Inkl. Bäckereifilialisten und Getränkemärkten betreibt die Edeka-Gruppe 15 stationäre Vertriebslinien und liegt damit vor dem Wettbewerber Rewe mit acht Vertriebslinien.

Abbildung 3.3: Stationärer Einzelhandel, Umsatzanteile und Zahl der Verkaufsstellen der Top-1.000 Vertriebslinien, 2020

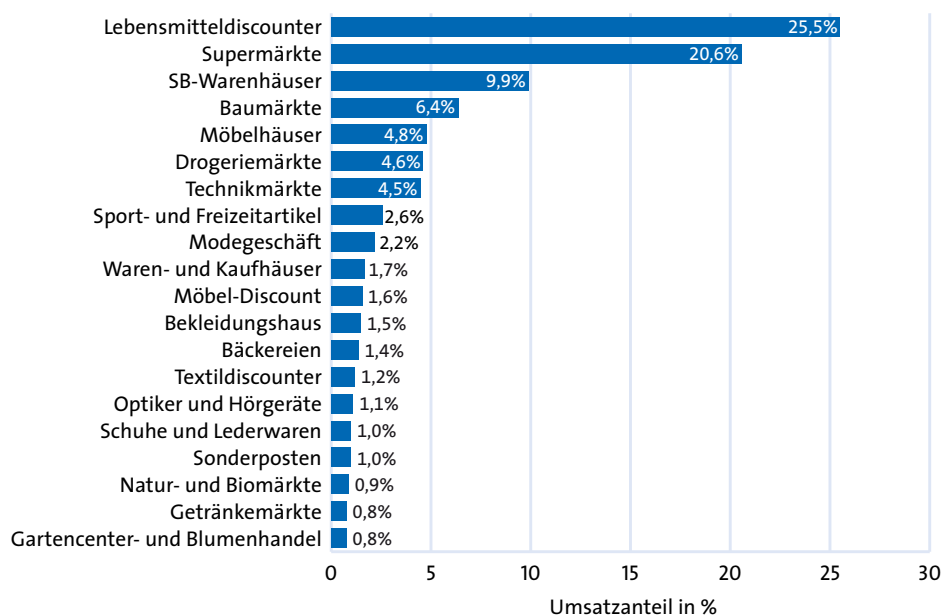


Quelle: EHI Retail Institute

¹⁰ basierend auf der revidierten Vorjahresprognose

¹¹ Vgl. Pressemitteilung GfK: Kaufkraft der Deutschen steigt 2022 auf 24.807 Euro (8.12.2021).

Abbildung 3.4: Umsatzanteile der 20 umsatzstärksten Unterbranchen, 2020

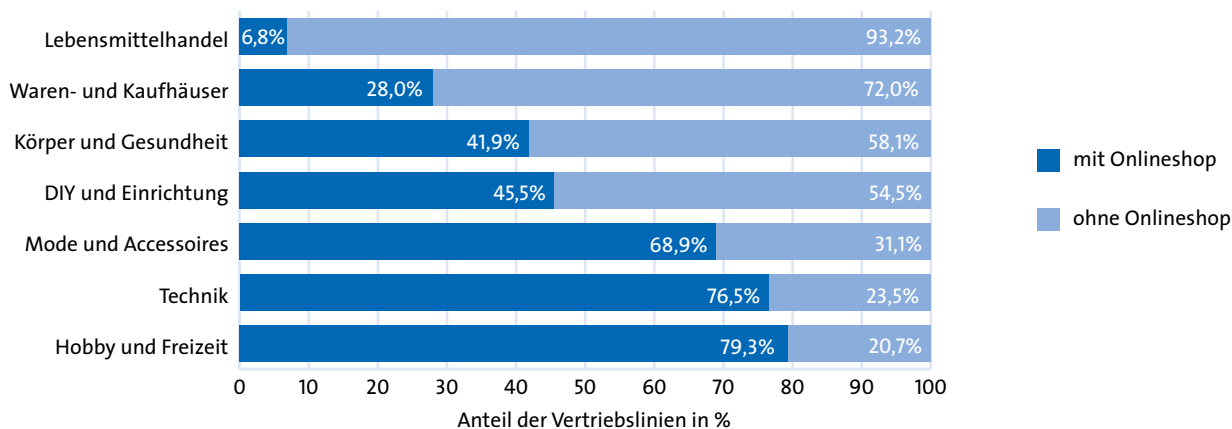


Quelle: EHI Retail Institute

Auch wenn der Onlinehandel zunehmend an Marktanteilen gewinnt, ist der Einzelhandel dennoch weiterhin durch den stationären Vertrieb geprägt. Dies wird sich auch 2022 fortsetzen. Allein die vier Top-Vertriebslinien des stationären Einzelhandels generieren mehr Umsatz als der gesamte Onlinehandel in Deutschland.¹²

Knapp 36% der betrachteten stationären Vertriebslinien in der EHI-Studie zu den Top 1.000 der Vertriebslinien boten ihre Waren auch in einem Onlineshop an. Diese Tendenz hat sich auch 2021 fortgesetzt. Der niedrige Wert ist der Dominanz des Lebensmittelhandels geschuldet, der auf diesem Feld nicht besonders aktiv ist. Als Gründe dafür können die hohe Supermarktdichte sowie die

Abbildung 3.5: Anteil der Vertriebslinien mit eigenem Onlineshop nach Branchen, 2020



Quelle: EHI Retail Institute

12 Vgl. EHI Retail Institute: Stationärer Einzelhandel Deutschland 2021 – Marktstudie der 1.000 größten Vertriebslinien. Köln, 2021.

Skepsis der Verbraucherinnen und Verbraucher bei der Bestellung von frischen oder gekühlten Lebensmitteln angenommen werden. Die Aktivitäten von Rewe und die Beteiligung von Edeka an dem niederländischen Picnic zeigen das fortlaufende Interesse an diesem Vertriebsweg, der aber aus Betreibersicht bislang nicht wirtschaftlich betrieben werden kann.

Bereits vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie waren die Branchen Technik, Hobby und Freizeit sowie Mode und Accessoires im Distanzhandel aktiv. Hier werden in der Regel Produkte vertrieben, die keine besondere Beratung benötigen und für die Fulfillment-Dienstleister und ggf. Retouren unproblematisch sind. Diese Unternehmen verfügen über das Know-how, die entsprechende Infrastruktur und einen großen Kundenstamm.

3.3 Aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt

*Unsicherheiten
bleiben*

Der Markt für Einzelhandelsimmobilien erzielte trotz Lockdown-Jahr ein starkes Ergebnis, ist aber weiterhin in unruhigem Fahrwasser. Nicht nur in Deutschland, sondern auch weltweit beeinflussen die Infektionswellen der COVID-19-Pandemie und die damit verbundenen wechselnden Beschränkungen sowie ihre Auswirkungen auf das Arbeits- und Privatleben die Einzelhandelsmärkte. Im zweiten Jahr der Pandemie hat sich die Diskussion allerdings merklich versachlicht. Vielleicht auch, weil die negativen Auswirkungen auf den stationären Einzelhandel bisher (noch) nicht oder nicht in dem zunächst befürchteten Maße sichtbar sind. Insbesondere die umfangreichen Corona-Hilfen wie Überbrückungshilfen, Kurzarbeitergeld und Wirtschaftsstabilisierungsfonds konnten die Auswirkungen der Pandemie abmildern.

*Pandemie-
Auswirkungen sind
segmentabhängig*

Allerdings ist auch weiterhin eine differenzierte Betrachtung erforderlich. So ist die Situation für viele Einzelhändler – insbesondere lokale Fachgeschäfte aus den Bereichen Mode, Textilien, Schuhe oder auch Elektrowaren – weiterhin angespannt und bleibt aufgrund des dynamischen Pandemieverlaufs nach wie vor schwer planbar. Weiterhin drohen Insolvenzen, Filialschließungen und Entlassungen. Hinzu kommen Lieferprobleme vor allem im Non-Food-Einzelhandel. Andere Segmente, wie der Bereich der Fast Moving Consumer Goods (FMCG), spüren weiterhin keine negativen Auswirkungen der Pandemie. Aus Eigentümersicht haben der Rückgang der Mieten, der vielerorts in den Hauptgeschäftsstraßen und in Shoppingcentern zu beobachten war, sowie die Neu- oder Nachverhandlung von Mietverträgen unmittelbare Auswirkungen auf den Cashflow und damit auf das sicher geglaubte und eingeplante Einkommen.

Aus Transaktionssicht ist Deutschland ein weiterhin gefragter Investitionsstandort, was sich u.a. in der Entwicklung der Renditen für die unterschiedlichen Typen von Handelsimmobilien widerspiegelt, aber auch in der konstant hohen Zahl an Transaktionen. Diese Unterschiede auf dem Einzelhandelsmarkt schlugen sich auch auf dem Investmentmarkt nieder und haben das Ergebnis des Jahres 2021 mitbeeinflusst.

Abbildung 3.6: Große Einzelhandelstransaktionen 2021 (Auswahl) – Single Deals

Stadt	Objekt/Projekt	Nutzung	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.) ¹	Käufer	Verkäufer
Berlin	Gloria-Galerie II	Geschäftshaus mit Wohn-/Büroanteil High Street	> 280	Generali Versicherung AG	CENTRUM Holding Deutschland GmbH & Co. KG
Berlin	Boulevard Berlin	Shoppingcenter	250	York Capital Management	Klépierre
Berlin	Gloria-Galerie I	Geschäftshaus mit Wohn-/Büroanteil High Street	200	RFR Holding Deutschland GmbH RFR Management GmbH	CENTRUM Berlin, Ku'Damm 12 GmbH
Dresden	Altmarkt Karree	Geschäftshaus mit Wohn-/Büroanteil High Street	156	n/a; Deutsche Investment	Quantum Immobilien AG
Berlin	Zehlendorfer Welle	Geschäftshaus mit Wohn-/Büroanteil	125	Values Real Estate; n/a	Ares Management L.P.; CELLS Property Investors GmbH
Neu-Ulm	Mutschler-Center	Fachmarktzentrum	80	HALLMANN HOLDING International Investment GmbH	Möbel Mahler Einrichtungszentrum GmbH
Berlin	Park Center Treptow	Shoppingcenter	> 70	Angelo Gordon & Co. L.P.; Kintyre Investments GmbH	Aroundtown S.A.
Köln	Zeppelinstraße, Köln	Geschäftshaus mit Wohn-/Büroanteil High Street	> 70	Generali Real Estate S.p.A.	Aachener Grundvermögen Kapitalanlagegesellschaft mbH
Hamburg	Kronstiege Center	Fachmarktzentrum	65	Hahn AG	HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft
Mönchengladbach	City Markt Center	Fachmarktzentrum	60,6	Hahn AG	privater Investor
München	Hornbach Freiham	Bau- und Heimwerkermarkt mit Gartencenter	> 60	LBBW Immobilien Management GmbH	Tilad Investment Co. Ltd.
Münster	Karstadt Salzstraße	Kaufhaus	> 60	LVM Versicherung	Signa Holding
Görlitz	NeißePark	Fachmarktzentrum	< 60	BMO Real Estate Partners	CEV Handelsimmobilien GmbH
Würzburg	Wöhrl Plaza	Kaufhaus	49,4	Versicherungskammer Bayern; MIB Immobilien und Beteiligungen AG	AXA S.A.
Duisburg	DELI Duisburg	Fachmarktzentrum	> 40	Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH	EKZ Duisburg GmbH & Co. KG
Frankfurt (Oder)	Spitzkrug Multi Center	Shoppingcenter	> 40	Deutsche Konsum REIT-AG	n/a; Alteris Capital Partners LLP
Dortmund	Ostenhellweg, Dortmund	Geschäftshaus mit Wohn-/Büroanteil High Street	29,5	BlueInvest	HAMBORNER REIT AG
Fürth	Hornschuch-Center	Fachmarktzentrum	27,4	PAREF GESTION - 153	HAMBORNER REIT AG
Gründau	FMZ Gründau-Lieblös	Fachmarktzentrum	vertraulich	REDOS Real Estate GmbH	Redevco

¹ teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research 2022

Abbildung 3.7: Große Einzelhandelstransaktionen 2021 (Auswahl) – Portfolio-Deals

Anzahl Objekte	Stadt	Objekt/Projekt	Nutzung	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.) ¹	Käufer	Verkäufer
34	diverse	x+bricks / SCP	SB-Warenhaus	1.100	x+bricks Investments	SCP Group
12	diverse	Touchdown	Fachmarktzentrum	> 400	Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft Aktiengesellschaft	Patrizia
50	diverse	Power Bowl	Fachmarktzentrum	> 300	GPEP GmbH	Patrizia
6	diverse	Mideal C&C Portfolio	Cash & Carry	> 250	Mideal Group	REVCAP Real Estate Venture Capital Management LLP
30	diverse	Slate & KRE	Supermarkt	100	Slate Asset Management LP	KRE Krakat Real Estate Group
3	diverse	Newton-Portfolio	SB-Warenhaus	> 90	n/a	Lüder Bauträger GmbH
10	diverse	GPEP / Holland Immo	Fachmarktzentrum	87	n/a; GPEP GmbH	Holland Immo Group B.V.
2	Hagen	Volme Galerie & Stadtfenster	Shoppingcenter	< 60	Phoenix development GmbH	n/a
17	diverse	x+bricks Discounter	Discounter	55	x+bricks AG	n/a
8	diverse	Heico Grundversorgung	Nahversorgungszentrum	51	Heico Holding GmbH	Gilde Investors Immobilien GmbH
10	diverse	Captiva / Ratisbona	Discounter	51	A&M Captiva GmbH	Ratisbona Holding GmbH & Co. KG
7	diverse	Deutsche Konsum (7 Supermärkte)	SB-Warenhaus	47	Habona Invest GmbH	Deutsche Konsum REIT-AG
7	diverse	Greenman/ Schröder	Supermarkt	46	Greenman Investments Limited	Schröder Holding GmbH
3	Mülheim-Kärlich	Fachmärkte Mülheim-Kärlich	Fachmarktzentrum	> 40	privater Investor	vertraulich
6	diverse	Schoofs-Portfolio	Nahversorgungszentrum	37	Habona Invest GmbH	Schoofs Immobilien GmbH
2	diverse	Deutsche Konsum Reit	Shoppingcenter	34	Deutsche Konsum REIT-AG	Coriander Property
4	diverse	Garbe Retail	Nahversorgungszentrum	32	Garbe Development GmbH	Engler Grundbesitz GmbH & Engler Beteiligungen GmbH
7	diverse	Apollo / RFR	Kaufhaus	vertraulich	Apollo Global Management	RFR Holding

¹ teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research 2022

Abbildung 3.8: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2021 (Auswahl)

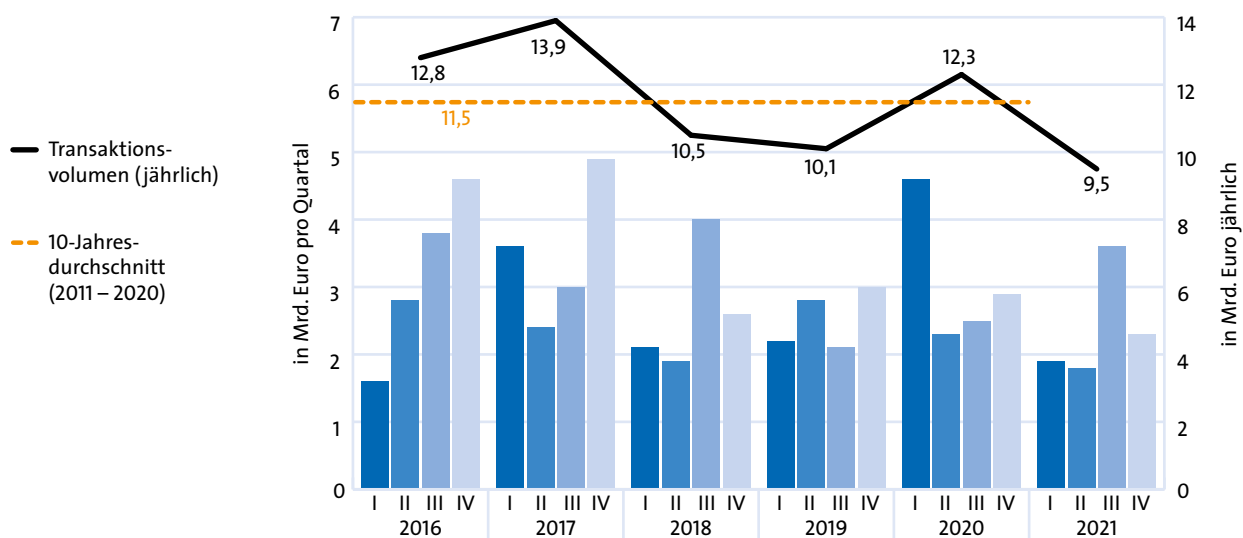


Quelle: CBRE Research 2022

großvolumige
Transaktionen
rückläufig

So wurde im Jahr 2021 ein Investitionsvolumen von rund 9,5 Mrd. Euro auf dem deutschen Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien verzeichnet. Im Vergleich zum Vorjahr – in dem trotz der Pandemie mit ihren umfassenden Einschränkungen für den stationären Einzelhandel insgesamt 12,3 Mrd. Euro in deutsche Handelsimmobilien investiert wurden und damit deutlich mehr als in den Vorjahren – stellte dies einen Rückgang um 22% dar. Maßgeblich für diesen Rückgang war zum einen das Ausbleiben von großvolumigen Anteils- und Unternehmensübernahmen, die das Jahr 2020 geprägt haben und im vergangenen Jahr nur eine untergeordnete Rolle spielten. Zum anderen überstieg das Interesse vieler nationaler wie internationaler Investoren an Fach-, Bau- und vor allem Lebensmittelmärkten und lebensmittelgeankerten Objekten das Angebot an zum Kauf verfügbarer Immobilien deutlich, während gleichzeitig großvolumige Einzeltransaktionen, insbesondere im Segment der Shoppingcenter, fehlten.

Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen Retail-Investment, 2016 – 2021



Transaktionsvolumen nach Nutzungsart

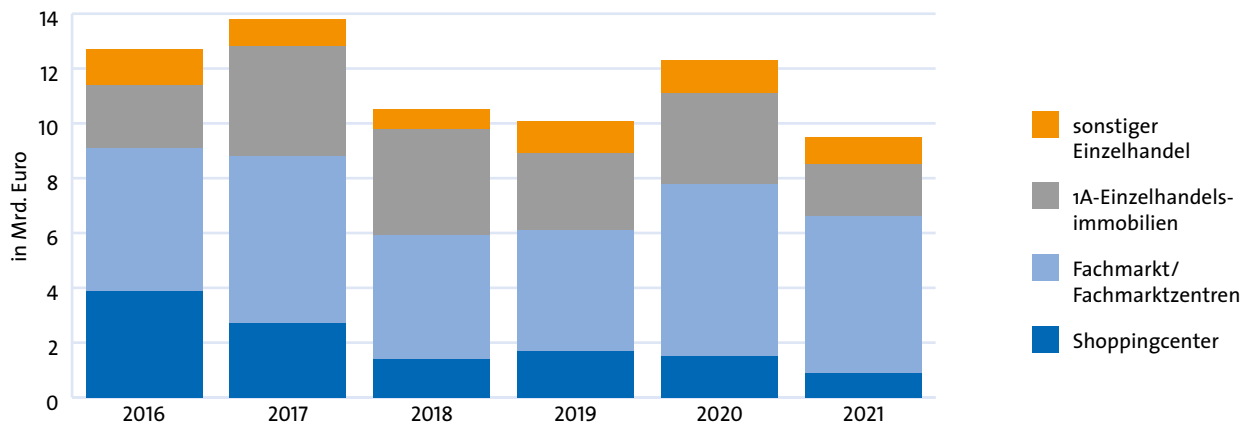
Entsprechend deutlich fällt das Bild für die Verteilung des Transaktionsvolumens nach Nutzungsart für das Jahr 2021 aus. Auf Fachmarktobjekte, zu denen neben den verschiedenen Arten von Lebensmittelmärkten auch Baumärkte, Möbelmärkte, Cash-&-Carry-Märkte sowie Nah- und Fachmarktzentren gehören, entfielen 60% des gesamten Transaktionsvolumens oder 5,7 Mrd. Euro. Dies sind rund acht Prozentpunkte mehr als noch im Vorjahr, als der Anteil dieser Nutzungsart bei 52% lag, und stellt den höchsten Anteil dieses Segments seit Aufzeichnungsbeginn dar. Von diesen 5,7 Mrd. Euro sind 2,4 Mrd. Euro oder 42% den Lebensmittelmärkten (Discounter, Super- und Verbrauchermarkt, SB-Warenhaus) zuzuordnen. Darunter fiel zum einen die volumenmäßig größte Einzelhandelstransaktion des Jahres 2021 – die Übernahme von 34 ehemaligen real-Märkten, die nach erfolgreicher Repositionierung für über 1 Mrd. Euro von SCP an x+bricks gingen. Zum anderen trug auch die bezogen auf die Anzahl der Objekte größte Paket-Transaktion des vergangenen Jahres – der Verkauf des Power-Bowl-Portfolios mit 50 Fach- und Lebensmittelmärkten von Patrizia an GPEP – zu diesem guten Gesamtergebnis bei.

Innerstädtische Geschäftshäuser in Top-Lagen rangierten im Jahr 2021 auf dem zweiten Platz der meistgehandelten Assets im Einzelhandelssegment mit einem Transaktionsvolumen von knapp 1,9 Mrd. Euro, was einem Anteil von 20% entspricht. Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich der Anteil der Geschäftshäuser um 7 Prozentpunkte. Größte Paket-Transaktion in diesem Segment war der Verkauf von sieben Karstadt-Immobilien durch die amerikanische RFR Holding an Apollo Global Management, welche RFR erst kurz zuvor vom Highstreet-Konsortium übernommen hatte. Die mit Abstand größten Einzeltransaktionen waren der Erwerb verschiedener Bauteile der Gloria-Galerie auf dem Berliner Ku'damm durch RFR für 200 Mio. Euro im zweiten Quartal bzw. durch die Generali Versicherung für über 280 Mio. Euro im dritten Quartal.

Auf Platz drei lagen im Jahr 2021 Shoppingcenter mit einem Transaktionsvolumen von knapp 930 Mio. Euro und einen Anteil von 10% am gesamten Investitionsvolumen. Gegenüber dem Vorjahr verringert sich der Anteil um mehr als zwei Prozentpunkte. Damit wurde im vergangenen Jahr für Einkaufszentren das niedrigste Transaktionsvolumen sowie der geringste Anteil am Transaktionsvolumen seit Aufzeichnungsbeginn erfasst. So wurde 2021 kein einziger Verkauf eines großvolumigen Core-Shoppingcenters registriert. Hingegen sah der Markt eher Value-add-Transaktionen von Shoppingcentern mit eher kleineren Volumen. Die mit Abstand größte Transaktion war der Verkauf des Boulevard Berlin durch Klépierre an York Capital Management im dritten Quartal für rund 250 Mio. Euro.

niedriges Investoreninteresse an Shoppingcenter

Abbildung 3.10: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Nutzungsart, 2016 – 2021



Quelle: CBRE Research 2022

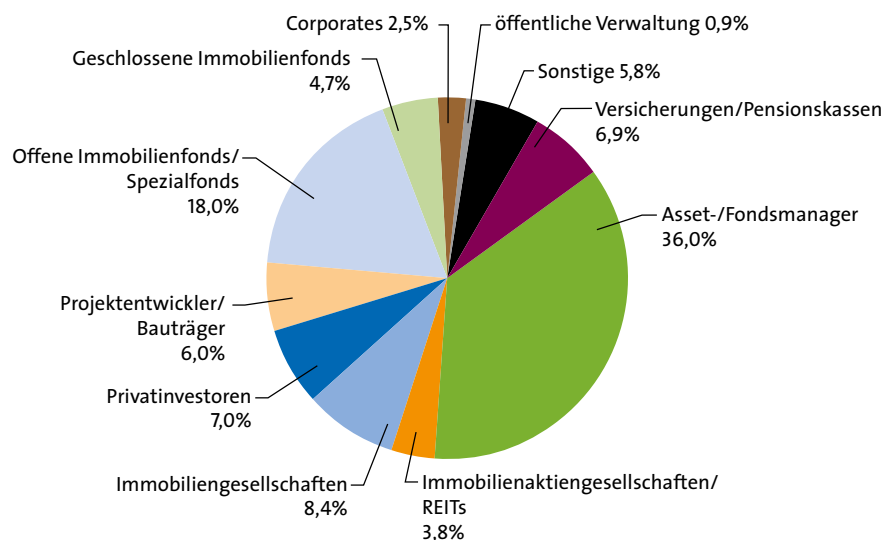
Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Investoren

Asset- und Fondsmanager waren 2021 erneut die aktivste Investorengruppe beim Kauf von Einzelhandelsimmobilien in Deutschland. Sie investierten rund 3,4 Mrd. Euro, was einem Anteil von 36% am Gesamtvolumen des Jahres 2021 entspricht. Zwar wurden gleichzeitig auch Handelsimmobilien im Umfang von rund 1,1 Mrd. Euro durch Asset- und Fondsmanager verkauft, mit einem Überschuss von 2,3 Mrd. Euro stellten sie jedoch die mit deutlichem Abstand größte Nettokäufergruppe des vergangenen Jahres dar. Auf Platz zwei folgte die Investorengruppe der offenen Immobilien- und Spezialfonds, die Handelsobjekte in einem Umfang von 1,7 Mrd. Euro erwarben (18%). Auf Verkaufsseite stand hier

ein Volumen von 1,2 Mrd. Euro, womit sich ein Nettokaufvolumen von 500 Mio. Euro ergibt. Mit deutlichem Abstand folgte die Investorengruppe der Immobiliengesellschaften. Sie investierten gut 800 Mio. Euro in deutsche Handelsimmobilien, was einem Anteil von 8% entspricht. Gleichzeitig trennten sich Bestandshalter aus dieser Gruppe von Objekten mit einem Volumen von 509 Mio. Euro, womit der Immobilienkauf den Verkauf um 293 Mio. Euro überwiegt.

Die umfangreichsten Verkäufe von Einzelhandelsimmobilien gingen im Jahr 2021 von Privatinvestoren aus. Sie trennten sich von Immobilien mit einem Volumen von 2,1 Mrd. Euro, was 22% des Gesamtvolumens entspricht. Es folgen Projektentwickler und Bauträger mit Verkäufen in Höhe von 1,6 Mrd. Euro und einem Anteil von 16% sowie Immobilienaktiengesellschaften/REITs mit Erlösen in Höhe von 1,3 Mrd. Euro, was einem Anteil von 14% am gesamten Transaktionsgeschehen entspricht.

Abbildung 3.11: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käufertyp, 2021



Quelle: CBRE Research 2022

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Transaktionsform

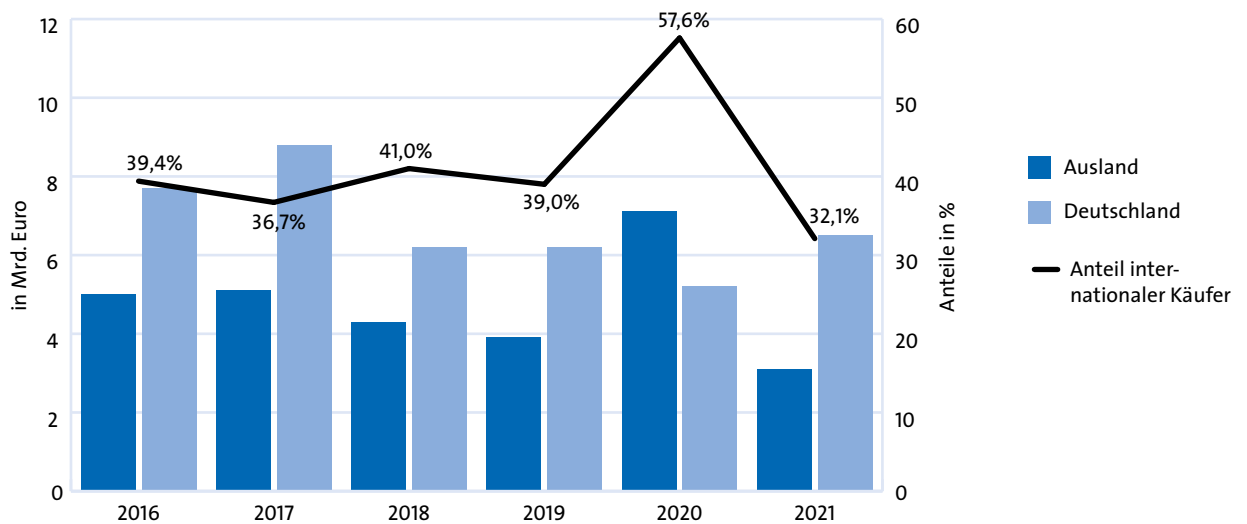
Aufgrund des Ausbleibens großvolumiger Anteils- und Unternehmensübernahmen, die im Vorjahr das Marktgeschehen mitgeprägt haben, hat sich auch die Portfolioquote im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr deutlich verringert. Mit knapp 3,9 Mrd. Euro wurden 40% des Gesamtvolumens in Form von Paket-Transaktionen auf dem deutschen Einzelhandelsimmobilieninvestmentmarkt allokiert. Damit liegt die Portfolioquote leicht unter dem langjährigen Durchschnitt der letzten zehn Jahre von 45%. Von den sieben im Jahr 2021 erfassten Transaktionen mit einem Volumen von jeweils mindestens 100 Mio. Euro fanden sechs in Berlin statt, wo neben den beiden Bauteilen der Gloria-Galerie und dem Boulevard Berlin auch die Zehlendorfer Welle von Ares Management und CELLS Property Investors für 125 Mio. Euro einen neuen Eigentümer fand.

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Investorennationalität

Auch das Engagement internationaler Investoren hat 2021 im Vergleich zum Vorjahr deutlich abgenommen. Mit 3,1 Mrd. Euro trugen ausländische Investoren zu 32% des gesamten Transaktionsvolumens bei. Im Vorjahr lag der Anteil internationaler Investoren noch bei 58%. Unter den internationalen Akteuren waren insbesondere Investoren aus den USA am hiesigen Einzelhandelsmarkt aktiv. Sie trugen mit Investments von 637 Mio. Euro zu 7% des gesamten Transaktionsvolumens bei. Entsprechend waren es heimische Investoren, die im Jahr 2021 das Geschehen auf dem deutschen Investmentmarkt für Einzelhandelsobjekte dominierten und insbesondere im besonders stark nachgefragten Segment der Fach- und Lebensmittelmärkte zum Zug kamen. Hier liegt der Anteil deutscher Investoren mit 71% noch einmal etwas höher als ihr Anteil über alle Handelsimmobiliensegmente (68%).

heimische Investoren dominieren

Abbildung 3.12: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Käuferherkunft, 2016 – 2021

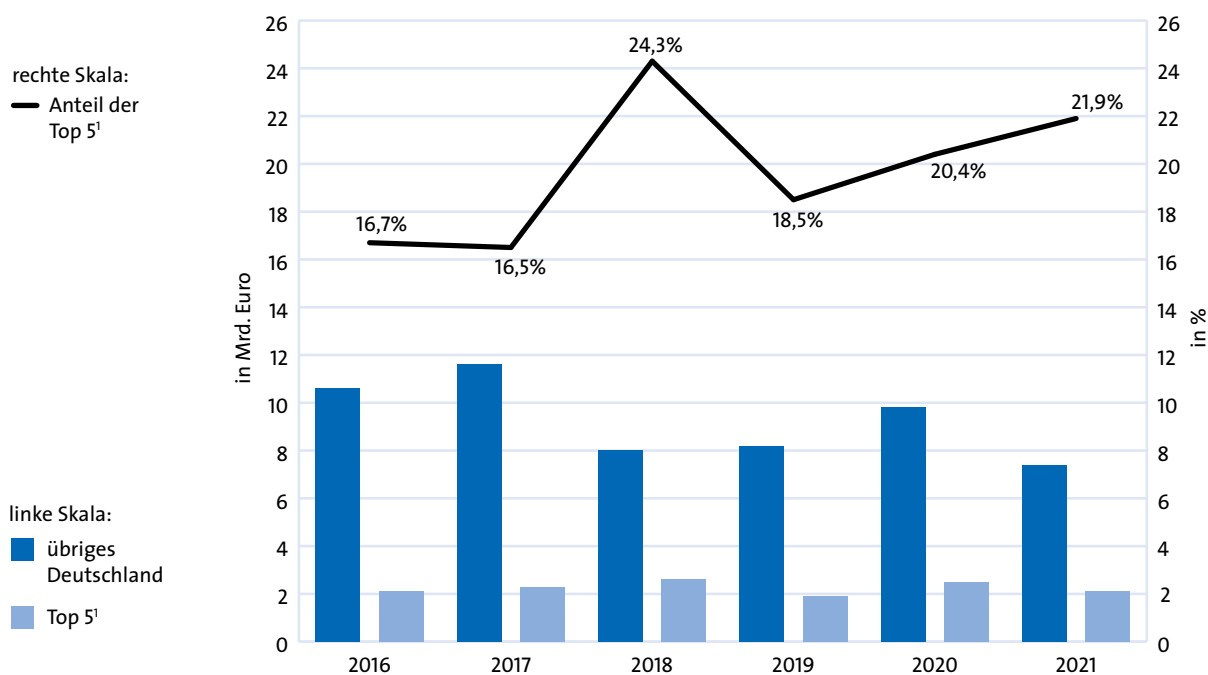


Quelle: CBRE Research 2022

Einzelhandelsinvestmentmarkt nach Lage

Rund 2,1 Mrd. Euro des Einzelhandelstransaktionsvolumens wurden in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München allokiert. Damit liegt der Anteil der fünf Metropolen bei 22% und damit in etwa auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts der letzten zehn Jahre von 23%. Insbesondere Geschäftshäuser – in den Top-Lagen, aber auch in Nebenlagen – standen dabei im Fokus der Investoren. Insgesamt 1,1 Mrd. Euro wurden in Geschäftshäuser in den großen Metropolen investiert. Daneben wurden Fachmarktimmobilien in einem Volumen von 545 Mio. Euro erworben.

Abbildung 3.13: Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Standort, 2016 – 2021



1 Top 5: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München

Quelle: CBRE Research 2022

Entwicklung der Spitzenrenditen

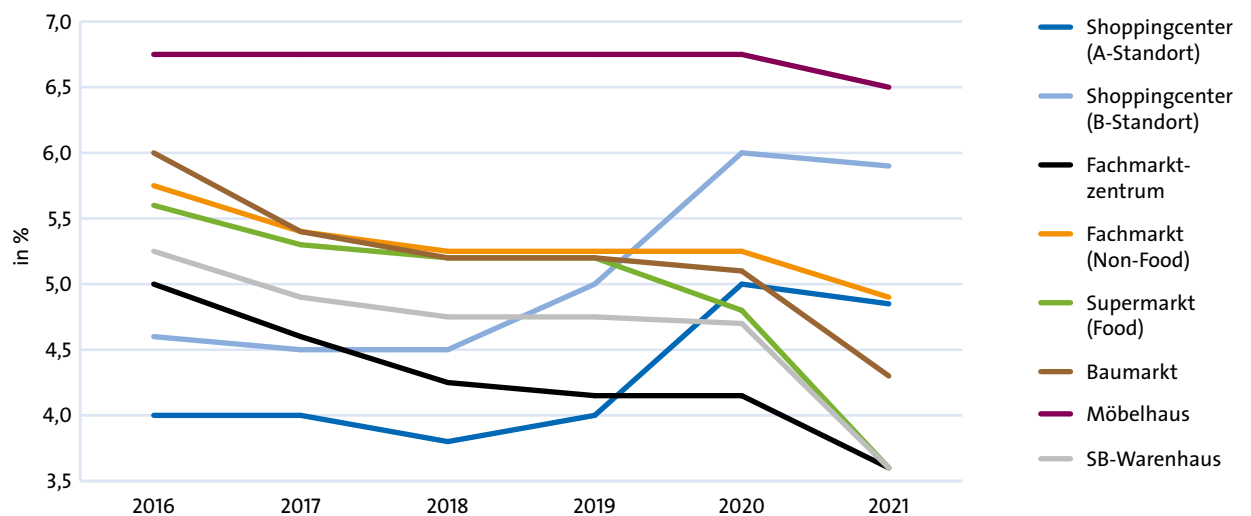
Die Spitzenrenditen waren 2021 für alle Typen von Handelsimmobilien rückläufig. Angesichts der starken Investorennachfrage ging die Nettoanfangsrendite von Lebensmittelmärkten 2021 sehr deutlich zurück. Zum Jahresende 2021 lagen Supermärkte bei einer Nettoanfangsrendite von 3,60% und damit 1,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. SB-Warenhäuser notierten ebenfalls bei 3,60% und damit 1,1 Prozentpunkte unter dem Wert von Ende 2020. Auch Baumärkte waren stark nachgefragt und gaben auf Jahressicht um 0,8 Prozentpunkte auf 4,30% nach. Fachmarktzentren lagen zum Jahresende ebenfalls bei 3,60%, verzeichneten jedoch eine im Vergleich zu Lebensmittelmärkten geringere Renditekompression von 0,55% Prozentpunkten. Diese sehr deutlichen Renditekompressionen zeigen das große Vertrauen vieler Investoren in Fach- und Lebensmittelmärkte – vor allem die äußerst verlässlichen Cashflows, die sich auch in der Pandemie bewiesen haben, werden sehr geschätzt.

Shoppingcenter an A-Standorten wiesen zum Ende des Jahres 2021 eine Spitzenrendite von 4,85% auf, Shoppingcenter an B-Standorten eine von 5,90%. Die bereits wieder gesunkenen Renditen für diese Immobilientypen deuten auf eine sich abzeichnende Erholung hin. Investoren sind wieder zuversichtlicher im Hinblick auf die Performance.

Zudem waren 2021 auch die Renditen von Geschäftshäusern in den Hauptgeschäftsstraßen der A-Städte leicht rückläufig. Im Durchschnitt der sieben A-Städte lag die Nettoanfangsrendite Ende 2021 bei 3,19% und damit 0,1 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Teuerster Standort ist weiterhin München mit einer Nettoanfangsrendite von 2,75%. Die höchste Spitzenrendite von 3,50% entfällt auf Köln.

deutliche Renditekompression bei Fach- und Lebensmittelmärkten

Abbildung 3.14: Nettoanfangsrenditen von Einzelhandelsimmobilien, 2016 – 2021



Quelle: CBRE Research 2022

3.4 Trends im Handel – aktuelle Forschungsergebnisse

Digitalisierung

Die Digitalisierung, hierzu zählt auch der Onlinehandel, lässt sich auch aus dem stationären Geschäft nicht wegdenken. Um zukünftig stationäre Geschäfte erfolgreich betreiben zu können und attraktiv zu halten, braucht es Lösungen und Services, die den Kunden vor Ort und auch online abholen. Es gibt zahlreiche digitale Lösungen und Services, die bereits jetzt schon mehr oder weniger eingesetzt werden wie beispielsweise über das Kundensmartphone gesteuerte Scan-&-Go-Lösungen, Abrufmöglichkeiten von digitalen Produktinformationen oder Produktempfehlungen durch den Kunden selbst, auch im Laden. So ist ein kassenloser Store nicht zwangsläufig ein personalloser Store. Je nach Branche kann Personal verstärkt in der Kundenberatung eingesetzt werden, wenn es an der Kasse nicht benötigt wird¹³, und so das Einkaufserlebnis für den Kunden steigern. Durch persönliche Beratung und das persönliche Gespräch kann der stationäre Handel einen Vorteil gegenüber dem Onlinehandel ausspielen und hat die Möglichkeit Kunden zu binden. So bedeutet der Onlinehandel nicht zwangsläufig den Tod für das stationäre Geschäft.

Der Onlinehandel verändert seit Jahren die Handelslandschaft und für einige Händler und vor allem für kleine inhabergeführte Unternehmen ohne großes Filialnetz zum Schlechten. Gleichzeitig beträgt der Onlineanteil am gesamten Einzelhandelsumsatz weniger als 15%. Zudem ist der Markt höchst konzentriert. Auf allein 40% beläuft sich der Marktanteil der Top-10-Onlineshops am Gesamtumsatz der vom EHI untersuchten Top-1.000-Onlineshops (darunter Pure-Player Amazon). Bei den Top-100-Onlineshops beläuft sich der Anteil bereits auf

13 Vgl. EHI Retail Institute: Künstliche Intelligenz im Store – KI treibt IT-Investitionen. Köln, 2020.

72% des Gesamtumsatzes. Das heißt, 10% der Onlineshops machen mehr als zwei Drittel des Gesamtumsatzes aus. Dabei sind die Generalisten wie Amazon und Otto mit Abstand die stärkste Branche, gefolgt von Fashion und Unterhaltungselektronik. Alle übrigen Branchen haben einstellige Marktanteile.¹⁴ So zeigen sich Investoren, wie oben ausgeführt, unbeeindruckt vom Strukturwandel im Einzelhandel.

Ideal für den Kunden ist die Möglichkeit nahtloser Einkäufe. Die Attraktivität des stationären Handels macht dabei die Verzahnung der Kanäle, d.h. einkaufen vor Ort und online, für den Kunden aus. Die EHI-Studie Connected Retail¹⁵ befasst sich mit Omnichannel-Services und ihren aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen in der Zukunft. Das Omnichannel-Service-Set erstreckt sich dabei von Click and Collect mit Onlinebezahlung, Click and Collect mit Filialbezahlung über die Verfügbarkeitsanzeige stationärer Bestände bis hin zu Instore-Return und Instore-Order.¹⁶ Dieses Service-Set zeigt sehr deutlich auf, wie gut sich stationärer und Onlinehandel ergänzen können und warum in diesem Konzept der Handelsimmobilie eine wichtige Rolle zukommt. Laut Studie ist Click and Collect der insgesamt am häufigsten kommunizierte Service (> 80%). Die Kundinnen und Kunden können dabei häufiger online als in der Filiale bezahlen. Instore-Return wird ebenfalls von vielen Händlern angeboten und ist ein wichtiger Service, nicht nur um Kunden in die Geschäfte zu ziehen, sondern auch um Logistikprozesse rund um Belieferung und Retoure zu bündeln. Aufgrund der coronabedingten rechtlichen Verordnungen gaben rund 69% der Befragten an, ihren Kundinnen und Kunden Click and Meet anzubieten. Darüber hinaus nutzte etwas über die Hälfte Ship-from-Store als Möglichkeit des Versands direkt aus der Filiale, was der Filiale eine Bedeutung als Logistik-Hub zukommen lässt. Trotz Pandemie hat es innerhalb der 1.000 Top-Onlineshops nicht zu einem starken Anstieg beim Angebot der Omnichannel-Services geführt.

Handelsimmobilien
spielen wichtige
Rolle in
Omnichannel-
Services

Nicht erst seit dem letzten Jahr müssen Händler schnell und flexibel auf neue Entwicklungen am Markt und auf Veränderungen im Kundenverhalten reagieren. Dabei treffen sie bei der Weiterentwicklung bestehender sowie der Implementierung neuer Ansätze auf Herausforderungen. Auch wenn diese auf den ersten Blick nicht an das stationäre Geschäft denken lassen, so haben sie aus einer systemischen Brille und der Customer Journey gedacht sehr wohl Einfluss auf den Einzelhandel vor Ort. Herausforderungen für die Zukunft aus Sicht des Omnichannels sehen die Onlinebefragten in der IT (75%), der Unternehmenskultur (52%) und dem Logistik- und Supply-Chain-Management (36%). Insbesondere wird bemängelt, dass es keine einheitliche Systemlandschaft gibt, die alle Technologien und Daten verzahnt. Temporär wurden aufgrund von COVID-19 auch Services abgeschaltet. Click and Collect nimmt dabei mit 31% den größten Anteil ein. Trotz dieser Herausforderungen sind die Händler optimistisch, dass die Relevanz der Omnichannel-Services weiter zunehmen wird, und auch das Filialwachstum wird bis 2025 optimistisch eingeschätzt. Bis zum Jahre 2025 sind ein Viertel der befragten Händler zuversichtlich, ein 20%iges Wachstum ihres Filialnetzwerkes zu verzeichnen.¹⁷

14 Vgl. EHI Retail Institute: E-Commerce-Markt Deutschland 2021. Köln, 2021.

15 Stichprobe: Analyse von 332 Omnichannel-Shops (aus den 1.000 Top-Onlineshops) + Onlinebefragung von 77 Händlern + qualitative Interviews mit sechs EntscheiderInnen aus Handelsunternehmen, etwa drei Viertel der analysierten Onlineshops und der TeilnehmerInnen der Onlinebefragung entstammen ursprünglich dem stationären Handel, die übrigen verteilen sich branchenübergreifend auf Onlinehandel und Versandhandel.

16 wurde in der Studie 2021 nicht untersucht

17 Vgl. EHI Retail Institute: Connected Retail 2021 – Marktanalyse von Omnichannel Services. Köln, 2021.

Für die Immobilie bedeuten diese Entwicklungen, dass flexible Flächen benötigt werden. Je nach Kundenanforderungen und Strategie des Unternehmens können die Anteile an Lager- und Verkaufsflächen, aber auch Serviceflächen wie für Click-and-Collect-Services variieren. Darüber hinaus ist auch regelmäßig die Positionierung der Verkaufsflächen innerhalb des Layouts zu überdenken. Vor diesem Hintergrund bekommt das Thema der Mietlaufzeiten bzw. Anpassung der Mieten Brisanz. Denkt man an Umsatzmieten, so bemessen sich diese anhand der Verkaufsflächen, die sich in Zukunft womöglich in kürzeren Zyklen als bisher an den Markt anpassen werden. Eine weitere Herausforderung bei der Festlegung der Umsatzmiete bleibt die Verteilung der Umsätze aus dem Onlinegeschäft auf die einzelnen Filialen.

*flexible Flächen
gefragt*

Ladenbau und Formatentwicklung

Trotz der heute mehr denn je herausfordernden Rahmenbedingungen bleibt die stationäre Ladenfläche ein Zugang zu Marke, Service und Entertainment, da sie auf der emotionalen Seite des Einkaufs punktet. Dabei zählen zu den wichtigsten Aspekten die spontane Warenverfügbarkeit sowie die Möglichkeit, Ware zu sehen, anzufassen und auszuprobieren. Eine herausragende Rolle kommt dabei dem Verkaufspersonal zu, mithin seiner Fähigkeit, auf den Kunden einzugehen, seine Bedürfnisse zu erkennen und ihn entsprechend zu beraten.

Die Gewinnung, Weiterbildung und Bindung von qualifiziertem Personal wird so zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor für den stationären Handel als wichtigem Differenzierungsmerkmal gegenüber der Onlinewelt. Damit erfüllt das stationäre Geschäft auch in Zeiten des Onlineshoppings eine wichtige Funktion in der direkten Kommunikation mit den Kunden. Mit dem stationären Geschäft erhält die (Händler-)Marke ein Gesicht – ein Grund, weshalb auch bislang reine Onlinemarken ins Stationärgeschäft einsteigen. Store-Design und Visual Merchandising gestalten dafür die Bühne. Schon vor der Corona-Pandemie sind Läden mehr als reine Verkaufsflächen gewesen. Als Begegnungsstätten und Veranstaltungsorte für Sport, Kunst, Literatur oder Musik liefern sie Inspiration und Ideen, Austausch und Informationen, Erlebnis und Entspannung. Dies wird künftig sicher noch an Bedeutung gewinnen: Statt um das reine Produktangebot geht es um das Erlebnis vor Ort – heute mehr denn je mit dem Store als Ort der sozialen Begegnung.

*Personal bleibt
Erfolgsfaktor*

Ladenbau und Standort

Damit diese Strategien für den Handel zum Erfolg führen, muss aber ebenso das Umfeld stimmen. Nach Einschätzung der vom EHI befragten Händler ist die Präsenz eines wertigen Einzelhandels auch abhängig von den Entwicklungen in den Innenstädten. Leerstände setzen den Standort Innenstadt jedoch zunehmend unter Druck – für den stationären Handel verschärft sich die Situation durch rückläufige Kundenfrequenzen dadurch weiter. Die Herausforderung besteht gerade auch für kleinere Städte darin, genau jene Nutzungsmischung aus Wohnen, Arbeiten, Bildung, Kultur etc. in die Innenstädte zu holen, die den Händlern diese Frequenz bringen. Um für die Kunden relevant zu bleiben, müssen auch Stadtzentren genauso wie die Läden selbst als Erlebnisräume gestaltet werden. Gleichzeitig erfolgt inzwischen bei immer mehr Handelsfilialisten ein Überdenken des bislang nahezu lückenlosen Mass-Market-Ansatzes zugunsten eines mehr punktuellen, dafür aber attraktiven Marktauftritts mit integriertem Omnichannel-Konzept.

*frequenzstarke
Innenstädte
erforderlich*

Flächenmanagement

Unverändert im Vordergrund stehen weiterhin Bestandsoptimierungen, um zukunftsfähig zu bleiben. Das Spektrum reicht dabei von kleineren Face-Lifts bis hin zu umfassenden Umbauten einschließlich einer energetischen Sanierung mit einer Umsetzung der wichtigsten Energieeffizienzmaßnahmen in den Bereichen Gebäudetechnik und Beleuchtung sowie Kältetechnik im Lebensmittelhandel. Wichtige Entscheidungskriterien für den Invest sind vor allem Alter und Laufzeit des Mietvertrags, Alter der Immobilie, Frequenz und Umsatzerwartungen sowie die Frage, ob und wie Format und Flächengröße zum Standort passen. Wo Verkleinerungen oder Schließungen sich nicht so einfach und schnell umsetzen lassen, liegen wesentliche Ansätze bei Gastronomie, der Schaffung von Highlight-Flächen und Fokuspunkten, mit kuratierten Sortimenten (auch als Pop-up) sowie Serviceangeboten und maßgeschneiderten Dienstleistungen.¹⁸

Zunehmend in den Blickpunkt rückt auch „Retail Sharing“: neue Marken oder Anbieter werden mit auf die Fläche genommen, die den Kunden das Shopping abwechslungsreicher, unterhaltsamer oder auch ein wenig leichter machen. Neben klassischen Retail-Aktivitäten können dies beispielsweise auch Coworking-Spaces sein. Es ist davon auszugehen, dass diese unterschiedlichen Ansätze mittelfristig zu ganz neuen Angeboten und Formaten verschmelzen werden, die neue Besuchsansätze schaffen, weil sie über die Kernfunktion Retail weit hinausgehen.

Trends in den Formaten der Branchen

Die Ausrichtung auf Erlebnis hat wie zuvor erwähnt Einfluss auf den Flächenzuschnitt und die Flexibilität der Flächen. Verdeutlicht werden kann dies anhand von Beispielen aus den Branchen Sport, DIY und Möbel, Elektronik und Lebensmitteleinzelhandel.

Um erfolgreich zu sein, werden Sportfachgeschäfte sich mit Einrichtungs-elementen und Flächen, die hochvariabel sind und leicht umgebaut werden können, in erlebnisorientierten Formaten darstellen. Nutzungen können sein: vielseitig nutzbare Event- und Communityflächen, Teststrecken und Reparaturwerkstätten, für Sportkurse auf der Fläche, ggf. Umkleiden und mehr.

Lösungen statt
Produkte

Neben neuen Services und den Mitteln moderner Ladengestaltung und Technik rücken insbesondere im DIY und Möbelhandel Lösungen (z.B. interaktive Raumplanung) künftig noch stärker in den Fokus als Produkte. Analog zum Sporthandel geht es auch im DIY-Bereich darum, Kunden selber ausprobieren zu lassen. Auf der Fläche bedeutet dies für einige Unternehmen Werkstätten und Bastelräume umzusetzen. So können für den Kunden über den Einkauf hinausgehende Anlässe geschaffen werden, damit sie weiterhin den Weg in die Peripherie der Städte auf sich nehmen. Die Flächen für diese neuen Angebote entstehen bei einigen Anbietern im Bestand aus einer Verlagerung von Artikeln vom Point of Sale in den Onlineshop. Erste Konzepte, näher an den urbanen Kunden und seine Bedürfnisse heranzurücken, können mit Spezial- und Klein-

¹⁸ z.B. Ändern, Reparieren und Anpassen an die Wünsche der Kunden, Concierge-Service, Personal-Shopping-Netzwerke zur Vermittlung ergänzender Dienstleistungen einschl. Integration neuer Partner, Services wie Post, Wäschereiservice, Click + Collect (auch als dienstübergreifende Paketstation)

flächenformaten in stadtnahen oder sogar City-Lagen beobachtet werden. Während es sich im Baumarktbereich hier eher noch um Pilotprojekte handelt, gibt es im Möbelhandel durchaus schon Unternehmen, die mit kleineren Einheiten in die Städte gehen.

Mit der weiteren Verzahnung von Online- und Offlineangeboten im Elektronikhandel verstärkt sich der Trend zu einem Downsizing von Flächen in Verbindung mit einer Ausweitung der Produktpalette durch das „digitale Regal“. Je nach Anbieter gibt es bereits eine Differenzierung in unterschiedliche Betriebsgrößen und Formate (z.B. klassische, jedoch kleinere Fachmärkte, Kleinflächen für den schnellen (Ersatz-)Bedarf im Bereich der Nahversorgung, hochwertige und hoch spezialisierte Fachhandelsgeschäfte).

Supermärkte werden unverändert auf einen Qualitätswettbewerb setzen, um auch weiterhin erfolgreich am Markt zu agieren und sich im Wettbewerb mit den Discountern zu positionieren. Neben sortimentspezifischen Aspekten ist ein regelmäßiges Trading-up für mehr Atmosphäre und Emotionalität in der Ladengestaltung bei einer noch stärkeren standortspezifischen Gestaltung wichtig. Im Trend liegen City-Märkte und Convenience-Stores mit To-go-, Take-away- und Ready-to-eat-Angeboten. Viele Lebensmittelhändler setzen dazu auf eine Mischung aus Convenience-Store und Supermarkt, womit auch wieder die Versorgerfunktion der Städte mehr gestärkt wird. Die Verkaufsflächen dieser Formate sind jedoch deutlich kleiner.

Supermärkte setzen auf Qualität

Zudem haben viele Lebensmittelunternehmen vor der Corona-Pandemie mit neuen Nahversorgerformaten an Hochfrequenzstandorten (z.B. Bahnhöfe, attraktive Innenstadt- und Stadtteillagen) experimentiert, um noch näher am Kunden zu sein. Hier bleibt abzuwarten, wie sich diese Standorte angesichts eines geänderten Mobilitäts- und Arbeitsverhaltens der Verbraucher weiterentwickeln werden, wenn auch langfristig weniger gependelt oder beruflich gereist wird.

Auch die großen Discountunternehmen sind inzwischen mit eigenen Konzepten aktiv. Das Flächenspektrum reicht hier von Kleinstflächen ab 150 m² bis hin zu kleineren Supermärkten mit To-go-Elementen von 800 bis 900 m². Der Lebensmittelhandel entwickelt sich mit seinen Konzepten immer mehr vom reinen Produkt hin zu ganzheitlichen Angeboten rund um Erlebnis und Lifestyle. Eventflächen in dieser Form können damit zu einem wichtigen Bestandteil künftiger Food-Konzepte werden. Perspektiven für weitere Spezialformate sieht der Lebensmittelhandel zudem bei Drogeriemärkten und im Handel mit Bioprodukten mit eigenen Biomärkten.¹⁹

Discounters mit neuen Konzepten

E-Mobilität

Das Thema Elektromobilität liegt für die meisten in der Branche noch fernab des eigentlichen Kerngeschäfts, doch inzwischen wird der Handel von der Politik für den Aufbau von Ladeinfrastruktur nicht nur adressiert, sondern unter bestimmten Bedingungen verpflichtet. Hintergrund ist die Verpflichtung Deutschlands, als EU-Land festgesetzte Klimaziele zu erreichen. Die Politik strebt hierzu an, den Elektroauto-Bestand in Deutschland auf bis zu 15 Mio. Fahrzeuge bis 2030 zu erhöhen und jährlich 100.000 Ladepunkte bereitstellen zu lassen.

¹⁹ Vgl. EHI Retail Institute: Laden-Monitor 2020, Köln 2021

Das Interesse am Handel seitens der Politik lässt sich ableiten aus dem breiten und dichten Standortnetz vieler Filialisten und oft auch gut frequentierten Lagen.

Das Gesetz zum Aufbau einer gebäudeintegrierten Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität in Gebäuden²⁰ setzt Artikel 8 Absatz 2 bis 6 der EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie in nationales Recht um und trat am 25. März 2021 in Kraft. Mit Ausnahme kleinerer und mittlerer Unternehmen sind demnach alle Eigentümer von Parkflächen an Nichtwohngebäuden je nach Umstand in unterschiedlichem Maß zum Aufbau von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge verpflichtet.

Abbildung 3.15: Ladeinfrastruktur-Auflagen für Eigentümer von Parkflächen an Nichtwohngebäuden

Umstand	gesetzliche Auflage
Neubau mit mehr als 6 Stellplätzen (§ 7)	Errichtung eines Ladepunkts und Ausstattung jedes 3. Stellplatzes mit einem Leerrohr
Modernisierungen mit mehr als 10 Stellplätzen (§ 9)	Errichtung eines Ladepunkts und Ausstattung jedes 5. Stellplatzes mit einem Leerrohr
Bestandsparkplatz (ab 1.1.2025) mit mehr als 20 Stellplätzen (§10)	Errichtung eines Ladepunkts ab 2025

Quelle: Bundesgesetzblatt Teil I 2021, Nr. 11 vom 24.3.2021
http://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?startbk=Bundesanzeiger_BGBI&jumpTo=bgbl12150354.pdf

Zudem bestehen zwei Erfüllungsoptionen:

- **Quartierslösungen:** Bestehen Vereinbarungen von Bauherren oder Immobilieneigentümern, deren Gebäude in räumlichem Zusammenhang stehen, über eine gemeinsame Erfüllung bestimmter Anforderungen aus dem Gesetz, so können gemeinsame Leitungsinfrastruktur oder Ladepunkte für ein Quartier errichtet werden.
- **Bündelung von Ladepunkten:** Durch den Nachweis einer Aufbaustrategie für Ladepunkte brauchen die Ladepunkte nicht an den verpflichteten Standorten errichtet werden. Damit kann der starke Ausbau von Ladeinfrastruktur an einem Standort die Pflicht anderer Standorte miterfüllen, sofern es sich um den jeweils gleichen Eigentümer der Parkflächen handelt.

Von der Pflicht ausgenommen sind, neben den kleineren und mittleren Unternehmen, Modernisierungen von Nichtwohngebäuden, wenn die Kosten für die Lade- und Leitungsinfrastruktur 7% der Gesamtkosten einer größeren Renovierung des Gebäudes überschreiten.

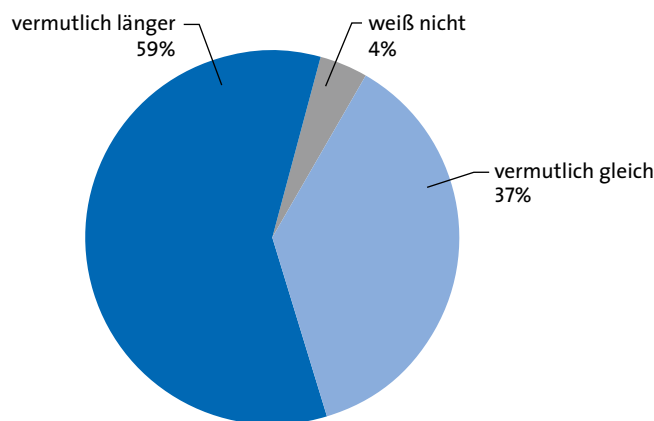
Allein über den Lebensmittelhandel kommen in den nächsten Jahren sukzessive weitere Ladepunkte hinzu (allein durch den Einzelhandel sind Tausende Verkaufsstellen mit jeweils mehr als zehn Parkplätzen betroffen). Die Verantwortung für den Aufbau der Ladestationen liegt dabei in der Regel beim Eigentümer. Laut EHI-Befragung werden die Ladestationen von fast einem Viertel der befragten Handelsunternehmen selbst aufgebaut. Dies hat den Vorteil, dass die Unter-

²⁰ Kurz GEIG: Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz

nehmen ihren Kundinnen und Kunden eine einheitliche Lösung anbieten können, auch wenn sie nicht immer Eigentümer sind.

Aber auch an Dritte wird der Aufbau von Ladestationen weitergegeben. Hier gibt es unterschiedliche Varianten, wie weit die Kooperationen und Weitergabe von Verantwortung an den Partner übergeben wird. Bei einer vollständigen Übertragung der Verantwortung an den Partner wird vom Händler nur die Parkplatzfläche zur Verfügung gestellt. Der Drittanbieter übernimmt in diesen Fällen Aufbau, Betrieb und Abrechnung der Ladestationen (inkl. aller damit verbundenen Kosten) vollständig. Als Chance und Potenzial für den stationären Einzelhandel kann die Bereitstellung von Ladesäuleninfrastruktur gesehen werden, da sie einen positiven Einfluss auf die Verweildauer der Kunden ausüben kann. Laut Studie gehen rund 60% der Befragten davon aus, dass sie unter diesen Umständen vermutlich länger verweilen würden.²¹

Abbildung 3.16: Einfluss des Ladevorgangs auf die Aufenthaltsdauer beim Einkauf



n = 879

Quelle: EHI Retail Institute

Im Zuge der laufenden EPBD-Novelle (Kommissionsvorschlag von Ende 2021) können künftig verschärfte Verpflichtungen auf Einzelhandelsimmobilien zukommen.

Energiemanagement

„Mit der Änderung des Klimaschutzgesetzes verschärft die Bundesregierung die Klimaschutzvorgaben und verankert das Ziel der Treibhausgasneutralität bis 2045. Bereits bis 2030 sollen die Emissionen um 65% gegenüber 1990 sinken. Die Gesetzesnovelle ist am 31. August 2021 in Kraft getreten.“²²

Das im Januar 2022 vom neuen Wirtschafts- und Klimaminister Robert Habeck angekündigte Osterpaket mit Sofortmaßnahmen im Bereich Klima und Energie sowie das anschließende Sommerpaket, welches zur Sommerpause bzw. bis Ende des Jahres wirksam werden soll, beinhalten u.a. Vorgaben zum Photovoltaikausbau. Das Solarausbaubeschleunigungspaket verpflichtet dabei zur Installation von jährlich 20 GW, insbesondere durch den verpflichtenden Aufbau für Neubauten.

²¹ Vgl. EHI Retail Institute: Elektromobilität im Handel 2021 – Ladestationen auf Kundenparkplätzen, Köln, 2021.

²² Die Bundesregierung: Im Klimaschutzgesetz 2021. Generationenvertrag für das Klima, <https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/klimaschutz/klimaschutzgesetz-2021-1913672>, 17.11.2021.

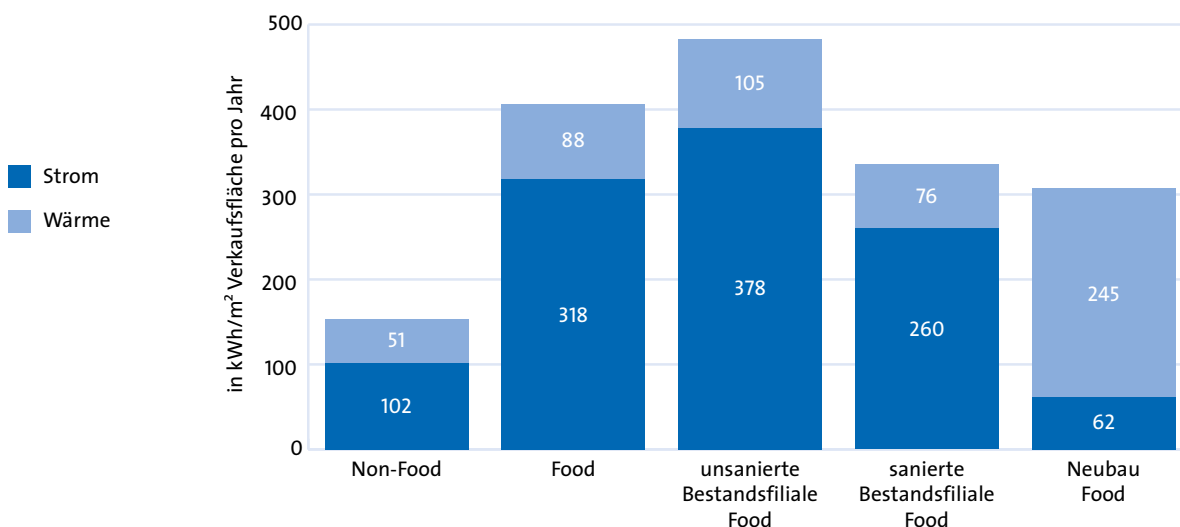
Die Erfüllung von Klimazielen beinhaltet aber auch weitere Aspekte zur nachhaltigen Energiewende und zur Erreichung eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestands bis 2045. Im vorgestellten Osterpaket soll der verstärkte Ausbau von Wärmepumpen und ein Mindestanteil von 65% an erneuerbaren Energien ab 2025 bei Neuinstallation von Heizungen festgelegt werden. Zur Vervollständigung der Wärmestrategie sollen die Wärmenetze ausgebaut und dekarbonisiert werden. Dadurch soll das Ziel erreicht werden, dass bis 2030 über 50% der Wärme klimaneutral in Deutschland erzeugt wird.

höhere Anforderungen an die Energieeffizienz

Zudem ist eine weitere Erhöhung der Energieeffizianz anforderungen an gewerblich genutzte Gebäude über eine Novelle des GEG vorgesehen. So sollen ab 1. Januar 2025 alle Neubauten den Effizienzhaus (EH)-40-Standard einhalten. Bereits ab 1. Januar 2024 Gebäude sollen die auszutauschenden Teile bei wesentlichen Ausbauten, Umbauten und Erweiterungen von Bestandsgebäuden einem EH-70-Standard entsprechen. Die Handelsbranche gehört durch ihr weit verzweigtes Filialnetz zu den Hauptnutzern von Gewerbeimmobilien und ist somit in erheblichem Maße von diesen Entwicklungen betroffen. Durch professionelles Energiemonitoring wurden bereits erhebliche Energieeinsparpotenziale in Handelsfilialen identifiziert und gehoben. Das Optimierungspotenzial ist jedoch weiterhin hoch. Hierbei besteht eine große Diskrepanz zwischen Neubau und Bestandsobjekten. Im Bestand ist die Verantwortlichkeit (Eigentümer/Mieter/Mietvertrag) eine große Herausforderung, aber auch der Standort, die verfügbare Fläche sowie der Zustand von Bausubstanz und die bereits vorhandene Anlagentechnik.

Bei Neubauprojekten hingegen können von Anfang an beispielsweise durch einen wirtschaftlich umsetzbaren und gleichzeitig den Klimaschutzziele Rechnung tragenden, hohen Dämmstandard sowie die Nutzung der Möglichkeiten zur thermischen Bauteilaktivierung optimierte Bedingungen für einen energieeffizienten Filialbetrieb geschaffen werden und Anlagen dementsprechend geplant und dimensioniert werden.

Abbildung 3.17: Energieverbräuche im Einzelhandel, 2020



Food n = 34 (entspricht > 27.000 Filialen und ca. 35 Mio. m² Verkaufsfläche)

Non-Food n = 27 (entspricht > 11.000 Filialen und ca. 21 Mio. m² Verkaufsfläche)

Quelle: EHI Retail Institute

Die EHI-Studie „Energiemanagement im Einzelhandel 2020“ hat die Energieverbräuche in Einzelhandelsfilialen sowie Investitionen bzw. Investitionsprioritäten im Bereich Energieeffizienzmaßnahmen als Schwerpunkt. Die Studie konnte theoretische Potenziale identifizieren, womit jedoch die Frage verbunden wird, wie diese sinnvoll gehoben werden können. Lange Amortisationszeiten in Kombination mit einem Mietverhältnis sind aktuell schwierige Voraussetzungen für umfangreiche Energieeffizienzinvestitionen in Handelsgebäuden.

Da eine Reihe von Stromsparmaßnahmen aufseiten des Mieters angesiedelt sind (z.B. Beleuchtung und Kältetechnik), wird im Folgenden auf das Thema Wärmerückgewinnung eingegangen, das vornehmlich beim Eigentümer bzw. Vermieter angesiedelt ist. Das Konzept sieht vor die Wärme, die vor Ort als Nebenprodukt energieintensiver Prozesse anfällt, über eine Wärmerückgewinnung nutzbar zu machen. Für Neubauprojekte stellt die Wärmerückgewinnung inzwischen keine große Herausforderung dar. Zunehmend gelingt es, Filialen sogar zu 100% über eine Wärmerückgewinnung zu beheizen und somit einen Gasanschluss bzw. eine externe Wärmezufuhr verzichtbar zu machen.

Ob dies möglich ist, hängt aber stark vom Einzelfall und von den gegebenen Rahmenbedingungen ab. Ein entscheidender Faktor ist hier vor allem die Größe der zu beheizenden Fläche in Verbindung mit dem zur Verfügung stehenden Abwärmepotenzial, welches sich aus der verbauten abwärmeerzeugenden Anlagentechnik ergibt. Wenn beispielsweise in einem großen Supermarkt eine Produktion stattfindet, die genug Abwärme erzeugt, ist die vollständige Beheizung aus Abwärme einfacher realisierbar, als wenn sich das Abwärmepotenzial vorrangig auf eine im Verhältnis zur Verkaufsfläche eher klein dimensionierte Kälteanlage beschränkt. Ein moderner Dämmstandard sowie beispielsweise die Ausschöpfung der Möglichkeiten einer thermischen Bauteilaktivierung tragen dazu bei, die Nutzbarkeit der Abwärme zu erhöhen.

Die größte Herausforderung für eine effiziente Abwärmennutzung liegt vor allem in den angemieteten Bestandsmärkten. Als beispielhafte Restriktion kann die Zentrallüftung genannt werden, welche in der Regel in den Verantwortungsbereich des Vermieters fällt. Der Einbau einer Zentrallüftung, die eine Wärmerückgewinnung überhaupt ermöglicht, bleibt hier oft aus. In der Folge bleibt der Markt ohne Wärmerückgewinnung.²³

Entwicklungen und Trends aus Sicht von Center- und Expansionsmanagement

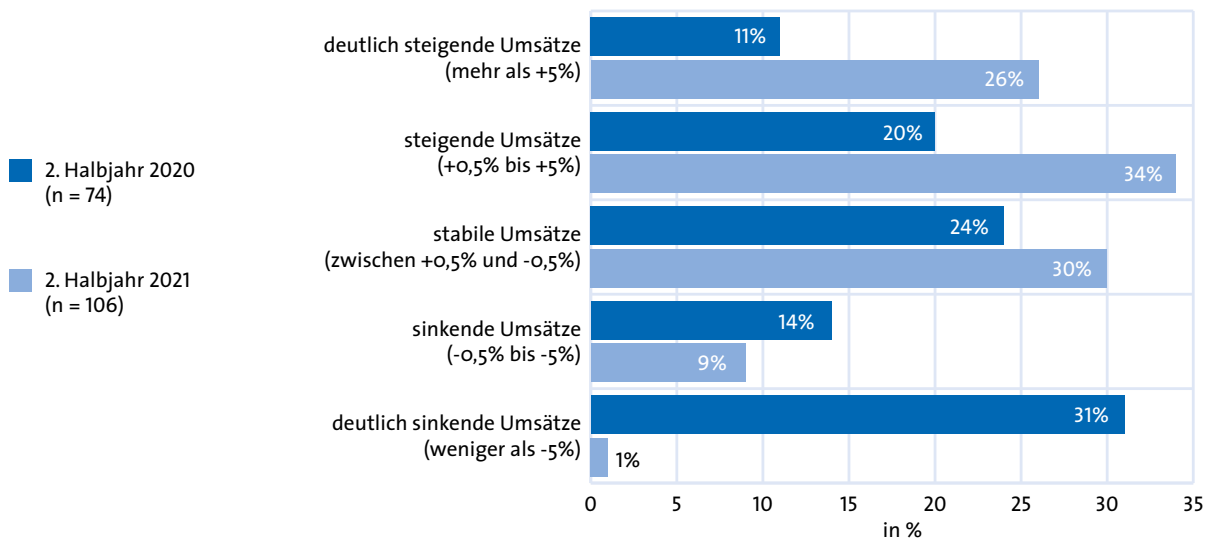
Während Expansionsmanager 2021 wieder optimistischer in die Zukunft schauten, war in den Shoppingcentern die andauernde Pandemie-Lage das bestimmende Thema unter den Centermanagern.²⁴

Die jeweils im zweiten Quartal befragten Expansionsmanager sahen das zweite Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr optimistischer, sowohl die Umsatzerwartungen als auch die Schlagzahl in der Expansion betreffend.

²³ Vgl. EHI Retail Institute: Energiemanagement im Einzelhandel 2020, Köln, 2020.

²⁴ Vgl. EHI Retail Institute: Centermanagement im Fokus 2021, Köln, 2021 und Expansionstrends 2021, Köln, 2021.

Abbildung 3.18: Umsatzerwartungen, 2. Hj. 2020 und 2. Hj. 2021



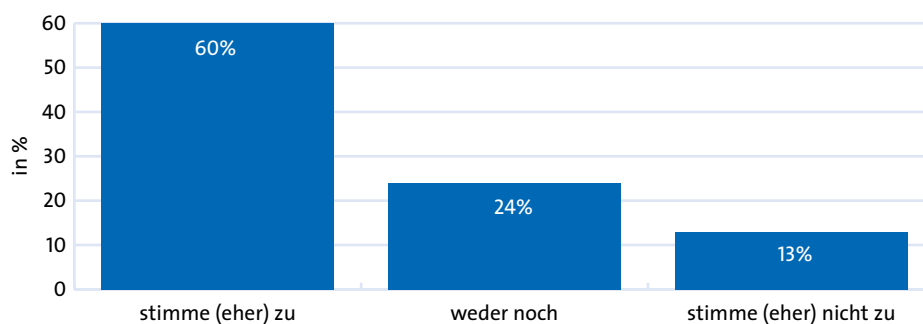
„Welche Tendenz erwarten Sie für Ihre Vertriebslinie für das zweite Halbjahr gegenüber der Vorjahresperiode?“

Befragt wurden 74 (2020) bzw. 106 (2021) Expansionsmanager.

Quelle: EHI Retail Institute

Gut die Hälfte der Expansionsmanager²⁵ ging dabei von gleichbleibenden Verkaufsf lächen aus. Dies betrifft auch die Textilbranche. Als Chance wurden Klein- und Mittelstädte aufgrund eines geänderten Mobilitätsverhaltens und einer höheren Akzeptanz von Homeoffice befunden.

Abbildung 3.19: Geändertes Mobilitätsverhalten und Homeoffice als Chance für Klein- und Mittelstädte



„Geändertes Mobilitätsverhalten und Homeoffice sind eine Chance für Klein- und Mittelstädte.“

Inwieweit stimmen Sie dieser These zu?“

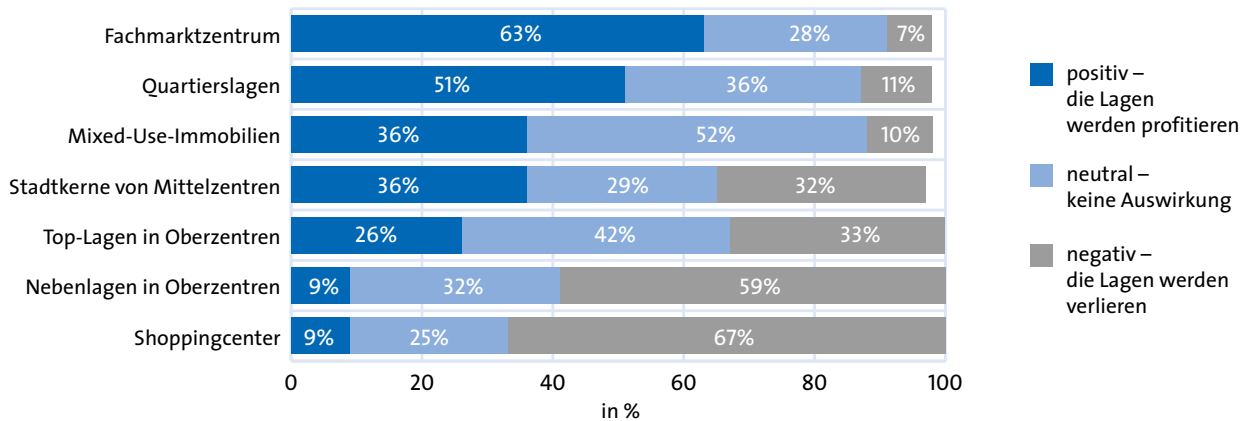
Befragt wurden 106 Expansionsmanager.

Quelle: EHI Retail Institute

Darüber hinaus wurde von den meisten Befragten (63%) die Fachmarktlage als die Lage bewertet, die langfristig am meisten von der Pandemie profitiere. Aber auch Quartierslagen (51%) fanden mehrheitlich Zuspruch.

²⁵ Insgesamt haben über 100 Vertriebslinien aus 14 Branchen teilgenommen, die zusammen über mehr als 56.800 Filialen verfügen. Die teilnehmenden Händler repräsentieren einen Umsatz von 193 Mrd. Euro (2020, Schätzungen des EHI Retail Institute, Berechnung ausschließlich Einzelhandel, d.h. exkl. filialisierter Dienstleister wie z.B. Apotheken und Gastronomie). Alleine die Top 10 dieser Befragung entsprechen 150 Mrd. Euro Umsatz bei 31.600 Filialen.

Abbildung 3.20: Auswirkungen der Corona-Pandemie nach Lage



„Wie wird sich die gegenwärtige Corona-Pandemie Ihrer Meinung nach langfristig auf die verschiedenen Lagen auswirken?“

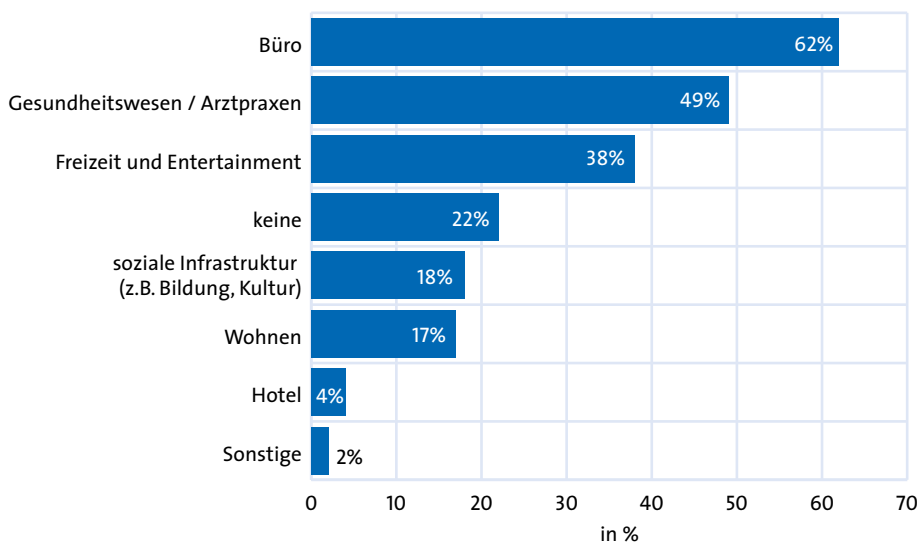
Befragt wurden 106 Expansionsmanager.

Quelle: EHI Retail Institute

Als größte Herausforderungen sahen die Expansionsmanager die schlechte Verfügbarkeit von Gewerken sowie hohe Immobilienkosten und Mietpreise an. Was die vertragliche Situation jenseits der Kosten betrifft, so sei nach Ansicht von 59% der Unternehmen der Einsatz von Sonderkündigungsrechten eine gute Hilfsmaßnahme zur Stärkung des Handels.

Laut Aussagen der befragten Centermanager werden sich die Mieteinnahmen in vielen Centern frühestens im nächsten Jahr erholen und in einigen Centern nie wieder das Vorkrisenniveau erreichen. Im Zuge der – teils mit den Mietern gemeinsamen – Bewältigungsversuche standen 2021 Mietverträge, Flächennutzungen und langfristige Positionierungsstrategien, aber auch viele kurzfristige und pragmatische Anpassungen im Bereich Service und Technologie an. Hier

Abbildung 3.21: Mischnutzungen in Centern



„Welche Mischnutzungen aus anderen Branchen gibt es in Ihrem Center?“

Befragt wurden 141 Center-Manager. Mehrfachantworten waren möglich.

Quelle: EHI Retail Institute

sind die meisten Center sehr aktiv geworden. Der Leerstand in den Centern hat sich innerhalb der letzten zwei Jahre deutlich fortgesetzt. Bezüglich der Flächennutzung haben die Center mehr Mischnutzungen umgesetzt, was seitens des Managements positiv bewertet wird.

Der Trend zu Mischnutzungen wird sich laut den Befragten auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen, während klassische Handelsbranchen wie Bekleidung oder Schuhe wahrscheinlich immer mehr Flächenanteile freigeben werden. Sehr wichtig ist die langfristige strategische Positionierung der Center, die oft auch bei den Fachmarktzentren weit über den praktischen Nahversorger hinausgeht. Gastronomie, Aufenthaltsqualität, Convenience und Services, aber auch Freizeit und Event sind Impulse, auf die sehr viele Center in Zukunft stärker ihren Fokus setzen möchten. Für die Kundinnen und Kunden ist Sicherheit momentan ein zentrales Bedürfnis. Aber auch Multichannel- oder Informationsservices des Centers werden weiter ausgebaut, da sie eine hohe Relevanz für die Kundschaft haben. Im Rahmen der Kooperation mit anderen Akteuren ist zunächst erfreulich, dass die Corona-Pandemie diese nicht verschlechtert, sondern in einigen Fällen sogar verbessert hat.

3.5 Regionale Retail- und Immobilienmarktrends

Formate und Flächen werden optimiert, Portfolios werden bereinigt

Als Trend zeichnen sich die Optimierung der Formate und Flächen ab sowie Portfoliobereinigungen. Dennoch sei betont, dass viele Filialisten weiterhin expandieren. Das Tempo hat sich jedoch durch Corona deutlich geändert. Ebenso wirkt sich die Pandemie sehr unterschiedlich auf die Branchen aus. Gebeutelten Branchen, wie der des aperiodischen Bedarfs, eröffnen gesunkene Mietniveaus im Jahr zwei der Pandemie nun auch Chancen. So kehren einige Textilien wieder langsam zurück in die 1a-Lagen der sieben A-Städte. Aber auch Omnichannel-Händler entdecken die Fläche für sich und werden kreativ hinsichtlich Expansion. So kommen einige Unternehmen beispielsweise über Shop-in-Shops schneller und flächendeckender auf den Markt als mit eigenen Stores.

Unter Formatausrichtung und Portfoliobereinigung lassen sich als größere flächendeckende Entwicklungen, neben der weiteren Umflaggung der real-Märkte, neue Investitionsvorhaben und Markenauftritt von Galeria vormals Galeria Karstadt Kaufhof erwähnen.

Bei Galeria sollen in den kommenden fünf bis sechs Jahren 600 Mio. Euro sukzessiv in alle 131 Filialen in die Umrüstung und Modernisierung sowie 100 Mio. Euro in die Logistik und den Ausbau des E-Commerce-Bereichs investiert werden. Dabei sollen insgesamt 50 bis 60 Häuser komplett umgebaut werden. Das Unternehmen sieht hierfür je nach Standorttyp drei verschiedene Konzepte vor:

- „Weltstadthäuser“: Premiummarken und gehobenes Ambiente (ca. zehn bis 14 Häuser)
- „Regionale Magneten“: Angebotsergänzung durch Partner/Shop-in-Shop/Dienstleister (ca. 50 Häuser)
- „Lokale Foren“/„Nachbarschaftsformate“: praktisch orientierte Warenssegmente, ergänzt durch regionale Produkte (restliche Häuser)

Fraglich ist jedoch, inwiefern Galeria Karstadt Kaufhof die Investitionen tätigen und Standorte halten kann, da noch im Dezember weitere Millionen aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds der Bundesregierung beantragt wurden.

Für real haben sich die Schließungen und Umflaggungen durch verschiedene Wettbewerber (Kaufland, Edeka, Globus) im Jahr 2021 fortgesetzt. Anfang des Jahres einigten sich Kaufland und Globus mit dem Eigentümer SCP auf die Übernahme von weiteren 72 bzw. 16 real-Filialen. Darüber hinaus wurde im ersten Quartal 2021 die Website real.de in die Website kaufland.de integriert.

Bei den Portfoliobereinigungen machten unter den Großflächen u.a. C&A, Decathlon sowie Media-Markt und Saturn Schlagzeilen. So gab Ende des vergangenen Jahres die Textilhandelskette C&A bekannt, 2022 13 ihrer 427 Filialen in Deutschland zu schließen. Bereits 2021 hatte die Textilkette elf Filialen geschlossen. Decathlon hat unterdessen das Expansionstempo in den vergangenen Jahren etwas gedrosselt. 2017 bis 2019 expandierte der Händler noch mit rund 15 Standorten pro Jahr in Deutschland. Nun kündigte Decathlon weitere Filialschließungen in Deutschland an, nachdem bereits einige Filialen im Jahr 2021 schon schließen mussten. Trotz Schließungen wächst das Unternehmen aber per Saldo noch ambitioniert weiter in Deutschland. Auch Media-Markt und Saturn reduzieren ihre Standortanzahl, geben aber gleichzeitig bekannt, dass vier Formate die Zukunft abbilden sollen: große Flagship- bzw. Experience-Stores auf deutlich über 1.750 m² Fläche, Core-Märkte auf etwa 1.750 m² Fläche, Smart-Märkte auf 70 m² bis 500 m² Fläche sowie Flächen als Shop-in-Shops. Viele Händler verweisen darauf, dass Filialschließungen durch höhere Investitionen in die digitale Zukunft der Unternehmen ausgeglichen werden sollen.

Im Bereich Retail kann seit verganginem Jahr ein weiterer Trend beobachtet werden: der Kampf der Lebensmittel-Schnelllieferdienste. Immer neue Anbieter haben den Markt betreten. Inzwischen sind auch Beteiligungen und Übernahmen zu beobachten. Es ist davon auszugehen, dass die Schnelllieferdienste ihren Platz im Markt finden werden, da diese Form der Zustellung, insbesondere in großstädtischen Milieus, zum Angebot eines Lebensmittelhändlers gehören muss. Dennoch wird das Marktvolumen überschaubar bleiben und erste Konsolidierungen im Jahr 2022 aufgrund ungelöster Kostenstrukturen können vermutet werden.

Entwicklungen in den A-Städten

Bei den Entwicklungen der Spitzenmieten²⁶ in den Top-Lagen der A-Städte gab es kaum Bewegung im Vergleich zum Vorjahr. Bei den Großflächen hat sich lediglich in Stuttgart die Mietspanne leicht erhöht. Bei den kleineren Flächen kam es in der Spanne zu kleineren Abweichungen in Hamburg, München und Stuttgart. Auch bei der Bruttoanfangsrendite und beim Kaufpreisvervielfältiger waren im Vergleich zum Vorjahr kaum Änderungen zu erkennen. Die Kaufkraftdichte, also die verfügbare Kaufkraftsumme in Mio. Euro je Quadratkilometer, bleibt in den Metropolen Berlin, Hamburg und München, aber auch in den Großräumen Stuttgart und Frankfurt am Main sehr hoch.²⁷

²⁶ Im Folgenden dargestellt sind Spitzenmieten, welche aufgrund der Methodik als Orientierungswert zum Vergleich von Städten verstanden werden sollten. Sie geben weder einen Durchschnitt wieder noch beschreiben sie das Mietpreisniveau in den Nebenlagen. Sie zeigen lediglich das oberste Preissegment (meist mit einem Marktanteil von ca. 3% des Flächenumsatzes) an und werden meist in der absoluten Top-Lage registriert.

²⁷ Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

Berlin

Die bevölkerungsreichste Stadt und Hauptstadt Deutschlands belegt den ersten Platz des Rankings nach Kaufkraftsumme. Laut Prognose für 2022 wird Berlin aber bei der Pro-Kopf-Kaufkraft mit 93,1 knapp 7% unter dem deutschen Durchschnitt liegen.²⁸

Mit 340 bis 380 Euro/m² für kleinere Shop-Einheiten ist die Retailspitzenmiete von 2020 auf 2021 auf gleichem Niveau geblieben. Berlin hält wie in den Jahren zuvor weiterhin vor München im bundesweiten Vergleich die höchste Retailspitzenmiete für diese Flächen, während sich die Höchstmiete für Flächen von 300 bis 500 m² mit 130 bis 160 Euro/m² weiterhin im Mittelfeld der A-Städte einpendelt. Für 2022 wird für beide Flächengrößen ein stabiler Preistrend erwartet.²⁹

Hamburg

Hamburg, zweitgrößte Stadt Deutschlands und traditionell als Hansestadt geprägt durch Handel, ist Sitz großer Einzelhändler und Unternehmen aus dem Konsumgüterbereich. Laut Prognose für 2022 wird Hamburg bei der Pro-Kopf-Kaufkraft mit 107,4 erwartet über dem deutschen Durchschnitt liegen.³⁰

Mit 290 bis 310 Euro/m² für die kleineren Shopflächen ist die Spitzenmiete in Hamburg 2021 etwas teurer geworden (2020: 240 bis 310 Euro/m²). Größere Flächen von 300 bis 500 m² erzielten 2021 weiterhin eine Spitzenmiete von 165 bis 180 Euro/m². Hamburgs Miete für diese Flächen bewegte sich damit weiterhin hinter München an zweiter Stelle im A-Städte-Vergleich. Sowohl für die kleineren Shop-Einheiten als auch die größeren wird 2022 von sinkenden Spitzenmieten ausgegangen.³¹

München

München ist Sitz zahlreicher börsennotierter Konzerne u.a. auch der Autoindustrie, Wissenschaft, Forschung und Kultur. Beim Tax-Free-Umsatz befand sich München vor dem Corona-Einbruch an erster Stelle in Deutschland und hat, wie alle von Tourismus geprägten Städte, durch die Pandemie auch in diesem Segment Umsatzverluste erlitten. Die Stadt sticht jährlich mit Spitzenwerten im Einzelhandelsumsatz hervor. Für 2022 wird ein Kaufkraftindex von 130,5 prognostiziert.³²

Münchens Retailhöchstmiete für Kleinflächen rangiert hinter Berlin an zweiter Stelle. 2021 ist die untere Spanne von 340 bis 360 Euro/m² auf 320 bis 360 Euro/m² gesunken. Bei den größeren Flächen (300 bis 500 m²) rangiert München vor Berlin an erster Stelle mit einer unveränderten Spitzenmiete von 200 bis 230 Euro/m². Auch der Kaufpreisfaktor von 40 bis 42 und die Bruttoanfangsrendite von 2,4% bis 2,5% blieben 2021 unverändert. Für 2022 werden stabile Werte erwartet.³³

28 Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

29 Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

30 Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

31 Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

32 Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

33 Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

Köln

Köln zählt üblicherweise dank guter Lauflagen zu den Städten mit den höchsten Frequenzbewegungen auf gleich mehreren Einkaufsstraßen. Laut Prognose für 2022 wird für Köln die Pro-Kopf-Kaufkraft auf 105,3 prognostiziert und liegt somit weiterhin nur leicht über dem deutschen Durchschnitt.³⁴ Köln erzielte 2021 vor Stuttgart wiederholt die niedrigsten Spitzenmieten für kleinere als auch größere Ladenflächen im A-Städte-Vergleich. Wie auch 2020 lag die Spitzenmiete für kleinere Shop-Einheiten bei 210 bis 235 Euro/m² und bei den größeren Flächen bei 110 bis 115 Euro/m². Für 2022 wird ein Rückgang der Mieten erwartet.³⁵

Frankfurt am Main

Frankfurt am Main ist einer der wichtigsten internationalen Finanzplätze, ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt und Messestandort, was sich 2019 u.a. in fast 20% Tax-Free-Umsatz niederschlug. Bei einer Einwohnerzahl von rund 764.000 Einwohnern zeichnet sich die Stadt mit einer überdurchschnittlichen Kaufkraft (110,7) aus.³⁶

Obwohl 2020 eine Verknappung an Flächen in einzelnen Lagen ausnahmsweise zu einem leichten Anstieg in den Spitzenmieten führte, blieb die Spitzenmiete von vormals 295 bis 310 Euro/m² (80 bis 120 m²) dennoch stabil. Auch die Spitzenmiete von 145 bis 155 Euro/m² für Flächen von 300 bis 500 m² konnte sich halten. Während sich dieser Preis für 2022 nicht verändern dürfte, wird für die kleineren Flächen ein Preisanstieg erwartet.³⁷

Stuttgart

Die Landeshauptstadt ist Heimat der sich stark im Umbruch befindenden deutschen Autoindustrie. Stuttgart als zweitkleinste Stadt unter den A-Städten fällt mit einer überdurchschnittlich hohen Kaufkraft auf. Für 2022 wird der Kaufkraft-Index auf 111,2 prognostiziert.³⁸

Im A-Städte-Vergleich finden sich hier die niedrigsten Retailhöchstmieten, die 2021 zu 2020 zusätzlich leicht gesunken sind. So wurden 2021 für kleinere Shop-Einheiten eine Spitzenmiete von 140 bis 170 Euro/m² (2020: 150 bis 170 Euro/m²) erzielt, für größere Einheiten 70 bis 80 Euro/m² (2020: 75 bis 85 Euro/m²). Für 2022 werden stabil bleibende Spitzenmieten erwartet.³⁹

Düsseldorf

Die Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens ist ein international stark verflochtenes Wirtschaftszentrum, in dem Finanzdienstleister und Consultinggrößen angesiedelt sind. Düsseldorf ist ebenfalls Standort einiger börsennotierter Unternehmen und Messestadt. Unter allen Städten ist sie gemeinsam mit Stuttgart die

³⁴ Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

³⁵ Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

³⁶ Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

³⁷ Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

³⁸ Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

³⁹ Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

kleinste gemessen an der Einwohnerzahl. Der relativ hohe Kaufkraft-Index von 105,6 (Prognose 2022) spricht aber für die Attraktivität der Stadt.⁴⁰

Auch in Düsseldorf wurden 2020 aufgrund von Verknappungen in einzelnen Lagen hohe Spitzenmieten erreicht, welche sich 2021 mit 300 bis 310 Euro/m² für Flächen von 80 bis 120 m² fortsetzte und für 2022 sogar steigen dürfte. Auch eine unveränderte Spitzenmiete von 160 bis 170 Euro/m² für größere Flächen kann mit stabilem Preistrend für 2022 im Vergleich durchaus zu den höheren Mieten gezählt werden.⁴¹

Abbildung 3.22: A-Städte (Stadtkreisebene), Einwohnerzahl und Kaufkraft, 2022

	Einwohner	Kaufkraftsumme 2022 in Mio. Euro	Kaufkraft 2022 pro Einwohner in Euro	Kaufkraftindex
Berlin	3.664.088	84.597	23.088	93,1
Hamburg	1.852.478	49.359	26.645	107,4
München	1.488.202	48.165	32.364	130,5
Köln	1.083.498	28.300	26.119	105,3
Frankfurt am Main	764.104	20.980	27.457	110,7
Stuttgart	630.305	17.390	27.590	111,2
Düsseldorf	620.523	17.793	28.674	115,6

Quelle: GfK

Abbildung 3.23: Marktdaten Handelsimmobilien, 2021

	Retail-Spitzenmiete in Euro/m ² /Monat für Ladenflächen 80 – 120 m ²		Retail-Spitzenmiete in Euro/m ² /Monat für Ladenflächen 300 – 500 m ²		Bruttoanfangsrendite in Top-Lagen in %		Kaufpreisfaktor in Top-Lagen	
	2021	Prognose	2021	Prognose	2020	Prognose	2020	Prognose
Berlin	340 – 380	→	130 – 160	→	2,9 – 3,1	→	32,0 – 34,0	→
Hamburg	290 – 310	↘	165 – 180	↘	2,9 – 3,0	→	33,0 – 35,0	→
München	320 – 360	→	200 – 230	→	2,4 – 2,5	→	40,0 – 42,0	→
Köln	210 – 235	↘	100 – 115	↘	3,1 – 3,3	↘	30,0 – 32,0	↘
Frankfurt am Main	295 – 305	↗	145 – 155	→	2,9 – 3,1	→	32,0 – 34,0	→
Stuttgart	140 – 170	→	70 – 80	→	4,3 – 4,8	→	21,0 – 23,0	→
Düsseldorf	300 – 310	↗	160 – 170	→	2,9 – 3,0	→	33,0 – 35,0	→

1 Prognose: ↗ steigend → stabil ↘ sinkend

Quelle: COMFORT Research and Consulting

40 Vgl. GfK Kaufkraft Deutschland 2022.

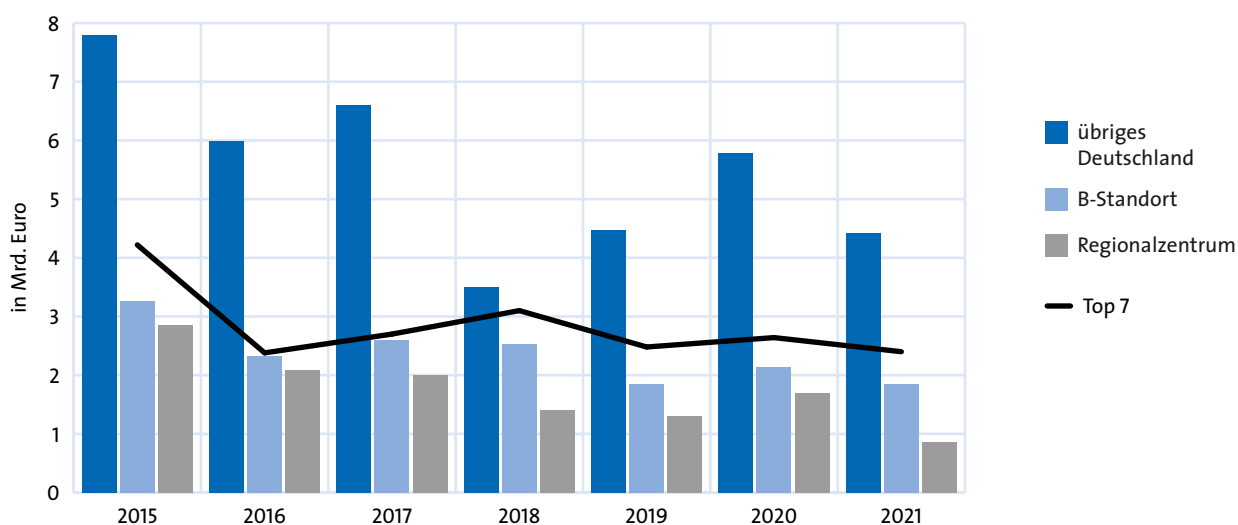
41 Vgl. COMFORT Research and Consulting: Immobilienmarktdaten A-Städte 2022.

Entwicklungen außerhalb der A-Städte

Die Krisenfestigkeit der Fach- und Lebensmittelmärkte zeigt sich auch im Transaktionsvolumen, welches sich auch jenseits der A-Städte widerspiegelt.

Insgesamt wurden abseits der fünf wichtigsten A-Städte 7,4 Mrd. Euro allokiert. Hier lag der Fokus der Investoren sehr deutlich auf dem Segment der Fach- und Lebensmittelmärkte. Mit 5,2 Mrd. Euro liegt der Anteil dieser Objekte abseits der A-Städte bei 70%. Es folgen Geschäftshäuser in den Hauptgeschäftsstraßen mit 1,2 Mrd. Euro und einem Anteil von 16% vor Shoppingcentern mit 590 Mio. Euro. Bei einer tiefergehenden Analyse des Transaktionsvolumens in der Unterscheidung nach Regionalzentren (insgesamt 18 Städte wie u.a. Dresden, Leipzig und Münster) und B-Standorten (102 Städte und Kreise wie u.a. Bamberg, Flensburg und Trier) zeigt sich, dass diese auch weiterhin gefragte Investitionsziele darstellen. Zwar fiel das Volumen in den Regionalzentren 2021 im Vergleich zu den Vorjahren deutlich niedriger aus, dies dürfte jedoch als Ausreißer zu bewerten sein. In den B-Standorten hingegen entsprach der Anteil Investmentvolumens dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Allerdings hat es auch hier – wie auf dem deutschen Einzelhandelsimmobilienmarkt insgesamt – Verschiebungen bei den Assetklassen gegeben. So dominieren auch hier inzwischen jeweils Investments in die Gruppe der Fachmarktimmobilien.

Abbildung 3.24: Transaktionsvolumen nach Lage, 2021



Legt man die soziodemografischen, regionalökonomischen und handelswirtschaftlichen Kennziffern und ihre jeweilige langfristige Entwicklung zugrunde, können neben den sieben großen Investmentzentren 18 sogenannte Regionalzentren (u.a. Dresden, Freiburg (Breisgau), Hannover, Leipzig, Münster, Nürnberg, Wiesbaden) sowie 102 B-Standorte (u.a. Bamberg, Bielefeld, Braunschweig, Flensburg, Heidelberg, Oldenburg, Regensburg, Trier) die gestellten Mindestanforderungen an einen nachhaltigen Makrostandort erfüllen. Bezüglich der Regionalzentren und der definierten B-Standorte existiert ein hoher Überschneidungsgrad zu den zwölf deutschen Metropolregionen, in denen allein 14 Regionalzentren und 54 B-Standorte liegen.

Quelle: CBRE Research 2022

3.6 Ausblick und Prognose

Ausblick aus Investorensicht

Trotz eines Rückgangs des Transaktionsvolumens im Jahr 2021 ist Deutschland weiterhin ein gefragter Investitionsstandort für Einzelhandelsimmobilien. Dies zeigt sich auch bei einem Blick auf die Anzahl der Transaktionen, die im Jahr 2021 auf einem ähnlichen Niveau wie in den Vorjahren lag. Während jedoch die besonders stark nachgefragten Lebensmittelmärkte durch eher kleinere Losgrößen charakterisiert sind, fehlten großvolumige Einzeltransaktionen, insbesondere im Segment der Shoppingcenter.

Entscheidend wird es daher sein, wie sehr es bei der äußerst starken Nachfrage nach Fach- und Lebensmittelmärkten gelingen wird, adäquate, zum Verkauf stehende Objekte zu finden. Gleichzeitig dürfte sich die Renditekompression bei Fach- und Lebensmittelmärkten im Jahr 2022 noch ein wenig fortsetzen, aber spürbar geringer ausfallen als im Vorjahr.

viele Shoppingcenter stabilisiert

Viele Shoppingcenter haben eine schwierige Zeit hinter sich – und dies nicht erst seit Corona. Viele Eigentümer haben durch aktives Asset-Management ihre Objekte in den letzten Monaten neu aufgestellt und nachhaltige Verträge mit ihren Mietern abgeschlossen. Die erfolgte Stabilisierung vieler Center, eine weitere Annäherung der unterschiedlichen Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern und das attraktivere Renditeniveau im Vergleich zu alternativen Anlageprodukten sollte den Transaktionsmarkt für diese Objekte über alle Risikoklassen im Shoppingcenter-Bereich wiederbeleben. Entsprechend ist für 2022 von einem weiterhin sehr aktiven Marktgeschehen auszugehen.

Ausblick aus Handelssicht

Die Zeiten bleiben für Teile des Handels weiterhin unsicher, obwohl sich inzwischen eine neue Normalität eingespielt hat. Die Situation der Unsicherheit wird sich fortsetzen und deshalb bleibt eine hohe Flexibilität notwendig. Der Handel hat in den letzten zwei Jahren gezeigt, dass er mit den Anforderungen umgehen kann. Nur wer schnell reagieren kann, wird mittelfristig die Unwägbarkeiten des Coronavirus überstehen.

krisensichere Nahversorgung

Die Nahversorgung bleibt dabei aufgrund ihrer Systemrelevanz relativ krisensicher, sodass Fachmarkt-, Stadtteil- und Quartierslagen mit Nahversorgern als Ankermietern und einem entsprechenden Einzugsgebiet auch in Zukunft stabil bleiben werden. Bestehende Standorte mit Branchen des aperiodischen Bedarfes (v.a. Bekleidung, Schuhe, Elektroartikel, Schmuck) werden weiterhin sehr genau auf ihre Sortimente und die Bedarfe vor Ort schauen müssen. Vielerorts müssen nicht nur die Sortimente und die Customer Journey überdacht werden, sondern insbesondere auch die Flächen, Layouts und Lagen. Insbesondere Konzepte wie Click and Collect und Click and Meet benötigen Flächenflexibilität.

Das Überangebot an Fläche wird bei mäßiger Nachfrage die Vermietung im innerstädtischen Nonfood-Einzelhandel weiterhin unter Druck setzen. Auf der anderen Seite können sinkende Mieten mancherorts dafür sorgen, dass sich neue Mieter bzw. Branchen ansiedeln, für die die Mietniveaus zuvor ein zu großes Risiko bedeuteten. Vermutlich wird der Einzelhandel im Nutzungsanteil und in der Größe der Flächen nicht mehr auf das Vorkrisen-Niveau zurückkehren und der

Strukturwandel der Innenstädte wird sich fortsetzen. Die Qualität einer Lage wird zunehmend mehr über Kopeffekte und nutzungsübergreifende Angebotsvielfalt definiert. Innenstädte der Klein- und Mittelstädte sowie Stadtteile können von einem Wandel der Arbeitsplatzwahl profitieren, sodass sich die Zentralitäten mittelfristig von den Großstädten verschieben könnten. Der Wertewandel im Konsum zu mehr Nachhaltigkeit und Bewegungen wie #supportyourlocals und #kauflokal – Gemeinsam für deine Stadt können diesen Trend begünstigen.

3.7 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Der Einzelhandel in Deutschland hat auch im Jahr 2021 seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Wie schon im Vorjahr konnten aber nicht alle Branchen und Betriebstypen im gleichen Umfang profitieren. Vor allem der Onlinehandel und die nicht von Schließungen und Beschränkungen betroffenen Nahversorger zeigten ein starkes Wachstum. Dagegen bleibt die Situation für die von Lockdown und starken Zutrittsbeschränkungen betroffenen Betriebe ausgesprochen schwierig. Diese Bereiche der Branche haben ihre Reserven aufgebraucht und sie blicken in eine Zukunft mit hohen Unsicherheiten.

Es ist zu begrüßen, dass die Politik offensichtlich erkannt hat, dass der Einzelhandel nicht zu den Infektionstreibern gehört. Auch wenn zuletzt von der Schließung von Einzelhandelsbetrieben abgesehen wurde, treffen die Zutrittsbeschränkungen große Teile der Branche enorm. Die positiven Effekte der Vermeidung von Schließungen im Einzelhandel werden durch neue Pflichten für die Betriebe kompensiert. Die Zutrittsbeschränkungen für viele Bereiche der Branche führen weiterhin zu einer ausgesprochen angespannten Lage. Die Zugangskontrollen sind aufwändig und sie liegen vollends in der Verantwortung der Unternehmen. Hier wären Maßnahmen einer einheitlichen Organisation ausgesprochen hilfreich. Hier sind vor allem die Städte gefordert.

Während der Einzelhandel im Bereich der Nahversorgung weiterhin auf einem klaren Expansionskurs ist, stehen die Zeichen bei den Einzelhandelsstandorten in den Städten und Hochfrequenzstandorten eher auf Reduzierung von Standorten. Geschäftsschließungen und Personalabbau werden auch im Jahr 2022 zur Tagesordnung vieler Unternehmen im Einzelhandel gehören. Entsprechend entwickeln sich die Mieten in den Nahversorgungsstandorten weiter positiv, in den Städten und den Frequenzlagen sind die Mietsteigerungen aber zum Stillstand gekommen und tendenziell rückläufig.

Aus Sicht des Einzelhandels wird begrüßt, dass ein Anspruch auf Mietminderung durch den BGH grundsätzlich bestätigt worden ist. Die Notwendigkeit einer Prüfung der möglichen Mietminderung in jedem Einzelfall ist allerdings für Unternehmen mit einer großen Zahl von Standorten nicht praktikabel. Der Einzelhandel erwartet zukünftig eine zunehmende Flexibilisierung von Mietverträgen mit kürzeren Laufzeiten, Sonderkündigungsrechten und stärker am Umsatz oder sogar an der Frequenz orientierten Konditionen. Es liegt im mittel- und langfristigen Interesse der Vermieter, den von der Pandemie betroffenen Einzelhandel als bedeutenden Mieter zu stützen.

Insgesamt reichen die staatlichen Unterstützungsprogramme für den Einzelhandel trotz Nachbesserungen weiterhin nicht aus, um den erheblichen durch Schließungen und Zugangsbeschränkungen entstandenen Schaden zu kompensieren. Für alle von den Pandemie bedingten Einschränkungen betroffenen Un-

ternehmen müssen entsprechende staatliche Investitionsprogramme angeboten werden. Diese müssen leicht zu beantragen sein, zügig genehmigt und ausbezahlt werden. Dabei ergibt sich auch die Möglichkeit, im Hinblick auf die Erreichung der Klimaschutzziele gezielte Anreize für Investitionen zur umweltfreundlichen Einrichtung von Geschäften zu setzen.

Die nachhaltigen Veränderungen im Konsumentenverhalten erfordern kräftige Investitionen des Einzelhandels insbesondere im Bereich der Digitalisierung und des E-Commerce. Diese Investitionen sind aufgrund der aufgebrauchten Reserven aus eigener Kraft für große Teile insbesondere der kleinen und mittelständischen Einzelhandelsunternehmen nicht zu bewältigen.

Auch die Veränderung des Erscheinungsbildes der Geschäfte verlangt massive Investitionen. Auf der Verkaufsfläche müssen Veränderungen vorgenommen werden, um die Wettbewerbsfähigkeit der Geschäfte gegenüber dem Onlinehandel zu erhalten und zu steigern. Neue Flächen für Gastronomie und Unterhaltung, aber auch für neue logistische Angebote im Rahmen von Omnichannel-Konzepten müssen geschaffen werden. Die starke Verteuerung von handwerklichen Dienstleistungen in Kombination mit einer mangelnden Verfügbarkeit von Materialien erschweren diesen Wandel erheblich.

Die Omnichannel-Konzepte des Einzelhandels sind nur mit ganz erheblichen Schulungsmaßnahmen umzusetzen. Die Anforderungen eines Omnichannel-Händlers an die Qualifikation der Mitarbeitenden sind enorm. Sie verändern die Berufsbilder der im Einzelhandel arbeitenden Menschen erheblich. Die Förderung entsprechender Weiterbildungsprogramme ist zwingend erforderlich.

Die auf Dauer angespannte Lage im Einzelhandel führt zu einem Attraktivitätsverlust der Arbeitsplätze. Lange Phasen der Kurzarbeit, aufwändige Hygienemaßnahmen, ständig wechselnde Vorschriften und Maßnahmen und eine generelle Unsicherheit bezüglich der Sicherheit der Arbeitsplätze belasten die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im Einzelhandel sehr. Durch die zu erwartende gesetzliche Förderung von Heimarbeit große Teile der 3,3 Millionen Mitarbeitenden⁴² im Einzelhandel zunehmend belastet. Für die Mitarbeitenden in den Geschäften ist Homeoffice schließlich nahezu unmöglich. Es droht ein weiterer Attraktivitätsverlust der Arbeitsplätze im Einzelhandel.

Es ist zu erwarten, dass die üblichen Besucherfrequenzen in den Städten sich auf Dauer verändern. Sie werden das Niveau früherer Zeiten mit hoher Wahrscheinlichkeit insgesamt nicht mehr erreichen können, vor allem wird sich aber die Frequenz deutlich verschieben. Um die zukünftigen Möglichkeiten der Abstimmung der Ladenöffnung mit der Kundenfrequenz optimal gestalten zu können, sollte eine liberalere und verlässliche Regelung der Sonntagsöffnungen in Betracht gezogen werden, auch, weil die aktuell strikte und unzuverlässige Regulierung einen klaren Wettbewerbsnachteil gegenüber dem Onlinehandel darstellt.

Speziell für die Beurteilung der Entwicklungen von stationärem Handel und Onlinehandel bleibt die amtliche Statistik aktuell nicht aussagefähig genug. Zwar wird die Gesamtentwicklung des Einzelhandels durch die monatlichen Zahlen gut abgebildet, die Verteilung zwischen E-Commerce und Ladengeschäften bleibt aber höchst unscharf. Hier sehen wir weiterhin Handlungsbedarf.

42 Vgl. Bundesagentur für Arbeit: Beschäftigte nach Wirtschaftszweigen (WZ 2008) (Stichtag 30.06.2021).

4 Frühjahrgutachten Pflegeimmobilien 2022

Carolin Wandzik
GOS mbH

4.1 Einleitung

Auch wenn die Pflegebranche im Kontext der Pandemie durch die gestiegenen Hygieneanforderungen und Arbeitsbelastungen gepaart mit dem Fachkräftemangel stark unter Druck geraten ist, hatte dieses keine Auswirkungen auf die Entwicklung der Assetklasse der Pflegeimmobilien. Diese Assetklasse gehört zu den Profiteuren des demografischen Wandels. Die Alterung der Gesellschaft, die Veränderung der Haushaltsstrukturen, aber auch die stärkere Erwerbstätigkeit der Frauen führen zu einem ansteigenden externen Pflegebedarf. Das Angebot deckt den Bedarf heute bereits nicht, zusätzliche Bedarfe entstehen in den nächsten Jahren. Die Assetklasse erfreut sich auch aufgrund der durch die Pandemie bedingten Unsicherheiten in anderen Assetklassen (Hotel, Einzelhandel etc.) wachsender Beliebtheit als Anlageziel.

Pflegeimmobilien profitieren vom demografischen Wandel

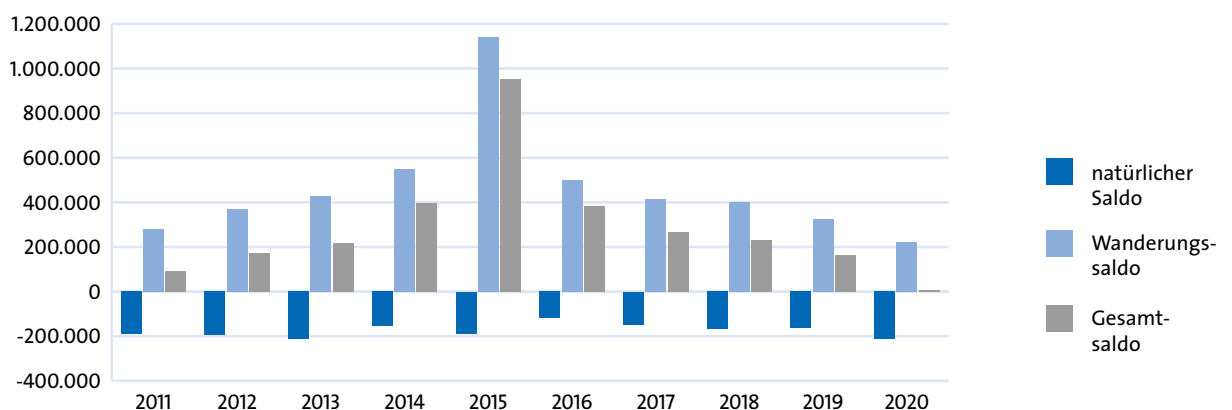
Ziel dieses Kapitels ist es, die Entwicklungstrends auf der Angebots- und Nachfrageseite im Bereich der Pflegeimmobilien darzustellen und auf räumliche Unterschiede innerhalb des Bundesgebiets einzugehen. Darüber hinaus werden Investitionschancen bewertet und Handlungsbedarfe für die verschiedenen Akteursgruppen herausgearbeitet. Die Darstellungen münden in Empfehlungen für die Politik und Wirtschaft.

4.2 Rahmenbedingungen und aktuelle Entwicklungen

4.2.1 Demografischer Wandel – Veränderungen auf der Nachfrageseite

Deutschland hat in den vergangenen zehn Jahren mit Ausnahme des Jahres 2020 kontinuierlich an Einwohnern hinzugewonnen. Während Ende 2011 80,3 Mio. Einwohner in Deutschland lebten, wurden zum Jahresende 2020 bereits 83,2 Mio. Einwohner gezählt. Dies entspricht einem Anstieg um 3,5%. Treiber dieses Wachstums sind die Wanderungsbewegungen mit dem Ausland. Der natürliche Bevölkerungssaldo ist deutschlandweit betrachtet dauerhaft negativ. Aufgrund des pandemiebedingt stark reduzierten positiven Wanderungssaldos und des durch die Übersterblichkeit deutlich negativeren natürlichen Saldos ist die Bevölkerungszahl im Jahr 2020 in Deutschland im Betrachtungszeitraum erstmals leicht zurückgegangen.

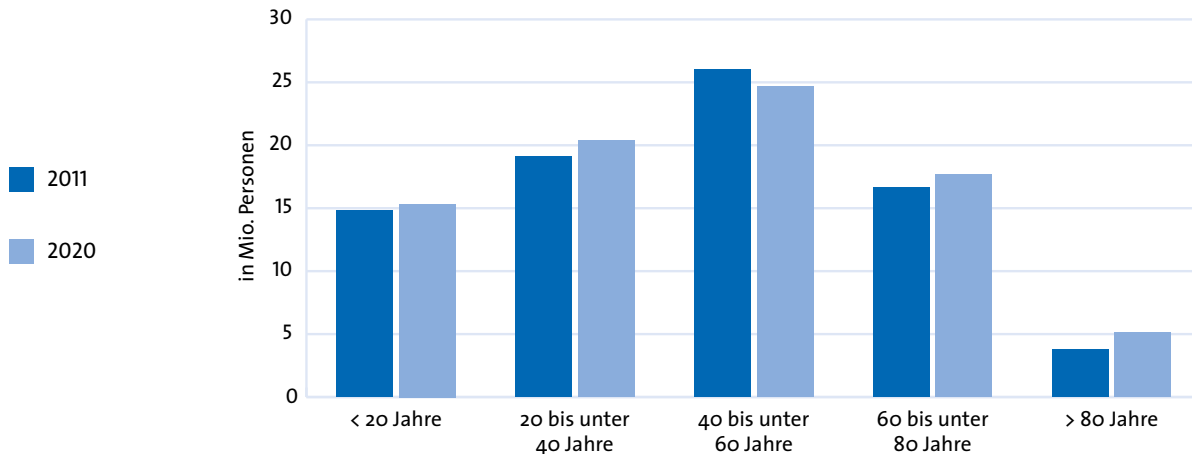
Abbildung 4.1: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, 2011 – 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, GOS mbH

Während die Stadtstaaten Berlin und Hamburg mit +10,2% bzw. +7,8% die stärksten Bevölkerungsanstiege verzeichneten, gab es auch drei Bundesländer, die zwischen 2011 und 2020 von Bevölkerungsrückgängen gekennzeichnet waren (Sachsen-Anhalt -4,2%, Thüringen -2,8% und Saarland -1,4%).

Abbildung 4.2: Altersstruktur in Deutschland, 2011 und 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, GOS mbH

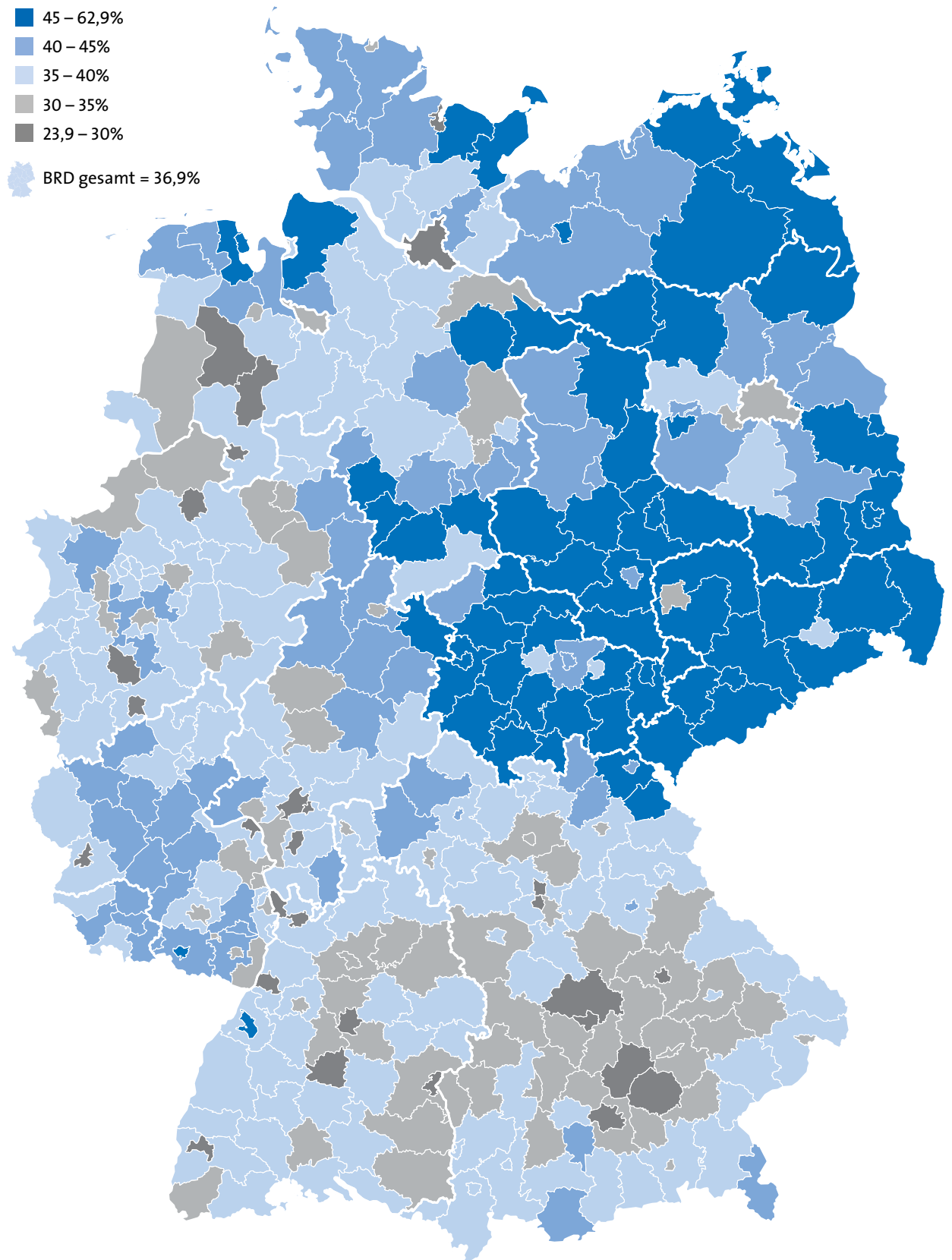
In den letzten zehn Jahren hat sich die Altersstruktur in Deutschland weiter verändert. Während die Personen zwischen 40 und 60 Jahren absolut weniger werden, steigt die Zahl der mindestens 60-Jährigen deutlich an. Während im Jahr 2011 noch jeder fünfte Einwohner zu dieser Altersgruppe zählte, ist der Anteil der über 60-Jährigen an der Gesamtbevölkerung bis zum Jahr 2020 auf 27% angestiegen. Auch die Zahl der jüngeren Einwohner hat zugenommen. Die Gruppe der 20- bis unter 40-Jährigen konnte insbesondere aufgrund der Ausbildungswanderung und des Zuzugs von Berufseinsteigern aus dem Ausland gewinnen. Die Zahl der Kinder und Jugendlichen ist ebenfalls leicht angestiegen.

Ein weiterer wichtiger Indikator ist der Altenquotient¹, der das Verhältnis von Seniorenhaushalten zu Erwerbstätigen abbildet. Dieser ist deutschlandweit von 33,94 2011 auf 36,88 im Jahr 2020 angestiegen. Das bedeutet, das Verhältnis verschiebt sich zugunsten der Senioren. Dieses ist vor dem Hintergrund der Erbringung von Pflege im häuslichen Rahmen und auch der Finanzierung eine zunehmende Herausforderung.

Die folgende Abbildung zeigt, dass der Altenquotient in Deutschland regional sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Während in vielen Kreisen, aber auch einigen kreisfreien Städten in Ostdeutschland überdurchschnittlich hohe Werte erkennbar sind (Städte Suhl und Dessau-Roßlau 62,98 bzw. 61,39; LK Altenburger Land 59,19; Erzgebirgskreis 58,09), gibt es auch einige Kreise, die sich durch ein deutlich günstigeres Verhältnis auszeichnen. So zum Beispiel Universitätsstädte wie Heidelberg (25,69), Freiburg im Breisgau (26,08) und Münster (26,89) oder Landkreise bzw. kreisfreie Städte angrenzend an die Metropolen München und Frankfurt (LK Freising 25,26 und Offenbach 26,13).

¹ Der Altenquotient beschreibt das Verhältnis der Personen ab 65 Jahren zu 100 Personen im erwerbsfähigen Alter zwischen 20 und 64 Jahren.

Abbildung 4.3: Altenquotient in Deutschland 2020 auf Kreisebene



Anzahl Personen 65 Jahre und älter je 100 Personen im Alter 20 – 64 Jahre (31.12.2020)

Quelle: Statistisches Bundesamt, GOS mbH

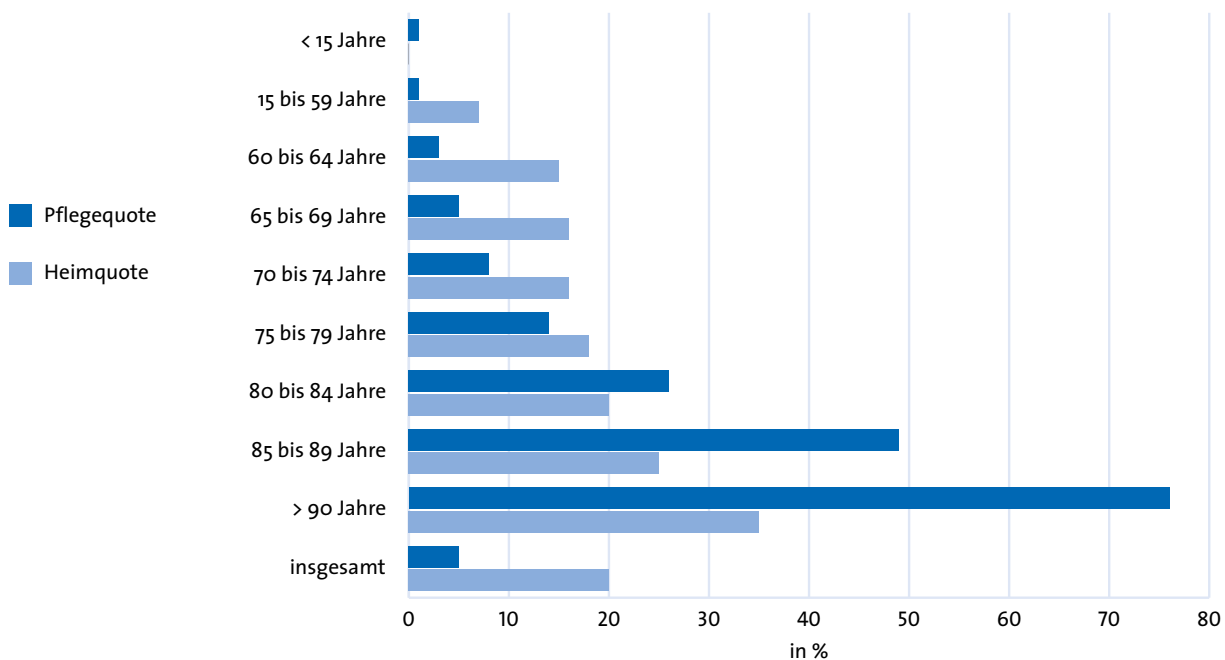
Kartengrundlage: © GeoBasis-DE / BKG (2021)

Aber auch die Entwicklungsdynamik weist eine große Bandbreite auf. Eine Reduzierung des Altenquotienten erfolgte über die letzten zehn Jahre ausschließlich in kreisfreien Städten. Besonders deutlich zeigten sich die Rückgänge mit mehr als 2 Prozentpunkten in Leipzig, Bamberg, Offenbach, Osnabrück und Heilbronn. In der Stadt Suhl (+18,05 Prozentpunkte) und im Erzgebirgskreis (+16,57 Prozentpunkte) hingegen vollzog sich die demografische Alterung besonders schnell, hier erhöhte sich der Altenquotient deutlich.

Die altersstrukturellen Verschiebungen haben direkte Auswirkungen auf die Nachfrage nach Pflegedienstleistungen und seniorenrechtlichen Wohnformen. Aber auch die Haushaltsstrukturen wirken sich auf die Nachfrage aus. Da der Anteil der Einpersonenhaushalte² gestiegen ist (2011: 40,16%, 2019: 42,30%, 2020: 40,64%), leben auch ältere Personen immer häufiger, teilweise noch mit ihrem Lebenspartner, im eigenen Haushalt. Wenn alters- oder krankheitsbedingt ein Pflegebedarf entsteht, muss die Pflege überwiegend durch Personen außerhalb des eigenen Haushalts erbracht werden.

Die Zahl der pflegebedürftigen Personen in Deutschland ist im Zeitraum 2011 bis 2019 von 2,5 Mio. auf 4,1 Mio.³, also um 65% angestiegen. Der Pflegebedarf hängt stark vom Alter ab. Dabei gilt: je älter, umso größer ist der Bedarf an Pflege. Durchschnittlich sind in Deutschland 2019 5% der Bevölkerung pflegebedürftig (vgl. Abbildung 4.4). Während die Pflegequote⁴ der unter 75-Jährigen noch deutlich unter 10% liegt, steigt sie mit zunehmendem Alter rapide an. In der Altersgruppe der 85- bis 89-Jährigen ist bereits knapp jeder Zweite pflegebe-

Abbildung 4.4: Pflege- und Heimquote nach Altersgruppen, 2019



Quelle: Statistisches Bundesamt, GOS mbH

2 Im Mikrozensus wird ein Einpersonenhaushalt durch Personen definiert, die allein wohnen und wirtschaften. Bis einschließlich 2019 wurden in der Haushalteberichterstattung Privathaushalte am Haupt- und Nebenwohnsitz ausgewiesen. Der Wohnsitzstatus der Bezugsperson des Haushalts galt hierbei als ausschlaggebend dafür, ob es sich um einen Haushalt am Haupt- oder Nebenwohnsitz handelte. Seit dem Berichtsjahr 2020 werden Haushalte in Hauptwohnsitzhaushalten ausgewiesen. Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Methodische Hinweise zur Haushalte- und Familienberichterstattung, 2021.

3 Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik 2011 und 2019.

4 Die Pflegequote beschreibt den Anteil der Pflegebedürftigen an der jeweiligen Altersgruppe.

dürftig. Die Pflegequote steigt bei den über 90-Jährigen auf 76,3% an. Dabei ist die Pflegequote bei den Frauen größer als bei den Männern. Über alle Altersgruppen hinweg sind 6,1% der Frauen und 3,8% der Männer pflegebedürftig. In der Altersgruppe der mindestens 90-Jährigen steigen die Werte auf 80,9% bei den Frauen und 63,9% bei den Männern an.

Von den rund 4,1 Mio. Pflegebedürftigen in Deutschland wurde 2019 ein Großteil ambulant versorgt. Die Heimquote⁵ betrug im Jahr 2019 über alle Altersklassen hinweg 19,8%, wobei auch hier die höchste Quote mit 35,4% bei den mindestens 90-Jährigen zu verzeichnen ist. Mehr als jeder zweite Pflegebedürftige wurde durch die eigenen Angehörigen zu Hause gepflegt (56%), weitere 24% lebten zu Hause und wurden ambulant durch Pflege- und Betreuungsdienste versorgt. Rund jeder fünfte Pflegebedürftige lebt demnach in einem Heim.

Die bereits heute große Zahl an Pflegebedürftigen im Seniorenalter wird aufgrund des demografischen Wandels weiter ansteigen. Daher ist von einer stabilen bzw. steigenden Nachfrage in der Assetklasse Pflegeimmobilien auszugehen. Da immer mehr Senioren in Einpersonenhaushalten leben und die Angehörigen, wie es früher üblich war, häufig nicht mehr in der Nähe leben, ist zusätzlich von einem steigenden Bedarf an häuslicher Pflege durch entsprechende Dienstleister und spezielle Wohnformen mit Betreuungsangeboten auszugehen.

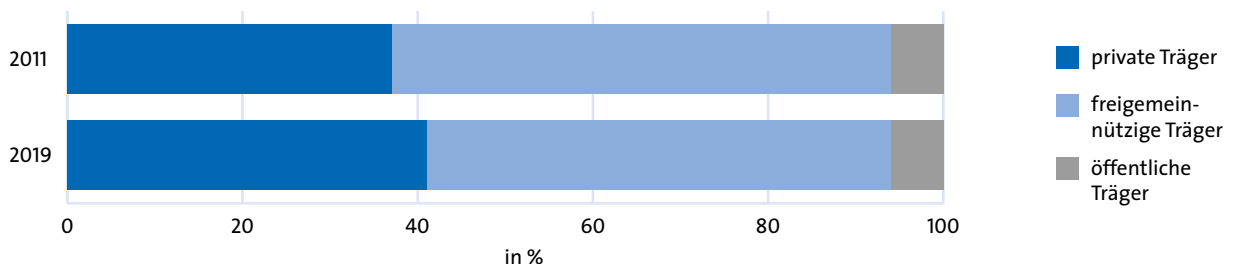
Nachfrage nach Pflegeimmobilien stabil bis steigend

4.2.2 Gesundheitsimmobilien als Marktsegment

Anbieterstrukturen

Wie bereits dargestellt, ist bislang nur jeder fünfte Pflegebedürftige in einer speziellen Pflegeeinrichtung untergebracht. Das Angebot in Deutschland ist in den letzten Jahren deutlich angestiegen, von rund 876.000 Betten 2011 auf rund 970.000 Betten im Jahr 2019. Dies entspricht einem Anstieg um knapp 11%. Allerdings ist die Zahl der Pflegebedürftigen in diesem Zeitraum um insgesamt 65% angestiegen. Das neu entstandene Angebot konnte die steigende Nachfrage also nicht decken.

Abbildung 4.5: Betreiberstrukturen im Pflegemarkt, 2011 und 2019

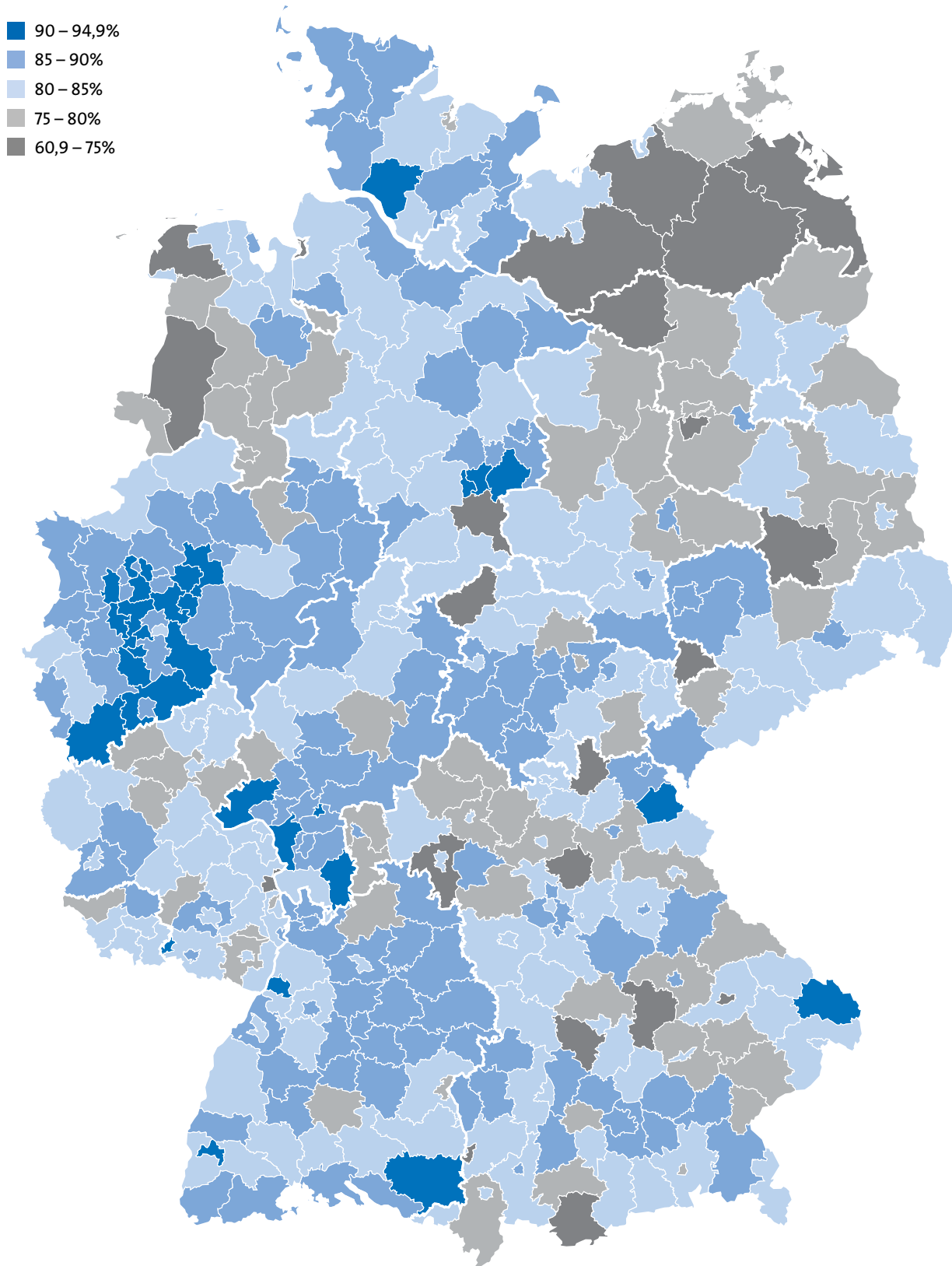


Quelle: Statistisches Bundesamt, Cushman & Wakefield, GOS mbH

Im Jahr 2019 wurden 54% der Betten durch freigemeinnützige Träger betrieben (vgl. Abb. 4.5). Als zweitbedeutendste Anbietergruppe (41% der Betten) agieren private Anbieter. Lediglich 6% der Betten befinden sich in der Hand öffentlicher

⁵ Die Heimquote beschreibt den Anteil der vollstationär in Heimen versorgten Pflegebedürftigen an der jeweiligen Altersgruppe.

Abbildung 4.6: Auslastung der Pflegeheime auf Kreisebene (stationäre Pflege), 2019



Auslastung der Pflegeheime (stationäre Pflege) 2019 in Prozent

Quelle: Statistisches Bundesamt, Cushman & Wakefield, GOS mbH

Kartengrundlage: © GeoBasis-DE / BKG (2021)

Träger. Dieser Anteil ist seit 2011 stabil geblieben. Verschiebungen haben sich zwischen den freigemeinnützigen und privaten Trägern ergeben, wobei letztere an Bedeutung hinzugewonnen haben. Aktuell zählen die Korian-Gruppe mit 250 Einrichtungen und rund 27.000 Betten, die Alloheim Seniorenresidenzen SE mit 239 Einrichtungen und rund 23.400 Betten, die Victor's Group mit 118 Einrichtungen und rund 14.600 Betten zu den größten Betreibern von Pflegeimmobilien in Deutschland.⁶ Alle drei sind private Betreiber, die bereits im Vorjahr das Ranking der größten Betreiber anführten. Die 30 größten Betreiber in Deutschland hatten 2021 einen Marktanteil von 23,1%, 0,2% mehr als im Vorjahr.

Die Auslastung der vorhandenen Pflegeheime in Deutschland ist zum einen bezogen auf die Betreiberstruktur, zum anderen regional sehr unterschiedlich. Insbesondere die freigemeinnützigen und öffentlich-rechtlichen Betreiber haben eine überdurchschnittliche Auslastung ihrer Einrichtungen.⁷ Sie profitieren von einer engen Anbindung an weitere Einrichtungen der Gesundheitsversorgung, wie Pflegedienste und Krankenhäuser. So können diese Pflegebedürftige frühzeitig an die Institutionen binden. Private Anbieter weisen im Schnitt geringere Auslastungsquoten auf.

Auslastung hängt von Betreiberstruktur und Region ab

Auf Kreisebene betrachtet gibt es im Bereich der stationären Pflege Auslastungsquoten zwischen 60,9% (Landkreis Würzburg) und 94,9% (Rheingau-Taunus-Kreis). Die Auslastung wird sich zukünftig nicht nur durch den demografisch bedingt steigenden Bedarf, sondern auch durch die in vielen Bundesländern verpflichtende Einzelzimmerquote erhöhen.

Transaktionsgeschehen und Rendite

Pflegeimmobilien haben sich in den letzten Jahren zu einer eigenen, sehr stark nachgefragten Assetklasse entwickelt. Zum einen ist das auf die extrem stabile bzw. wachsende Nachfrage zurückzuführen, die – wie bereits dargestellt – zu hohen Auslastungen der Pflegeeinrichtungen führt. Zum anderen sind in dieser Branche langfristige Mietverträge üblich. Beides minimiert das Investitionsrisiko. Darüber hinaus führen auch die Unsicherheiten in anderen Assetklassen (vgl. Kap. Einzelhandel und Hotel) zu einem gestiegenen Anlageinteresse.

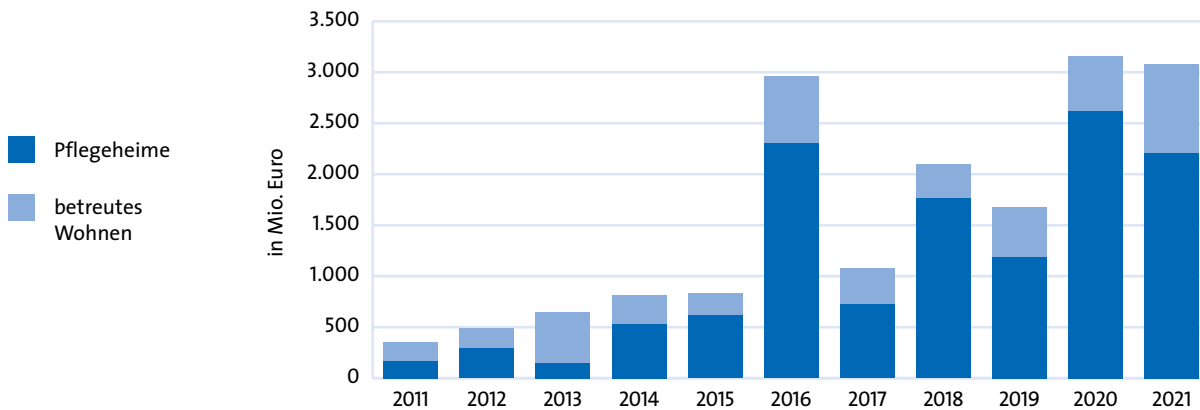
starke Investoren-nachfrage

Das Transaktionsvolumen im Bereich der Gesundheitsimmobilien betrug im Jahr 2021 rund 3,7 Mrd. Euro (vgl. Abbildung 4.7). Davon entfielen knapp 3,1 Mrd. auf Pflege- und Seniorenheime und rund 600 Mio. Euro auf Kliniken und Ärztehäuser. Im Segment der Pflege- und Seniorenheime ist der Umsatz damit gegenüber 2011 mit einem Volumen von rund 300 Mio. Euro um 780% gestiegen. Während zwischen 2011 und 2016 ein kontinuierlicher Anstieg des Transaktionsvolumens in Pflegeimmobilien zu beobachten waren, knackten die Umsätze 2016 erstmals die Milliardengrenze. Seitdem sind aber deutliche Schwankungen festzustellen, zwischen 1,08 Mrd. Euro im Jahr 2017 und 3,16 Mrd. Euro im Jahr 2020. Ein Großteil der Transaktionen entfiel dabei auf Pflegeheime, der Umsatz mit Einrichtungen des betreuten Wohnens lag 2021 bei rund 28%.

⁶ Pflegemarkt.com, Die Liste der 30 größten Pflegeheimbetreiber 2022, <https://www.pflegemarkt.com/2021/12/16/liste-der-30-groessten-pflegeheimbetreiber-2022/> (Stand 12.1.2022).

⁷ Cushman & Wakefield, Pflegeimmobilien. Vom Nischenprodukt zum Liebling institutioneller Investoren, 2021, S. 14.

Abbildung 4.7: Transaktionsvolumen für die Assetklasse Pflegeimmobilien, 2011 – 2021



Quelle: Cushman & Wakefield, 2021; Darstellung GOS mbH

Auch wenn das Transaktionsvolumen im Segment der Kliniken und Ärztehäuser mit 624 Mio. Euro im Jahr 2021 einen untergeordneten Stellenwert im Vergleich zu den Pflegeeinrichtungen spielte, ist auch hier ein deutlicher Anstieg um 40% gegenüber dem Vorjahr zu beobachten. Knapp drei Viertel der Transaktionen im Jahr 2021 betraf Ärztehäuser, auf Reha-Kliniken entfielen nur 27% der Umsätze. Die drei größten Transaktionen auf dem Pflegeimmobilienmarkt im Jahr 2021 waren Verkäufe von der Deutsche Wohnen an Vonovia, der Azurit Gruppe an Aedifica und der Oberberg-Kliniken an Primonial.

Renditen deutlich gesunken

Die Spitzenrenditen für Pflegeheime sind zwischen 2011 und 2021 laut Cushman & Wakefield kontinuierlich gesunken, von 7,4% auf 3,9%. Damit liegen diese trotz des starken Rückgangs über den Renditeerwartungen von 3,6% in der Assetklasse Wohnen (vgl. Kap. Wohnen). Im Segment des betreuten Wohnens fielen die Spitzenrenditen noch deutlich niedriger aus und landeten 2021 bei 2,3% (2011: 4,8%). In diesem Segment orientieren sich die Renditen an der Assetklasse Wohnen.

4.3 Ausblick

Der demografische Wandel wird auch bis 2035 weiter voranschreiten. Mit der ersten mittelfristigen Bevölkerungsprognose des statistischen Bundesamtes liegen Vorausschätzungen zur zukünftigen demografischen Entwicklung in Deutschland vor, die die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Sterblichkeit und das Wanderungsgeschehen berücksichtigen.⁸ Dabei wurden zwei Varianten berechnet: Variante 1: moderater Wanderungssaldo auf dem Niveau von 2020 (+220.000/Jahr) und Variante 2: hoher Wanderungssaldo (+380.000/Jahr). Zur Geburtenhäufigkeit und Lebenserwartung wurden für beide Varianten identische Annahmen getroffen.

⁸ Statistisches Bundesamt (Destatis), Bis 2035 wird die Zahl der Menschen ab 67 Jahren um 22% steigen. Pressemitteilung Nr. 459 vom 30. September 2021, https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/09/PD21_459_12411.html (Stand: 21.12.2021).

Abbildung 4.8: Bevölkerungsprognose bis 2035

Bevölkerung	Bevölkerungszahl absolut in Mio.			Bevölkerungs-entwicklung in %	
	2020	2035 Variante 1	2035 Variante 2	2035 Variante 1	2035 Variante 2
BRD gesamt	83,2	81,3	84,2	-2,2	1,2
westdeutsche Flächenländer	64,5	63,5	65,7	-1,5	2,0
ostdeutsche Flächenländer	12,5	11,6	12,0	-7,0	-4,3
Stadtstaaten	6,2	6,2	6,5	-0,3	4,6
Bevölkerung ab 67 Jahren	16,2	19,9	19,8	22,3	21,9
westdeutsche Flächenländer	12,2	15,3	15,3	25,3	24,8
ostdeutsche Flächenländer	2,9	3,3	3,3	13,5	13,3
Stadtstaaten	1,1	1,2	1,2	12,8	12,1

Quelle: Statistisches Bundesamt, GOS mbH

Für das Jahr 2035 wird je nach Variante eine Bevölkerungszahl in Deutschland von 81,3 Mio. (Variante 1) bzw. 84,2 Mio. (Variante 2) erreicht. Dies entspricht einer Veränderung von -2,2% bzw. +1,2%. Eindeutiger zeigt sich der Entwicklungstrend bezogen auf die Entwicklung der Altersgruppe der mindestens 67-Jährigen. Ihr Anteil steigt deutschlandweit bis 2035 deutlich an, je nach Variante auf 19,9 bzw. 19,8 Mio. Einwohner. Dies entspricht jeweils einem Anstieg von rund 22%. Regional betrachtet sind die stärksten Anstiege in den westdeutschen Flächenländern zu beobachten (+25,3% Variante 1). In den ostdeutschen Flächenländern, die bereits heute durch einen erhöhten Altersdurchschnitt geprägt sind, und in den Stadtstaaten steigt die Zahl der Personen mit mindestens 67 Jahren mit +13,5% bzw. +12,8% in der Variante 1 weniger stark an. Im Ergebnis der dargestellten demografischen Entwicklung erhöht sich der Altenquotient deutlich von 31 im Jahr 2020 auf 41 bzw. 43 im Jahr 2035. Dies bedeutet, dass der Pflegebedarf, aber auch der Bedarf an speziellen Wohnungsangeboten mit integrierten Pflegeangeboten in Deutschland deutlich ansteigen wird.

Im Jahr 2021 eröffneten in den ersten drei Quartalen in Deutschland rund 128 neue Pflegeheime, ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Darüber hinaus befinden sich aktuell 240 Pflegeheime im Bau und weitere rund 300 in Planung.⁹ Das Angebot steigt also weiter an. Der Anstieg wird aber noch mehr an Dynamik gewinnen müssen, um mit dem demografiebedingten Zusatzbedarf Schritt halten zu können.

Die dargestellte Bevölkerungsprognose bis 2035 zeigt einen deutlichen Anstieg der Seniorenhaushalte, die einen Großteil der Pflegebedürftigen in Deutschland stellen. Damit ist von einer steigenden Nachfrage nach Pflegeeinrichtungen, aber auch nach Wohnungsangeboten mit Service auszugehen, auch wenn weiterhin ein beträchtlicher Teil der Pflegebedürftigen zu Hause durch Angehörige oder ambulante Pflegedienstleister versorgt wird. Neben den Pflegeeinrichtungen besteht daher, auch vor dem Hintergrund des Leitmotivs „ambulant und

⁹ Pflegemarkt.com, Die Liste der 30 größten Pflegeheimbetreiber 2022, <https://www.pflegemarkt.com/2021/12/16/liste-der-30-groessten-pflegeheimbetreiber-2022/>

stationär“, ein großer Bedarf an barrierefreien bzw. -armen Wohnungen, die eine wichtige Voraussetzung für die häusliche Pflege sind. Aufgrund der wachsenden Zahl an Pflegebedürftigen und der regionalen Heimquoten wird in Deutschland mindestens von einem Bedarf von knapp 157.000 zusätzlichen Pflegeplätzen bis zum Jahr 2030 ausgegangen.¹⁰

*Nachfrage steigt
schneller als
Angebot*

Auch wenn das Interesse der Investoren in der Vergangenheit enorm gestiegen ist, konnte die Neubautätigkeit, wie in der Assetklasse Wohnen insgesamt, nicht mit der steigenden Nachfrage mithalten. Hier wirkten die mangelnde Flächenverfügbarkeit – auch aufgrund mangelnder Wettbewerbsfähigkeit der Nutzungsklasse Pflege im Vergleich zu anderen, insbesondere Wohnen – und der Fachkräftemangel in der Pflegebranche als Hemmschuh. Neben dem Neubau ist eine weitere wichtige Säule die Modernisierung der vorhandenen Pflegeeinrichtungen, die teilweise nicht mehr den aktuellen Anforderungen entsprechen. Neben baulichen Modernisierungserfordernissen besteht Handlungsbedarf bezogen auf die Einzelzimmervorgaben. Aber auch die altersgerechte Anpassung privater (selbstgenutzter) Immobilien oder Mietwohnungen sowie deren Neubau ist eine wichtige Zukunftsaufgabe.

*größter Handlungsbedarf in
westdeutschen
Flächenländern*

Die aktuelle Auslastung der Pflegeeinrichtungen, aber auch die zukünftige demografische Entwicklung sind regional sehr unterschiedlich ausgeprägt. Am größten ist der Handlungsbedarf derzeit in den westdeutschen Flächenländern. Dort sind die Auslastungen der Einrichtungen bereits heute sehr hoch und gleichzeitig steigt die Zahl der Nachfrager bis 2035 stark an: Bis 2040 werden in Nordrhein-Westfalen rund 117.000 zusätzliche Plätze benötigt.¹¹

In den letzten Jahren hat sich auf der Anbieterseite ein Trend zur Privatisierung abgezeichnet, der mit einem Bedeutungsgewinn der großen Player auf dem Markt einherging. Die starke Zunahme an Pflegeplätzen bei den größten Anbietern ist jedoch überwiegend durch Übernahmen und weniger durch Neubau im Sinne einer tatsächlichen Angebotsausweitung zustande gekommen.

Zur Versorgung mit bezahlbaren Angeboten in der gesamten Fläche sollte eine differenzierte Anbieterstruktur auch weiterhin angestrebt werden, bei der auch die öffentlichen und gemeinnützigen Träger eine wichtige Rolle spielen.

4.4 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die dargestellten Rahmenbedingungen deuten darauf hin, dass das Pflegesegment auch in Zukunft einen Bedeutungsgewinn erfahren wird. Ein bedarfsgerechtes und flächendeckendes Pflegeangebot muss daher als ein wichtiger Baustein der kommunalen Daseinsvorsorge erkannt werden. Insbesondere in den ländlichen Räumen, die heute bereits überdurchschnittlich stark vom demografischen Wandel betroffen sind, ist das altersgerechte Wohnangebot mit ergänzenden Pflegeangeboten ein Baustein, um gleichwertige Lebensbedingungen zu schaffen. Nicht zuletzt da in diesen Räumen das frei stehende Einfamilienhaus die dominierende Wohnform ist und der Bestand nicht auf die Zielgruppe der Senioren ausgerichtet ist. Zudem sind ambulante Pflegedienste nicht flächendeckend verfügbar und lange Fahrzeiten erschweren die Betreuung. Nicht barriere-

¹⁰ IRE|BS International Real Estate Business School, Universität Regensburg, Studie zum Pflegemarkt 2030: Pflegekapazitäten nachfragegerecht ausbauen, 2020, S. 5

¹¹ Quelle: Meißner, Sebastian, Studie zur Entwicklung der Pflegeangebote in Nordrhein-Westfalen von 2007 bis 2020, 2021.

freie oder -arme Bestände erschweren zudem die häusliche Pflege durch Angehörige und Pflegedienste.

Damit die Maxime „ambulant und stationär“ auch zukünftig gelten kann, müssen neben einem flächendeckenden und preislich differenzierten Angebot an Pflegeheimen auch alternative Wohnformen für Pflegebedürftige, wie betreutes Wohnen oder WGs, realisiert werden. Um dieses breite Angebot vorhalten zu können, ist eine differenzierte Anbieterstruktur zu unterstützen. Darüber hinaus ist auch der barrierefreie Umbau von privaten und institutionellen Bestandsimmobilien eine wichtige Säule, bestehende Fördermöglichkeiten sollten hier fortgeführt und ausgebaut werden.

Aufgrund der stabilen Nachfrageentwicklung und der langlaufenden Miet- und Pachtverträge sind Investitionen in die Assetklasse Pflegeimmobilien risikoarm – auch wenn die Renditen in den letzten Jahren zurückgegangen sind. Sie liegen weiterhin über denen im Wohnsegment. Da die regionalen und lokalen Bedingungen auf der Nachfrage- und auch Angebotsseite wie dargestellt räumlich sehr unterschiedlich ausfallen, ist zur Absicherung von Investitionsentscheidungen eine Prüfung der lokalen Gegebenheiten essenziell. Ein wichtiger Aspekt, der bei klassischen Standort- und Marktanalysen nicht immer berücksichtigt wird, aber einen immer wichtigeren Standortfaktor bildet, ist das Fachkräfteangebot vor Ort. Ohne ausreichendes und entsprechend qualifiziertes Personal können Pflegeimmobilien nicht betrieben werden. Große Anbieter werben, aufgrund des Fachkräftemangels, inzwischen gezielt Fachkräfte aus dem Ausland an oder legen Ausbildungskampagnen auf, um den Betrieb ihrer Einrichtungen sicherzustellen. Insbesondere in Ballungsräumen mit hohen Wohnkosten können Benefits wie die Bereitstellung von Mitarbeiterwohnungen einen Vorteil bei der Generierung von Mitarbeitern darstellen.

In Deutschland ist die Pflegeheimgesetzgebung föderal strukturiert, d.h. die Vorgaben und Anforderung für Pflegeeinrichtungen unterscheiden sich in den einzelnen Bundesländern. Insbesondere für deutschlandweit agierende Anbieter stellt das eine Herausforderung dar. Kostenvorteile durch standardisierte Konzepte und architektonische Lösungen sind so nicht zu heben. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der ohnehin schon hohen und weiter steigenden Baukosten wenig zuträglich für die Realisierung bezahlbarer Angebote im Segment der Pflegeeinrichtungen.

5

Frühjahrgutachten Wohnimmobilien 2022

Prof. Dr. Harald Simons
empirica ag

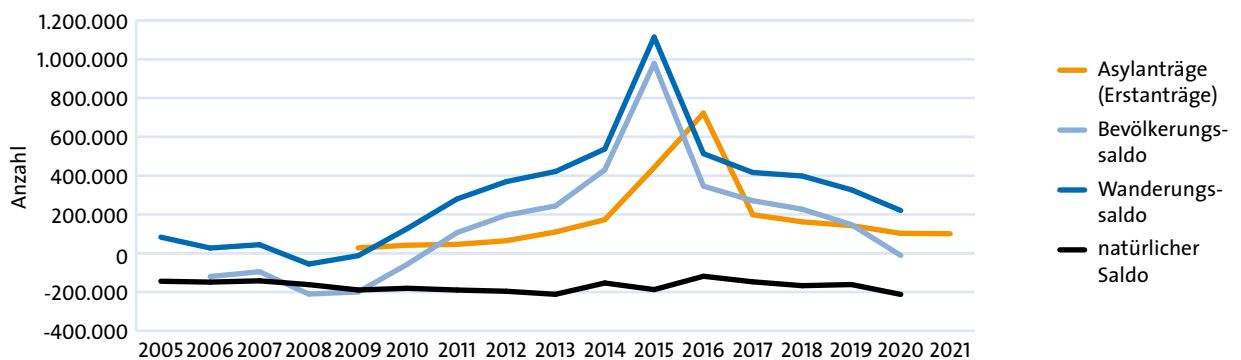
unter Mitarbeit von
Hubertus von Meien und Lukas Jung
empirica ag

5.1 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt

5.1.1 Nachfrageentwicklung

Die Zahl der Einwohner in Deutschland ist im Jahr 2020 erstmals seit 2010 leicht um rund 12.000 Personen gesunken. Rückläufig war dabei vor allem der Wanderungssaldo mit dem Ausland, der von 327.000 im Jahre 2019 um gut 100.000 auf 220.000 im Jahre 2020 zurückgegangen ist. Dabei ist die Zahl der Zuzüge und die Zahl der Fortzüge von und nach dem Ausland in etwa um die gleiche Größenordnung von etwas mehr als 20% gefallen. Aber auch die natürliche Bevölkerungsentwicklung ist von -161.000 im Jahre 2019 gefallen auf -212.000, wobei die Zahl der Gestorbenen um 46.000 (4,9%) gegenüber dem Vorjahr stieg und die Zahl der Geborenen leicht um 5.000 (-0,6%) sank.

Abbildung 5.1: Bevölkerungsentwicklung, natürlicher Saldo und Wanderungssaldo, 2005 – 2021



Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

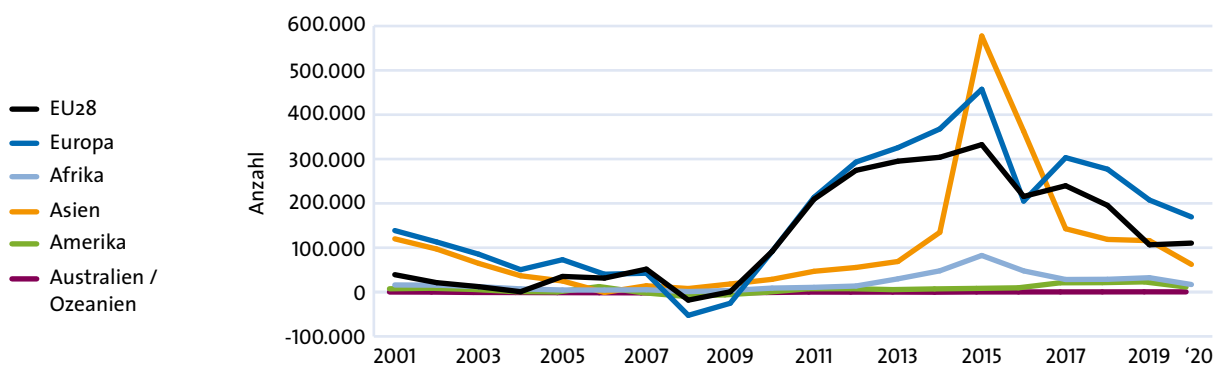
Natürlich war das Jahr 2020 geprägt durch die Corona-Pandemie und dies gilt auch in Bezug auf die Zu- und Fortzüge sowie die Zahl der Gestorbenen. Trotzdem hat die Entwicklung hin zu einer stagnierenden Bevölkerung und weg von einer wachsenden Einwohnerzahl in Deutschland schon deutlich vor der Pandemie begonnen. Der Höhepunkt des Wachstums war 2015, als gut 1 Mio. Flüchtlinge nach Deutschland einreisten. Aber auch abgesehen von diesem Ausnahmejahr sank seither Jahr um Jahr der Wanderungssaldo gegenüber dem Ausland (vgl. Abbildung 5.1). Auch ohne Pandemie wäre in einer reinen Trendfortschreibung daher mit einem weiter gesunkenen Wanderungssaldo zu rechnen gewesen, aber vermutlich nicht auf nur noch rund 220.000, was deutlich unter dem langjährigen Mittel von 310.000 Personen im Zeitraum 1990 bis 2020 liegt. Fraglich ist, wie es weitergeht. Das Jahr 2021 war natürlich ebenfalls pandemiegeprägt. Die ersten Zahlen für 2021 deuten darauf hin, dass der Wanderungssaldo 2021 wieder etwas höher sein könnte, aber vermutlich geringer als der negative natürliche Saldo. Vermutlich wird daher auch im Jahr 2021 die Zahl der Einwohner in Deutschland leicht gesunken sein.

Stagnation der Einwohnerzahlen bereits vor der Pandemie

Über die weitere Entwicklung des Wanderungssaldos in den Folgejahren kann nur spekuliert werden. Natürlich können eine Reihe von Argumenten ins Feld geführt werden, wie eine bessere Wirtschaftsentwicklung in Deutschland als in anderen Staaten, eine wieder zunehmende Zahl an Flüchtlingen etc. Als „best guess“ gehen wir allerdings davon aus, dass die Zuwanderung nicht wieder in

die Höhen wie im letzten Jahrzehnt steigen wird. Dafür spricht, dass die Wanderungsgewinne aus allen Bereichen (EU, restliches Europa, Asien, Afrika, Amerika, Flüchtlinge) sich in den letzten Jahren gleichförmig entwickelt haben. Nach einem deutlichen Anstieg bis etwa Mitte der 2010er Jahre sinken seither die Wanderungsgewinne stetig von Jahr zu Jahr, z.B. gegenüber der EU von 304.000 (2015) auf 110.000 (2020) oder aus Asien von 577.000 (2015) auf 62.000 (2020). Im Ergebnis gehen wir davon aus, dass die Phase des starken Bevölkerungswachstums Deutschlands vorbei ist und die Zahl der Einwohner zukünftig in etwa stagnieren wird.

Abbildung 5.2: Außenwanderungssaldo nach Kontinenten, 2001 – 2020



Quelle: Destatis

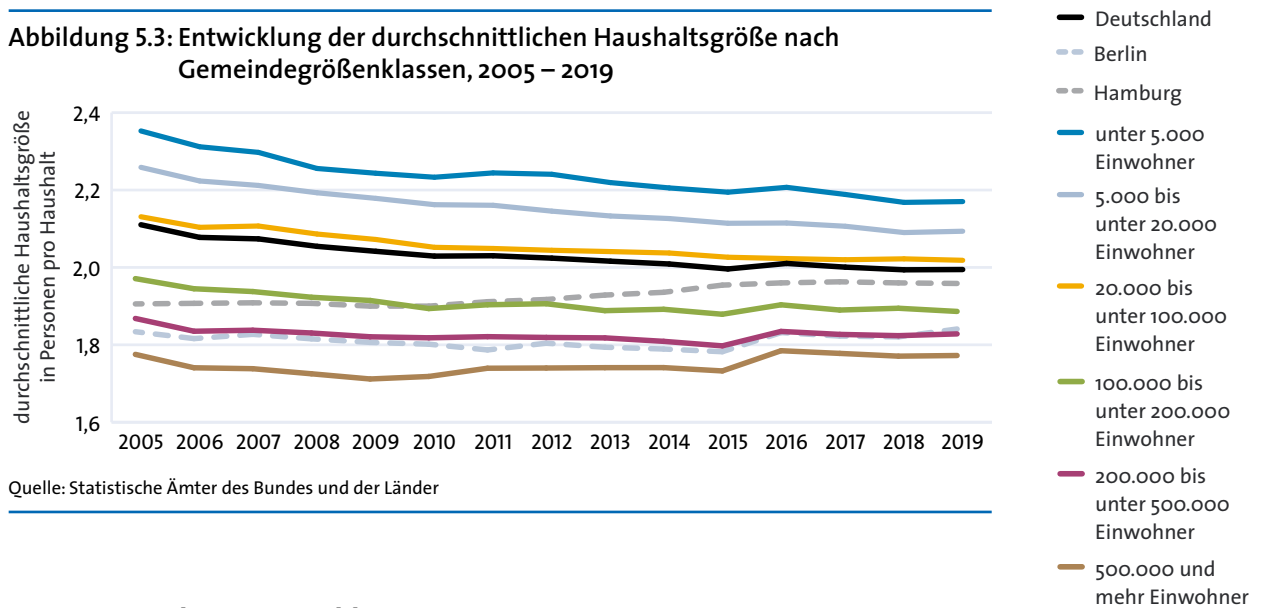
Die Wohnungsnachfrage wird bestimmt durch die Zahl der Haushalte. Leider kann die Entwicklung der Zahl der Haushalte nicht genau angegeben werden, da der Mikrozensus als Datengrundlage aufgrund von Stichprobenfehlern von Jahr zu Jahr unplausibel schwankt. Dies gilt insbesondere für das Jahr 2020.¹ In der Vergangenheit aber stieg die Zahl der Haushalte und damit die Wohnungsnachfrage stets schneller als die Zahl der Einwohner, da die Haushaltsgrößen stetig abnahmen. Dies ist bundesweit weiterhin der Fall. Die mittlere Haushaltsgröße in Deutschland sank von 2,03 Personen pro Haushalt im Jahre 2010 auf 1,99 im Jahre 2019. Wird überschlägig von einer Haushaltsgröße von 2,0 ausgegangen, so ist die Wohnungsnachfrage bundesweit in den letzten vier Jahren im Mittel pro Jahr um rund 80.000 Haushalte gestiegen, mit sinkender Tendenz. Der Anstieg der Zahl der Haushalte ist aber nicht mit der Neubaunachfrage gleichzusetzen, da regional gegensätzliche Entwicklungen bei bundesweiter Betrachtung saldiert werden. Weitere Abweichungen ergeben sich durch u.a. Ersatzbedarf, Nebenwohnsitze und Untermieterhaushalte. Laut der aktuellen empirica-Prognose liegt die Neubaunachfrage derzeit bei rund 275.000 Wohnungen pro Jahr mit sinkender Tendenz. Derzeit wird die Prognose überarbeitet, die neue Prognose wird vermutlich etwas niedriger liegen.

Bemerkenswert ist, dass die Haushaltsgröße nicht mehr flächendeckend sinkt. Vielmehr sinken die Haushaltsgrößen vor allem in kleinen Gemeinden noch, während sie in den Großstädten bereits seit einigen Jahren stagnieren. Diese Entwicklung ist gut durch die in ländlichen Räumen stärkere Alterung, den bisherigen Zuwachs der Familien in den Städten und den sich anspannenden

¹ Der Mikrozensus des Jahres 2020 ist nicht mit den Vorjahren vergleichbar, da es eine ganze Reihe von Änderungen in Bezug auf die Definition von Haushalten und vor allem auf die Erhebungsmethodik und die Hochrechnungsverfahren gab. Der ausgewiesene Rückgang der Zahl der Haushalte (Haupt- und Nebenwohnsitz) von rund 400.000 Haushalten hat damit keine Aussagekraft für den Wohnungsmarkt. Auf eine Darstellung wird verzichtet.

Wohnungsmärkten zu erklären. Für die Wohnungsnachfrage in den Großstädten aber bedeutet dies, dass ein Grund für den Anstieg der Wohnungsnachfrage dort weggefallen ist.

Abbildung 5.3: Entwicklung der durchschnittlichen Haushaltsgröße nach Gemeindegrößenklassen, 2005 – 2019

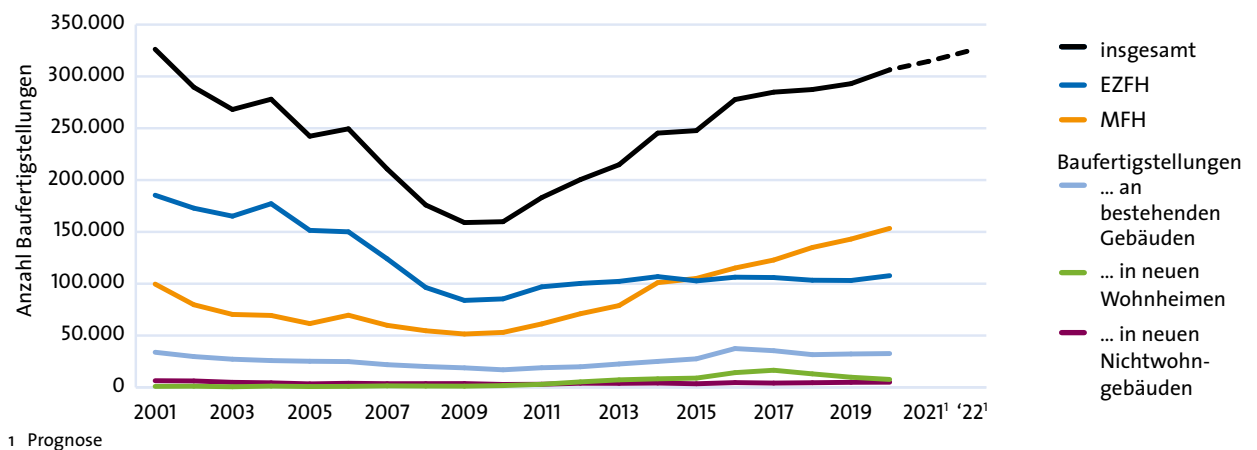


Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder

5.1.2 Angebotsentwicklung

Im Jahr 2020 wurden in Deutschland insgesamt 306.000 Wohnungen fertiggestellt. Damit entstanden erstmals seit fast 20 Jahren wieder mehr als 300.000 Wohnungen in einem Jahr. Gegenüber dem unteren Wendepunkt im letzten Zyklus im Jahr 2009 hat sich der Wohnungsbau fast verdoppelt.

Abbildung 5.4: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2020

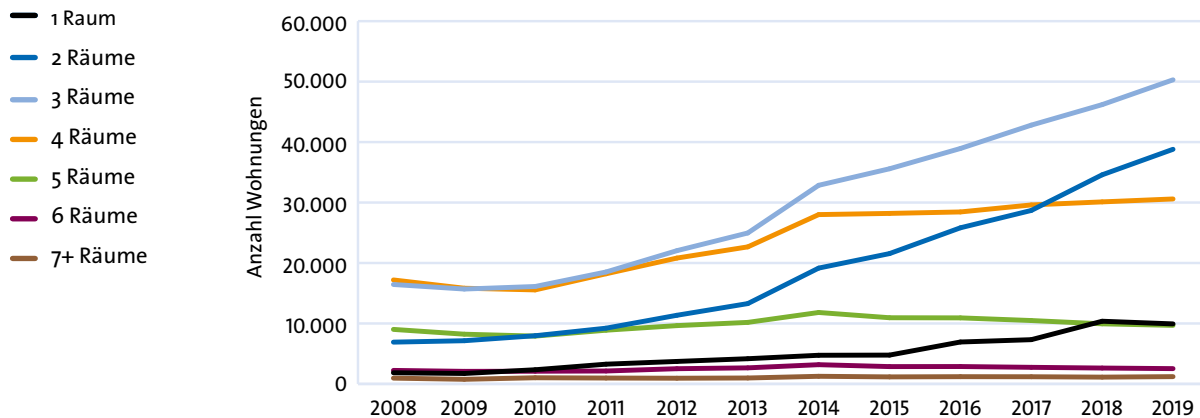


1 Prognose

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Der Anstieg der Wohnungsfertigstellungen erfolgte im Wesentlichen im Geschosswohnungsneubau. Seit 2010 ist die jährliche Zuwachsrate um 100.000 Einheiten auf 153.000 Fertigstellungen angestiegen, während der Anstieg in anderen Segmenten (bestehenden Gebäuden, in Nichtwohngebäuden und in Wohnheimen) gering war. Der Ein- und Zweifamilienhausbau stagniert ebenfalls seit Jahren bei gut 100.000 Einheiten, auch wenn die Zahl am aktuellen Rand leicht gestiegen ist.

Abbildung 5.5: Wohnungsfertigstellungen im Geschosswohnungsbau nach Zahl der Räume, 2008 – 2020



Quelle: Destatis

Innerhalb des Geschosswohnungsbaus wiederum konzentriert sich der Anstieg vollständig auf kleine Wohnungen. So verfünffachte sich die Zahl der fertiggestellten Zweiraumwohnungen fast und die Zahl der Dreiraumwohnungen verdreifachte sich. Besonders deutlich ist die vollständige Konzentration auf kleine Wohnungen seit 2014. Während die Zahl der Geschosswohnungen mit vier und mehr Räumen sehr konstant bei 44.000 Wohnungen pro Jahr stagnierte, stieg einzig die Zahl der Wohnungen mit ein, zwei, oder drei Räumen an. Bei der Interpretation ist zu berücksichtigen, dass eine abgeschlossene Küche bereits als ein Raum zählt – eine Vierraumwohnung ist mithin in der Regel eine Drei-Zimmer-Küche-Bad-Wohnung. Der Rückgang der durchschnittlichen Wohnungsgröße im Neubau hat hier seine Ursache. Die Interpretation, dass dieser Rückgang Folge eines einheitlichen Trends zu kleineren Neubauwohnungen sei („Alle rücken ein bisschen enger zusammen, das ist gut für die Umwelt“), ist falsch. Der Durchschnitt sinkt, da der Anteil großer, familiengerechter Wohnungen sinkt. Inwieweit diese Konzentration auf kleinere Wohnungen bedarfsgerecht ist, kann nur auf lokaler Ebene beurteilt werden. Bundesweit jedenfalls ist die Zahl der Haushalte mit drei und mehr Personen von 2010 bis 2020 mit 6,6% stärker gestiegen als die Zahl der kleineren Haushalte (+3,1%). Absolut nahm die Zahl großer Haushalte um rund 740.000 und die Zahl kleinerer Haushalte um 820.000 zu. Es könnte daher sein, dass die Konzentration auf kleine Wohnungen eine Folge politischer Mengenziele („Wir werden soundsoviel Tausend Wohnungen bauen!“) bei gleichzeitigem Druck zur Nachverdichtung und flächensparendem Bauen ist. 200 (kleine) Wohnungen klingen jedenfalls besser als 100 (große) Wohnungen.

Bauüberhang gestiegen

Im vergangenen Jahr 2021 dürfte die Zahl der Wohnungsfertigstellungen weiter auf 315.000 gestiegen sein und dürfte auch in den Folgejahren weiter langsam weiter steigen. Dieser absehbare Anstieg ist eine einfache Folge der in den letzten Jahren gestiegenen Zahl an Baugenehmigungen, was zu einem Anstieg des Bauüberhangs auf zuletzt (31.12.2020) 780.000 Wohnungen geführt hat. Der Bauüberhang führt nun zu weiter steigenden Fertigstellungszahlen. Endlich möchte man sagen – schließlich liegt die Zahl der jährlich genehmigten Wohnungen seit 2016 bei rund 350.000 oder mehr.

Der hohe Bauüberhang hat sich zudem aufgrund eines steigenden Time Lags zwischen Baugenehmigung und Baufertigstellung in den letzten Jahren vergrößert. Waren beispielsweise vom Genehmigungsjahrgang 2011 noch 59% am Ende des

Folgejahres (zum 31.12.2012) bereits fertigstellt, so sank diese Quote auf 42% beim Genehmigungsjahrgang 2017 (zum 31.12.2018). Gleichzeitig aber stieg die Fertigstellungsquote z.B. im zweiten und dritten Folgejahr nach der Baugenehmigung von 22% (7%) auf 27% (13%) an. Diese Verlängerung der Bauzeit dürfte eine Reihe von nachvollziehbaren Gründen haben – von der Auslastung der Bauwirtschaft über die steigenden Projektgrößen bis hin zu einer höheren Komplexität der Bauprojekte. Die längeren Baudauern werden auch dazu führen, dass die Fertigstellungszahlen noch weiter ansteigen, fast unabhängig davon, was in der nahen Zukunft passiert. Einzig ein drastischer Konjunkturereinbruch – wie in den Jahren 2008 und 2009 – könnte den Anstieg der Fertigstellungszahlen bremsen.

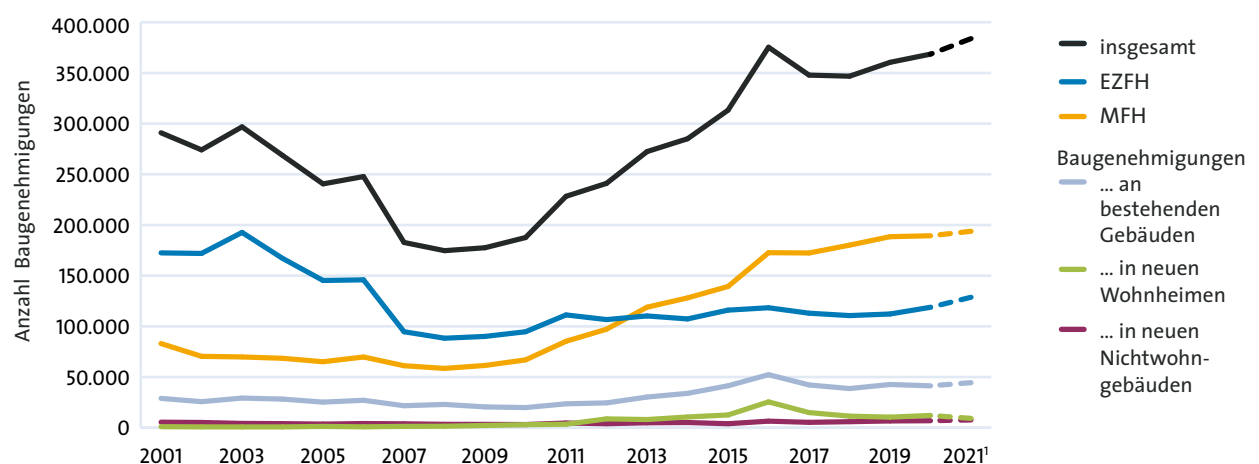
längere Bauzeiten

Wie stark die Zahl der Baufertigstellungen weiter steigt, hängt an der Zahl der Baugenehmigungen der letzten Jahre bzw. dem Bauüberhang sowie an der der zukünftigen Baugenehmigungen. Die Zahl der Baugenehmigungen hat sich seit 2008 kontinuierlich² von 174.000 auf 369.000 mehr als verdoppelt. Im Jahr 2021 dürfte die Zahl der Baugenehmigungen nochmals etwas höher bei 384.000 liegen. Die weitere Entwicklung in den nächsten Jahren ist derzeit nicht absehbar, aber für einen Anstieg der Fertigstellungszahlen auf 400.000 innerhalb der laufenden Legislatur – wie als Ziel im Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung formuliert – müsste die Zahl der Baugenehmigungen unrealistisch stark ansteigen, da nur ein kleinerer Anteil der in dieser Legislatur genehmigten Wohnungsbauvorhaben auch noch in dieser Legislatur fertiggestellt werden wird. Wird von einer nicht mehr weiter steigenden Baudauer ausgegangen – was angesichts weiter steigender Baugenehmigungen eine sehr optimistische Annahme wäre –, so müsste die Zahl der Baugenehmigungen schon im Jahr 2022 um über 70.000 auf über 460.000 steigen, da erst 2023 genehmigte Wohnungen nur in seltenen Fällen noch in dieser Legislaturperiode fertiggestellt werden dürften. Dies gilt insbesondere, wenn der Anstieg vor allem vom Mehrfamilienhausbau getragen werden soll, der naturgemäß längere Baudauern aufweist als der Ein- und Zweifamilienhausbau. Ein starker Anstieg der Baugenehmigungen in dieser Legislatur würde daher erst nach 2024 zu merklich höheren Fertigstellungszahlen führen.

Zahl der Baugenehmigungen gestiegen, ...

... aber trotzdem zu niedrig, um Fertigstellungsziele zu erreichen

Abbildung 5.6: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2021



¹ fortgeschrieben auf Basis der ersten 10 Monate

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>), Statistisches Bundesamt

² Das Jahr 2016 stellt hier eine Ausnahme dar. Der starke Anstieg der Genehmigungen war überwiegend auf den Bau von Unterkünften für Geflüchtete zurückzuführen, die als neu gebaute Wohnheime, aber auch in bestehenden Gebäuden errichtet wurden und zum Teil als Nichtwohngebäude firmieren.

5.1.3 Leerstände

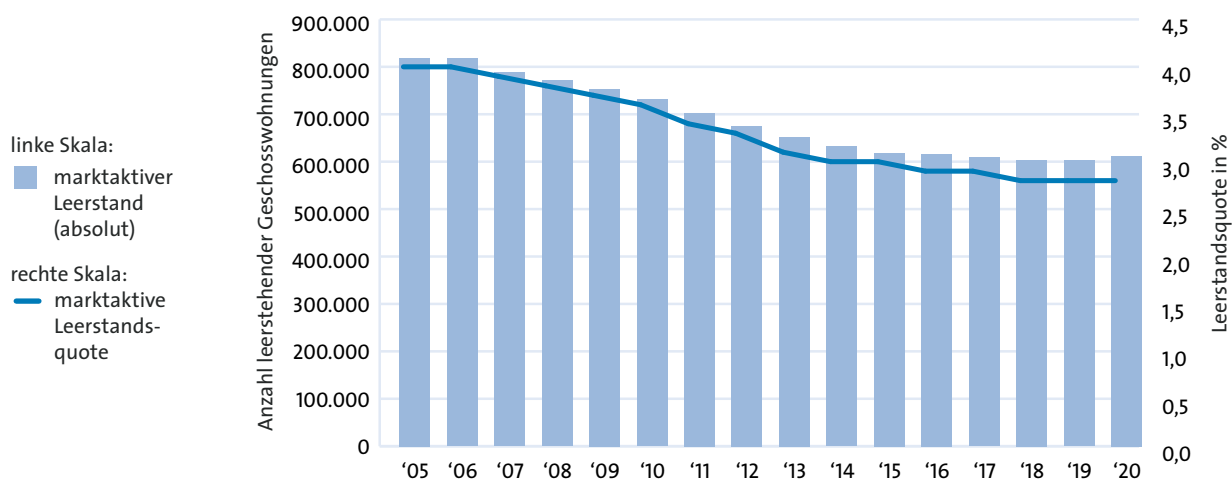
Der Anstieg der Fertigstellungszahlen bei gleichzeitigem Rückgang des Wachstums der Wohnungsnachfrage führt dazu, dass der Wohnungsneubau mit der Nachfrageentwicklung derzeit Schritt halten kann – zumindest auf bundesweiter Ebene.

Leerstand erstmals seit 15 Jahren gestiegen

Die Zahl der leerstehenden marktaktiven Geschosswohnungen – also Geschosswohnungen, die unmittelbar vermietbar oder mittelfristig aktivierbar sind – ist im Jahr 2020 erstmals nach 15 Jahren wieder auf gut 610.000 Wohnungen gestiegen. Zwar ist der Anstieg mit unter 10.000 Wohnungen nur minimal, aber da in den Vorjahren sich der Rückgang von Jahr zu Jahr bereits verminderte und 2019 zumindest stagnierte, ist der Wiederanstieg des Leerstandes kein zufälliger Ausreißer. Die Leerstandsquote lag bundesweit 2020 bei 2,8%. Für das Jahr 2021 gehen wir von einem weiteren leichten Anstieg der Leerstände aus.

Die Leerstände steigen dabei – auch dies ein neues Muster – nicht mehr nur in den ländlichen Abwanderungsgebieten Ostdeutschlands und Westdeutschlands, sondern auch in vielen kreisfreien Städten, darunter auch viele teure Schwarmstädte, und sogar in einigen A-Städten (vgl. Kapitel 5.2.3). Allerdings sind die Anstiege dort bislang nur marginal und ist der Leerstand dort trotz Anstieg oder Stagnation weiterhin sehr niedrig, sodass ein Leerstandsanstieg dort nur begrüßt werden kann.

Abbildung 5.7: Marktaktiver Leerstand in Deutschland, 2005 – 2020



Quelle: empirica ag (CBRE-empirica-Leerstandsindex)

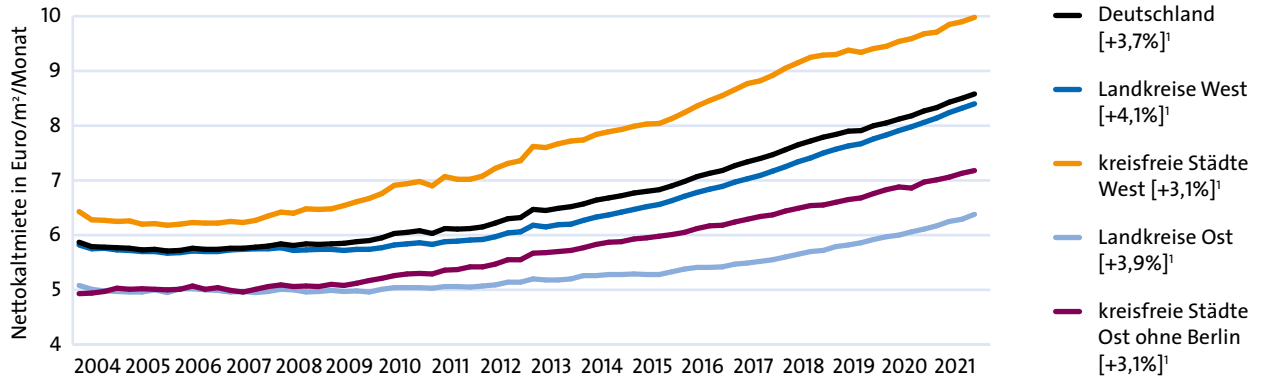
5.1.4 Entwicklung der Mieten

Die Angebotsmieten (hedonisch, nur Bestand) sind auch im Jahr 2021 weiter auf 8,46 Euro/m² gestiegen. Der Anstieg war mit +3,7% im bundesweiten Mittelwert in der gleichen Größenordnung wie im Vorjahr (+3,1%). Im Vergleich zur allgemeinen Preisentwicklung von 3,1% im Jahr 2021 stiegen real die Angebotsmieten also minimal. Aber dies ist natürlich eine Folge des sehr starken Preisanstiegs bei anderen Ausgabenpositionen der privaten Haushalte, insbesondere Energie und Lebensmittel, und damit nicht überzuinterpretieren.

Der stärkste Mietanstieg findet sich in den Landkreisen in Westdeutschland (+4,1%), während der Anstieg in den kreisfreien Städten mit 3,1% etwas moderater war. In den A-Städten betrug er im Mittel nur 2,7%, sodass nunmehr das dritte Jahr in Folge die Mieten in den A-Städten langsamer stiegen als im bundesweiten Mittelwert.

Mietenanstieg in den A-Städten verlangsamt sich

Abbildung 5.8: Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – IV 2021



Referenzwohnung: 60 – 80 m², gute Ausstattung, alle Baujahre, nur Bestand

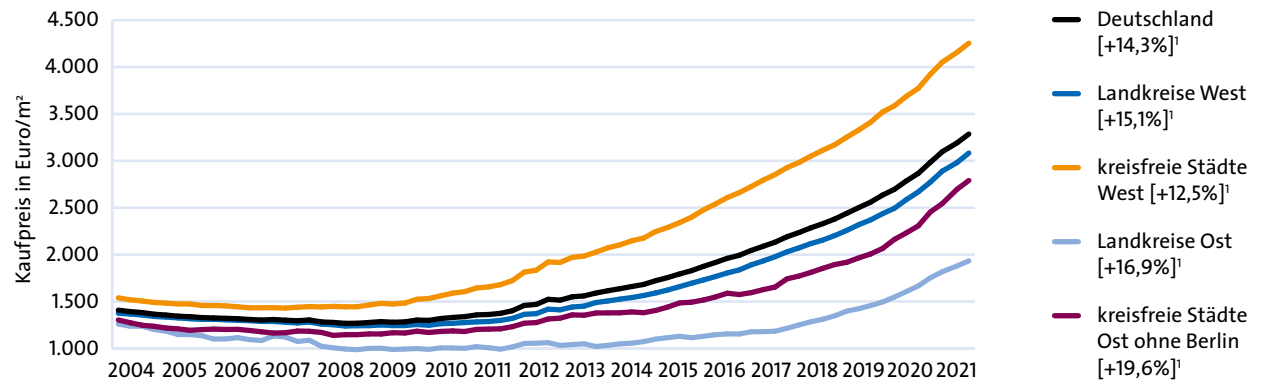
¹ Veränderung 2021 gegenüber 2020, Jahresmittelwert

Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank)

5.1.5 Entwicklung der Kaufpreise

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen (hedonisch, nur Bestand) sind im bundesweiten Mittelwert auch im Jahr 2021 wieder deutlich um 14,3% auf 3.140 Euro/m² gestiegen. Der Anstieg war damit nochmals leicht stärker als im Vorjahr mit 11,2%. 2021 war das sechste Jahr in Folge, in denen die Kaufpreise um 9% oder mehr stiegen. Im Vergleich zum unteren Wendepunkt des Immobilienpreiszyklus im Jahre 2009 haben sich die Kaufpreise damit weit mehr als verdoppelt (+146%).

Abbildung 5.9: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – IV 2021



hedonische Angebotspreise, Referenzwohnung: 60 – 80 m², gute Ausstattung, alle Baujahre, nur Bestand

¹ Veränderung 2021 gegenüber 2020, Jahresmittelwert

Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank)

Stützend auf die Preise dürfte noch der nochmalige Rückgang der Zinsen auf zuletzt rund 1,3% gewirkt haben. Dieser letzte Zinsschritt fand zwar schon im Jahr 2020 statt, aber er dürfte noch bis heute nachwirken.

Entsprechend ist der Kreditbestand für Wohnungsbaufinanzierungen auch 2021 um 7,3%³ weitergewachsen – das zwölfte Jahr in Folge. Auch auf der Finanzierungsseite findet sich daher das Muster eines sehr langen Aufschwungs, das bislang keine Anzeichen einer Abschwächung zeigt.

Preise und Kredite bereiten Sorgen

Diese enorme Höhe der Preise sowie das hohe Volumen der Wohnungsbaukredite und die andauernden Anstiege bereiten schon seit längerem Sorgen. Warnungen vor einer Überhitzung und einer Korrektur der Preise wurden an dieser Stelle sowie von anderer Seite schon mehrfach und vernehmlich geäußert. Die Bundesbank kritisiert, dass die Kreditvergabestandards gelockert werden würden, und diskutiert regulatorische Eingriffe wie eine Begrenzung der Schuldendienstbelastung der Erwerber.⁴ Der Verband Deutscher Pfandbriefbanken (vdp) verweist hingegen auf steigende Anfangstilgungen sowie stabile und am aktuellen Rand sogar leicht sinkende Fremdmittelanteile und Kreditbelastungsquoten, zumindest bei selbstnutzenden Erwerbern.⁵ Der vdp erklärt dies mit einer zunehmenden Zurückhaltung einkommens- und eigenkapitalschwächerer Erwerber, was nichts anderes bedeutet, als dass sich die Käufergruppe in Richtung stärkerer Haushalte verschiebt und der Markt dadurch enger wird. Schwächere Haushalte hingegen müssen auf die Wohneigentumsbildung verzichten.

Abbildung 5.10: Effektivzinssätze für Wohnungsbaukredite an private Haushalte, 2003 – 2021



anfängliche Zinsbindung über 10 Jahre

Quelle: Deutsche Bundesbank

Die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser (hedonisch, 100-150 m², gehobene Ausstattung, Bestand) sind im deutschen Mittelwert im vergangenen Jahr um 13% auf rund 3.455 Euro/m² gestiegen. Die Eigenheimpreise sind damit im vergangenen Jahr mit einer etwas höheren Rate als im Vorjahr gestiegen (10,7% 2020 gegenüber 2019). Seit 2009 stiegen die Kaufpreise um 108% und damit geringer als bei Eigentumswohnungen (+146%). Allerdings gleichen sich die

3 Rederer, Tomas, Der Baufr-Boom – Erste Anzeichen eines Höhepunktes, Präsentation von PwC, 2021, URL: <https://www.pwc.de/de/finanzdienstleistungen/banken/pwc-baufi-boom-12-2021.pdf>

4 Holtermann, Felix; Mallien, Jan, Bundesbank warnt vor steigenden Risiken auf dem Immobilienmarkt, Handelsblatt Online vom 25.11.2021, URL: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/finanzstabilitaetsbericht-bundesbankwarnt-vor-steigenden-risiken-auf-dem-immobilienmarkt/27833592.html>

5 Hofer, Thomas, Strukturen der Wohneigentumsfinanzierung 2021, vdp Spotlight, Dezember 2021, Download unter: https://www.pfandbrief.de/site/dam/jcr:15f0bf60-8e9e-4df2-b583-a86a0d095091/vdp_Spotlight_Wohneigentumsfinanzierung_2021_DE_final.pdf

Preissteigerungsraten an. Im letzten Jahr stiegen die Preise beinahe im Gleichschritt (13,0% zu 14,3%), was insofern bemerkenswert ist, als das mittlere Einfamilienhaus natürlich dezentraler liegt als die mittlere Eigentumswohnung. Die regionale Differenzierung folgt dabei dem gleichen Muster wie bei den Eigentumswohnungen.

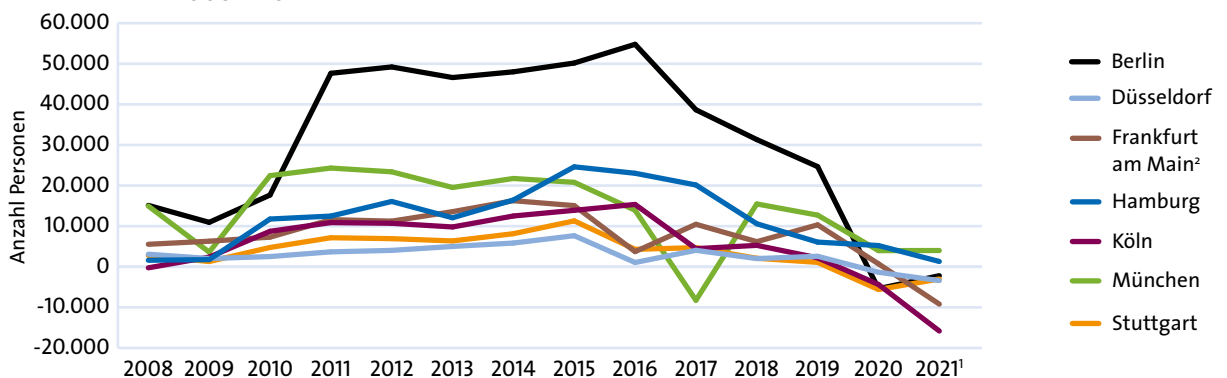
5.2 Wohnungsmarktentwicklung in den A-Städten

5.2.1 Nachfrage

Fünf der sieben größten Städte Deutschlands dürften im letzten Jahr Einwohner verloren haben, nur München und Hamburg dürften noch ein leichtes Wachstum ausweisen. Die Schrumpfung der A-Städte ist keine Folge der Corona-Pandemie, sondern vielmehr die Fortsetzung eines bereits um das Jahr 2015 erfolgten Trendbruchs. Gewannen die sieben A-Städte in der ersten Hälfte der 2010er Jahre noch erheblich Einwohner hinzu, sank seither der Gewinn Jahr um Jahr, bis er 2019 oder 2020 die Nulllinie erreichte und zuletzt negativ wurde. Es mag sein, dass die Corona-Pandemie hier beschleunigend gewirkt hat, aber sie war nicht ursächlich.

A-Städte verzeichnen größtenteils Einwohnerverluste ...

Abbildung 5.11: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich zum Vorjahr in den A-Städten, 2008 – 2021



1 Schätzung auf Basis von Monatsdaten Januar – Juni, teilweise bis November

2 Frankfurt am Main 2018, 2021: Registerbereinigungen

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

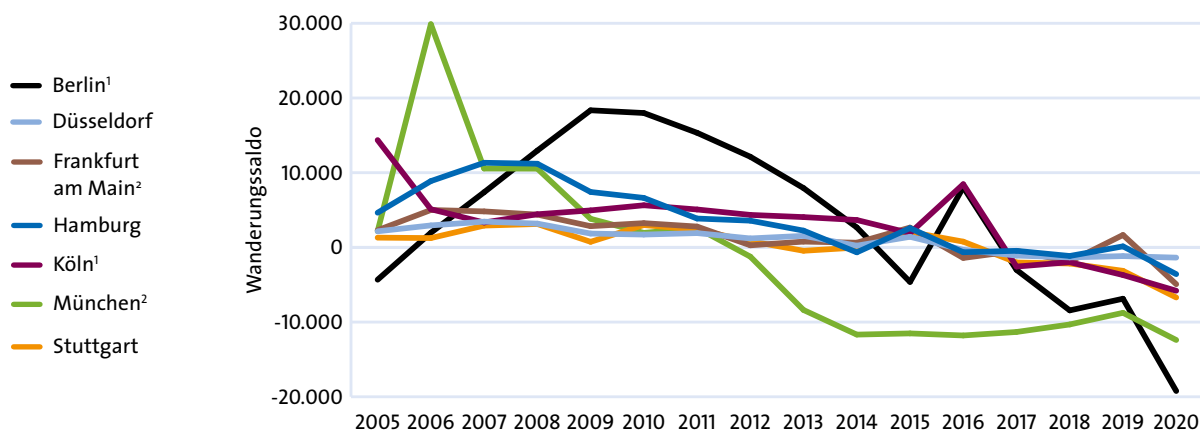
Der Bevölkerungsverlust der A-Städte ist eine Folge von Wanderungsverlusten. Die Zeiten, in denen gerade die A-Städte Wanderungsziel aus allen Richtungen waren, sind längst zu Ende gegangen. In der Binnenwanderung – zwischen A-Stadt und allen anderen Regionen in Deutschland – verlieren alle A-Städte nunmehr das vierte Jahr in Folge Einwohner.

... durch Abwanderung

Die Auslandszuwanderung überdeckte zunächst den Rückgang in der Binnenwanderung, vor allem Mitte bis Ende der 2010er Jahre. Aber auch die Wanderungsgewinne gegenüber dem Ausland sind seit ihrem Höhepunkt – meist 2015/2016 – beständig um rund 50% bis 75% gesunken. Auch in der Auslandszuwanderung hat der Rückgang weit vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie eingesetzt, auch wenn die Jahre 2015/2016 natürlich Ausnahmejahre aufgrund des starken Zuzugs von Geflüchteten waren. Trotzdem gilt: Die Gewinne gegen-

über dem Ausland waren in allen A-Städten in jedem Jahr des vergangenen Jahrzehnts höher als 2020.

Abbildung 5.12: Saldo der Binnenwanderung in den A-Städten, 2005 – 2020

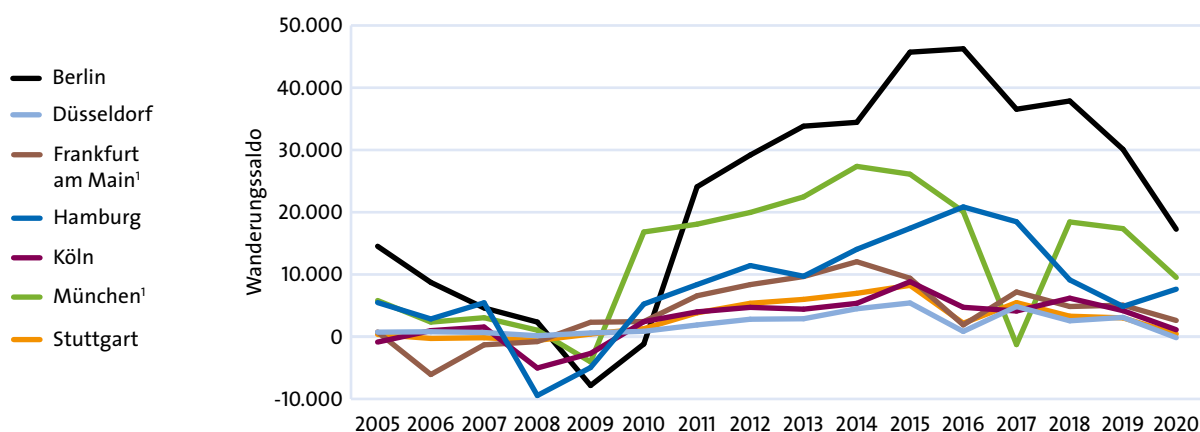


1 Berlin, Köln 2016: Überhöhung des Wanderungsgewinns aufgrund einer Umstellung der Berichtsroutine zwischen Einwohnermeldeämtern und Statistischen Ämtern 2016

2 München 2006, Frankfurt am Main 2019: Überhöhung aufgrund Einführung einer Zweitwohnsitzsteuer

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Abbildung 5.13: Saldo der Auslandszuwanderung, A-Städte, 2005 – 2020

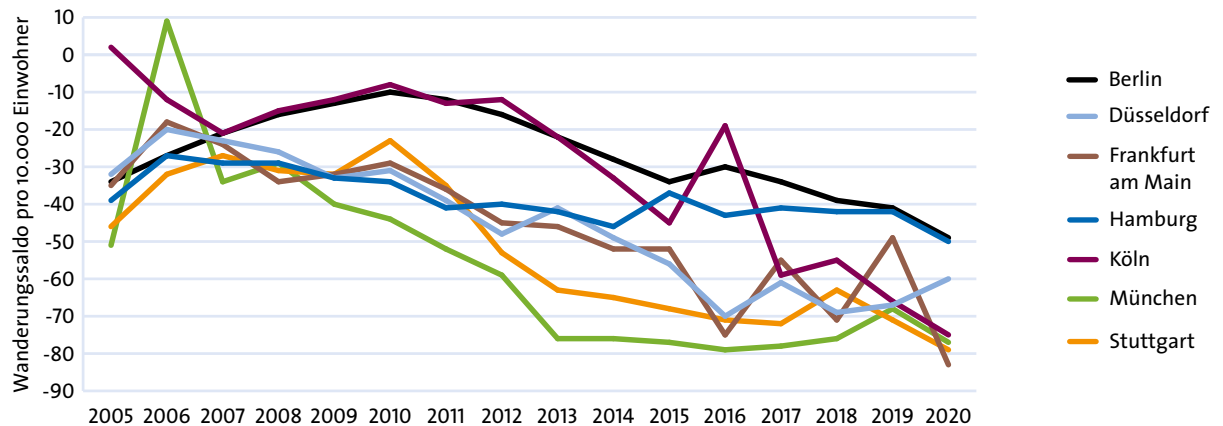


1 München 2017, Frankfurt am Main 2018: Registerbereinigungen

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Einwohnerstatistiken der Städte, IT.NRW

Der Wanderungsverlust der A-Städte ist zunächst natürlich eine Folge der wieder erstarkten Suburbanisierung, der Abwanderung aus der Kernstadt in den Speckgürtel der Stadt. Die folgende Abbildung 5.14 zeigt den zunehmenden Wanderungsverlust der A-Städte an ihr Umland. Das Umland wurde dabei großzügig abgegrenzt (z.B. München: von Mühlendorf bis Weilheim-Schongau), da zum einen sich die Suburbanisierungsgebiete ausbreiten und zum zweiten, damit die Suburbanisierungsgebiete sich zwischen den Städten in der Größe vergleichen lassen.

Abbildung 5.14: Suburbanisierung der A-Städte (weite Abgrenzung), 2005 – 2020



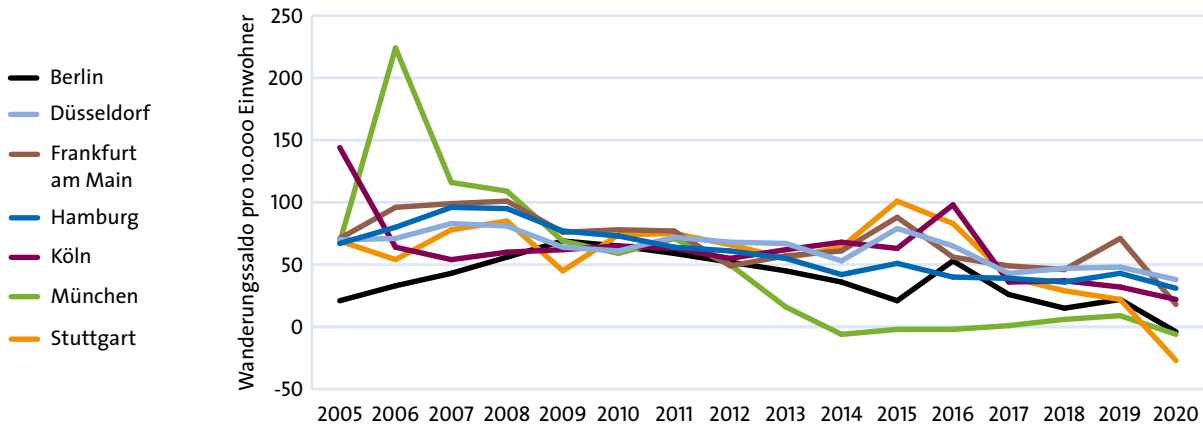
Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Deutlich wird, dass die meisten Städte durchgehend Einwohner an ihr Umland verlieren und dies auch schon z.B. Ende der 2000er Jahre, als der Wohnungsmarkt noch als ausgeglichen galt. Zudem wird deutlich, dass die Suburbanisierung zugenommen hat. Zwar gelang es Hamburg und München, die Wanderungsverluste zumindest nicht weiter steigen zu lassen, aber das Niveau ist mit jährlich gut 40 bzw. knapp 80 Personen pro 10.000 Einwohner weiterhin sehr hoch. Insbesondere bei Köln fällt der Anstieg drastisch aus. Verlor Köln 2010 nur gut 12 Personen pro 10.000 Einwohner, so sind es am aktuellen Rand fast 80. Auch in Berlin hat sich die Suburbanisierung verstärkt, im Jahre 2020 verlor die Stadt fast 18.000 Einwohner an ihr Umland.

Die Erfahrung mit früheren Suburbanisierungswellen lehrt, dass diese, einmal etabliert, eine Eigendynamik entwickeln. Die Suburbanisierung verstärkt sich selbst gleich über mehrere Kanäle. Mit zunehmendem Neubau, meist von Eigenheimen im Umland, professionalisieren sich die Abläufe bei allen Beteiligten und weitere Kommunen lernen von ihren Nachbarn. Mit zunehmender Suburbanisierung steigt die Zahl der „städtischen“ Angebote von Geschäften über Restaurants bis Fitnessstudios, sodass der Umzug ins Umland immer weniger einhergeht mit dem Verzicht auf eher städtische Angebote. Vor allem aber nimmt die Zahl „gleichgesinnter Ex-Städter“ immer weiter zu, bis zu dem Punkt, dass gerade junge Familien eher im Umland ihresgleichen finden als in der Kernstadt. Bremsend wirken die nunmehr auch im Umland stark steigenden Preise und gegebenenfalls überlasteten Infrastrukturen insbesondere für den Verkehr.

Aber die Suburbanisierung ist in der Zwischenzeit nicht mehr die einzige Schwachstelle der A-Städte. Früher, in der ersten Hälfte der 2010er Jahre, gewannen die A-Städte kräftig gegenüber dem restlichen Bundesgebiet. Diese Wanderungsgewinne waren die Basis für den Aufschwung der A-Städte – alle wollten nach Berlin, München etc. Aber auch diese Wanderungsgewinne sind kontinuierlich gesunken. Im Jahr 2020 waren bereits drei der sieben A-Städte auf der Verliererseite (Stuttgart, München, Berlin) und bei den anderen reichten diese Gewinne nicht mehr aus, die Suburbanisierungsverluste zu kompensieren. Nochmals sei darauf hingewiesen, dass das Umland weit abgegrenzt wurde. Der Verlust mit dem restlichen Deutschland ist also nicht durch ein zu eng abgegrenztes Suburbanisierungsgebiet erklärbar.

Abbildung 5.15: Wanderungssaldo der A-Städte mit übrigen Deutschland, 2005 – 2020



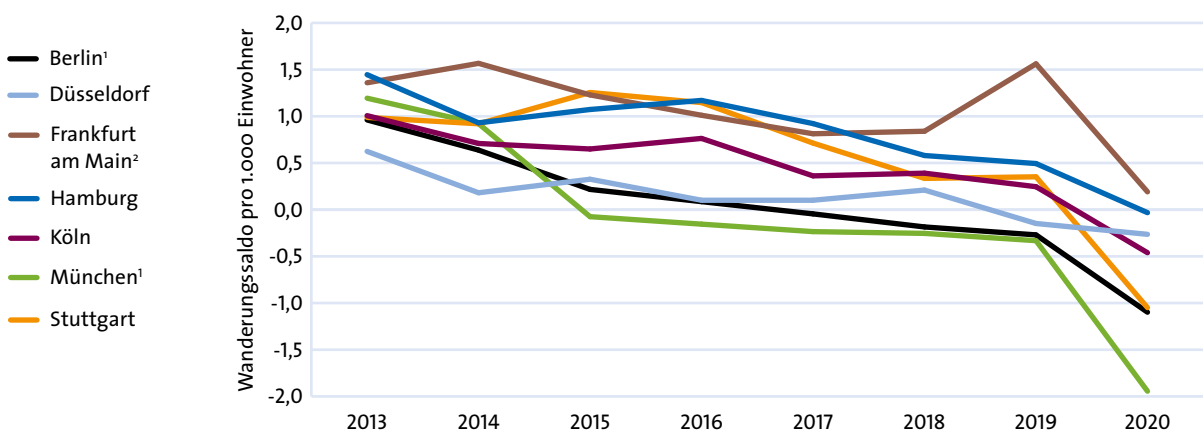
ohne Suburbanisierung

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

ländliche Räume gewinnen hinzu

Tatsächlich gewinnen in der Zwischenzeit auch die ländlichen Räume außerhalb der Suburbanisierungsgebiete Einwohner zulasten der A-Städte hinzu, wie bereits ausführlich im Frühjahrsgutachten 2021 dargestellt. Der Trend zur „neuen Landlust“ hat sich bestätigt. Die deutlichen Knicke in den Zeitreihen im ersten Pandemiejahr 2020 lassen sich natürlich wunderbar in die häufig gewebte „Corona-Homeoffice“-Geschichte einpflegen, aber hier würden wir zur Vorsicht raten. Es wird zumindest in Teilen auch an einem geringen Fortzug in die A-Städte liegen, z.B. aufgrund ausbleibender Studierender. In der Folge dürfte im Jahr 2021 oder 2022 der Wanderungssaldo gegenüber den ländlichen Räumen wieder etwas zurückgehen, aber sich vermutlich an den – aus Sicht der ländlichen Räume – positiven Trend der Vorjahre wieder annähern.

Abbildung 5.16: Wanderungssaldo der A-Städte mit ländlichen Regionen im übrigen Deutschland, nur deutsche Staatsangehörige, 2012 – 2020



ohne Suburbanisierung

1 Berlin, München 2016: Mittelwert aus 2015 – 2017 aufgrund zeitlich verzögerter Ummeldungen

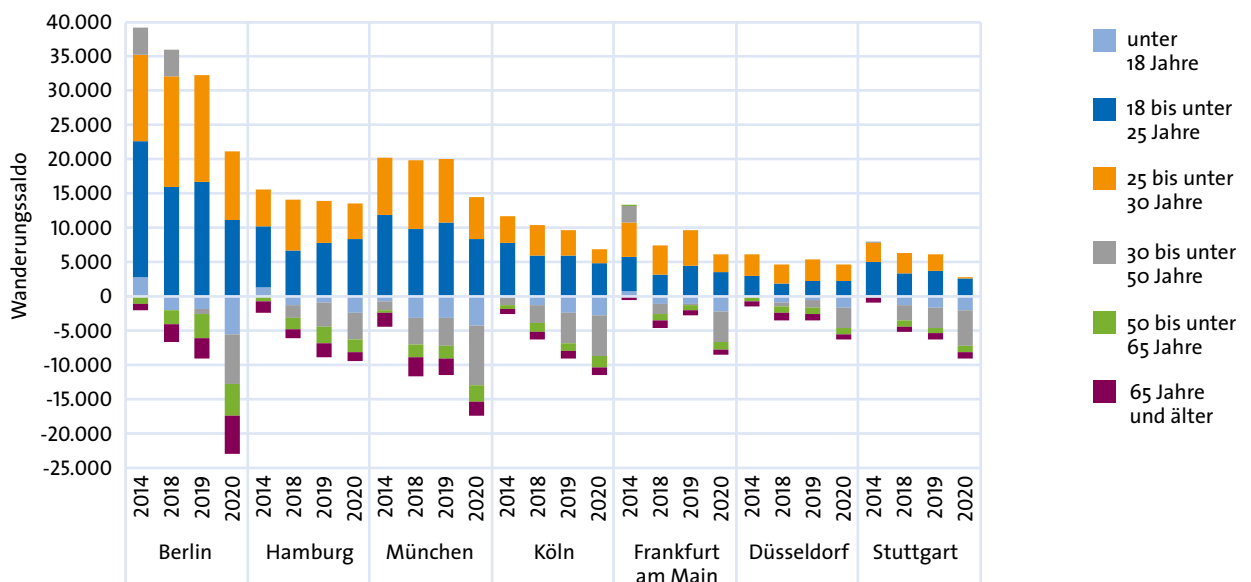
2 Frankfurt am Main 2019: Einführung einer Zweitwohnsitzsteuer

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Die Wanderungsverluste der A-Städte bzw. die deutlich gesunkenen Wanderungsgewinne lassen sich sehr deutlich auf bestimmte Altersklassen zurückführen. Dies sind die unter 18-Jährigen sowie die 30- bis 50-Jährigen, sodass die Interpretation einfach ist: Die Familien verlassen die A-Städte. Hinzu kommen mehr oder minder große Verluste bei den über 50-Jährigen und den über 65-Jährigen.

Wanderungsgewinne erzielen die A-Städte nur noch bei den 18- bis 30-Jährigen – ebenfalls mit sinkender Tendenz –, während die Wanderungsverluste der 30- bis 50-Jährigen und der Kinder stetig wachsen. Dies ist eine deutliche Veränderung gegenüber früher. Kamen früher junge Menschen in die A-Städte, um zumindest überwiegend dort auch nach einer eventuellen Familiengründung zu bleiben, so verlassen sie nun die Städte nach der Familiengründung. Dies wird auch bald sichtbar in den Städten werden. Geradezu berühmte Entwicklungen, wie der Wandel von Prenzlauer Berg in Berlin zu einem Boogaboo-Viertel mit Heerscharen an jungen Müttern und Vätern, die mit Kinderwagen die Cafés bevölkern, werden sich nicht wiederholen, sondern eine Ausnahme bleiben. Die sehr expansiven Schulentwicklungspläne, die z.T. noch auf den enormen Wachstumsraten aus Mitte der 2010er Jahre stammen, als die Zahl der Kinder noch mit Raten von 2% bis über 3% pro Jahr stiegen, könnten sich als zu optimistisch herausstellen. In vier der sieben A-Städte (Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Stuttgart) sank 2020 die Zahl der unter 15-Jährigen, in den anderen wuchs sie noch um 0,7% bis 0,8%. Allein im Jahr 2020 verloren die A-Städte zwischen 1% und mehr als 2% der Kinder durch Wanderungen.

Abbildung 5.17: Entwicklung des Wanderungssaldos nach Altersgruppen in den A-Städten, 2014, 2018 – 2020



Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Insgesamt dürfte die starke Wachstumsphase der A-Städte beendet sein. Die Suburbanisierung ist hoch und steigt weiter, die Wanderungsgewinne gegenüber den sonstigen Regionen Deutschlands sind stark rückläufig und zum Teil bereits negativ und die Auslandszuwanderung schwächelt.

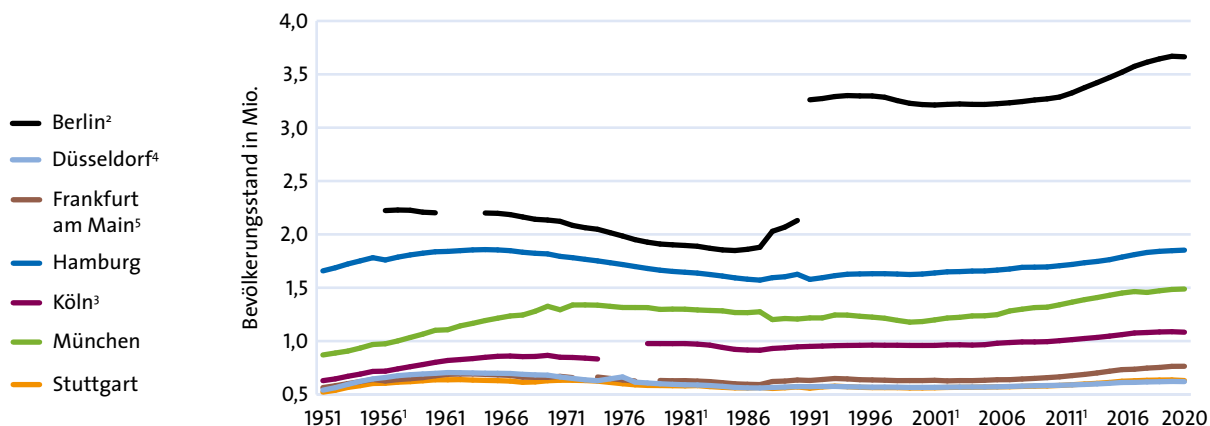
*Rückkehr zu
früheren
Wachstumsraten
unwahrscheinlich*

Diese Entwicklungen haben bereits deutlich vor Beginn der Pandemie eingesetzt, sodass auch mit dem Ende der Pandemie bzw. der Beschränkungen durch die Pandemie nicht damit gerechnet werden kann, dass die A-Städte wieder auf ihren alten Wachstumspfad zurückkehren werden. Zwar könnte mit einem Wiedererstarken der Zuwanderung aus dem Ausland gerechnet werden und die Studierenden werden auch wieder in ihre Universitätsstädte ziehen, um in das Studentenleben einzutauchen. Aber es ist fraglich, ob dies wieder für ein positives Wachstum ausreicht. In jedem Falle aber werden frühere Wachstumsraten nicht mehr erreicht werden.

Gegen eine Wachstumsschwäche oder gar Schrumpfung der A-Städte mag eingewendet werden, dass dagegen doch der weltweite „Megatrend“ der Urbanisierung stehen würde. Städte, insbesondere Metropolen, wachsen immer. Das war schon immer so und es wird auch immer so sein und das ist auch gut so. Entsprechend muss weiter gebaut werden, allen voran Wohnungen. Städtisches Wachstum sei quasi ein Naturgesetz.

Aber ewiges Wachstum gab es nie. Die folgende Grafik zeigt die Einwohnerentwicklung der A-Städte seit 1950. Alle A-Städte sind zwar seit der Jahrtausendwende kräftig gewachsen, vor allem in den letzten zehn Jahren. Aber in den Jahrzehnten davor schrumpften sie.

Abbildung 5.18: Bevölkerungsentwicklung der A-Städten, 1950 – 2020



1 Zensus : 1961, 1971, 1981, 1987, 2001, 2011

2 bis 1989 nur West-Berlin

3 Köln: 1975 Gemeindegebietsreform

4 Düsseldorf: 1975 Gemeindegebietsreform

5 Frankfurt am Main: 1977 Gemeindegebietsreform

Quelle: Destatis

So sank in Hamburg die Zahl der Einwohner von 1964 bis Ende der 1980er Jahre um rund 290.000 Einwohner und trotz des Wiederanstiegs seither liegt heute die Zahl der Einwohner immer noch rund 10.000 Einwohner leicht unter dem bisherigen Höchstwert von 1964.

Düsseldorf verlor kontinuierlich über einen Zeitraum von 25 Jahren (1961 bis 1986) sogar insgesamt gut 20% seiner Einwohner und ist heute mit 622.000 noch weit von seinem bisherigen Höchststand von 705.000 Einwohnern entfernt.

München schert etwas aus der Reihe aus, da die Schrumpfung in München nicht schon Anfang der 1960er Jahre einsetzte, sondern erst Anfang der 1970er Jahre,

dafür aber reichte die Schrumpfungsperiode bis Ende der 1990er Jahre. Zwischen 1972 und 1998 verlor München, trotz eines kurzen Booms nach der Wiedervereinigung, insgesamt gut 160.000 oder 14% seiner Einwohner. Immerhin erreichte München aber schon 2012 wieder seinen früheren Höchststand.

Die anderen A-Städte blicken ebenfalls auf eine langjährige Schrumpfungsperiode zurück, auch wenn sich diese aufgrund zwischenzeitlicher Eingemeindungen nicht exakt beziffern lässt.

Metropolen können also durchaus schrumpfen. Aber könnte dieses Muster wiederkehren? Könnte den Metropolen wieder eine Phase der Schrumpfung bevorstehen? Zumindest eine Analogie spricht dafür. Die langjährige Schrumpfung der Metropolen in den – je nach Stadt etwas verschoben – 1960er bis 1990er Jahren setzte nach einer Phase starken Wachstums in den 1950er und 1960er Jahren ein, als die Mieten stiegen und flächendeckende Vollbeschäftigung herrschte. Insofern ist heutige Situation vergleichbar mit den 1960er Jahren.

*heutige Situation
vergleichbar mit den
1960er Jahren*

Es ist absehbar, dass schon die bloße Vorstellung von schrumpfenden Metropolen auf Widerspruch von verschiedenen Seiten stoßen wird, vor allem aus städtischer Perspektive. Umweltschützern dürfte der Flächenverbrauch einer dezentralen Bevölkerung Sorgen bereiten, da Dörfer nun mal Einfamilienhausgebiete sind. Klimaschützer könnten darauf hinweisen, dass ein hoher Urbanisierungsgrad häufig Voraussetzung für die Einführung und Verbreitung CO₂-sparender Technologien von ÖPNV bis Fernwärme ist. Bauträgern könnte schlicht die zukünftige Nachfrage fehlen – kaum ein Bauträgerprospekt kommt schließlich derzeit ohne den Hinweis auf den Megatrend Urbanisierung aus.⁶ Eingefleischte sogenannte „Anywheres“ (David Goodhart) könnten pikiert sein, wenn ihr urbaner Lebensentwurf vielleicht nicht mehr von allen als erstrebenswert angesehen wird und sie gleichzeitig realisieren, dass ihr natürliches Habitat eng begrenzt ist auf innerstädtische Altbauquartiere mit jederzeitigem Zugang zu Matcha-Tee.

Noch ist in keiner Weise absehbar, dass den A-Städten eine Phase der Schrumpfung bevorsteht. Aber die Akteure in Politik und Immobilienwirtschaft sollten eine solche Entwicklung nicht gleich reflexhaft ablehnen, sondern zumindest als mögliches Szenario bei ihren Bewertungen berücksichtigen.

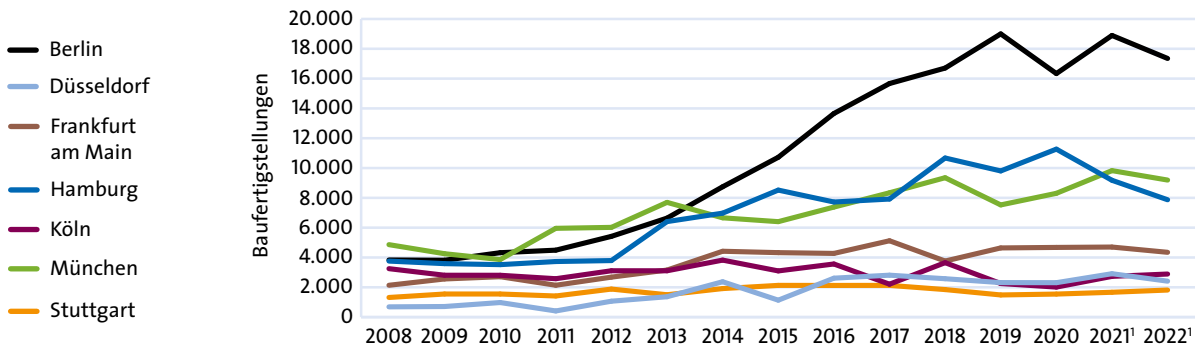
5.2.2 Angebot

Der Wohnungsneubau stagniert in allen A-Städten. Zwar gelang es den meisten A-Städten (außer Köln und Stuttgart), zunächst den Wohnungsbau deutlich zu steigern, aber seit nunmehr mindestens drei Jahren steigt die Zahl der fertiggestellten Wohnungen nicht mehr weiter an. In Berlin schwankt die Zahl der fertiggestellten Wohnungen seit 2018 um die 18.000 Wohnungen, in Hamburg um 10.000, in München um 9.000 und in Frankfurt bereits seit 2014 um 5.000 Wohnungen. Auch für das Jahr 2022 kann nicht mit einem neuen Anstieg der Fertigstellungszahlen gerechnet werden.

*Wohnungsneubau
stagniert*

⁶ Trotzdem muss niemand seine schöne Urbanisierungsthese über Bord werfen. Die UN klassifiziert in Deutschland „urban“ auf Ebene der Landkreise und kreisfreien Städte. Als „urban“ gelten Landkreise ab einer Bevölkerungsdichte von 150 Einwohnern/km². Als „urban“ gelten damit auch Landkreise wie der Vogtlandkreis in Thüringen oder die Landkreise Leer in Ostfriesland, Rottweil im Schwarzwald und Westerwald in Rheinland-Pfalz. Mit dieser Definition von „urban“ ändert eine neue „Landlust“ nichts am Urbanisierungstrend, auch da dank Zuwanderung die Zahl der Landkreise, die die Schwelle von 150 Einwohner/km² überschreiten, zunimmt.

Abbildung 5.19: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2008 – 2022

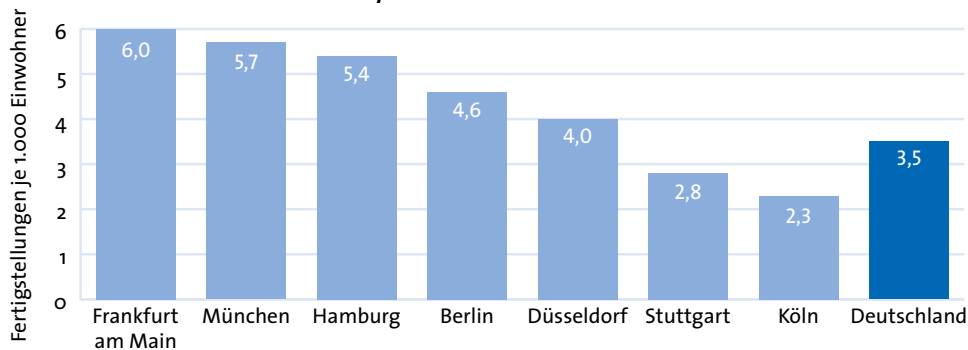


¹ Schätzung

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Die Stagnation des Wohnungsneubaus erfolgt allerdings auf unterschiedlichem Niveau. Während Frankfurt, München und Hamburg doch recht deutlich über dem bundesweiten Mittelwert liegen, wird in Berlin und Düsseldorf nur etwas mehr als im Mittel gebaut. In Köln und Stuttgart liegt der Wohnungsneubau sogar deutlich unter dem bundesdeutschen Mittelwert.

Abbildung 5.20: Baufertigstellungen je 1.000 Einwohner in den A-Städten, Durchschnitt 2017 – 2020



Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Eingedenk der unterschiedlichen Niveaus ist insbesondere die Stagnation in den Städten Berlin, Köln, Düsseldorf und Köln bemerkenswert. Während vor allem Frankfurt, aber auch München und Hamburg zumindest auf vergleichsweise hohem Neubauniveau stagnieren, gilt dies nicht für die anderen A-Städte. Insbesondere die Stagnation auf äußerst niedrigem Niveau in Köln und Düsseldorf ist mehr als bemerkenswert. Diese Städte bauen weiterhin so, als hätte es eine Wohnungsknappheit nie gegeben.

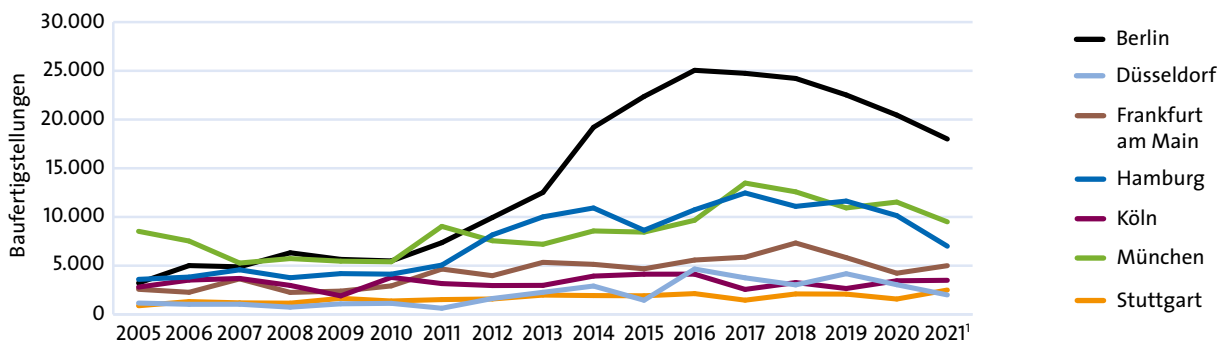
*kaum große
Wohnungsbauprojekte*

Die Stagnation des Neubaus dürfte vermutlich in dem praktisch vollständigen Fehlen von wirklich großen Wohnungsbauprojekten seine Ursache haben. Von ganz wenigen Ausnahmen wie der Hafencity in Hamburg (7.500 Wohneinheiten), dem Riedberg in Frankfurt (6.000 Wohneinheiten) und der Europa-City in Berlin (3.000 Wohneinheiten) abgesehen, wurden in Deutschland kaum Großprojekte fertiggestellt. Vielmehr gelten Projekte mit 1.500 Wohnungen bereits als Großprojekte, während die Mehrheit der neuen Wohnungen in Baulücken und in kleineren B-Plan-Projekten entstehen muss. Zwar sind größere Wohnungsbauprojekte in verschiedenen Planungsstadien, aber eben weiterhin nur in Planung.

Auch in den nächsten drei bis vier Jahren kann nicht mit einem weiteren Anstieg der Wohnungsfertigstellungen gerechnet werden. Dazu hätte die Zahl der genehmigten Wohnungen in den letzten ein oder zwei Jahren weiter ansteigen müssen, was aber nicht geschehen ist. Ganz im Gegenteil sank die Zahl der Genehmigungen sogar ab, zumindest in den A-Städten, in denen sie zuvor überhaupt gestiegen war. Besonders markant war der Rückgang in Berlin, wo die Zahl der Genehmigungen seit 2016 beständig auf vermutlich nur noch gut 18.000 Wohnungen im Jahre 2021 gesunken ist, das ist rund ein Drittel weniger als 2016.

Zahl der Baugenehmigungen für Anstieg der Fertigstellungen zu gering

Abbildung 5.21: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2005 – 2021



¹ Schätzung auf Basis der monatlichen Baugenehmigungsstatistik der Städte und Länder

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Die sinkende Zahl der Baugenehmigungen wird aber in der nahen Zukunft zumindest noch keinen Rückgang der Baufertigstellungen nach sich ziehen. Der Bauüberhang (genehmigte, aber noch nicht fertiggestellte Wohnungen) ist – zumindest in den Städten, in denen in den 2010er Jahren die Genehmigungszahlen überhaupt stiegen – noch groß genug. Mit einem Rückgang des Wohnungsneubaus ist daher – wenn die Genehmigungszahlen nicht wieder ansteigen – so etwa ab dem Jahr 2024 zu rechnen.

Abbildung 5.22: Bauüberhang (Wohnungen) in den A-Städten, 2020

Region	Bauüberhang seit 2012	Bauüberhang je 1.000 Einwohner ¹	Bauüberhang je Fertigstellung ²
Stuttgart	205	0,3	0,1
Köln	3.237	3,0	1,1
München	22.265	15,0	3,0
Frankfurt am Main	10.918	14,3	2,7
Hamburg	20.706	11,2	2,5
Düsseldorf	8.353	13,5	4,0
Berlin	68.125	18,6	5,4
Deutschland	553.493	6,7	2,1

¹ Bauüberhang seit 2012

² Fertigstellungen im Mittelwert 2012 – 2020

Quelle: Destatis, eigene Berechnungen

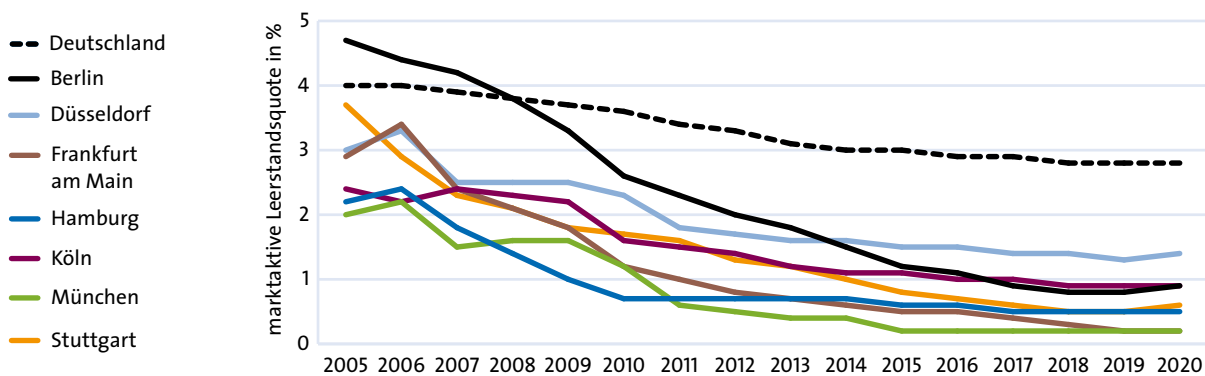
5.2.3 Vergleich von Angebot und Nachfrage, Wohnungsleerstand

Mit sinkender Einwohnerzahl und stagnierender Haushaltsgröße ist im letzten Jahr in sechs der sieben A-Städte die Wohnungsnachfrage gesunken und in München nur minimal gestiegen. Dank des gleichzeitigen Wohnungsneubaus stieg das Wohnungsangebot, sodass Angebot und Nachfrage sich gegensätzlich entwickelten.

In der Folge stieg der Leerstand in einigen der A-Städte und stagnierte in den anderen. Nach nunmehr fast 15 Jahren stetig sinkender Leerstandsquote ist ein Wiederanstieg einerseits natürlich sehr erfreulich. Andererseits aber ist der Wohnungsleerstand in allen A-Städten noch weit entfernt von einem auskömmlichen Niveau mit einer ausreichenden Fluktuationsreserve von 2,5% bis 3%.

Trotzdem ist ein steigender Wohnungsleerstand natürlich ein klares Zeichen für das Ende des Wohnungsmarktzyklus und dafür, dass die Anspannung auf dem Wohnungsmarkt anfängt nachzulassen.

Abbildung 5.23: Marktaktiver Leerstand in den A-Städten, 2005 – 2020



Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

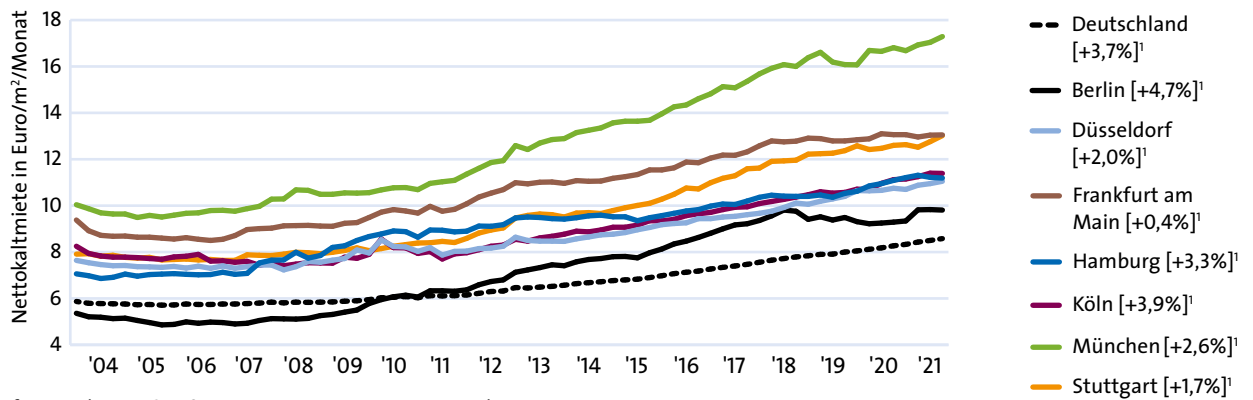
5.2.4 Mietentwicklung in den A-Städten

Mieten nur noch leicht gestiegen

Die Mieten (Angebotsmieten, hedonisch, nur Bestand) sind in den A-Städten im Jahr 2021 nur noch leicht gestiegen. Der Mietanstieg in den A-Städten fiel mit Ausnahme von Berlin und Köln niedriger aus als im bundesweiten Mittel von 3,7%. In Berlin fand der vergleichsweise hohe Anstieg um 4,7% im zweiten Quartal 2021 statt, also dem Quartal, in dem der sog. Mietendeckel außer Kraft gesetzt wurde. Der Anstieg ist damit vor allem ein statistischer Effekt, der sich nicht wiederholt. In den anderen Quartalen stieg die Angebotsmiete in Berlin praktisch nicht.

Der abgeschwächte Anstieg der Mieten in den A-Städten ist keine Folge der Corona-Pandemie, sondern von der oben beschriebenen Verschiebung der Angebots-Nachfrage-Relationen und deutete sich bereits in den Jahren zuvor an. Seit etwa 2016/2017 – als jährlich die Angebotsmieten noch mit Werten von 5% bis 7% stiegen – sanken die Anstiege kontinuierlich von Jahr zu Jahr ab. In Berlin steigt die Angebotsmiete seit bereits 2018 nicht mehr an. Nur in Hamburg ist das Muster anders: Nach geringen Anstiegen von rund 1,5% pro Jahr in der Mitte der 2010er Jahre steigen die Mieten nun etwas schneller als zuvor, erreichen aber nicht die Werte der anderen Städte während ihrer Hochphase.

Abbildung 5.24: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2004 – IV 2021



Referenzwohnung: 60 – 80 m², gute Ausstattung, nur Bestand

¹ Veränderung 2021 gegenüber 2020, Jahresmittelwerte

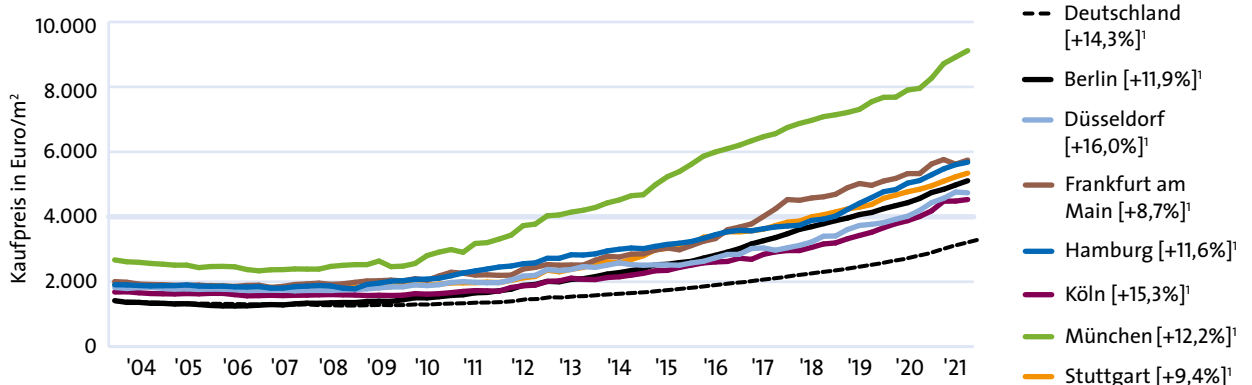
Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank)

5.2.5 Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten

Im Gegensatz zu den Mieten steigen die Kaufpreise von Eigentumswohnungen weiterhin deutlich an. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Kaufpreise 2021 in den A-Städten nochmals um 10% bis 15%. Seit nunmehr sechs Jahren in Folge liegt im Mittel aller A-Städte der Anstieg bei rund 10% oder mehr pro Jahr. Tatsächlich war der Anstieg im Jahr 2021 sogar nochmals etwas höher als in den Vorjahren. Im Vergleich zum unteren Wendepunkt im Jahre 2008 haben sich die Kaufpreise in etwa verdreifacht.

*erneut deutlicher
Preisanstieg*

Abbildung 5.25: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2004 – IV 2021



Referenzwohnung: 60 – 80 m², gute Ausstattung, alle Baujahre, nur Bestand

¹ Veränderung 2021 gegenüber 2020, Jahresmittelwert

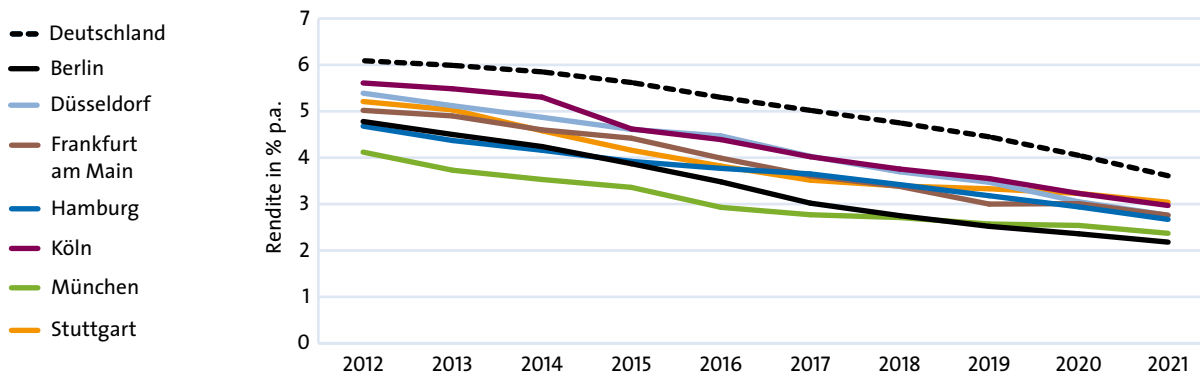
Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank)

Die nochmaligen Anstiege und das enorme Niveau der Kaufpreise sind sowohl überraschend als auch durchaus beängstigend. Von verschiedener Seite, so auch hier in den vergangenen Frühjahrsgutachten, wurde vernehmliche Warnungen ausgesprochen, die weiterhin und mit nochmals größerem Nachdruck wiederholt werden müssen.

Renditen sinken weiter

Der weitere deutliche Anstieg der Kaufpreise bei gleichzeitig verhaltenem Anstieg der Mieten lässt die Bruttoanfangsrenditen beim Kauf von vermieteten Eigentumswohnungen weiter sinken. Der Median der Angebote lag 2021 in den A-Städten bei 2,2% bis 3%, was einem Vielfältiger von 33 bis 47 Jahresmieten entspricht. Die Bruttoanfangsrendite ist damit nochmals um 20 bis 30 Basispunkte gegenüber 2020 gesunken. Bei der Interpretation ist zu berücksichtigen, dass die Bruttoanfangsrendite weder die Kaufnebenkosten noch Kosten für die Instandhaltung enthält; von Investitionen in den Bestand einmal ganz abgesehen.

Abbildung 5.26: Entwicklung des Medians der Bruttoanfangsrenditen in den A-Städten, I 2012 – IV 2021



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank)

5.2.6 Wohnraumversorgung der Familien

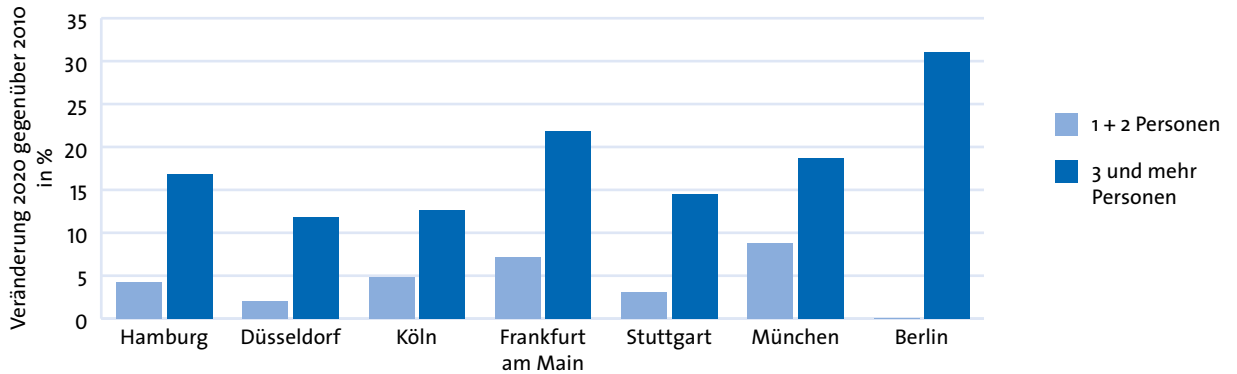
Wohnungsknappheit trifft besonders Familien

Der deutliche und zunehmende Wanderungsverlust vor allem von Familien (vgl. Kapitel 5.2.1) deutet bereits eindrücklich darauf hin, dass diese es auf den Wohnungsmärkten der A-Städte besonders schwer haben, sich mit angemessenem Wohnraum zu versorgen. Da Familien nun mal große Wohnungen benötigen, folgt daraus, dass große Wohnungen besonders knapp sind. In der Diskussion über die Wohnungsknappheit wird häufig behauptet, dass die Knappheit an Wohnungen bei kleinen Wohnungen besonders groß sei. Als Begründung wird auf die rückläufige Haushaltsgröße resp. den zunehmenden Anteil an Singlehaushalten verwiesen. Dies klingt plausibel, ist aber falsch, die Empirie ist hier eindeutig.

Zunächst ist die Zahl kleiner Haushalte (eine und zwei Personen) in den letzten zehn Jahren im Mittel der A-Städte mit 4,3% deutlich schwächer gewachsen als die Zahl der größeren Haushalte (drei und mehr Personen) mit +18,2%. Auch absolut ist zumindest in Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart und Berlin die Zahl der großen Haushalte stärker gestiegen als die Zahl kleiner Haushalte, in den anderen A-Städten war der absolute Anstieg etwa gleich stark. Insbesondere in Berlin ist die Entwicklung bemerkenswert. Während die Zahl kleiner Haushalte nahezu stagnierte (+1.000), wuchs die Zahl großer Haushalte um 110.000, d.h. fast der gesamte Anstieg des Wohnungsbedarfs fand bei großen Haushalten statt. Dies kann nicht überraschen, schließlich ist die Zahl der Geburten zwischen 2010 und 2019 um 16% gestiegen, was wiederum eine direkte Folge der bisher-

gen Zuwanderung junger Menschen in die Schwarmstädte war. Kein Wunder, dass die Schulen in den A-Städten aus allen Nähten platzen und mit Sonderprogrammen ausgebaut werden. Diese Familien brauchen Wohnraum.

Abbildung 5.27: Veränderung der Zahl großer und kleiner Haushalte in den A-Städten, 2010 – 2020

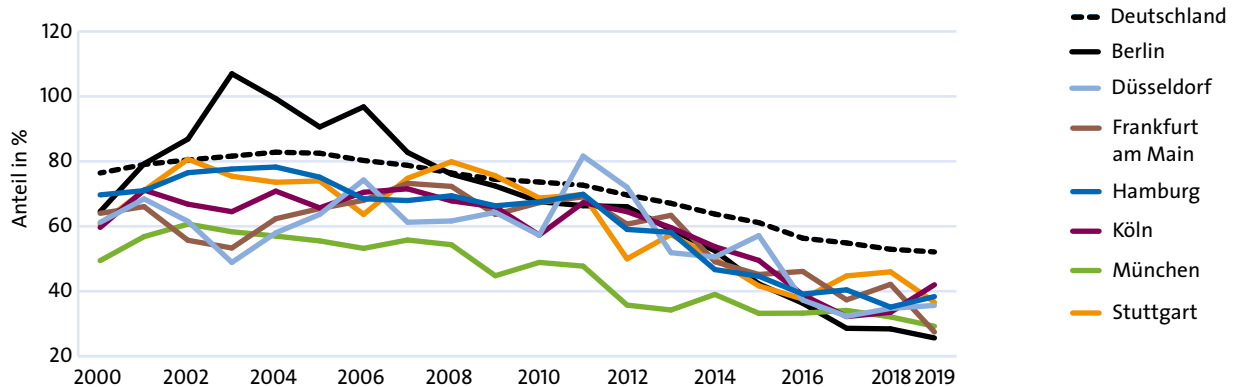


Ergebnisse des empirica-Haushaltsbildungsmodells. Die ausgewiesenen Werte, z.B. des Mikrozensus, sind daher nicht identisch mit den hier publizierten. Unterschiede ergeben sich aufgrund der Definition von Haushalten, der Behandlung des Zensus-2011-Bruchs und der Berechnungsmethodik. Die Grundaussage, dass die Zahl größerer Haushalte in den A-Städten stark wuchs, während das Wachstum bei kleineren Haushalten verhalten war, ist aber unabhängig von der Datenquelle identisch.

Quelle: empirica regio (Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2018-2021, dl-de/by-2-o, <https://www.govdata.de/dl-de/by-2-o>)

Tatsächlich aber wurde in den letzten Jahren zunehmend an den Bedürfnissen der Familien vorbeigebaut. So hat sich im Neubau der Anteil der Wohnungen mit vier und mehr Räumen (zzgl. Bad, Flur, aber bereits inklusive Küche) in allen A-Städten von rund 60% bis 80% in den 2000er Jahren stetig auf zuletzt 20% bis 30% mehr als halbiert. Noch deutlicher ist der Rückgang bei nochmals größeren Wohnungen mit fünf und mehr Zimmern. Hier sank der Anteil von 30% bis 50% auf zuletzt nur noch 10% bis 20% ab. Zur Klarstellung: Für eine vierköpfige Familie ist eine Wohnung mit fünf Räumen (inkl. Küche) sicherlich eher eine Untergrenze und nicht unangemessen groß.

Abbildung 5.28: Anteil Fertigstellungen von Wohnungen mit 4 oder mehr Räumen in den A-Städten, 2000 – 2019



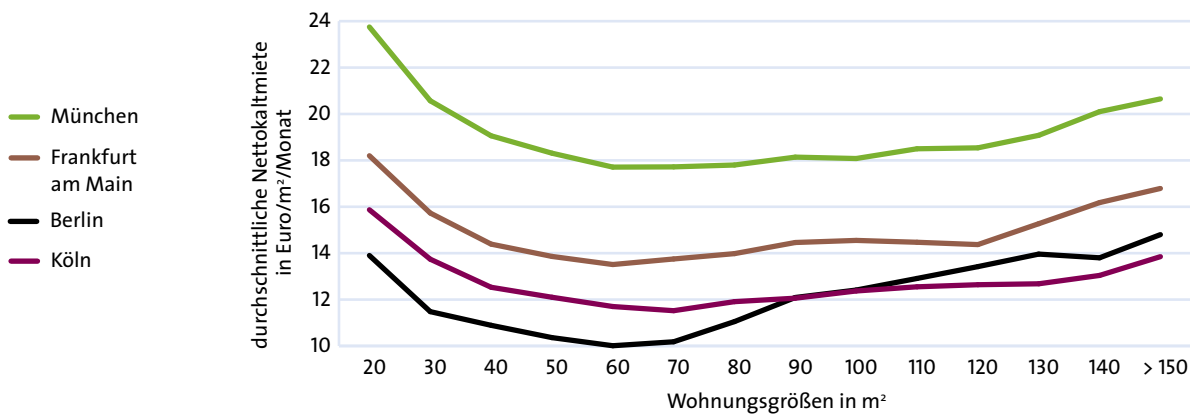
Erklärung Anteil Berlin von über 100%: Zahl der Fertigstellungen negativ, da diese auch Baumaßnahmen im Bestand enthalten und hier Zusammenlegungen von Wohnungen negativ in die Baufertigstellungsstatistik eingehen

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, eigene Berechnung

Knappheitsaufschläge für große Wohnungen

Die Folge der Konzentration des Neubaus auf kleine Wohnungen bei gleichzeitigem überproportionalem Anstieg der Zahl der Familien ist, dass für große Wohnungen ein Knappheitsaufschlag gezahlt werden muss. Die folgende Abbildung 5.29 zeigt die Quadratmetermiete für Wohnungen unterschiedlicher Wohnungsgrößen für eine Reihe von A-Städten. Die Struktur ist in anderen Städten ähnlich.⁷ Demnach steigt mit zunehmender Wohnungsgröße die Miete pro Quadratmeter. So muss für Wohnungen mit 120 bis 140 m² Wohnfläche zwischen 10% (München) und fast 40% (Berlin) mehr gezahlt werden als für eine Wohnung mit 60 bis 70 m². Zwar sind auch kleine Wohnungen pro Quadratmeter teurer als mittlere Wohnungen, aber der Preisaufschlag ist dort zunächst durch höhere Kosten erklärbar, schließlich benötigt jede Wohnung ein Bad, eine Küche und eine Nebenkostenabrechnung. Von der Kostenseite wäre daher eine mit der Größe der Wohnung durchgehend sinkende Quadratmetermiete zu erwarten. Umso deutlicher ist daher der knappheitsbedingte Preisaufschlag bei großen Wohnungen.

Abbildung 5.29: Angebotsmieten für verschiedene Wohnungsgrößen, 2021



nur Bestandswohnungen

Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdatenbank)

Die besonders hohen Mieten bei großen Wohnungen zwingen die Haushalte zur Anpassung ihrer Wohnungsnachfrage. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Familien – gerade in der Phase der Familiengründung oder des Familienwachstums – meist umziehen wollen, da die bisherige Wohnung zu klein geworden ist. Aus Sicht einer Familie, die bislang z.B. in einer zentralen Lage der Metropole lebte, bestehen dann nur zwei Optionen: Entweder sie passen sich räumlich an, indem sie in dezentraler gelegene Wohnungen umziehen bzw. die Stadt verlassen (siehe Kapitel 5.2.1). Oder sie passen sich in Bezug auf die Wohnfläche an und ziehen in eine letztlich zu kleine Wohnung (bzw. bleiben in einer zu kleinen Wohnung wohnen).

beengte Verhältnisse für einkommensschwache Familien

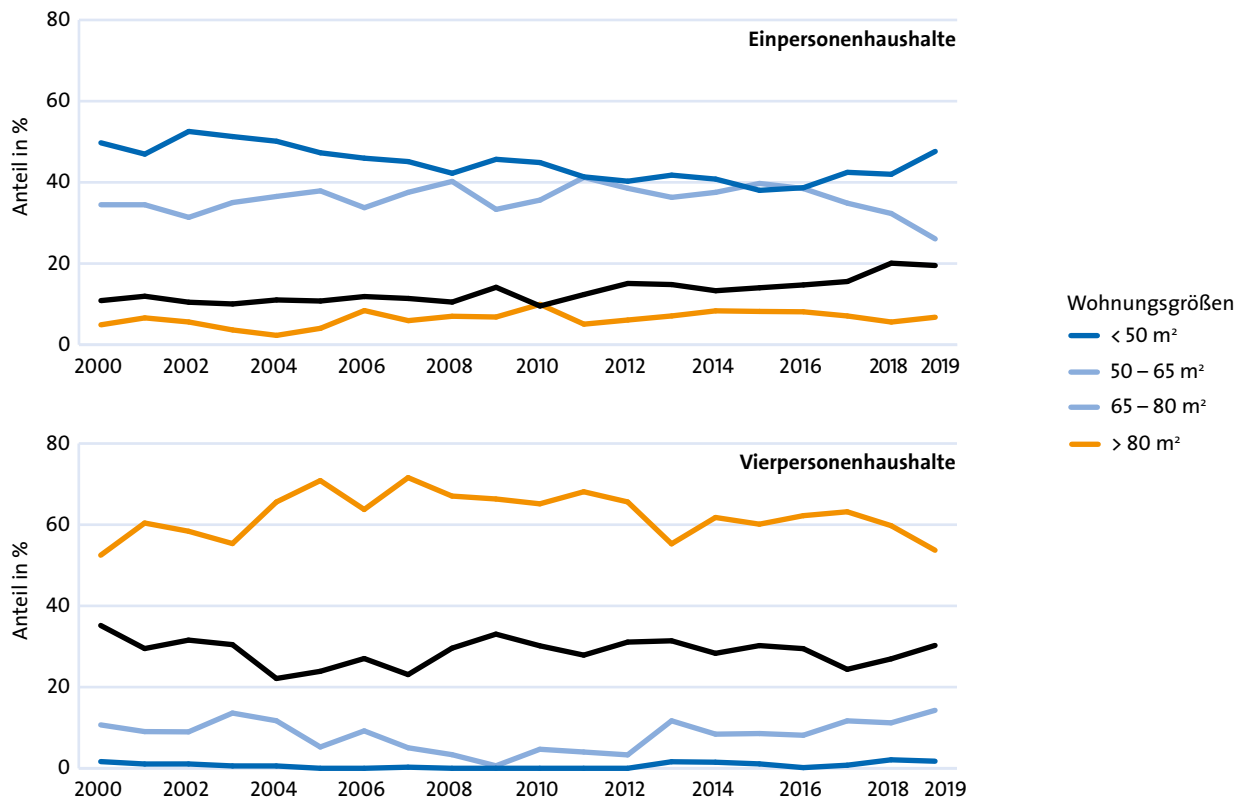
Das Wohnen in beengten Verhältnissen betrifft natürlich vor allem einkommensschwache Haushalte. Für die folgenden Abbildungen wurde der Wohnflächenkonsum einkommensschwacher Mieterhaushalte in westdeutschen Großstädten⁸ nach Größe des Haushalts untersucht. Als einkommensschwach wurde das untere Einkommensdrittel definiert, gemessen am Nettoäquivalenz-

⁷ Ausnahme: Stuttgart, hier nur geringer Aufschlag für große Wohnungen.

⁸ In den ostdeutschen Großstädten ist der Mietwohnungsbestand historisch bedingt nochmals stärker auf kleinere Wohnungen konzentriert.

einkommen. Demnach wohnen deutlich mehr als 40% der einkommensschwachen Mieterhaushalte mit vier Personen in Wohnungen mit weniger als 80 m², fast jeder fünfte sogar auf unter 65 m². Zum Vergleich: Die – sicherlich nicht üppigen – Obergrenzen der sozialen Wohnraumförderung für einen Vierpersonenhaushalt liegt bei typischerweise 90 m². Zudem sinkt der Anteil der Vierpersonenhaushalte mit über 80 m² Wohnfläche seit etwa zehn Jahren, während zunehmend mehr Vierpersonenhaushalte auf nur 50 bis 65 m² wohnen müssen.

Abbildung 5.30: Verteilung der Wohnungsgrößen einkommensschwächerer Mieterhaushalte in westdeutschen Großstädten, 2000 – 2019



Quelle: Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)

Bei den Einpersonenhaushalten hingegen ist natürlich eine zu kleine Wohnung definitorisch nicht möglich. Aber die zumindest relativ zu den Vierpersonenhaushalten bessere Versorgung zeigt sich daran, dass mehr als die Hälfte der einkommensschwachen Einperson-Mieterhaushalte auf über 50 m² Wohnfläche wohnt und damit oberhalb der Obergrenze der sozialen Wohnraumförderung für einen Einpersonenhaushalt.

Dass fast die Hälfte der einkommensschwachen Großstadtfamilien in beengten Verhältnissen wohnt, ist sozial- und wohnungspolitisch schlicht nicht hinnehmbar und sollte Politik und Öffentlichkeit empören – nicht nur in Zeiten von Homeoffice und Homeschooling. Zu befürchten ist zudem, dass in den teureren A-Städten – im Vergleich zu allen westdeutschen Großstädten – die Zahlen nochmals drastischer sind.

Umso überraschender ist es daher, dass die Politik ihre Einflussmöglichkeiten zur Steuerung der Wohnraumversorgung nicht einmal dort zu nutzen scheint, wo sie unmittelbaren Einfluss hat: beim Bau von Sozialwohnungen. In Nord-

rhein-Westfalen hatten nur 17% der geförderten Mietwohnungen vier oder mehr Zimmer und waren damit für Familien geeignet. Die typische Wohnung hatte indes zwei Zimmer (51%) oder drei Zimmer (22%).⁹ Der Anteil der Haushalte mit drei und mehr Personen liegt in Nordrhein-Westfalen im Übrigen bei 29%, in Köln und Düsseldorf bei 21% bzw. 23% (noch!), sodass sich auch in diesem Wohnungsmarktsegment die Versorgung der Familien weiter verschlechtert. In allen anderen Bundesländern ist sogar schlicht unbekannt, welche Sozialwohnungen sie fördern.

5.3 Fazit und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Der Anstieg der Wohnungsnachfrage in Deutschland schwächt sich weiter ab. Erstmals seit 2010 ist die Zahl der Einwohner im Jahre 2020 gesunken, da sich die Zuwanderung aus dem Ausland weiter abschwächte und die Zahl der Gestorbenen stieg. Die Corona-Pandemie hat zum Rückgang zwar beigetragen, ist aber nicht ursächlich. Schon in den Jahren vor der Pandemie sanken die Wachstumsraten der Bevölkerung stetig. Von einem Wiederanstieg der Auslandszuwanderung ist zwar nach Ende der Pandemie bzw. der Pandemiebeschränkungen auszugehen, aber sie wird aller Voraussicht nach Deutschland nicht wieder auf den früheren Wachstumspfad hieven können.

Im Jahr 2020 wurden erstmals seit fast 20 Jahren wieder mehr als 300.000 Wohnungen gebaut, 2021 dürften es rund 315.000 Wohnungen gewesen sein und auch in den nächsten Jahren dürfte der Neubau weiter steigen. Trotz des hohen Bauüberhangs ist aber der Bau von 400.000 Wohnungen pro Jahr in dieser Legislaturperiode kaum erreichbar. Ein – durch welche Instrumente auch immer bewirkter – weiterer Anstieg der Baugenehmigungen kann sich aufgrund der langen Bauzeit insbesondere bei Geschosswohnungen erst in der nächsten Legislaturperiode in höheren Fertigstellungszahlen auszahlen.

Die Angebotsmieten sind 2021 im deutschen Mittel auf 8,46 Euro/m² um +3,7% gestiegen. Am stärksten erhöhten sich die Angebotsmieten mit 4,1% in den westdeutschen Landkreisen. Im Mittel der A-Städte stiegen die Angebotsmieten mit +2,7% nunmehr das dritte Jahr in Folge langsamer als im Bundesdurchschnitt und mit geringerer Rate als die allgemeine Preisentwicklung von 3,1%.

Die geringen Mietpreisanstiege in den A-Städten sind Folge einer stagnierenden Wohnungsnachfrage bei gleichzeitigem Neubau. Fünf der sieben A-Städte sind im letzten Jahr 2021 geschrumpft, nur Hamburg und München wuchsen noch sehr leicht. Die A-Städte verlieren zum einen zunehmend Einwohner an ihr Umland. Zum zweiten sind die früheren Wanderungsgewinne der A-Städte aus praktisch allen anderen Regionen Deutschlands stark zurückgegangen, drei der sieben A-Städte sind nun auch hier Wanderungsverlierer, während u.a. viele ländliche Räume in Deutschland zu Gewinnern wurden. Zum dritten schwächt die Auslandszuwanderung und reicht nicht mehr aus, die Binnenwanderungsverluste auszugleichen. Auch für die A-Städte gilt, dass die Corona-Pandemie die Entwicklungen vielleicht beschleunigt hat, diese aber bereits deutlich vorher einsetzten.

⁹ NRW-Bank, Wohnraumförderung 2019, Hrsg.: Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung, 2020, S. 20, Download unter: <https://www.nrwbank.de/export/galleries/downloads/Presse/publikationen/publikationen-wohnungsmarktbeobachtung/aktuelle-ergebnisse/Wohnraumfoerderung-2019.pdf>

Für die nächsten Jahre kann eine Rückkehr der A-Städte zu ihren früheren Wachstumsraten praktisch ausgeschlossen werden. Ganz im Gegenteil sollten die Akteure sogar ein Szenario einer länger anhaltenden Schrumpfung der A-Städte in ihren Planungen mitbedenken, analog zur letzten Schrumpfungsphase der Metropolen in den 1960er bis 1990er Jahren. Auch die letzte Schrumpfungsphase der Metropolen setzte im Anschluss an eine Phase stürmischen Wachstums und entsprechender Mietsteigerungen und gleichzeitiger flächendeckender Vollbeschäftigung und Arbeitskräftemangel ein.

keine Rückkehr der A-Städte zu früheren Wachstumsraten

Für die zunehmenden Wanderungsverluste der A-Städte sind vor allem Familien verantwortlich. Während früher junge Menschen aus allen Landesteilen in die Metropolen strömten, um dann auch zu bleiben, verlassen sie heute zunehmend die Stadt wieder in Richtung des Umlands, des ländlichen Raumes oder in Richtung anderer Regionen. Kein Wunder: Die Familien leiden unter der Wohnungsknappheit stärker als andere Haushaltstypen.

Obwohl die Anzahl großer Haushalte (drei und mehr Personen) im Mittel der A-Städte mit +16% zwischen 2010 und 2019 weit stärker stieg als die Zahl kleinerer Haushalte (Ein- und Zweipersonenhaushalte) mit nur 5,1%, konzentrierte sich der Wohnungsneubau zunehmend auf kleine Wohnungen. So sank der Anteil von Wohnungen mit vier und mehr Räumen (Wohn-, Schlafzimmer inkl. Küche) in den A-Städten von 60% bis 80% in den 2000er Jahren auf weniger 20% bis 30%. Wohnungen mit fünf und mehr Räumen werden praktisch nicht mehr in den A-Städten gebaut, von wenigen Einfamilienhäusern abgesehen.

kaum Neubau großer Wohnungen

Entsprechend sind in allen A-Städten Knappheitsaufschläge auf die Quadratmetermieten großer Wohnungen zu zahlen. Eine 120 bis 140 m² große Wohnung kostet in Berlin fast 40% mehr pro Quadratmeter als eine 60 bis 70 m² große Wohnung, in München immerhin noch 10%, obwohl die Baukosten pro Quadratmeter mit der Größe sinken.

Auch bundesweit ist entgegen einer weitverbreiteten Meinung die Zahl der großen Haushalte mit drei und mehr Personen mit 6,6% stärker gestiegen als die Zahl kleinerer Haushalte (+3,1%), während der Anstieg im Neubau sich ausschließlich auf kleinere Geschosswohnungen konzentrierte.

Die Folgen gerade für einkommensschwache Familien sind drastisch. Deutlich mehr als 40% aller einkommensschwachen Vier-Personen-Mieterhaushalte in Großstädten wohnen beengt auf unter 80 m² Wohnfläche, fast 20% sogar auf unter 65 m². Zum Vergleich: Im sozialen Wohnungsbau liegt die Obergrenze in den meisten Ländern bei 90 m². Überschreitungen sind möglich. Derart beengte Wohnverhältnisse sind – nicht nur in Zeiten von Homeoffice und Homeschooling – sozial- und wohnungspolitisch inakzeptabel.

Den Städten ist daher dringend anzuraten, zumindest ihre wohnungspolitischen Strategien zu überprüfen und Familien einen sehr viel größeren Stellenwert einzuräumen. Sie können es weder hinnehmen, dass die Familien die Städte verlassen, noch dass die verbleibenden Familien derart beengt wohnen. Die Städte könnten ihre planungsrechtlichen Möglichkeiten im Rahmen von Bebauungsplänen nutzen, um auf familiengerechte Wohnungen zu drängen. Die Zusammenlegung von kleinen Wohnungen könnte wohlwollend unterstützt und nicht – wie in Milieuschutzgebieten – regelmäßig untersagt werden.¹⁰

Anpassung der Wohnungspolitik erforderlich

¹⁰ Um das Entstehen großer Loftwohnungen zu vermeiden, könnte die Zahl der Kinderzimmer als Kriterium Verwendung finden.

Daneben helfen natürlich sämtliche Maßnahmen, die insgesamt das Wohnungsangebot erhöhen – von schnelleren Genehmigungsverfahren, gerade auch bei Großprojekten, über Baukostensenkungen bis zur Verbesserung der Baulandverfügbarkeit.

Neben Verbesserungen auf der Angebotsseite könnte auch die Nachfrage überlasteter Familien finanziell unterstützt werden, z.B. durch ein (kommunales) Mietkindergeld oder ähnliches. Auch höhere Einkommensgrenzen beim Wohngeld wären denkbar. Das auslaufende Baukindergeld förderte bereits mit hoher Zielgenauigkeit junge Familien bei der Eigentumbildung: 86% aller Anträge wurden von Familien mit Kindern gestellt, zwei Drittel hatten Kinder unter sechs Jahren.¹¹ Auch den Investoren ist anzuraten: Baut endlich wieder große Wohnungen! Es werden Knappheitsaufschläge gezahlt. Der soziale Wohnungsbau sollte ebenfalls deutlich stärker als vermutlich derzeit auf große Wohnungen ausgerichtet werden – den meisten Ländern ist unbekannt, welche Wohnungen sie fördern.

Vielfach sind in den letzten Jahren gegenteilige Aussagen gemacht worden: Kleine Wohnungen wären besonders knapp und sollten vordringlich gebaut werden. Begründet wird dies zumeist mit einem Trend zu Einpersonenhaushalten. Dies ist aber falsch. Der Anteil großer Haushalte hat in den A-Städten wie auch bundesweit vielmehr, zusammen mit den Geburtenzahlen, zugenommen. Auch wird gerne auf die großen und weiter steigenden Wohnflächen und den hohen Anteil an großen Wohnungen im Wohnungsbestand verwiesen, gerne mit dem Hinweis, dass es jetzt aber einmal gut sein müsse. Zwar ist es richtig, dass der Anteil großer Wohnungen im Wohnungsbestand hoch ist. So verfügen in Hamburg 52% aller Wohnungen über vier und mehr Räume (Wohn- und Schlafzimmer inkl. Küche), in Berlin sind es auch 44% und damit deutlich mehr als die Zahl der Haushalte mit drei oder mehr Personen (24% bzw. 22%). Aber dies hilft den Familien nicht. Die großen Bestandswohnungen stehen ihnen nur selten zur Verfügung. Die bereits vermieteten/bewohnten Wohnungen werden vielmehr sehr häufig von kleinen Haushalten – häufig ehemalige Familien nach dem Auszug der Kinder – bewohnt und nicht aufgegeben. Und bei der Neuvermietung stehen die Familien in Konkurrenz mit kleineren, einkommensstarken Haushalten, die eine Vierraumwohnung mit Schlaf- und Wohnzimmer sowie Küche und Homeoffice auch gut nutzen können. Die Familien auf vorhandene, aber nicht erreichbare große Wohnungen zu verweisen, ist unredlich.

Derzeit geht der Wohnungsneubau – gerade im Geschosswohnungsneubau in den Großstädten – an den Bedürfnissen der Familien völlig vorbei. Gelingt hier keine Trendwende, ist mit einer nochmals zunehmenden Abwanderung der Familien und in der Folge mit einem steigenden Einfamilienhausbau außerhalb der Großstädte zu rechnen.

Familien konkurrieren mit kleinen einkommensstarken Haushalten um große Wohnungen

¹¹ <https://www.bmi.bund.de/SharedDocs/pressemitteilungen/DE/2020/09/baukindergeld.html>

6

Frühjahrgutachten Zukunft der Innenstadtentwicklung 2022

Carolin Wandzik
GOS mbH

6.1 Einleitung

Der Wandel der Innenstädte hat schon vor der Corona-Krise eingesetzt. Der Bedeutungsgewinn des Onlinehandels war ein zentraler Faktor für die Strukturveränderungen im Einzelhandel und folglich der Innenstädte. Die einseitige Ausrichtung der Nutzungsstrukturen auf den Einzelhandel hat die Krisenanfälligkeit der Innenstädte erhöht. Nun bietet sich die Chance für die Etablierung eines nachhaltigen und differenzierten Nutzungsmix, nicht nur in den Quartieren und Innenstädten, sondern auch in den Gebäuden selbst.

Chance für nachhaltigen und differenzierten Nutzungsmix

Die Pandemie darf nicht als Auslöser der aktuellen Veränderungsprozesse interpretiert werden. Dennoch wurden dadurch Herausforderungen und auch Schwachstellen der bisherigen Innenstadtkonzepte besonders deutlich. Der Lockdown hat den Einzelhandel im mittel- und langfristigen Bedarfssegment getroffen. Durch die Schließungen der „nicht-essenziellen“ Geschäfte sind die zentralen Frequenzbringer in den Innenstädten, auf denen ein Großteil der planerischen Konzepte für die Innenstädte ausgerichtet war, weggebrochen. Die Reisebeschränkungen und Schließungen von Gastronomie- und Kultureinrichtungen haben zusätzlich für geringere Besuchermengen in den Innenstädten geführt. Zudem suchen seit inzwischen mehr als zwei Jahren durch die Verpflichtung von Arbeitgebern, ihren Mitarbeitern die Arbeit im Homeoffice zu ermöglichen, deutlich weniger Menschen regelmäßig die Innenstädte auf.

geringere Besuchermengen in den Innenstädten

Spätestens diese gravierend zutage getretenen, wenn auch in Teilen temporären Veränderungen und Herausforderungen haben viele Akteure aus der Politik, Verwaltung und auch den Verbänden sensibilisiert, was sich in zahlreichen Positionspapieren niedergeschlagen hat.

Einigkeit besteht darin, dass ein großer Handlungsdruck besteht, um die (Innen-) Städte resilienter gegenüber aktuellen und zukünftigen Krisen zu machen. Wie der Weg dorthin genau aussieht, ist nicht zuletzt aufgrund der mit der vierten Welle immer noch anhaltenden Corona-Krise ungewiss. Im Rahmen dieses Beitrags sollen zunächst die aktuellen Entwicklungen der Innenstädte (mit ihren unterschiedlichen Ausprägungen) dargestellt, zentrale Herausforderungen benannt und bezogen auf die verschiedenen Assetklassen und deren Wechselbeziehungen bewertet und zu einem Szenario für die zukünftige Entwicklung verdichtet werden. Welche Stellschrauben von welchen Akteuren gedreht werden müssen, um eine zukunftsfähige Entwicklung der Innenstädte zu ermöglichen, wird im abschließenden Unterkapitel herausgearbeitet.

Städte müssen resilienter werden

6.2 Aktuelle Lage in den deutschen Innenstädten

Leitbilder der Stadtentwicklung aus vergangenen Jahrzehnten, wie die autogerechte Stadt und die monostrukturierten Quartiere, die aus einer angestrebten Funktionstrennung hervorgegangen sind, spiegeln sich auch heute noch in vielen Innenstädten wider. Das planerische Leitbild der kompakten, durchmischten Stadt, welches eine hohe bauliche Dichte, eine starke Nutzungsmischung und die ökologische Aufwertung umfasst sowie öffentlichen Räumen eine stärkere Bedeutung zuschreibt, leitete eine Wende ein. Mit der neuen Leipzig Charta zur nachhaltigen europäischen Stadt wurde 2020 die Forderung nach einer nachhaltigen gemeinwohlorientierten Nutzungsmischung bekräftigt. Auch wenn diese Leitideen erst zögerlich in der Praxis umgesetzt werden. Mit dem

Leitbild der kompakten, durchmischten Stadt

coronabedingten stärkeren Sichtbarwerden der Herausforderungen in den Innenstädten wird deutlich, dass diese Planungsprinzipien bereits zahlreiche Ansatzpunkte für die Überwindung der Krise der Innenstädte beinhalten, aber mit Hochdruck und Konsequenz und entsprechender finanziellen Unterstützung umgesetzt werden müssten.

*maßgeschneiderte
Lösungen statt
Blaupausen*

Dafür ist Mut auf allen Akteursebenen erforderlich: Zum einen werden neue Nutzungsstrategien, innovative Konzepte, Instrumente und eine transparente Kommunikation, aber auch Experimentierfelder benötigt. Zum anderen sind Innenstädte sehr individuell und spiegeln die unterschiedlichen Identitäten der Städte wider, so dass es keine kopierbaren Blaupausen für Strategien, Konzepte und Maßnahmen gibt, sondern maßgeschneiderte Lösungen erarbeitet werden müssen.

In der Immobilienbranche findet bereits ein Wandel zu mehr Mixed-Use-Immobilien statt. Dadurch verschwimmt die bisherige Trennung der Nutzungsklassen und es ergeben sich durch die Mischnutzungen neue Wirtschaftsmodelle, neue Anforderungen an den Betrieb und die Instandhaltung, aber auch für den Neubau. Darüber hinaus wird zunehmend in Quartieren gedacht: So existieren Quartiersansätze für mehr Emissionseinsparungen und es wird diskutiert, ob Quartiere eine eigene Assetklasse darstellen.

Ein weiterer Aspekt, der vor dem Hintergrund des Klimawandels, aber auch dem Ausbruch von Pandemien für die Weiterentwicklung der Städte relevant ist, ist das Thema Resilienz, also die Fähigkeit, mit zukünftigen gravierenden Veränderungsprozessen umgehen zu können.

Im Folgenden wird herausgearbeitet, mit welchen Herausforderungen die Innenstädte nach der fast zwei Jahre andauernden Sondersituation der Corona-Krise konfrontiert sind. Dabei wird auf Basis der Ergebnisse der Analysen der vorangehenden Kapitel dargestellt, welche Entwicklungstrends erkennbar sind und welche Handlungsansätze und Chancen sich daraus für die zukünftige Entwicklung der Innenstädte ergeben.

6.2.1 Übergreifende Entwicklungstrends

*wirtschaftliche
Dynamik
gebremst, ...*

Durch die anhaltenden coronabedingten Beschränkungen ist die wirtschaftliche Dynamik in Deutschland weiterhin gebremst. Der Arbeitsmarkt erholt sich, konnte aber noch nicht wieder das Beschäftigungsniveau vor der Krise erreichen. Besonders starke Einbußen waren im Handel, im Verkehrssektor und im Gastgewerbe festzustellen. Große Verdienstaufschläge konnten durch das Instrument der Kurzarbeit dennoch auch in der Produktion, im Hotel- und Gaststättengewerbe sowie in der Veranstaltungsbranche weitgehend aufgefangen werden.

Der ifo-Geschäftsklimaindex entwickelt sich weiter negativ, dies trifft vor allem auch auf die innenstadtrelevanten Branchen wie Tourismus, Gastgewerbe und Handel zu. Bislang stieg die Zahl der Insolvenzen im Vergleich zu den Vorjahren nicht an, dies ist maßgeblich auf die staatlichen Unterstützungsleistungen zurückzuführen.

*... aber mit Aussicht
auf schnelle
Erholung*

Für die weitere Entwicklung ist davon auszugehen, dass, nach Aufhebung der Einschränkungen und sobald sich Versorgungsengpässe bei Vorprodukten und Rohstoffen auflösen, ein schneller wirtschaftlicher Erholungsprozess eintritt.

Der private Konsum spielt dabei eine wichtige Rolle, ist aber derzeit noch von rückläufiger Anschaffungsneigung geprägt. Doch auch die Investitionen durch Private und die öffentliche Hand dürften aufgrund der Anforderungen im Bereich der Digitalisierung und der Klimaneutralität anziehen. Gleichzeitig sind aber auch Kostensteigerungen durch vergangene Tarifabschlüsse und Kapazitätsengpässe im Baugewerbe und durch höhere energetische Anforderungen bei gleichzeitig abruptem Wegfall von Förderung zu erwarten, die investitionshemmend wirken können.

6.2.2 Entwicklungstrends in den verschiedenen Assetklassen

Einzelhandel

Umsatzsteigerungen im Bereich des Lebensmittelhandels und des E-Commerce führten im Jahr 2021 zu Rekordumsätzen im gesamten Einzelhandel. Überdeckt wird dadurch, dass der innenstadtrelevante Einzelhandel in den Segmenten Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren durch deutliche Umsatzeinbußen gekennzeichnet war (-36% gegenüber dem Vorkrisenniveau). Zugangsbeschränkungen verursachten einen erheblichen Rückgang der Frequenzen in den Innenstädten. Filialschließungen und Mitarbeiterabbau waren die Folge, derzeit zeigen sich auch in Innenstadtlagen vermehrt Leerstände.

*Umsatzeinbußen,
Mitarbeiterabbau,
Filialschließungen in
den Innenstädten*

Der stetige Mietenanstieg bei Einzelhandelsimmobilien scheint gestoppt, insbesondere in den Innenstädten der A-Städte ist das Mietniveau deutlich zurückgegangen. Dies eröffnet Ansiedlungschancen für Branchen wie z.B. Lebensmittel Einzelhandel und Drogeriemärkte, die das hohe Preisniveau der Vergangenheit nicht tragen konnten. Flagshipstores und Geschäftslokale der großen Online-Märkte ergänzen inzwischen das klassische Einzelhandelsangebot in den Zentren.

*Mieten steigen nicht
weiter*

Darüber hinaus versuchen immer mehr Einzelhändler, stationäre Ladenlokale mit Online-Angeboten zu kombinieren. Dies erfordert jedoch ein deutlich flexibleres Flächenangebot. Läden müssen zukünftig mehr als reine Verkaufsflächen bieten, eine Erlebnisorientierung spielt auch im Bereich des Einzelhandels eine zunehmende Rolle. Mit der Durchführung von Events ist die Hoffnung verbunden, für eine Belebung und Erhöhung der Besucherfrequenzen zu sorgen.

Die strukturellen Veränderungen gehen teilweise mit einem geringeren Flächenbedarf sowie kürzeren Mietzeiten wie etwa bei Pop-up-Stores einher. Aufgrund langlaufender Mietverträge sind Flächenverkleinerungen aber nicht immer sofort realisierbar. Vor diesem Hintergrund gewinnen auch im Retail-Bereich Sharing-Ansätze an Bedeutung. Dies erfolgt nicht immer innerhalb derselben Branche, sondern kann auch branchenübergreifend in Mixed-Use-Immobilien umgesetzt werden. Insgesamt werden die klassischen innerstädtischen Einzelhandelsbranchen zukünftig geringere Flächenanteile für sich beanspruchen, was sich aber nach Lage unterscheidet. In der Folge wird sich ein neuer Nutzungsmix auf den verschiedenen Maßstabsebenen (Gebäude und Quartier) etablieren müssen.¹

¹ Vgl. hierzu auch: ZIA, Innenstadtentwicklung. Maßnahmen für ein investitionsfreundliches Klima und der Beitrag der Immobilienwirtschaft. Positionspapier, 2021. S. 2.

Bedeutung der Versorgung am Wohnort nimmt zu

Während die Zentren der Metropolen stark unter Druck geraten sind, haben die Innenstädte in Klein- und Mittelstädten sowie Stadtteilzentren als Versorgungsstandorte an Bedeutung gewonnen. Dies ist u.a. auf die Flexibilisierung der Arbeitswelten und damit verbundene zunehmende Standortunabhängigkeit der Arbeit zurückzuführen. Die Versorgung am Wohnort gewinnt an Bedeutung.

Büromarkt

Die Zahl der Bürobeschäftigten hat sich im Jahr 2021 wieder an das Vorkrisenniveau angenähert. Eine positive Nachfrage für Büromärkte zeigte sich insbesondere in den Metropolen und Großstädten. Innenstädte mit ihren attraktiven Mikrolagen und sehr guter Verkehrsanbindung verzeichnen eine leicht ansteigende Nachfrage. Größere Herausforderungen ergeben sich für die Innenstädte in kleineren Städten.

hohe Fertigstellungszahlen

Im letzten Jahr wurden hohe Fertigstellungszahlen im Bürosegment erreicht, darüber hinaus finden sich zahlreiche weitere Projekte in der Planung bzw. im Bau. Daher ist auch im Jahr 2022 mit hohen Fertigstellungszahlen zu rechnen. Aufgrund des vielfältigen Angebots insbesondere in den A-Städten können die Leerstände steigen, sodass die Mikrolage und die Projektqualität stärker in den Fokus der Interessenten rücken werden.

Der Trend des kontinuierlichen Mietpreisanstiegs im Bürosegment scheint, wie auch im Einzelhandel, flächendeckend gebremst. Auch wenn die Nachfrage aufgrund des Beschäftigtenzuwachses im Bürosektor ansteigt, ist aufgrund der zahlreichen Neubauprojekte von einer Marktentspannung auszugehen.

Flexibilisierung der Arbeit durch Digitalisierung

Eine Herausforderung für die Büromärkte stellt die Digitalisierung, die sich im Kontext der Pandemie rasant entwickelte, und die damit einhergehende Flexibilisierung der Arbeit dar. Die anfängliche Homeoffice-Euphorie seitens vieler Arbeitnehmer ist abgeebbt, die Bedeutung des physischen Austauschs mit Kollegen wird wieder mehr geschätzt. Zudem zeigt sich, dass Homeoffice das soziale Gefälle verstärken kann, denn nicht jeder verfügt zu Hause über die notwendigen Räumlichkeiten. Dennoch werden sich in Zukunft hybride Arbeitsformen etablieren, mit denen neue Anforderungen an die Bürowelten einhergehen. Büros gewinnen als Orte des Austauschs, des Netzwerks und als Treffpunkt an Bedeutung. Stillarbeit erfolgt vielfach im Homeoffice. Büros benötigen daher zukünftig deutlich mehr Kommunikationsflächen und Meetingräume sowie flexible Raumkonzepte, die nicht zwangsläufig mit einer Reduzierung des Flächenbedarfs einhergehen. Auch Coworking-Angebote können einen weiteren Baustein der neuen Arbeitswelten darstellen, die in Großstädten als eine mögliche Nutzung für frei werdende (Erdgeschoss-)Flächen relevant werden könnten, aber auch in dezentralen Lagen als Alternative zum Homeoffice Potenziale ausweisen.

Büros als Orte des Austauschs, Stillarbeit im Homeoffice

Hotel

Hotels bleiben trotz starker Einbrüche bei Geschäftskunden und Auslandstourismus aufgrund der Corona-Krise eine innenstadtrelevante Nutzung in allen Stadtgrößenklassen. Während die Hotellerie in touristisch geprägten, Berg- und Küstenregionen profitierte, gab es in den städtischen Räumen, die vor der Krise

viel von Geschäftsreisenden und Auslandstouristen frequentiert wurden, enorme Buchungsrückgänge. Die geringe Messe- und Kongresstätigkeit wirkte sich ebenfalls negativ auf die Auslastung der Stadthotellerie aus. Die Geschäftsreisstätigkeit wird aufgrund der Flexibilisierung der Arbeit und der Etablierung digitaler Formate wohl noch lange unter dem Vorkrisenniveau bleiben. Insbesondere kleine, inhabergeführte Hotels geraten unter Druck, Ketten konnten die Verluste besser ausgleichen.

enorme Buchungsrückgänge in den Städten

Dennoch gab es aufgrund staatlicher Unterstützungsprogramme bislang wenig Insolvenzen, was sich nach Auslaufen der Programme ändern könnte. Da sich während der Corona-Krise der vorherige Projektstau löste und sich damit das Angebot an Hotels ausgeweitet hat, wird der Wettbewerbsdruck zukünftig stärker. Insbesondere kleinere Hotels geraten durch sinkende Zimmerpreise und hohe Kosten in den Innenstadtlagen unter Druck. Die Ferienhotellerie konnte sich aufgrund der gestiegenen inländischen Nachfrage, bedingt durch die Reisebeschränkungen für das Ausland, diesem Trend entziehen.

Ferienhotellerie stabil

Auch wenn das Hotelgewerbe vor weiteren großen Herausforderungen (wie dem ausgeprägten Personalmangel) steht, sind Hotels eine wesentliche Grundlage für den (Städte-)Tourismus. Sie können als Frequenzbringer einen wichtigen Beitrag für die Belebung der Innenstädte leisten.

Wohnen

Die Wohnnutzung wurde in den zurückliegenden Jahren aufgrund der starken Preissteigerungen aus den Innenbereichen der Großstädte verdrängt und spielt dort derzeit eine sehr untergeordnete Rolle. Auch der viel postulierte Reurbanisierungstrend war empirisch nicht nachweisbar. Vielmehr hat sich der gegensätzliche Trend der Suburbanisierung, vorwiegend getragen durch Familienhaushalte, die kaum bezahlbaren Wohnraum in den Kernstädten finden, wieder verstärkt und auf das weitere Umland ausgedehnt.

Suburbanisierung nimmt zu

Vor dem Hintergrund der stagnierenden Mietpreise in den Innenstadtbereichen in den Segmenten Einzelhandel und Büro sowie steigenden Leerständen ergeben sich Chancen für eine Stärkung der Wohnfunktion in den Innenstädten. Aufgrund des hohen Preisniveaus in der Regel im Geschosswohnungsbau. Weitere Potenziale ergeben sich für Sonderwohnformen wie Serviced Apartments für Berufspendler, Starterhaushalte oder spezielle Wohnungsangebote für Haushalte mit älteren Menschen, die die Mikrolage der Innenstädte aufgrund der vorhandenen Versorgungsstrukturen und der guten Anbindung sowie des kulturellen Angebotes attraktiv finden.

Insgesamt ist in den Innenstädten festzustellen, dass klassische Nutzungen unter Druck geraten. In der Folge werden Flächen in Innenstädten für alternative Nutzungen frei. Ein neuer Mix muss sich etablieren. Es bieten sich Entwicklungschancen für Nutzungen wie Wohnen, Kultur, Gemeinwesen, die aufgrund der starken Preisdynamik in den vergangenen Jahren aus den Kernbereichen verdrängt wurden.² Dies gilt auch für Immobilien, für die Multi-Use-Konzepte denkbar sind.

klassische Nutzungen unter Druck, Chance für neuen Nutzungsmix

² Vgl. hierzu auch: DIE STADTENTWICKLER.BUNDESVERBAND e. V., ZUKUNFT (INNEN) STADT. Positionspapier, 2021. S. 3.

6.3 Herausforderungen und Ausblick

*Stadtgröße
bestimmt Funktion
der Innenstadt*

Innenstädte haben je nach Stadtgröße unterschiedliche Funktionen zu erfüllen. Während Kleinstädte primär der lokalen Versorgung der Wohnbevölkerung dienen, steigt der Anspruch mit zunehmender Größe. Metropolen sind in großem Maße von überregionalen, wenn nicht sogar internationalen Besuchern abhängig und müssen eine entsprechende Angebotsstruktur vorhalten. Daraus ergeben sich je nach Stadtgröße ein unterschiedlicher Nutzungsmix und differenzierte Entwicklungsperspektiven, insbesondere vor dem Hintergrund der Corona-Krise.

Während der Corona-Krise hat sich ein Trend zur Versorgung am Wohnort gezeigt, der natürlich durch Lockdown und Homeoffice begünstigt wurde. Davon konnten insbesondere die Klein- und Mittelstädte sowie Stadtteilzentren der Metropolen profitieren. In den größeren B- und C-Städten mit einer Branchenkonzentration im aperiodischen Bedarf ist mit steigenden Leerständen zu rechnen, hier besteht ein umfassender Umstrukturierungsbedarf bezogen auf den Nutzungsmix. Die Handelsfläche in diesen Innenstädten wird sich insgesamt verkleinern und könnte sich dann auf die A-Lagen bzw. ggf. B-Lagen konzentrieren.

*individuelle
Konzepte für lokale
Akteure*

Je nach Stadt ergeben sich jedoch sehr differenzierte Ausgangsbedingungen und Herausforderungen, die Krise kann als Chance für die Etablierung eines nachhaltigen und differenzierten Nutzungsmix genutzt werden.³ Um wieder eine zukunftsfähige Struktur zu schaffen, bedarf es individueller Konzepte, die auf die lokale Akteurslandschaft abgestimmt sind.⁴ Folgende Herausforderungen für die zukunftsfähige Innenstadt können dennoch übergreifend formuliert werden:

- Für eine Belebung der Innenstädte müssen neue Frequenzbringer angesiedelt und zusätzliche Besuchsanlässe geschaffen werden.
- Eine Voraussetzung dafür ist ein lokal angepasster, vielfältiger Nutzungsmix unter Berücksichtigung bislang weniger in den Innenstädten vertretener Funktionen wie Wohnen, Bildung, Kultur, Handwerk, Kleingewerbe und Kommunikationsorte, sogenannte dritte Orte.
- Der öffentliche Raum muss als wichtiger Kommunikationsraum mit zielgruppenübergreifenden Nutzungsmöglichkeiten aufgewertet werden, darüber hinaus wird er einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz und zur Resilienz leisten müssen.
- Um eine größere Multifunktionalität des Gebäudebestandes bzw. des Quartiers generell und der Freiflächen zu erreichen, werden flexibel nutzbare Strukturen und Raumangebote benötigt.
- Über verkehrsartenübergreifende Mobilitätskonzepte mit einer gleichrangigen Berücksichtigung des Fuß- und Radwegeverkehrs sowie des motorisierten Individualverkehrs und des ÖPNV muss die Erreichbarkeit der Innenstadt für Bewohner und Besucher gleichermaßen und nutzungsübergreifend sichergestellt werden.

³ imakomm, Nationale Studie Zukunftsfeste Innenstädte. Zwischenbilanz und Strategien, 2021, S. 18.

⁴ Vgl. hierzu auch: ZIA, Innenstadtentwicklung. Maßnahmen für ein investitionsfreundliches Klima und der Beitrag der Immobilienwirtschaft. Positionspapier, 2021. S. 3. und imakomm, Nationale Studie Zukunftsfeste Innenstädte. Zwischenbilanz und Strategien, 2021, S. 4.

- Für die Neuausrichtung der Innenstädte müssen die vielfältigen Innenstadtakeure (lokale Wirtschaft, Eigentümer, Daseinsvorsorge, Kommunalverwaltung sowie Projektentwickler und Investoren)⁵ als Partner begriffen und in strategische Projekte eingebunden werden. Es sollte ein investitionsfreundliches Klima geschaffen werden.
- Die Entwicklung zukunftsfester resilienter Innenstädte mit gemischt genutzten Immobilien- und Raumkonzepten und einem vielfältigem Nutzungsmix braucht ein interdisziplinäres Transformationsmanagement. Hier werden Steuerung, Kommunikation, Management und Beratung gebündelt.⁶

Mit den umfänglichen Umstrukturierungsbedarfen ergeben sich aber auch Chancen, eine stärkere Gemeinwohlorientierung bei der Innenstadtentwicklung zu forcieren. Bislang spielten derartige Nutzungen, wie beispielsweise Bibliotheken, Bildungseinrichtungen oder Bürgerhäuser in den Zentren, eine untergeordnete Rolle. Aufgrund steigender Mieten konnten sie mit den kommerziellen Nutzungen nicht konkurrieren.⁷ Vor dem Hintergrund des angestrebten Nutzungsmix in den Innenstädten und der Suche nach neuen Frequenzbringern können diese zukünftig einen wichtigen Baustein für die Innenstadtentwicklung darstellen. Entweder als separate Einrichtungen in Form von multifunktional nutzbaren Kommunikationsorten oder auch als ergänzende Nutzung in zu groß gewordenen Einzelhandelsobjekten, die perspektivisch als Mixed-Use-Immobilien weiterentwickelt werden. Gemeinwohlorientierte Nutzungen dienen der Risikominimierung und können auch vor dem Hintergrund der ESG-Debatte für Projektentwickler und Investoren interessant sein. Zwar sind geringere Mieteinnahmen, dafür aber stetige Cashflows zu erwarten – ggf. wirken sich diese sogar wertsteigernd aus.

*Chance für mehr
Gemeinwohl*

6.3.1 Ziele und Lösungsansätze für die Stabilisierung der Innenstädte

Um die aufgeführten Herausforderungen zu meistern, wird es nicht ausreichen, verschiedene voneinander losgelöste Einzelmaßnahmen umzusetzen. Vielmehr erfordern die strukturellen Veränderungsbedarfe ein koordiniertes Vorgehen und ein von allen Akteuren getragenes Zielbild für die Weiterentwicklung der jeweiligen Innenstadt.⁸ Dieses Leitbild muss stärker als die Konzepte der Vergangenheit auf einen vielfältigen Nutzungsmix in den Innenstädten ausgerichtet werden und darf sich nicht einseitig auf die Belange des Einzelhandels konzentrieren, wenn neue Funktionen zu Frequenzbringern in der Innenstadt werden sollen.⁹ Die vielfältigen Aufgaben machen eine interdisziplinäre Herangehensweise essenziell, die durch eine neutrale und professionelle Prozesssteuerung unterstützt werden kann.

*vielfältiger
Nutzungsmix*

*interdisziplinäre
Herangehensweise*

Zwei Aspekte sind bei der Entwicklung einer Innenstadtstrategie wichtig: Zum einen müssen diese Konzepte auf die jeweilige Situation vor Ort zugeschnitten

⁵ Vgl. hierzu auch: Deutscher Städtetag, Zukunft der Innenstadt. Positionspapier des Deutschen Städtetags, 2021, S. 17.
⁶ Vgl. hierzu auch: DIE STADTENTWICKLER.BUNDESVERBAND e. V., ZUKUNFT (INNEN) STADT. Positionspapier, 2021, S. 8ff.
⁷ Vgl. hierzu auch: Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt beim BMI, 2021, S. 12.
⁸ Vgl. hierzu auch: Deutscher Städtetag, Zukunft der Innenstadt. Positionspapier des Deutschen Städtetags, 2021, S. 8. und Vgl. hierzu auch: Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt beim BMI, 2021, S. 17.
⁹ imakomm, Nationale Studie Zukunftsfeste Innenstädte. Zwischenbilanz und Strategien, 2021, S. 21.

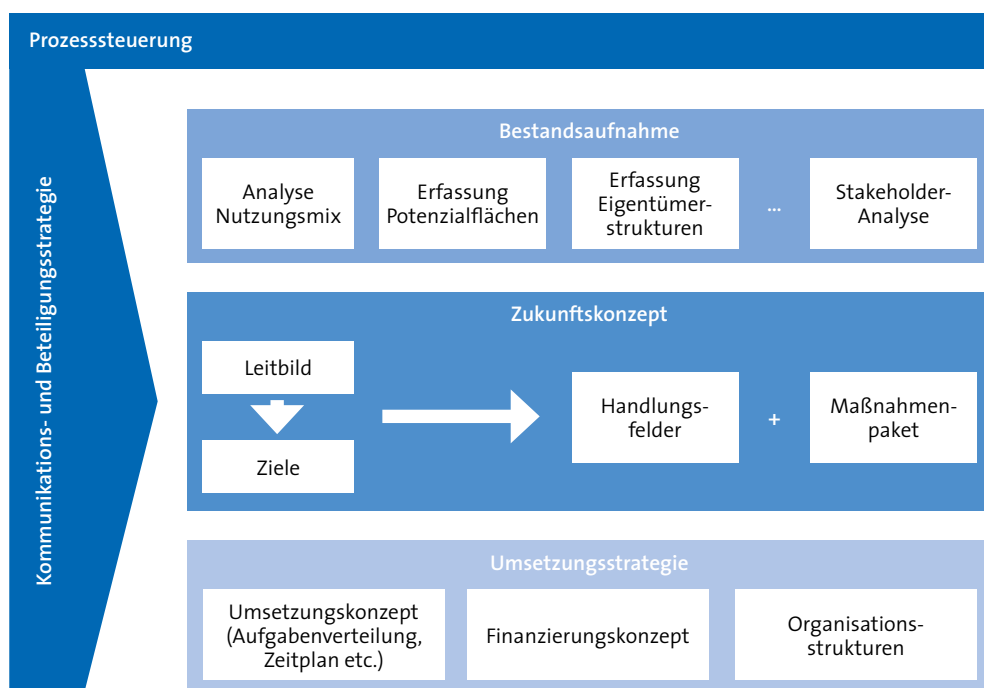
6 ZUKUNFT DER INNENSTADTENTWICKLUNG

sein und zum anderen bedarf es der Einbindung der Innenstadtakteure auf Augenhöhe im Sinne einer Kollaboration, um einen Konsens zu erzielen und Konflikte frühzeitig aufzulösen.¹⁰

*neutrale
Prozesssteuerung*

Aufgrund der unterschiedlichen Interessenlagen der Akteure, von Eigentümern über Projektentwickler, Gewerbetreibende, Bewohner, Beschäftigte, Besucher und Touristen bis hin zur Stadtverwaltung, empfiehlt sich eine neutrale Prozesssteuerung und -moderation, die gleichzeitig als zentrale Koordinationsstelle fungiert, z.B. durch professionelle intermediäre Akteure. Hierüber wird auch die Kommunikations- und Beteiligungsstrategie für den Gesamtprozess gesteuert, der auch zielgruppenspezifische Kommunikationsangebote (z.B. für Kinder- und Jugendliche) umfassen sollte.

Abbildung 6.1: Bausteine einer Innenstadtstrategie



Quelle: GOS, eigene Darstellung

Parallel zur Strategieentwicklung können Sofortmaßnahmen wie Grundstücksankäufe durch die Kommunen, Aktionen und Kampagnen zur Belegung der Innenstädte sinnvoll sein.

*Kommunen
benötigen
finanzielle und
personelle
Ressourcen*

Um die Attraktivitätssteigerung und damit Stabilisierung der Innenstädte aktiv gestalten zu können, müssen die Verwaltungen durch entsprechende Ressourcen in die Lage versetzt werden, diese Aufgabe zu bewerkstelligen. Dazu ist zum einen entsprechendes Fachpersonal vonnöten, das insbesondere in kleineren Kommunen nicht in dem benötigten Umfang vorhanden ist, zum anderen müssen finanzielle Ressourcen bereitgestellt werden, die zumindest die übergreifende neutrale Prozesssteuerung und ggf. externe Expertise ermöglichen. Bund und Länder haben diese Bedarfe erkannt und bereits mit der Auflage entsprechender Förderprogramme reagiert. Nun kommt der Kommunalpolitik und -verwaltung

¹⁰ Vgl. hierzu auch: Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt beim BMI, 2021, S. 21.

die Aufgabe zu, die erforderlichen Umstrukturierungsprozesse zu initiieren und fachlich zu begleiten, ggf. mit Unterstützung durch Dritte.

6.3.2 Hilfsprogramme von Bund und Ländern

Die kurzfristigen Unterstützungsangebote des Bundes in Form des Sofortprogramms vom 15.3.2020 und des Konjunkturpakets vom 2.6.2020 sowie folgende Programme umfassten Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzausstattung der Kommunen, aber auch zur Stützung der Gewerbetreibenden, freier Berufe und von Kulturbetrieben.¹¹ Damit konnten umfangreiche Geschäftsschließungen und Insolvenzen auch in den Innenstadtbereichen bislang verhindert werden. Dennoch ist die Situation insbesondere im Bereich des aperiodischen Einzelhandels, in der Gastronomie und im Hotelgewerbe weiter angespannt. Filialschließungen und Abbau von Mitarbeitern sind weiterhin zu beobachten. Der Personalmangel in Gastronomie und Hotellerie wird auch nach der Pandemie noch eine große Herausforderung darstellen.

Situation trotz Unterstützung angespannt

Für die Eigentümer der Innenstadtimmobilien bedeuten die rückläufigen Mieterträge Einnahmeausfälle und ggf. Abwertungen. Zugleich bestehen größere Unsicherheiten bei der Neuvermietung und ggf. auch umfassendere Anpassungsbedarfe ihrer Immobilien, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden.

Auf der Verbraucherseite konnte das Kurzarbeitergeld umfassende Verdienstaufschläge und einen Anstieg der Arbeitslosigkeit weitgehend begrenzen. In Teilen konnten sogar Rücklagen gebildet werden.

Aufgrund der umfassenden Anforderungen bezogen auf die Innenstadtentwicklung insgesamt, aber auch hinsichtlich der Umstrukturierungserfordernisse im Unternehmensbereich ist der Unterstützungsbedarf groß. Neben den Soforthilfen für Unternehmen wurden vor diesem Hintergrund Sofortprogramme seitens des Bundes und auch der Länder aufgelegt, die die Städte in die Lage versetzen sollen, den Strukturwandel strategisch zu begleiten und adäquate Maßnahmen unter Einbindung der Innenstadtakteure zu entwickeln und umzusetzen. Dabei ist ein Zusammenspiel von kurzfristigen Sofortmaßnahmen und langfristig ausgerichteten Strategien und Organisationsstrukturen wichtig.

Im Rahmen des Bundesprogramms „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ werden aktuell 238 Städte und Gemeinden unterschiedlicher Größe und Zentralität im Bundesgebiet gefördert. Das Förderbudget umfasst insgesamt rund 250 Mio. Euro, die Spanne der Fördermittel umfasst zwischen rund 200.000 Euro und knapp 5 Mio. Euro pro Kommune.¹² Mit diesen Mitteln wird ein breites Spektrum an Maßnahmen gefördert: von Strategiekonzepten über Beteiligungsprozesse und Reallabore bis hin zu Machbarkeitsstudien, Zwischennutzungen für Leerstände und Zentrenmanagement. Die Maßnahmen müssen bis spätestens 2025 umgesetzt werden.

¹¹ Vgl. hierzu auch: Deutsches Institut für Urbanistik, Stadtentwicklung in Coronazeiten – eine Standortbestimmung, 2020, S. 18 ff.

¹² Quelle: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Zur Förderung vorgesehene Kommunen im Bundesprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“, https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/programm/ziz/download/auswahlliste-dl.pdf;jsessionid=17BB993A1C34C5307B4DEFFB58C9ACD9.live11313?__blob=publicationFile&v=3, (Stand 29.11.2021).

Parallel zum Bundesprogramm wurden in verschiedenen Bundesländern bereits Sofortprogramme auf den Weg gebracht, z.B. in Bayern der Sonderfonds „Innenstädte beleben“, in Hessen das Förderprogramm „Zukunft Innenstadt“, in Niedersachsen das Sofortprogramm „Perspektive Innenstadt!“, in Nordrhein-Westfalen der Innenstadtfonds „Zukunft. Innenstadt. Nordrhein-Westfalen.“ und in Schleswig-Holstein das Zuschussprogramm „Förderung der Innenstadtentwicklung“. Allen ist die Zielsetzung gemein, eine zukunftsfähige Entwicklung der Innenstädte zu unterstützen. Die Fördertöpfe waren schnell ausgeschöpft. Teilweise werden Budgeterhöhungen angestrebt, um weiteren Kommunen Unterstützungsangebote unterbreiten zu können.

Diese Sofortprogramme eröffnen Kommunen Handlungsspielräume, mit einem Mix aus Sofortmaßnahmen und strategischen Konzepten die Herausforderungen in den Innenstädten zu meistern.

6.4 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

*Unterstützung für
Kommunen*

Der umfassende Handlungsbedarf zur zukunftsfähigen Ausrichtung der deutschen Innenstädte ist in allen Akteursgruppen unbestritten. Die Kommunen müssen nun bei der Entwicklung und Umsetzung einer lokal angepassten Innenstadtstrategie unter Einbindung der Innenstadtakteure unterstützt werden. Wichtig ist es, die Innenstadtstrategie als fächerübergreifende Gesamtstrategie mit einer übergeordneten Vision zu verstehen und nicht nur Einzelmaßnahmen zu unterstützen. Denn das Gesamtkonzept ist mehr als die Summe der Einzelmaßnahmen: Durch ein prozessorientiertes Vorgehen werden Synergieeffekte gehoben und die Weichen für die Umsetzungsphase gestellt.

Dafür müssen entsprechende personelle und finanzielle Ressourcen bereitgestellt werden. Die Sofortprogramme des Bundes und der Länder sind gut geeignet, um die Entwicklungsprozesse mit Unterstützung von externen Fachleuten zu initiieren: zukunftsfähige Konzepte zu entwickeln, Beteiligungsprozesse aufzusetzen und Organisationsstrukturen aufzubauen. Die Städtebauförderung ist ein wichtiges Finanzierungsinstrument für die Projektumsetzung und sollte für die Kommunen unbürokratisch abrufbar sein. Sie ermöglicht auch die Prozesssteuerung über längere Zeiträume. Darüber hinaus sind hier auch besondere rechtliche Möglichkeiten seitens der Kommunen z.B. bezüglich des Grunderwerbs verbunden. Für die mittel- und langfristige Umgestaltung der Innenstädte ist das Programm „Lebendige Zentren“ eine ganz wichtige Säule. Dementsprechend muss das Fördervolumen mindestens stabil gehalten werden, um die anstehenden Herausforderungen zu meistern. Zudem sollten die Kommunen auch finanziell in die Lage versetzt werden, die Finanzierung von Pflege und Instandhaltung von Nutzungsangeboten im öffentlichen Raum zu gewährleisten.

*Fördervolumen
mindestens stabil
halten*

Dabei geht es nicht nur um die Unterstützung von investiven Maßnahmen, sondern insbesondere in der Startphase um die Förderung von Grundlagenanalysen, Handlungskonzepten und die Schaffung von Organisationsstrukturen (verwaltungsintern und akteursübergreifend), die dem Interessenausgleich dienen und Konsens für eine zukunftsweisende Innenstadtstrategie mit einem nachhaltigen Nutzungsmix ermöglichen. Dazu zählt die Gesamtkoordination des Strategieprozesses mit dem übergeordneten Ziel, die verschiedenen Akteure

für die Mitwirkung zu gewinnen. Dabei sollte die Vielzahl an Akteuren als Potenzial wertgeschätzt und bislang weniger im Fokus stehende Akteursgruppen aktiviert werden. Ein neutraler Prozesssteuerer ohne Eigeninteressen und monothematische Ausrichtung kann dies als Schnittstelle zwischen allen Akteuren unterstützen.

neutrale Prozesssteuerung als Schnittstelle zwischen allen Akteuren

Insgesamt muss ein kommunikativer Rahmen geschaffen werden, der durch agile Strukturen ein neues Miteinander unter den vielfältigen Akteuren mit ihren unterschiedlichen Perspektiven auf die Innenstadtentwicklung sowie Kommunikation auf Augenhöhe ermöglicht. Durch Mittel für kleinere Sofortmaßnahmen, die Stärkung von Verfügungsfonds und die Ermöglichung von Reallaboren und Experimentierräumen können Anreize für die aktive Mitwirkung der Innenstadtakteure geschaffen und Lösungsansätze erprobt werden. Kommunikation auf Augenhöhe bedeutet dabei nicht, dass alle Gruppen per se an einem Strang ziehen, Konflikte werden immer bestehen. Durch transparente Kommunikation und Mitwirkungsangebote sollen diese offengelegt und in einem konstruktiven Dialog verhandelt werden. Damit kann Akzeptanz auch für „ungelebte“ Projekte erzielt werden.

transparente Kommunikation und Mitwirkungsangebote

Dennoch kommen den einzelnen Akteursgruppen im Entwicklungsprozess unterschiedliche Rollen zu. Eine klare Aufgabenteilung sowie Entscheidungsspielräume müssen daher zu Beginn des Prozesses definiert werden. Den Kommunalverwaltungen obliegt dabei die Aufgabe, den Prozess zur Neuausrichtung der Innenstadtentwicklung zu initiieren und fächerübergreifend zu unterstützen. Sie müssen bei der Strategieentwicklung die gesamtstädtischen Entwicklungsziele im Auge behalten und sich als Anwalt des Gemeinwohls verstehen. Über eine aktive Boden- und Liegenschaftspolitik können sie auch die Ansiedlung weniger finanzstarker, nicht-kommerzieller Nutzungen in den Innenstädten unterstützen.

Verwaltung als Anwalt des Gemeinwohls

Den Eigentümern und Investoren kommt eine Schlüsselrolle für die Projektumsetzung zu, sie benötigen ein investitionsfreundliches Umfeld. Über eine aktive Mitwirkung an den strategischen Prozessen erhalten sie die Chance, sich als Experten vor Ort in die Ziel- und Maßnahmenentwicklung einzubringen. Hier stellen auch Business Improvement Districts eine Möglichkeit zur kooperativen Stadtentwicklung dar, jedoch bestehen noch nicht in allen Bundesländern entsprechende gesetzliche Grundlagen.

Auch die lokal ansässige Wirtschaft muss als umsetzender Partner begriffen werden. Letztlich sorgt diese für einen attraktiven Nutzungsmix, der die Innenstädte einzigartig macht und belebt. Aufgrund der anhaltenden Beschränkungen durch die Corona-Krise sind die Unternehmen im aperiodischen Einzelhandel, in Gastronomie und Kultur weiterhin auf Unterstützungen angewiesen. Auch bezogen auf erforderliche Digitalisierungsprozesse sind bei den kleinteiligen Nutzungen noch nicht alle Potenziale ausgeschöpft und sollten aktiviert werden. Damit nationale Händler, die auch digital handeln, nicht gegenüber globalen Onlinehändlern benachteiligt werden, sollte auf EU-Ebene sichergestellt werden, dass letztere mindestens die gleichen Auflagen (z.B. Produktsicherheit, Verbraucherschutz, Markenschutz etc.) wie lokale Händler erfüllen müssen und angemessene Steuern in Deutschland zahlen.

lokale Wirtschaft als umsetzender Partner

Bund und Länder fungieren als Unterstützer der lokalen Entwicklungsprozesse für zukunftsfähige Innenstädte: einerseits durch die bedarfsgerechte Ausgestaltung von Sofortprogrammen und langfristigen Förderprogrammen, andererseits

als Initiator eines bundesweiten Erfahrungsaustauschs der Kommunalverwaltungen, Innenstadtakteure, Verbände und Beratungsunternehmen. Die Fortführung des Beirats Innenstadt wird dringend empfohlen.

*Beschleunigung
der Genehmigungs-
praxis*

Darüber hinaus sollte die Genehmigungspraxis beschleunigt und auf eine proaktive Revitalisierung der Innenstädte ausgerichtet werden. Der Fokus muss, auch aufgrund von grauer Energie, stärker auf dem Umbau des Bestands liegen. Neue Konzepte und Ideen dürfen nicht an bestehenden Gesetzen und Verordnungen scheitern, egal ob für die Zwischennutzung oder die langfristige Umgestaltung. Für die Transformation bedarf es daher mehr Flexibilität bei der Umnutzung von Flächen (bspw. Gewerbe zu Wohnen) durch Vereinfachung der Verordnungen (Brand-, Denkmal-, Emissionsschutz, Sortimentsbeschränkungen für Einzelhandel).

Glossar

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Das nominale Bruttoinlandsprodukt gibt den Wert der in einer Periode (etwa einem Quartal oder einem Jahr) im Inland entstandenen wirtschaftlichen Leistung an. Es entspricht dem Geldwert aller in der Berichtsperiode im Inland produzierten Waren und Dienstleistungen nach Abzug der im Produktionsprozess als Vorleistungen eingesetzten Güter. Das **reale** Bruttoinlandsprodukt misst die Wirtschaftsleistung des Inlands nicht in laufenden Preisen, sondern in konstanten Preisen eines bestimmten Basisjahrs. Bei vierteljährlicher Betrachtung des Bruttoinlandsprodukts wird regelmäßig eine **Saisonbereinigung** vorgenommen, um Vierteljahresangaben durch Herausrechnung saisonaler Einflüsse unmittelbar miteinander vergleichbar zu machen.

Bürobeschäftigte

Die Zahl der Bürobeschäftigten ergibt sich aus einer Aufteilung der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen (SVP) nach Berufsgruppen. Die Basis sind berufsgruppengenaue Quoten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SVP) nach der Methode von Dobberstein, die um die bürobeschäftigten Beamten, Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen mit spezifischen Quoten ergänzt werden. Beispielsweise schwankt der Anteil bürobeschäftigter und gleichzeitig sozialversicherungspflichtiger Ingenieure je nach technischer Fachrichtung zwischen 60% und 100%. Im Gegensatz zur Methodik nach von Einem werden hier also diese berufsgruppenspezifischen Quoten stärker berücksichtigt.

Büroflächenbestand

Der **Brutto-Büroflächenbestand** umfasst den Gesamtbestand an Büroflächen bezogen auf die Bruttogrundfläche an einem Standort und wird von der bulwiengesa AG berechnet. Basis der Berechnung bilden die Entwicklung der Bürobeschäftigten und der jährliche Flächenneuzugang. Beim **Netto-Büroflächenbestand** (MFG nach gif) wird nur die Nettonutzfläche dargestellt, die Berechnung berücksichtigt außerdem jährliche Abrissquoten. Die Berechnung der Bürobeschäftigten, die auch hier als Berechnungsbasis dient, fundiert auf einer genaueren Abschätzungsmethode, basierend auf der Methodik zur Berechnung der Bürobeschäftigten nach Dobberstein.

Büroflächenneuzugang

Der **Büroflächenneuzugang** basiert in den wichtigen Büromarktstädten (A- und B-Städte) auf eigenen Erhebungen auf Objektbasis durch die bulwiengesa AG und ist ein Nettowert (Nutzfläche), d.h. neu erstellte Flächen abzüglich Abriss, Umnutzung etc.

Büroflächenumsatz

Der Flächenumsatz ist als Jahressumme definiert. Er beschreibt hauptsächlich durch Vermietung umgesetzte Büroflächen, beinhaltet jedoch auch eigennutzerorientierte Projektentwicklungen.

E-Commerce

E-Commerce ist die Abkürzung für Electronic Commerce, den englischen Begriff für „elektronischer Handel“. Dieser umfasst sämtliche Aktivitäten des Handels im Internet, meint in erster Linie aber Kauf- und Verkaufsprozesse. Darüber hinaus werden auch Leistungen des Kundenservice und des Onlinebankings zum E-Commerce gezählt. Einzelne Marktteilnehmer betrachten auch den Versandhandel als Teil des E-Commerce.

ESG

Akronym der englischen Begriffe Environment, Social, Governance, das für die Nachhaltigkeitsdimensionen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung steht.

Fulfillmentcenter

Lagerhalle, die von spezialisierten Dienstleistern betrieben wird, die Kundenbestellungen im Onlinehandel oder E-Commerce bearbeiten und versenden. Von der Lagerhaltung über die Bestellabwicklung und das Verpacken bis hin zum Versand und dem Retourenmanagement werden alle Prozesse durch eine hochautomatisierte Intralogistik geregelt.

Geldpolitik

Als Geldpolitik bezeichnet man die Maßnahmen, die eine Zentralbank zur Erreichung der geldpolitischen Endziele einsetzt. Geldpolitisches Ziel der Europäischen Zentralbank ist die Gewährleistung von Preisstabilität, definiert als ein Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex von unter, aber nahe bei 2%.

Gewerbeparks

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen oft aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks haben eine Vielmietnerstruktur und beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20% und 50%. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Sie haben meist einen nur geringen Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe und kreativen Milieu. Nutzer aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik sind häufiger vertreten.

Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPI)

Der Harmonisierte Verbraucherpreisindex ist ein für das Euro-Währungsgebiet erhobener Verbraucherpreisindex, dem ein EU-weit einheitlicher Warenkorb zugrunde liegt. Er wird von Eurostat, dem Statistischen Amt der EU, berechnet. An ihm beurteilt die Europäische Zentralbank die Preisentwicklung.

Inflation/Deflation

Als Inflation bezeichnet man einen anhaltenden Anstieg des Preisniveaus, der aus Preissteigerungen von grundsätzlich allen Güterkategorien resultiert. Die Messung der Inflation erfolgt anhand ausgewählter Preisindizes, im Euro-Raum anhand der Veränderungsrate des Harmonisierten Verbraucherpreisindex. Eine Deflation liegt bei einem allgemeinen Verfall der Preise für Güter und Dienstleistungen vor; Deflation ist also das Gegenteil von Inflation.

Klassifikation der Standorte

- A-Städte:** Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z. T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte. Dies umfasst die 7 Städte: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt (Main), Hamburg, Köln, München, Stuttgart.
- B-Städte:** Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung. Dies umfasst die 14 Städte: Bochum, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Münster, Nürnberg, Wiesbaden.
- C-Städte:** Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region. Dies umfasst die 22 Städte: Aachen, Augsburg, Bielefeld, Braunschweig, Darmstadt, Erfurt, Erlangen, Freiburg (Breisgau), Heidelberg, Kiel, Lübeck, Magdeburg, Mainz, Mönchengladbach, Mülheim (Ruhr), Offenbach (Main), Osnabrück, Potsdam, Regensburg, Rostock, Saarbrücken, Wuppertal.
- D-Städte:** Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz. Dies umfasst die 84 Städte: Albstadt, Aschaffenburg, Bamberg, Bayreuth, Bergisch Gladbach, Bottrop, Brandenburg (Havel), Bremerhaven, Chemnitz, Coburg, Cottbus, Dessau, Detmold, Düren, Eisenach, Flensburg, Frankfurt (Oder), Friedrichshafen, Fulda, Fürth, Gelsenkirchen, Gera, Gießen, Görlitz, Göttingen, Greifswald, Gütersloh, Hagen, Halberstadt, Halle (Saale), Hamm, Hanau, Heilbronn, Herne, Hildesheim, Ingolstadt, Jena, Kaiserslautern, Kassel, Kempten (Allgäu), Koblenz, Konstanz, Krefeld, Landshut, Leverkusen, Lüdenscheid, Ludwigshafen, Lüneburg, Marburg, Minden, Moers, Neubrandenburg, Neumünster, Neuss, Oberhausen, Offenburg, Oldenburg, Paderborn, Passau, Pforzheim, Plauen, Ratingen, Ravensburg, Recklinghausen, Remscheid, Reutlingen, Rosenheim, Salzgitter, Schweinfurt, Schwerin, Siegen, Solingen, Stralsund, Suhl, Trier, Tübingen, Ulm, Villingen-Schwenningen, Weimar, Wilhelmshaven, Witten, Wolfsburg, Würzburg, Zwickau.

Lager-/Logistikimmobilien

Lager-/Logistikimmobilien werden im Rahmen der Unternehmensimmobilien schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen

sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie auch durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

Leerstand

Der **Büroleerstand** ist die am jeweiligen Jahresende leerstehende Büronutzfläche; berücksichtigt werden nur marktfähige Objekte (nach gif-Definition innerhalb von drei Monaten bezugsfertig), nicht berücksichtigt wird demnach struktureller Leerstand. Die **Leerstandsquote** gibt das Verhältnis des Leerstands zum Flächenbestand an. Der **Wohnungsl Leerstand** bezieht sich hier auf den marktaktiven Leerstand, jeweils unabhängig von der Dauer des Leerstandes zum Stichtag 31.12. (seit 2009; davor Jahresmittelwerte). Er wird nur ausgewiesen für Geschosswohnungen. Der marktaktive Leerstand umfasst leerstehende Wohnungen, die unmittelbar disponibel sind, sowie leerstehende Wohnungen, die aufgrund von Mängeln derzeit nicht zur Vermietung anstehen, aber gegebenenfalls mittelfristig aktivierbar wären (<6 Monate). Im Unterschied dazu umfasst der totale Leerstand den gesamten Leerstand. Dazu zählt der gesamte marktaktive Leerstand, hinzu kommen aber auch Ruinen und dysfunktionaler Leerstand (nicht kurzfristig aktivierbar; >6 Monate). Deswegen fallen die als marktaktiven Leerstand ermittelten Leerstandsquoten geringer aus als der totale Leerstand.

Loan-to-Cost ratio (LTC)

Die Loan-to-Cost ratio (LTC) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Gesamtinvestitionen einer Immobilie beschreibt.

Loan-to-Value ratio (LTV)

Die Loan-to-Value ratio (LTV) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Wert einer Immobilie beschreibt.

MICE

Akronym der englischen Begriffe Meetings, Incentives, Conventions und Exhibitions bzw. Events. Die MICE-Branche wird auch als „Tagungswirtschaft“ oder „Tagungsindustrie“ bezeichnet.

Mieten

Die **Büromieten** werden in Euro/m² Mietfläche nach der Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum 2004 der gif e.V. ausgewiesen und gelten für Büroflächen im marktfähigen Zustand (technisch/räumlich) mit guter Ausstattung und kleinteiliger bis mittlerer Vermietungsgröße. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 3% bis 5% der Vermietungen der jeweiligen Lage, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entspricht nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Die Durchschnittsmiete gibt den nach Bürofläche der Einzelvermietung gewichteten Mietwert über die definierte Lage an. Die angegebenen Mietwerte sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert). Die angegebenen Mieten beziehen sich auf Neuabschlüsse (keine Anschlussmietverträge) sowohl in Neubauten als auch in marktfähigen Bestandgebäuden. Die **Einzelhandelsmieten** beziehen sich auf die Neuabschlüsse von Mietverträgen für angenommene, idealtypische Ladeneinheiten mit bis zu 100 m² Mietfläche, u.a. mit ebenerdigen, stufenfreiem Zugang, gehobenem baulichem Ausstattungsstandard und repräsentativer Schaufensterfront. Alle Angaben zur Monatsmiete sind in Euro, netto, kalt. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 10% der Vermietungen der jeweiligen Ia-Lage. Die **Wohnungsmieten und -kaufpreise** basieren, soweit nicht anders angegeben, in diesem Gutachten auf Auswertungen einer umfangreichen Preisdatenbank der IDN Immodaten GmbH, in die regelmäßig und deutschlandweit Angebotspreise verschiedener Kauf- und Mietobjekte aus den Immobilieninseraten von rund 100 Anzeigenquellen fließen (zurzeit gut 2 Mio. Objekte je Quartal). Die Angebotspreise werden als sogenannte hedonische Preise angegeben. Mit diesem Verfahren werden Qualitätsunterschiede (Baualter, Wohnfläche, Ausstattung, Bauzustand) berücksichtigt und herausgerechnet. Dies ist erforderlich, weil sich die inserierten Objekte in den einzelnen Quartalen sehr stark unterscheiden können (z.B. weniger Neubau oder größere Wohnungen im Angebot).

Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG)

Die Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) ist seit Juni 2017 die Mietflächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) für gewerblich vermietete oder genutzte Gebäude. Sie baut auf der im Januar 2016 novellierten DIN 277 auf und löst die bisherige MF/G 2012 ab.

Nettoanfangsrenditen

Die bulwiengesa AG weist für den Büromarkt Nettoanfangsrenditen (NR) aus:

$$NR = \frac{\text{Nettomiet(rein)einnahmen}}{\text{Gesamtkaufpreis}}$$

Nettomiet(rein)einnahmen verstehen sich als Jahresreinertrag, also Mieteinnahmen abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten (NK) (ca. 7%). Die Miete ist die erzielbare (bei Bestandsgebäuden) bzw. veranschlagte (bei Neubauten) im ersten Jahr ab Kaufzeitpunkt.

Faustformel: Nettomiet(rein)einnahmen = (erzielbare bzw. veranschlagte Jahresmiete) x 0,93.

Der Gesamtkaufpreis ist der Netto-Kaufpreis zuzüglich üblicher Nebenkosten (NK). Übliche NK sind Grunderwerbsteuer (3,5% bzw. 4,5%), Grundbucheintragung (ca. 1%), Notar- und Gutachterkosten (ca. 0,5%) sowie Maklergebühren (ca. 1%). Insbesondere die Notar-, Gutachter- und Maklerkosten variieren von Fall zu Fall. Die angegebenen Werte sind übliche, theoretische Werte. Die Erwerbsnebenkosten betragen demnach in unserer Definition ca. 6% des Netto-Kaufpreises.

Faustformel: Gesamtkaufpreis = Netto-Kaufpreis x 1,06.

Omnichannel-Strategie

Im E-Commerce verbreiteter Begriff, der die übergreifende Nutzung vieler Kanäle wie Ladengeschäfte, Onlineshops, Online-Marktplätze und -Plattformen, Telefonhotlines, Apps auf Mobiltelefonen etc. durch den Handel beschreibt.

Pop-up-Store

Kurzfristig und vorübergehend auf einer leerstehenden Gewerbefläche errichtetes provisorisches Einzelhandelsgeschäft.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf und sind prinzipiell geeignet für vielfältige Arten der Fertigung. Sie sind grundsätzlich jedoch auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar und somit flexibel und reversibel nutzbar. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei in erster Linie standortabhängig zu bewerten. Im Gegensatz zu den Multi-User-Objekten liegen Produktionsimmobilien häufiger in dezentralen Stadtteilen und gewachsenen Gewerbe- und Industriegebietslagen mit gutem Anschluss an die Hauptverkehrsstraßen.

RevPAR

Revenue per available room, Erlös pro verfügbarem Zimmer.

Rezession

Der Begriff Rezession ist nicht eindeutig definiert. Im allgemeinen Sprachgebrauch versteht man unter einer Rezession einen über eine bestimmte Zeit andauernden Rückgang des saisonbereinigten Bruttoinlandsprodukts auf Quartalsbasis. Eine „technische“ Rezession liegt vor, wenn das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in mindestens zwei aufeinander folgenden Quartalen gegenüber den jeweiligen Vorquartalen sinkt.

Schuldenstandsquote

Schuldenstand des Staates – Bund, Länder, Gemeinden und Sozialversicherungen – in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt. Der Schuldenstand umfasst alle expliziten Verbindlichkeiten des Staates zu einem bestimmten Zeitpunkt, üblicherweise zum Ende eines Jahres.

Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte

Arbeiter und Angestellte einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung zählenden Beschäftigten (Auszubildende u.a.), die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und/oder beitragspflichtig sind zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitsförderungsgesetz AFG) oder für die von den Arbeitgebern Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind. Nicht erfasst sind grundsätzlich Selbstständige, mithelfende Familienangehörige und Beamte sowie jene Arbeitnehmer, die aufgrund einer nur geringfügigen Beschäftigung keiner Versicherungspflicht unterliegen. Die Erfassung wird nach dem Arbeitsortprinzip vorgenommen, d.h. Beschäftigte werden dem Ort zugeordnet, in dem der Betrieb liegt.

Transformationsimmobilien

Transformationsimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industriearale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Hintergrunds haben sie häufig einen besonderen Charme (Red-Brick-Charakter). Oftmals befinden sie sich in relativ innerstädtischen Lagen und weisen eine gute Erreichbarkeit per Individualverkehr und ÖPNV auf. Die Ensembles bestehen zumeist aus einem Mix aus revitalisierten Altbeständen und Neubauten. Die Multi-Tenant-Objekte weisen eine Vielzahl unterschiedlicher Flächentypen und -größen und somit Flexibilität auf.

Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur. Die Mischung umfasst dabei Büro-, Lager-, Fertigungs-, Forschungs-, Service- und/oder Großhandelsflächen sowie Freiflächen.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Produktionsimmobilien
- Lager-/Logistikimmobilien

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

Verkaufsfläche

Fläche eines Handelsbetriebs, die dem Verkauf dient, einschließlich Gängen, Treppen, Kassenvorraum, Windfang, Standflächen für Einrichtungsgegenstände, Schaufenster und Thekenbereiche, soweit sie für den Kunden einsehbar sind, und zugängliche Freiflächen (anteilig: überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen werden zu 50%, nicht überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen zu 25% berücksichtigt). Ausgenommen bleiben Parkplätze, Lagerflächen und Flächen, auf denen für den Kunden nicht sichtbar handwerkliche und sonstige Vorbereitung erfolgt.

(Brutto-) Wertschöpfung

Die Bruttowertschöpfung gibt den Wert der Wirtschaftsleistung an, der in einem Produktionssektor oder Wirtschaftsbereich in einem Zeitraum zusätzlich, d.h. nach Abzug der Vorleistungen, geschaffen wird. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene korrespondiert die Bruttowertschöpfung mit dem Bruttoinlandsprodukt. Zieht man von der Bruttowertschöpfung die Abschreibungen ab, erhält man die Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen.

Wirtschaftsimmobilien

Wirtschaftsimmobilien sind Immobilien, die zur Erstellung eines Produkts oder einer Dienstleistung als Produktionsfaktor eingesetzt werden. Die weiteren Immobilienkategorien sind Wohnimmobilien, Agrar-, Forst- und Fischereimmobilien sowie übrige Immobilien. Der bislang verwendete Begriff der Gewerbeimmobilien ist zu eng gefasst und orientiert sich stark an planungsrechtlichen Regelungen des Baugesetzbuchs.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine Frühjahrsprognosen für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Mitglieder des Rates sind Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld (Walter Eucken Institut), Sven Carsensen (bulwiengesa AG), Michael Gerling (EHI), Carolin Wandzik (GOS mbH) und Prof. Dr. Harald Simons (empirica ag).

Das Frühjahrgutachten des Rates der Immobilienweisen hat sich als unabhängige Betrachtung des deutschen Immobilienmarktes und der gesamtwirtschaftlichen Situation etabliert. Vielen Entscheidern der Branche dient es als Trendbarometer, Wegweiser und Entscheidungsgrundlage für das Jahr. Auch in Presse und Öffentlichkeit stößt es auf eine breite Resonanz und verankert die Immobilienwirtschaft als einen der bedeutendsten Wirtschaftszweige Deutschlands besser in der öffentlichen Wahrnehmung. Herausgeber ist der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, der Spitzenverband der Immobilienwirtschaft.

Die beteiligten Unternehmen und Autoren im Portrait:

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



Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld ist seit 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist zudem Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Mitglied (beratend) der Mindestlohnkommission, Sprecher des Kronberger Kreises (Wissenschaftlicher Beirat der Stiftung Marktwirtschaft) und Ordentliches Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina (Nationale Akademie der Wissenschaften). Er war von 2011 bis 2021 Mitglied

sowie im abschließenden Jahr Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und vertrat diesen von 2013 bis 2021 im Unabhängigen Beirat des Stabilitätsrats. Im Jahr 2017 erhielt er die Ehrendoktorwürde der Universität Luzern.

Nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes promovierte er 1999 an der Universität St. Gallen und habilitierte sich dort im Jahr 2002. Von 2002 bis 2006 war er Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Philipps-Universität Marburg und von 2006 bis 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Im Jahr 2007 wurde er als Sachverständiger für die Kommission von Bundestag und Bundesrat zur Modernisierung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen (Föderalismuskommission II) benannt und wirkte somit beratend an der deutschen Schuldenbremse mit. In den Jahren 2014 und 2015 war er Mitglied der Expertenkommission „Stärkung von Investitionen in Deutschland“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie („Fratzscher-Kommission“). Seine Forschungsschwerpunkte finden sich in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik, der Finanzwissenschaft, der Neuen Politischen Ökonomie und der ökonomischen Analyse des Rechts.

Mitautor ist **Patrick Hirsch, M. Sc.**, der seit 2016 als Forschungsreferent am Walter Eucken Institut und seit 2019 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg beschäftigt ist. Er doziert am Institute for the International Education of Students (IES) und an der Pädagogischen Hochschule Freiburg.

Die **bulwiengesa AG** ist mit fast 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eines der großen unabhängigen Beratungs-, Marktforschungs- und Bewertungsunternehmen für die Immobilienbranche in Deutschland. Bei bulwiengesa arbeiten Fachleute für alle Immobiliensegmente.

bulwiengesa AG

Die Markt- und Standortanalysen und datenbasierten Beratungen bilden fundierte Grundlagen für nachhaltige Handlungsentscheidungen. Kunden und Partner sind Projektentwickler, Bauträger, Bau- und Wohnungsunternehmen, Finanzierer, Versicherungen, offene und geschlossene Immobilienfonds, ausländische Investoren, Betreiber und diverse Non-Property-Gesellschaften sowie Verbände, Kommunen und öffentliche Organisationen.

Das 100%ige Tochterunternehmen bulwiengesa appraisal GmbH erstellt Immobilienwertermittlungen, die sowohl nach deutschen Sach- und Ertragswertverfahren als auch nach Red-Book-konformen und ertragsbasierten Ansätzen (DCF-Analysen) erstellt werden.

Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Deals liefert der Datenbank- und Analyseservice RIWIS (www.riwis.de). Mit RIWIS wird ein breites Spektrum an relevanten Daten für die deutschen Immobilienmärkte angeboten und die Suche nach Chancen und Potenzialen auf dem Markt vereinfacht.



Sven Carstensen ist seit Juni 2020 Vorstand bei Analyse/Bewertung bei bulwiengesa und verantwortet den Büro- und Gewerbebereich. Zusätzlich ist er als zertifizierter Immobiliengutachter Geschäftsführer der Tochtergesellschaft bulwiengesa appraisal GmbH. Neben der Immobilienwertermittlung liegt sein fachlicher Schwerpunkt auch auf der Investitionsberatung. Er ist seit 1995 in der Immobilienwirtschaft und seit 2005 bei der bulwiengesa AG tätig. Zu seinen vorherigen Stationen gehörten u.a. die Wohnungsgenossenschaft Schifffahrt-Hafen Rostock, die Bavaria Objekt- und Baubetreuung und die DIBAG Industriebau.

Sven Carstensen

Mitautoren sind **Alexander Fieback** (Teamleiter Büro Nord), **Dierk Freitag** (Head of Hotel- und Freizeitmärkte), **Oliver Rohr** (Teamleiter Büro Süd), **Patrik Völtz** (Berater Industrie- und Logistikmärkte) und **Andreas Wiegner** (Senior Berater Investmentmärkte).

Das **EHI Retail Institute** ist ein wissenschaftliches Institut des Handels. Es wird getragen durch Handelsunternehmen und Verbände und gefördert durch Hersteller von Konsum- und Investitionsgütern sowie andere mit dem Handel verbundene Unternehmen. Das EHI-Netzwerk umfasst mehr als 800 Mitglieder und Förderer. Die Forschungsarbeiten des EHI werden aus den Mitgliedsbeiträgen finanziert.

EHI Retail Institute

Darüber hinaus bietet die EHI Retail Institute GmbH eine Reihe von weiteren Dienstleistungen für die Branche an. Sie veranstaltet Kongresse und Fachtagungen, publiziert Bücher, Studien und Fachmagazine, betreibt statistische Datenbanken (www.handelsdaten.de), leistet individuelle Forschung und Beratung und ist Partner der Messe Düsseldorf bei den führenden Fachmessen EuroShop und EuroCIS und China in-store in Shanghai. Das EHI ist als Gesellschafter beteiligt an der GS1 Germany GmbH (EAN/GTIN Barcodes Vergabestelle in Deutschland, Prozesse und Standards) und der FoodPlus GmbH und führt die Geschäfte des MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e. V. (www.mlfev.de), das aus mehr als 120 selbstständigen Kaufleuten des Lebensmitteleinzelhandels besteht, die zusammen über 5 Mrd. Euro Jahresumsatz erzielen. Weitere Informationen unter www.ehi.org.

Michael Gerling



Michael Gerling studierte Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Handel an der Westfälischen Wilhelmsuniversität in Münster und schloss sein Studium 1989 als Diplom-Kaufmann ab. Seit 1999 ist er Geschäftsführer des EHI Retail Institute in Köln. Seit 2004 führt er gleichzeitig den MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e.V., die Spitzenorganisation der selbstständigen Kaufleute des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland. Gerling ist unter anderem Vorsitzender des Beirates der EuroShop, der weltgrößten Investitionsgütermesse für den Handel. Er vertritt das EHI als Gesellschafter im Aufsichtsrat der führenden Standardisierungsplattform GS1 Germany und

des international anerkannten Qualitätssicherungsstandards FoodPlus. Von 2007 bis 2013 leitete er als Geschäftsführer den Bundesverband des Deutschen Lebensmittelhandels in Berlin. Michael Gerling ist darüber hinaus Mitglied im Rat der Immobilienweisen.

Mitautoren sind **Kristina Pors** (Projektleiterin Forschungsbereich Immobilien und Expansion, EHI Retail Institute) und **Jan Schwarze** (Director, Team Leader Research, CBRE GmbH).

GOS, Gesellschaft für Ortsentwicklung und Stadterneuerung mbH

Die GOS, Gesellschaft für Ortsentwicklung und Stadterneuerung mbH wurde vor gut 30 Jahren gegründet. Von ihrem Unternehmenssitz in Kiel und den weiteren vier Regionalbüros aus steuert sie städtebauliche Transformationsprozesse, setzt Projekte gemeinsam mit ihren Partnern zielgerichtet um und sorgt für solide Finanzierungskonzepte unter Berücksichtigung von Fördermöglichkeiten. Das aktuell über 40-köpfige Team setzt sich interdisziplinär zusammen von Stadt- und Regionalplanern über Geografen, Juristen und Betriebswirte bis zu ausgebildeten Moderatoren und Mediatoren. Neben unserer Kernaufgabe als treuhänderischer Sanierungsträger für Kommunen im Rahmen der Stadtentwicklung und Sanierung zählt die vorbereitende Planung und Konzeptentwicklung genauso wie die Kommunikation und Beteiligung zu den Kompetenzen der GOS.

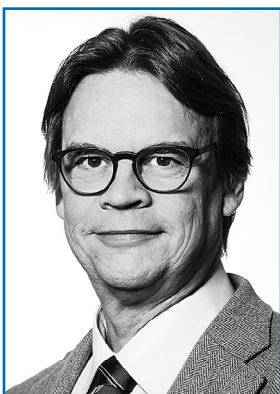


Carolin Wandzik

Carolin Wandzik wirkte nach ihrem Studienabschluss als Diplom-Geografin 2002 an der Universität Osnabrück zunächst als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Technischen Universität Dresden an Forschungsprojekten zu Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohnungsmärkte mit. 2005 wechselte sie in die freie Wirtschaft zu GEWOS, wo sie seit 2007 als Prokuristin den Bereich „Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte“ verantwortete. Seit 2013 erstellte sie als Projektleiterin der BIG Städtebau GmbH Vorbereitende Untersuchungen und integrierte Entwicklungskonzepte und leitete die unternehmensinterne Produktentwicklung. 2017 kehrte sie als Geschäftsführerin zu GEWOS zurück und verantwortete die Bereiche Wohnungs- und Immobilienmarkt sowie Demografie und Daseinsvorsorge. Seit 2021 leitet sie den Bereich Geschäftsfeldentwicklung bei der GOS und widmet sich damit einem breiteren Aufgabenspektrum der Stadtentwicklung. Als ausgebildete Moderatorin gestaltet sie darüber hinaus kommunale Strategieprojekte.

Die **empirica ag** ist ein unabhängiges wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Forschungs- und Beratungsunternehmen. Gegründet 1990, bestehen heute drei Büros mit Sitz in Berlin, Bonn und Leipzig. Zu den Haupttätigkeitsfeldern zählen Wohnungsmärkte und -politik, Wirtschaftsforschung und -politik, Vermögensbildung und Konsumforschung, Risikoanalysen und Immobilienfinanzierung, Immobilienmarktanalysen, Standortgutachten, Nutzungskonzepte und Machbarkeitsstudien sowie Regional- und Stadtentwicklung. Das empirica-Team aus gut 30 Wissenschaftlern bilden Volkswirte und Geografen. Die Auftraggeber decken ein breites Spektrum öffentlicher und privater Herkunft ab. Hierzu zählen Banken und Bausparkassen, Immobilieninvestoren und Grundstückseigentümer, Kommunen und Kreise, Projektentwickler, Landes- und Bundesministerien sowie Stiftungen und Verbände. empirica ist an der Schnittstelle von Forschung und Wirtschaft/Politik tätig und stellt auf diese Weise die notwendigen Bezüge zwischen Praxis und wissenschaftlicher Diskussion her. Eine solide empirische Basis aus quantitativen und qualitativen Methoden der empirischen Forschung ist dabei das Fundament für eine zielgerichtete Forschung und Beratung. Die empirische Basis wurde im Verlauf der über 30-jährigen Unternehmensgeschichte erarbeitet und wird ständig weiterentwickelt. Die empirica-Regionaldatenbank steht Interessenten hier zur Verfügung: www.empirica-regio.de

empirica ag



*Prof. Dr.
Harald Simons*

Prof. Dr. Harald Simons studierte Volkswirtschaft in Bamberg, Colchester (GB) und Bonn und wurde 2008 in Magdeburg promoviert. Seit 1993 arbeitet er bei empirica, seit 2002 als Mitglied des Vorstands. Seit 2010 hat er zudem eine Professur für Mikroökonomie an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig inne.

Mitautoren sind **Hubertus von Meien**, wissenschaftlicher Mitarbeiter, und **Lukas Jung**, studentische Hilfskraft der empirica ag.

ADVANT Beiten

ADVANT Beiten ist die deutsche Mitgliedskanzlei von ADVANT, einer europäischen Allianz unabhängiger Wirtschaftskanzleien, die Mandanten zuverlässig durch die komplexe Rechtslandschaft Europas begleitet. ADVANT Beiten ist eine 1990 gegründete unabhängige Sozietät mit rund 250 Berufsträgern an fünf deutschen Standorten sowie in Belgien, Russland und China. Als eine der führenden Wirtschaftskanzleien in Deutschland berät ADVANT Beiten den Mittelstand, Großunternehmen, Banken, Stiftungen sowie die öffentliche Hand zu Fragen des deutschen und internationalen Wirtschaftsrechts. Um Mandanten sowohl in Deutschland als auch weltweit in allen rechtlichen Angelegenheiten bestmöglich zu beraten und zu vertreten, arbeiten wir nahtlos mit allen ADVANT-Kanzleien und weiteren Beratern aus unserem globalen Netzwerk von Top-Kanzleien zusammen.



Die Alpha Real Estate Group ist ein deutschlandweit tätiger und auf die Wohnimmobilienwirtschaft spezialisierter Asset- und Investment Manager. Der Tätigkeitsschwerpunkt des Mannheimer Immobilienunternehmens liegt in der Privatisierung von Wohnungsbeständen – allen voran an wirtschaftlich prosperierenden B- und C-Standorten sowie in Schwarm- und Universitätsstädten. Als Full-Service-Dienstleister realisiert das Unternehmen Wertsteigerungspotenziale, sowohl für private Kapitalanleger und professionelle Investoren als auch für Mieter und Selbstnutzer. Ein vollumfängliches Dienstleistungsspektrum im Bereich Property Management ergänzt die Angebotspalette des Unternehmens. Die Alpha Real Estate Group beschäftigt aktuell 72 Mitarbeitende und betreut einen Wohnbestand von ca. 900 Mio. Euro Assets under Management.



Apleona ist ein in Europa führender Immobiliendienstleister mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main. Über 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern betreiben und managen Immobilien aller Assetklassen, bauen und rüsten sie aus, betreiben und warten Anlagen und unterstützen Kunden unterschiedlichster Branchen bei Produktion sowie Sekundärprozessen. Das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe reicht vom integrierten Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zum Real Estate Management mit allen kaufmännischen Leistungen sowie der An- und Vermietung von Immobilien. Zu den Auftraggebern von Apleona gehören marktführende Industrieunternehmen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Banken, die öffentliche Hand, Entwickler, Eigentümer und Nutzer.

Art-Invest Real Estate ist ein langfristig orientierter Investor, Asset Manager und Projektentwickler von Immobilien in guten Lagen mit Wertschöpfungspotenzial. Der Fokus liegt auf den Metropolregionen in Deutschland, Österreich und Großbritannien. Art-Invest Real Estate verfolgt mit institutionellen Investoren, ausgewählten Joint-Venture-Partnern sowie mit eigenem Kapital eine „Manage to Core“-Anlagestrategie. Die Bandbreite der Investitionen reicht über das gesamte Rendite-Risiko-Spektrum in den Bereichen Büro, innerstädtischer Einzelhandel, Hotel, Wohnen und Rechenzentren. Insgesamt betreut Art-Invest Real Estate derzeit ein Immobilienvermögen von mehr als 7 Mrd. Euro.



Die **Aurelis** ist als Immobilien-Asset-Manager und Projektentwickler mit dem Schwerpunkt Gewerbeimmobilien aktiv. Seit vielen Jahren erwirbt das Unternehmen Gewerbeparks, Hallenkomplexe und große Werksareale – auch leerstehend und sanierungsbedürftig. Die Flächen und Objekte werden revitalisiert und nachverdichtet. Ihre gewerblichen Mieter betreut die Aurelis über den gesamten Immobilienzyklus bei allen Themen rund um Vertrag, Instandhaltung und bedarfsgerechte Umbauten. Aurelis realisiert den Wert von neu erbauten oder frisch sanierten, voll vermieteten Core-Projekten – zum Beispiel Bürogebäuden – durch Verkauf. Unternehmensimmobilien bleiben in der Regel im Bestand. Das Aurelis-Portfolio umfasst Gebäude und Grundstücke in Metropolregionen, Industrie- und Logistikclustern.



Baker Tilly bietet mit 37.000 Mitarbeitern in 148 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Kunden ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.160 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften. Die Baker Tilly Industry Group Real Estate berät mit etwa 50 Mitarbeitern, darunter zehn Partner, institutionelle und private Investoren, Projektentwickler, Asset Manager und Fondsinitiatoren sowie börsennotierte Konzerne, mittelständische Unternehmen und die öffentliche Hand.





Wir finanzieren Fortschritt.

Die **BayernLB** ist als fokussierte Spezialbank mit Hauptsitz in München wichtiger Investitionsfinanzierer für die deutsche Wirtschaft. Als großer Immobilienfinanzierer finanzieren wir für unsere Kunden Projekte im gewerblichen Immobiliengeschäft in zahlreichen Assetklassen wie Büro-, Wohn-, Logistik-, Einzelhandels- und Managementimmobilien. Dabei stehen nachhaltige Immobilien im Fokus. Mit der 360 Grad Real Estate-Kompetenz über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg, ist die BayernLB mit Immobilienexperten als #fortschrittsfinanzierer in Niederlassungen in ganz Deutschland und in ausgewählten Auslandsmärkten über Mailand, Paris, London und New York vertreten. Weitere Infos unter: bayernlb.de/immobilien, bayernlb.de/immobilienkompetenz.

Berlin Hyp

Die **Berlin Hyp** ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für sie entwickelt sie individuelle Finanzierungsösungen. Als Verbund-Unternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Sie hat eine Vorreiterrolle als Emittentin des ersten grünen Pfandbriefs und fördert die Finanzierung nachhaltiger Immobilien. Ihr klarer Fokus, rund 150 Jahre Erfahrung und die Fähigkeit, zukunftsorientiert die digitale Transformation in der Immobilienbranche aktiv mitzugestalten, kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank.



Die **Berliner Sparkasse** ist seit zwei Jahrhunderten untrennbar mit Berlin verbunden. Fast zwei Millionen Menschen sind Kunden der Berliner Sparkasse, vor Ort ist sie unbestrittener Marktführer. Als moderne Universalbank berät die Berliner Sparkasse ihre Kunden in allen Finanzfragen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Retail-Geschäft mit Privat- und Firmenkunden. In der regionalen gewerblichen Immobilienfinanzierung begleitet sie Wohnungsunternehmen, professionelle Investoren, Fondsgesellschaften, Immobilien-AGs, Projektentwickler, Bauträger und vermögende Privatkunden mit Finanzierungsbedarf beim Erwerb, Neubau oder der Refinanzierung von Wohn-, Büro-, Einzelhandels- oder Logistikimmobilien. Für die oft sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden steht ein Expertenteam zur Verfügung.

BMO Real Estate Partners Germany zählt zu den führenden nationalen Gesellschaften zur Verwaltung von Immobilienvermögen mit Fokus auf Einzelhandels-, Wohn- und Büroimmobilien, die sie für institutionelle Kunden und Investmentfonds betreut. Derzeit verwaltet das Unternehmen in Europa ein Portfolio mit einem Transaktionsvolumen von rund 7,3 Mrd. Euro, davon liegen 165 Immobilien im Wert von über 3,8 Mrd. Euro vornehmlich in deutschen Mittel- und Großstädten (Stand 31.12.2021). Vormalig Teil der BMO Financial Group, BMO Global Asset Management und BMO Real Estate Partners Europe ist BMO Real Estate Partners Germany nun eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Columbia Threadneedle Investments UK International Limited. BMO REP Asset Management handelt als Columbia Threadneedle Investments derzeit noch unter der Marke „BMO“.

BMO Real Estate Partners

BMO  Global Asset Management

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBRE), ein Fortune 500- und S&P-500-Unternehmen mit Hauptsitz in Dallas, ist das weltweit größte Immobiliendienstleistungs- und Investment-Unternehmen – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2020. Mit mehr als 100.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern bietet das Unternehmen seinen vielfältigen Kunden integrierte Dienstleistungen über den gesamten Immobilien-Lebenszyklus: von der strategischen und technisch-wirtschaftlichen Beratung wie u.a. beim An- und Verkauf oder der An- und Vermietung über die Entwicklung, Verwaltung und Bewertung von Immobilien bis hin zum Transaktions-, Projekt-, Facility- sowie Investment-Management. Seit 1973 ist CBRE Deutschland mit seiner Zentrale in Frankfurt am Main vertreten, weitere Niederlassungen befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Essen, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. www.cbre.de.

CBRE

Clifford Chance, eine der weltweit führenden Anwaltssozialitäten, ist für ihre Mandanten mit rund 3.400 Rechtsberatern in allen wesentlichen Wirtschaftszentren der Welt präsent. In Deutschland beraten wir mit dem umfassenden wirtschaftsrechtlichen Know-how von rund 300 Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Solicitors aus den Standorten Düsseldorf, Frankfurt und München. Unser Team im Immobilienrecht umfasst zehn Partner, einen Counsel sowie spezialisierte Associates und Wirtschaftsjuristen und gehört zu den marktführenden Beratern der Branche. Wir begleiten Immobilienunternehmen, Fonds, institutionelle Anleger, Private-Equity-Investoren, Bauunternehmen und Kreditinstitute bei nationalen und internationalen Immobilientransaktionen, Finanzierungen und im laufenden Asset Management.

**CLIFFORD
CHANCE**



Die **Commerz Real**, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, steht für 50 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 35 Mrd. Euro. Umfassendes Know-how im Asset Management und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Zum Fondsspektrum gehören der offene Immobilienfonds Hausinvest, der erste Privatanleger-Impactfonds mit Sachwertfokus klimaVest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest mit Sachwertinvestitionen in den Schwerpunktsegmenten regenerative Energien und Immobilien. Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real zudem bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte.



Corestate ist ein Investmentmanager und Co-Investor mit einem verwaltetem Vermögen von rund 27 Mrd. Euro. Das Unternehmen versteht sich als Manager der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette und bietet Investoren über seine vollintegrierte Immobilien-Plattform insbesondere die Möglichkeit, in große gesellschaftliche Trends wie Urbanisierung, demografischer Wandel oder Nachhaltigkeit zu investieren, welche die Wohn-, Lebens- und Arbeitswelt langfristig weiter entscheidend beeinflussen werden. Die konsequente Fokussierung auf nachhaltig erfolgreiche Assetklassen ist ein zentraler Eckpunkt der Unternehmensstrategie. Alle Konzepte werden bei Corestate von einer branchenweit einzigartigen ESG-Expertise flankiert. Mit rund 850 Experten hält Corestate für Kunden und Investoren ein vollumfängliches Service- und Beratungsspektrum aus einer Hand bereit – von der Projektfinanzierung über das Management von Immobilien bis zum Verkauf.



Cureus ist mit mehr als 15 Jahren Erfahrung und einem Team von rund 130 Mitarbeitern ein Bestandshalter mit Expertise für Pflegeimmobilien in Deutschland, der sein Portfolio selbst entwickelt und betreut. Mit der Systempflegeimmobilie hat Cureus einen einzigartigen Standard für Immobilien entwickelt, der sich als skalierbare Lösung standortunabhängig umsetzen lässt. Das Bestandsportfolio setzt sich per September 2021 aus 40 verpackteten Immobilien mit 3.901 Pflegeplätzen und 237 Service-Wohneinheiten zusammen und hat einen Wert von rund 718 Mio. Euro. Hinzu kommen zur Realisierung bis 2025 35 Projekte im Bau und 62 notariell gesicherte Projekte mit perspektivisch weiteren insgesamt rund 7.060 Pflegeplätzen und 1.677 Service-Wohneinheiten mit einem erwarteten Wert von rund 1,5 Mrd. Euro. www.cureus.de.

Deka Immobilien ist der Spezialist für Immobilieninvestments in der Deka-Gruppe. Fest verankert im weltweit größten Finanzverbund, der Sparkassen-Finanzgruppe, bietet Deka Immobilien privaten und institutionellen Anlegern eine breite Palette immobilienbasierter Anlageprodukte sowie Dienstleistungen, ergänzt um Kreditfonds. Seit über 50 Jahren sind wir weltweit auf den bedeutenden Immobilienmärkten aktiv und gehören heute mit einem Immobilienvermögen von rund 46 Mrd. Euro verteilt auf rund 580 Objekte in 27 Ländern zu den führenden Immobilien-Investmentmanagern in Europa. Mehr Informationen unter www.deka-immobilien.de.



Mehr als 3.500 Unternehmen der Wohnungswirtschaft und über 10.000 Immobilienverwaltungen in Deutschland vertrauen auf die Expertise und die regionale Vernetzung der **Deutschen Kreditbank AG (DKB)**, die mit einer Bilanzsumme von 126,9 Mrd. Euro zu den Top-20-Banken Deutschlands zählt. 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, bieten einmalige Mehrwerte zum klassischen Bankprodukt. Gemeinsam mit Ihnen sind wir #geldverbesserer. Wir liefern Ihnen mit Geld und Expertenwissen den Baustein zum Erfolg der Wohnungswirtschaft und treiben diese voran. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf! www.dkb.de/wohnen.



Die Hamburger **CONRAD HINRICH DONNER** Bank wurde 1798 von dem 24-jährigen Kaufmann und Reeder Conrad Hinrich Donner gegründet. Im Jahr 1990 stellte sich mit der **SIGNAL IDUNA** Gruppe ein starker Partner und Aktionär an die Seite des Bankinstituts. Im Oktober 2010 schlossen sich die Hamburger **CONRAD HINRICH DONNER** Bank und das Münchner Bankhaus **Reuschel & Co.** zu **DONNER & REUSCHEL** zusammen. Das Traditionshaus mit Sitz in Hamburg und München setzt auf qualifizierte und umfassende Beratung für vermögende Privatkunden, Unternehmer und Immobilienkunden sowie institutionelle und Capital-Markets-Kunden.



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

Seit 1975 strukturiert und managt die **Dr. Peters Group** Sachwertinvestments für Privatanleger und institutionelle Investoren. Die ersten Produkte waren Immobilienfonds, mit denen Privatanleger erfolgreich in deutsche Pflegeimmobilien und Hotels investiert haben. Insgesamt hat die Dr. Peters Group seit ihrer Gründung 146 Fonds aufgelegt – mit mehr als 95.000 Beteiligungen und einem Investitionsvolumen von über 7 Mrd. Euro. Damit gehört die Dr. Peters Group zu den führenden deutschen Anbietern von Sachwertinvestments.



DREES & SOMMER

Das auf Bau und Immobilien spezialisierte Beratungsunternehmen **Drees & Sommer SE** startete 1970 in Stuttgart mit nur wenigen Beschäftigten. Mittlerweile sind rund 4.000 Mitarbeiter an 46 Standorten weltweit vertreten. In interdisziplinären Teams sind die Architekten, Ingenieure, Betriebswirte, Designer, Chemiker, Ökologen und andere Experten in über 4.400 Projekten tätig. Seit 1988 gibt es das noch heute gültige Partnerschaftssystem. Es besteht aus derzeit 40 gleichberechtigten Partnern, die aktiv als Gesellschafter – gemeinsam mit dem Vorstand und dem Aufsichtsrat – die Nachhaltigkeit und die Innovationsführerschaft als wichtigste Bestandteile der Unternehmensstrategie vorantreiben.

DWS

Der Bereich Real Estate der **DWS** investiert seit mehr als 50 Jahren in Immobilienanlagen. Als Teil der Alternatives-Plattform beschäftigt der Bereich mehr als 400 Mitarbeiter in rund 25 Städten weltweit. Mit einem weltweit verwalteten Immobilienvermögen von rund 71 Mrd. Euro (Stand: 30. September 2021) wird eine Vielzahl von Strategien und Lösungen für das gesamte Risiko-/Rendite- und geografische Spektrum angeboten, darunter Investments in Core- und Value-add-Immobilien, Real Estate Debt, Opportunistic Real Estate und Real Estate Securities. Der Bereich verfolgt einen disziplinierten Investmentansatz und zielt darauf ab, seinen Anlegern attraktive langfristige risikoadjustierte Renditen, Kapitalerhalt und Diversifizierung zu bieten.

DZ HYP

Die **DZ HYP** ist eine führende Immobilienbank in Deutschland und Kompetenzcenter für öffentliche Kunden in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Ihre Kunden und Partner bedient die DZ HYP mit einem umfassenden Angebot in den drei Geschäftsfeldern Firmenkunden, Privatkunden sowie öffentliche Kunden. Die Bank ist mit zwei Hauptstandorten in Hamburg und Münster sowie mit Immobilienzentren in den Wirtschaftsmetropolen und weiteren Regionalbüros bundesweit präsent. Weitere Informationen unter www.dzhyp.de.

Die **ECE Group** ist ein international im Immobilien- und Investmentgeschäft aktives, inhabergeführtes Familienunternehmen, das Asset Management, Projektentwicklungskompetenz, Investment Management und weitere Full-Service-Immobilienleistungen unter einem Dach anbietet. Mit ihren spezialisierten Gesellschaften ECE Marketplaces und ECE Work & Live sowie mit der Fondsgesellschaft ECE Real Estate Partners entwickelt, realisiert und betreibt die ECE Group Immobilien in allen Assetklassen. Dafür bietet sie ihren Kunden über 55 Jahre Erfahrung und ein umfassendes Leistungsspektrum – vom professionellen Management von Shoppingcentern über die Planung und Realisierung von Wohnungsprojekten, Bürogebäuden, Logistikzentren, Hotels und die Entwicklung ganzer Stadtquartiere bis hin zum Management spezialisierter Immobilienfonds. Die ECE Group betreut Immobilien-Assets im Wert von insgesamt mehr als 31 Mrd. Euro und wickelt ein laufendes Bau- und Planungsvolumen von über 3,2 Mrd. Euro ab. 1965 von Versandhauspionier Professor Werner Otto (1909-2011) gegründet, befindet sich das Unternehmen bis heute im Besitz der Familie Otto und wird von Alexander Otto als CEO der ECE Group geführt. Mehr unter: www.ece.com.



Engel & Völkers Commercial ist ein international tätiges Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für Gewerbeimmobilien. In Deutschland sind wir mit rund 550 Experten für gewerblich genutzte Immobilien an 65 Standorten aktiv. Wir vermitteln und beraten in den Segmenten Wohn- und Geschäftshäuser/Investment, Büro- und Handelsflächen, Logistik- und Industrieflächen sowie Hotels und Sonderimmobilien. Unsere Berater zeichnet ihre hervorragende Marktkenntnis aus, die sich aus ihrer täglichen Arbeit vor Ort und den lokalen Marktanalysen speist, die unsere interne Research-Abteilung für alle Standorte anfertigt. Engel & Völkers Commercial ist Teil der seit über 40 Jahren erfolgreichen Engel & Völkers AG. Mehr Informationen unter www.engelvoelkers.com/commercial.



Garbe Immobilien-Projekte ist ein bundesweit tätiger Projektentwickler von Wohn- und Büroimmobilien mit Sitz in Hamburg, Frankfurt und Köln. Unsere Mission sind nachhaltige Immobilien. Langfristige Wirtschaftlichkeit, hohe architektonische und bauliche Qualität und Verantwortung gegenüber dem Ort und der Umwelt zeichnen unsere Projekte aus. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Transparenz, Verlässlichkeit gegenüber unseren Geschäftspartnern und Vertrauen in unsere 85 Mitarbeiter. Unser Leistungsbild umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienentwicklung, von der Grundstücksakquisition, Baurechtsschaffung, Konzeptentwicklung, Planungssteuerung und dem Baumanagement bis hin zum Vertrieb. Über 55 Jahre Erfahrung und mehr als 100 erfolgreich realisierte Projekte in ganz Deutschland machen uns zum idealen Partner bei der Entwicklung von Wohn- und Büroimmobilien.





GEFMA vertritt eine Branche mit 134,28 Mrd. Euro Bruttowertschöpfung und etwa 4,7 Mio. Erwerbstätigen. Der Verband ist mit mehr als 1.000 Mitgliedsunternehmen das größte Netzwerk im deutschen Facility Management. GEFMA zeichnet sich durch solide Facharbeit aus: GEFMA-Richtlinien und Zertifizierungen in den Bereichen Nachhaltigkeit, CAFM-Software und Bildung sind anerkannte Qualitätsstandards im FM. Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Qualifizierung sowie Bewirtschaftungskonzepte mit Betreiberverantwortung sind die prägenden Themen des Verbandes. GEFMA setzt sich für ein partnerschaftliches, faires und verantwortungsvolles Miteinander aller Marktteilnehmer ein. Die GEFMA-Initiative ‚Die Möglichmacher Facility Management‘ positioniert die Branche als Arbeitgeber mit vielfältigen Job- und Karrieremöglichkeiten. Mehr Informationen unter www.gefma.de.



Seit 1993 ist der **German Council of Shopping Places e.V. (GCSP)** der einzige bundesweite Interessenverband, der Handel und Einzelhandel sowie Städte und Kommunen mit der Handelsimmobilienwirtschaft vereint. Rund 700 Mitgliedsunternehmen der Bereiche Einzelhandel, Handelsimmobilien, Städte und Kommunen, Entwicklung und Analyse, Finanzierung, Center-Management, Architektur und Marketing bilden hier einen aktiven Interessenzusammenschluss als zentrale Interessensvertretung und ideale Networkingbasis des Handels und der Handelsimmobilienakteure. Mit rund einer Million Arbeitnehmern und direkt verbundenen Dienstleistern repräsentieren die Mitgliedsunternehmen des GCSP einen bundesweit bedeutenden Wirtschaftszweig. Infos zu den Konferenzen: www.reboot.berlin, www.3-5-1-konferenz.de, www.dscf.de.

HAGEDORN

Die **Hagedorn Unternehmensgruppe** ist Deutschlands leistungsstärkster Rundum-Dienstleister in den Bereichen Abbruch, Entsorgung, Tiefbau und Flächenrevitalisierung. Die Prozesskette der Gruppe umfasst zudem die Sanierung von Altlasten, Recycling und das Stoffstrommanagement, die Erstellung von industriellen Außenanlagen sowie die Entwicklung neuer Nutzungskonzepte. Das Familienunternehmen mit Barbara und Thomas Hagedorn an der Spitze erzielte im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von über 300 Mio. Euro. Damit gehört der im Jahr 1997 von Thomas Hagedorn gegründete Betrieb mit seinen über 1.200 Mitarbeitern zu den Top 5 der größten und erfolgreichsten Abbruchunternehmen der Welt. Neben dem Hauptsitz in Gütersloh ist Hagedorn heute deutschlandweit aktiv.

Die **Hamburg Commercial Bank (HCOB)** ist eine private Geschäftsbank und ein Spezialfinanzierer, der konsequent aus Sicht seiner Kundinnen und Kunden denkt – das gilt auch und besonders für Unternehmen der Immobilienwirtschaft. Die HCOB zählt seit Jahrzehnten zu den führenden gewerblichen Immobilienfinanzierern in Deutschland. Projektentwickler, Investoren und Bauträger schätzen das Know-how und die Zuverlässigkeit der Bank, die ihnen Sicherheit für ihre Transaktionen gibt. Über die klassische Hypothekenfinanzierung hinaus strukturiert die HCOB passgenaue Lösungen für Bestandsobjekte und Projektentwicklungen in allen gängigen Assetklassen. Die Bank mit Hauptsitz in Hamburg ist auch in den deutschen Metropolregionen Berlin, Düsseldorf/Köln, Frankfurt und München mit Immobilien-Experten vor Ort.



Hauck Aufhäuser Lampe konzentriert sich auf die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland, Luxemburg, Irland und China sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern. Darüber hinaus bietet das Bankhaus Research-, Sales- und Handelsaktivitäten mit einer Spezialisierung auf Small- und Mid-Cap-Unternehmen im deutschsprachigen Raum sowie individuelle Services bei Börseneinführungen und Kapitalerhöhungen an. Im Vordergrund der Geschäftstätigkeit steht die ganzheitliche und persönliche Beratung, auf deren Basis individuelle Lösungen entwickelt werden.



Mit rund 6.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie einer Bilanzsumme von 217 Mrd. Euro gehört der **Helaba-Konzern** zu den führenden Banken am Finanzplatz Frankfurt. Die Helaba ist eine Universalbank mit enger Einbindung in die deutsche Sparkassenorganisation. Das Leistungsspektrum der Helaba im Immobilienbereich erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette – von der Finanzierung über die Konzeption und Entwicklung bis zum Betrieb anspruchsvoller Objekte. Das Immobiliengeschäft gehört nicht nur zum Kerngeschäft der Bank, das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft ist eine der stärksten Säulen der Helaba und gilt in den nationalen und internationalen Märkten dank herausragender Expertise, einem intelligenten Risikoprofil und stringentem Auftritt konstant als eines der erfolgreichsten.





Die **HIH-Gruppe** ist der führende Anbieter von ganzheitlichem Immobilien-Investmentmanagement in Deutschland. Unsere Leistungspalette deckt den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie ab und reicht von der Projektentwicklung über die Strukturierung von Immobilieninvestments bis zum Asset und Property Management. Wir überzeugen durch maßgeschneiderte Investmentlösungen und eine effiziente Fondsadministration. Unsere Kunden profitieren von dem umfangreichen Leistungsangebot der einzelnen Unternehmen, den kurzen Entscheidungswegen und der engen Zusammenarbeit innerhalb der HIH-Gruppe. Mit rund 54,8 Mrd. Euro betreutem Immobilienvermögen und 942 Mitarbeitern an elf Standorten finden, entwickeln und steuern wir Gewerbeimmobilien europaweit.

HOWOGE

Die **HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH** ist eines der sechs kommunalen Wohnungsunternehmen des Landes Berlin. Mit einem eigenen Wohnungsbestand von rund 73.500 Wohnungen gehört das Unternehmen zu den größten Vermietern deutschlandweit. Die HOWOGE will ihr Wohnungsportfolio insbesondere durch Neubau mittel- bis langfristig auf rund 100.000 Wohnungen erweitern. Als Teil der Berliner Schulbau-offensive übernimmt die HOWOGE zudem für das Land Berlin den Neubau und die Großsanierungen von Schulen.

IC IMMOBILIEN GRUPPE

Die **IC Immobilien Gruppe** ist einer der größten Full-Service-Dienstleister für Gewerbeimmobilien in Deutschland. Wir bieten ein vollumfängliches Leistungsspektrum aus Property Management, Asset Management, Projektsteuerung, Center Management, Vermietung, Investment und Fondsmanagement und betreuen mehr als 12 Mrd. Euro Assets under Management. Zu unseren Kunden zählen nationale und internationale institutionelle Investoren, Immobilienfonds, Versicherungskonzerne, Pensionskassen, Stiftungen, Family Offices u.a. Mit ca. 250 Mitarbeitern in 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 Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und der Universität Regensburg (IMMOEBS). 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 2.900 Mitglieder angewachsen. Unsere Mitglieder besetzen die Führungsebenen vieler namhafter Unternehmen der Immobilienbranche.



ista macht Gebäude für Bewohner und Besitzer nachhaltig wertvoll. Dazu managen wir Daten und Prozesse, durch die Immobilien klimafreundlich, sicher und komfortabel werden. Bewohner und Besitzer können mit unseren Produkten und Services Energie sparen und gemeinsam zum Klimaschutz beitragen. Als Innovationstreiber richten wir unsere Infrastruktur konsequent auf das Internet of Things aus. Wir haben bereits heute weltweit über 30 Millionen Connected Devices im Einsatz und entwickeln Lösungen für das intelligente und energieeffiziente Gebäude von morgen. Unsere Produkte und Services werden weltweit in über 13 Millionen Nutzeinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien) eingesetzt. Mehr Informationen unter www.ista.de.



Die **JKT Property Valuation GmbH** gehört zu den führenden deutschen Unternehmen in der Immobilienbewertung. Mit zwölf Büros in Berlin, Frankfurt am Main, München, Hamburg, Stuttgart, Düsseldorf, Leipzig, Köln, Bremen, Hannover, Nürnberg und Mannheim sind wir bundesweit und international tätig. Als konzernunabhängiger Dienstleister erstellen wir vor allem für institutionelle Auftraggeber jährlich mehrere Tausend Gutachten über den Wert von bebauten und unbebauten Grundstücken. Unsere bundesweite Präsenz und langjährige Erfahrung garantieren regionale Marktkenntnisse und ausgeprägtes Know-how zu allen Objektarten. Unsere Teams sind interdisziplinär besetzt. Eine strenge Qualitätssicherung sowie hohe Termintreue/Verlässlichkeit gehören zu unseren grundlegenden Prinzipien.





JLL ist eines der weltweit führenden Dienstleistungs-, Beratungs- und Investment-Management-Unternehmen im Immobilienbereich. JLL gestaltet die Immobilien-Zukunft im Sinne der Nachhaltigkeit und nutzt dabei fortschrittliche Technologien, um Kunden, Mitarbeitern und Partnern werthaltige Chancen, nachhaltige Lösungen und eine zeitgemäße Arbeitsplatzgestaltung zu bieten. Das „Fortune 500“-Unternehmen mit einem Jahresumsatz 2020 von 16,6 Mrd. USD ist Ende Juni 2021 in über 80 Ländern mit weltweit mehr als 95.000 Beschäftigten tätig. In Deutschland ist JLL mit eigenen Büros in den Big 7 sowie an fünf weiteren Standorten vertreten.



Kaufland ist ein international tätiges Einzelhandelsunternehmen mit rund 1.350 Filialen in acht Ländern. Das Unternehmen bietet ein großes Sortiment an Lebensmitteln und alles für den täglichen Bedarf. Das Filialkonzept verbindet moderne Architektur, höchste Flexibilität, nachhaltige Bauweise und ganzheitlichen Service. Maßgeschneidert für jeden Standort und an die örtlichen Gegebenheiten angepasst. Vom Stand-alone-Markt bis zur Mixed-Use-Immobilie. Von Innenstadtlagen bis zum Shoppingcenter. Kaufland belegt Standorte ab 10.000 Einwohnern ab 2.500 m² Verkaufsfläche. Sämtliche strategische und operative Entscheidungen im Immobilienprozess werden im Bereich Immobilien geplant, entschieden und ausgeführt. Das heißt für unsere Partner, dass alles aus einer Hand kommt: Standorte suchen, sichern, planen, bauen, einrichten, vermieten, verwalten, instandhalten, modernisieren und entwickeln.



Die **KGAL** ist ein führender unabhängiger Investment- und Asset-Manager mit einem betreuten Investitionsvolumen von mehr als 15 Mrd. Euro.* Der Schwerpunkt der Investments liegt auf langfristigen Realkapitalanlagen für institutionelle und private Investoren in Real Estate, Sustainable Infrastructure und Aviation. Die europaweit tätige Gruppe wurde 1968 gegründet und hat ihren Sitz in Grünwald bei München. 345 Mitarbeiter* tragen unter Berücksichtigung von Rendite- und Risikoaspekten dazu bei, nachhaltig stabile Erträge zu erzielen. Die KGAL entwickelt attraktive Finanzierungs- und Investitionsmodelle für Immobilien. Unsere Mitarbeiter arbeiten an ganzheitlichen Immobilienkonzepten – von der Transaktion über die Bestandsoptimierung bis hin zum profitablen Verkauf. (*Stand 31.12.2020)



LAVA ENERGY ist der Partner der Immobilienwirtschaft bei der nachhaltigen und zuverlässigen Versorgung von Immobilien und Quartieren. Wir gehen mit unseren Partnern die Energiewende im Gebäude zielgerichtet an. Dazu bieten wir ein breites Spektrum an Leistungen rund um die Wärme-, Kälte- und Stromversorgung sowie innovative Konzepte wie Mieterstrom oder Elektromobilität aus einer Hand.

Die LEG ist mit über 166.000 Mietwohnungen und rund 500.000 Bewohnern ein führendes börsennotiertes Wohnungsunternehmen in Deutschland. Das Unternehmen unterhält in seinem Stammland Nordrhein-Westfalen sieben Niederlassungen und ist an ausgewählten Standorten in weiteren westdeutschen Bundesländern mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort vertreten. Die LEG bietet Wohnraum für Menschen mit mittlerem und kleinem Einkommen ein gutes Zuhause zu fairen Preisen. 2021 war knapp ein Viertel der LEG-Wohnungen öffentlich gefördert. Im Rahmen ihrer 2018 geschaffenen Neubauoffensive möchte die LEG zudem einen gesellschaftlichen Beitrag zur Schaffung von sowohl frei finanziertem als auch öffentlich gefördertem Wohnraum leisten und ab 2023 jährlich mindestens 500 Neubauwohnungen errichten bzw. ankaufen; ab 2026 soll die Zahl der Neubauwohnungen insgesamt 1.000 Einheiten pro Jahr erreichen.

The logo for LEG, consisting of the letters 'LEG' in a bold, blue, sans-serif font.

Das Handelsunternehmen **Lidl** gehört als Teil der Unternehmensgruppe Schwarz mit Sitz in Neckarsulm zu den führenden Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland und Europa. Aktuell betreibt Lidl rund 11.550 Filialen in derzeit 30 Ländern weltweit. In Deutschland sorgen über 91.000 Mitarbeiter in über 3.200 Filialen täglich für die Zufriedenheit der Kunden. Dynamik in der täglichen Umsetzung, Leistungsstärke im Ergebnis und Fairness im Umgang miteinander kennzeichnen das Arbeiten bei Lidl. Als Discounter legt Lidl Wert auf ein optimales Preis-Leistungsverhältnis für seine Kunden. Einfachheit und Prozessorientierung bestimmen das tägliche Handeln. Dabei übernimmt Lidl Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt und fokussiert sich im Bereich Nachhaltigkeit auf fünf Handlungsfelder: Sortiment, Mitarbeiter, Umwelt, Gesellschaft und Geschäftspartner.



Die **meravis Immobiliengruppe** ist ein überregional tätiger Immobilien-Dienstleister in den Geschäftsfeldern Vermietung, Verwaltung, Neubau, Projektierung und Verkauf. Seit über 73 Jahren ist sie in der Immobilienwirtschaft zu Hause. Der Hauptsitz befindet sich in Hannover, die zweite Geschäftsstelle in Hamburg. Derzeit betreut die meravis Immobiliengruppe ca. 12.000 eigene Wohn- und Gewerbeeinheiten. Als Projektentwickler hat meravis in den letzten Jahrzehnten im Siedlungsbau und als Partner für Stadtentwicklung über 23.000 Wohneinheiten realisiert. Neben dem klassischen Wohnungsbau gehören auch Studentenwohnungen, Hotels, Seniorenheime, betreutes Wohnen und weitere Gewerbeimmobilien dazu. meravis bedeutet vielfältiges, nachhaltiges und modernes Bauen.





Die PANDION AG ist ein inhabergeführtes Immobilienunternehmen mit Sitz in Köln. Das Familienunternehmen, das seit 2002 von Reinhold Knodel geführt wird, beschäftigt sich mit der Entwicklung, dem Bau und dem Vertrieb hochwertiger Wohn- und Gewerbeobjekte. Neben Bauvorhaben am Heimatstandort in Köln realisiert PANDION Projekte in Berlin, Bonn, Düsseldorf, Mainz, München und Stuttgart. Mit rund 4.500 Wohnungen in Planung und Bau sowie 13 größeren Gewerbeprojekten zählt das Unternehmen zu den Top 10 der Projektentwickler in Deutschland. Das Verkaufsvolumen beläuft sich auf insgesamt 5 Mrd. Euro, davon 3 Mrd. im Bereich Wohnen. In Köln, Berlin, München und Stuttgart beschäftigt PANDION insgesamt über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Principal Real Estate Investors (PrinRE) ist die auf Immobilien spezialisierte Einheit von Principal Global Investors und damit Teil des in den USA börsennotierten Finanzkonzerns Principal Financial Group. Als einer der zehn größten Immobilien-Asset-Managern der Welt verwaltet oder betreut PrinRE ein Immobilienvermögen von 105,0 Mrd. US-Dollar (Stand: 31.12.2021) – in Deutschland auch in einer eigenen Spezialfondsgesellschaft. PrinRE bietet Immobilienanlagen im börsennotierten und privaten Bereich, jeweils auf der Fremdkapital- und auch auf der Eigenkapitalseite. Dabei implementiert PrinRE Fondsmanagementlösungen für institutionelle Anleger in allen europäischen Immobilienklassen, von traditionellen Sektoren wie Büro und Einzelhandel bis hin zu Spezialthemen wie Gesundheitswesen und Rechenzentren.



Die unabhängige **Quantum Immobilien AG** steht seit der Gründung im Jahr 1999 für zukunftsweisende Projektentwicklung, attraktive institutionelle Anlageprodukte und ganzheitliches Management von Immobilieninvestments. Im Fokus der Aktivitäten stehen deutsche Metropolregionen. Im Geschäftsbereich Projektentwicklung werden sowohl eigene Projekte als auch Joint Ventures im Rahmen unternehmerischer Beteiligungen realisiert – so entstanden bisher Immobilien mit einer Fläche von über 1.350.000 m². Das Transaktionsvolumen beträgt rund 4,9 Mrd. Euro. Im Fondsgeschäft bietet Quantum über die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft maßgeschneiderte Lösungen für institutionelle Investoren an, etwa Immobilien-Spezialfonds oder alternative Investmentprodukte. Die Assets under Management belaufen sich auf ca. 9,5 Mrd. Euro.

70 Jahre **Schüco** – Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Die Schüco Gruppe mit Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Mit weltweit 5.650 Mitarbeitenden 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. 10.000 Handwerksbetriebe und 30.000 Architekturbüros sowie Bauschaffende, die den Bau eines Gebäudes in Auftrag geben, arbeiten weltweit mit Schüco zusammen. 1951 gegründet, ist das Unternehmen heute in mehr als 80 Ländern aktiv und hat in 2020 einen Jahresumsatz von 1,695 Mrd. Euro erwirtschaftet. Weitere Informationen unter www.schueco.de.

The logo for Schüco, featuring the word "SCHÜCO" in a bold, black, sans-serif font with a small accent over the 'U'.

Union Investment steht seit mehr als 50 Jahren für vorausschauende Immobilien-Investments weltweit. Mit einem verwalteten Anlagevermögen in offenen Immobilien-Publikumsfonds, Spezialfonds sowie im Rahmen von Service- und Bündelungsmandaten von rund 50 Mrd. Euro ist Union Investment einer der führenden Immobilien-Investmentmanager in Europa. Das Unternehmen investiert in die Bereiche Büro, Einzelhandel, Gastronomie, Logistik und Wohnen und hält weltweit rund 450 Immobilien in 25 Ländern im aktiv gemanagten Bestand.

The logo for Union Investment, consisting of a blue stylized 'U' icon followed by the text "Union Investment" in a blue, sans-serif font.

Wohnen, wo das Herz schlägt. **VIVAWEST** ist einer der führenden Wohnungsanbieter in Nordrhein-Westfalen. In knapp 120.000 Wohnungen bietet VIVAWEST 300.000 Menschen ein Zuhause und ist in rund 100 Kommunen an Rhein und Ruhr aktiv. Als integrierter Konzern steht VIVAWEST für gutes Wohnen und erbringt wohnungsnaher Dienstleistungen aus einer Hand. Im Rahmen eines nachhaltigen Geschäftsmodells verbindet VIVAWEST erfolgreich ökonomische und ökologische Effizienz mit sozialer Verantwortung für Kunden, Mitarbeiter und die Region und entwickelt für alle Einkommensgruppen der Bevölkerung lebens- und liebenswerte Quartiere.

The logo for Vivawest, featuring a stylized starburst icon in orange and black to the left of the word "VIVAWEST" in a bold, orange, sans-serif font. Below the name is the tagline "Wohnen, wo das Herz schlägt." in a smaller, black font.



Vonovia bietet mehr als einer Million Menschen in Deutschland ein Zuhause. Das Wohnungsunternehmen steht mitten in der Gesellschaft, deshalb haben die Aktivitäten von Vonovia niemals nur eine wirtschaftliche, sondern immer auch eine gesellschaftliche Perspektive. Vonovia beteiligt sich daran, Antworten auf die aktuellen Herausforderungen auf dem Wohnungsmarkt zu finden. Das Unternehmen setzt sich ein für mehr Klimaschutz, mehr altersgerechte Wohnungen und für ein gutes Zusammenleben in den Quartieren. In Kooperation mit sozialen Trägern und den Bezirken unterstützt Vonovia soziale und kulturelle Projekte, die das nachbarliche Gemeinschaftsleben bereichern. Zudem beteiligt sich Vonovia an der besonders wichtigen gesellschaftlichen Aufgabe: dem Bau neuer Wohnungen.



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. Die einzelnen Dienstleistungsbereiche zählen zu den jeweils wichtigsten Anbietern ihrer Branche. Für unterschiedliche Segmente bietet der Immobilienexperte spezielle Servicepakete an. So zum Beispiel für das Gesundheits- und Sozialwesen, für Handel und Logistik, für Hotels und für die Wohnungswirtschaft. Mit mehr als 19.800 Kunden, rund 31.300 Mitarbeitern und einem Umsatz von 1,177 Mrd. Euro im Jahr 2020 ist das Unternehmen einer der führenden Facility-Service-Anbieter in Deutschland.

