



# Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2020

des Rates der Immobilienweisen

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

Andreas Schulten (bulwiengesa)

Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Carolin Wandzik (GEWOS)

Michael Gerling (EHI)

Im Auftrag von

 **ZIA**  
Die Immobilienwirtschaft



# Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2020

des Rates der Immobilienweisen

im Auftrag von



Die Immobilienwirtschaft

## MIT UNTERSTÜTZUNG VON:

---



---

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

Copyright © 2020  
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.

## Liebe Leserinnen und Leser,



Bezahlbares Bauen und Wohnen war im vergangenen Jahr eines der großen Themen in der öffentlichen Diskussion. Ein Thema, das die Immobilienwirtschaft im Kern betrifft. Parteiübergreifend wurden unterschiedlichste Ideen erörtert, wie die angespannten Märkte in den Griff zu bekommen sind. Einige Vorschläge verschwanden wieder, andere dagegen wurden zum Gesetz. Gemeinsamer Nenner vieler dieser Maßnahmen: regulieren statt bauen. Schauen Sie sich an, welche klaren Worte der Sachverständige im Weisenrat der Bundesregierung, Prof. Lars Feld, in diesem Gutachten dazu findet.

Angefangen bei den Änderungen für Share Deals, über den Mietendeckel, die Mietpreisbremse, die Modernisierungskappung und die Ausübung von Erbbau-rechten bis hin zu Forderungen nach Enteignungen von Immobilienunternehmen. Politische Akteure glauben sich feiern lassen zu können, wenn sie sich im Wettbewerb um die scheinbar cleverste Regulierungsmaßnahme nahezu wöchentlich etwas Neues ausdenken.

Sicher, ein völlig unregulierter Markt kann auch nicht im Sinne der Unternehmen sein. Sonst wären etwa auch die Klimaziele, zu denen sich unsere Branche klar und deutlich bekennt, nicht zu erreichen. Aber die regulierenden Ideen sind selten bis zur letzten Konsequenz zu Ende gedacht, sie reichen maximal nur bis zur nächsten Wahl. Die Politik erklärt solche regulatorischen Vorgehensweisen oftmals damit, dass bis zu dem Zeitpunkt, wo das Bauen endlich zählbare Erfolge erzielt, diese Maßnahmen notwendig seien.

Stattdessen fordern wir: Bereitstellung von mehr Bauland, Harmonisierung der Bauordnungen, Beschleunigung von Planungs- und Baugenehmigungsverfahren und Mittelaufstockung in den Bauämtern. In Verbindung mit der Beseitigung des Fachkräftemangels in den Unternehmen muss dies die Losung für die kommenden Jahre sein. Der Anteil privater Akteure am Wohnungsneubau liegt bei mindestens 75 Prozent. Das heißt: Ohne privates Engagement werden wir die staatlich anerkannten Wohnungsbauziele nicht erreichen können.

Und auch für andere Segmente darf die Politik nicht die Äste absägen, auf denen wir alle sitzen. Büroimmobilien etwa sind die Gebäude, in denen ein Großteil der Bruttowertschöpfung erzielt wird. Handelsimmobilien sorgen dafür, dass unsere Städte und Gemeinden über lebendige Marktplätze verfügen. Logistikimmobilien tragen mit dazu bei, dass der Warenverkehr reibungslos funktioniert. Unternehmensimmobilien besitzen ein enormes volkswirtschaftliches Potenzial, das bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist. Hotelimmobilien stärken den Tourismus als Wirtschaftszweig. Und auch im Bereich des Seniorenwohnens sind die Herausforderungen angesichts des demografischen Wandels groß.

All diese Nutzungsarten finden sich im nun vorliegenden Frühjahrsgutachten 2020 des Rates der Immobilienweisen wieder. Nach wie vor ist es die wichtigste Analyse der deutschen Immobilienmärkte. Für Sie soll das Gutachten auch in diesem Jahr wieder Wegweiser, Entscheidungshilfe und natürlich auch Datengeber sein, um die Entwicklung der Immobilienwirtschaft sowie ihrer Teilmärkte innerhalb der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung richtig einordnen und hieraus Schlüsse ziehen zu können.

817.000 Unternehmen, rund drei Millionen Erwerbstätige und ein Anteil an der Bruttowertschöpfung in Höhe von rund 18% – das ist die Immobilienwirtschaft in Deutschland. Das Frühjahrsgutachten gibt einen fundierten Einblick in eine der wichtigsten Branchen der Bundesrepublik.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und anregende Lektüre.



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

„Die Immobilienwirtschaft gehört zu den wichtigen Branchen in Deutschland und sorgt dafür, dass Gebäude für Produktion, Logistik, Verwaltung, Wohnen, Hotels, Handel, Gesundheit, Bildung sowie Kultur und Freizeit entstehen und professionell betrieben werden. Das Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft stellt für die wichtigsten Nutzungsarten valide Informationen zu Marktentwicklungen und Trends bereit und ermöglicht es dem Leser, schnell auf fundierte Daten zurückzugreifen. Daher gehört das Werk bei Apleona seit Jahren zur obligatorischen Lektüre. Wir unterstützen das Gutachten daher wie immer sehr gerne.“



**Dr. Jochen Keysberg,**  
CEO, Apleona

„Urbanisierung, Nachhaltigkeit, Klimaschutz, Smart Design, Building Information Modeling, Mobility as a Service, Lebenszyklus-Management – wer in der Immobilienwirtschaft nicht über den Tellerrand schaut, integriert denkt, für neue Herausforderungen proaktiv innovative Lösungen einsetzt, der wird im harten Wettbewerb ganz schnell nach hinten durchgereicht. Wir nutzen als Planer und Berater der Branche das alljährliche Frühjahrgutachten wie einen medizinischen Check-up, der uns hilft, den perfekten Trainingsplan für unsere Kunden aufzustellen – für Erfolge in einem Wettkampf, in dem Effizienz und Verantwortung auf das Siegerpodest führen.“



**Martin Ritterbach,**  
Managing Director Buildings, Arcadis Europe Central

„Selten sind die Immobilien- und Baupolitik und die damit verbundenen rechtlichen Fragen so kontrovers, aber auch irrational diskutiert worden wie in letzter Zeit. Es ist längst überdeutlich, dass zunehmende Regulierungen die Immobilien- und dabei insbesondere die Wohnungswirtschaft belasten. Der ZIA Zentrale Immobilien Ausschuss leistet mit seinem jährlichen Frühjahrgutachten des Rats der Immobilienweisen einen unverzichtbaren Beitrag zur Sachdiskussion, die allen Marktteilnehmern Halt und Richtung gibt.“



**Klaus Beine,**  
Rechtsanwalt und Notar,  
BEITEN BURKHARDT Rechtsanwälts-gesellschaft mbH



„Der deutsche Immobilienmarkt ist eines der politischen und sozialen Themen derzeit. Politische Diskussionen über Zwangsenteignung und Gesetzentwürfe für Mietendeckelungen verunsichern die Immobilienmärkte in erheblichem Maße. Zunehmende regulatorische Anforderungen, geringe Margen, ein enormer Wettbewerbsdruck, Klimaschutzmaßnahmen und die Wahrnehmung gesellschaftlich sozialer Verantwortung zwingen die Immobilienwirtschaft zum Umdenken. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft informiert seit Jahren über das Marktgeschehen und Markterfordernisse und bietet eine kompetente Informationsquelle. Wir unterstützen das Projekt auch in diesem Jahr sehr gern.“

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



„Das Frühjahrsgutachten des ZIA liefert seit Jahren vielfältige Grundlagen für die Bewertung der Entwicklungspotenziale des Immobilienmarktes. Für den effektiven Umgang mit zusätzlichen Herausforderungen im Immobilienmarkt, wie sich verstärkenden Kapazitätsengpässen bei den Fachkräften auf nahezu allen Ebenen in der Immobilienwirtschaft, der zunehmenden Unsicherheit in der politikgetriebenen Ausgestaltung des Rechtsrahmens des Immobiliensektors und des sektorübergreifend, zunehmend dezentralisiert und technologieoffen zu organisierenden energiewirtschaftlichen Rahmens bilden die vorliegenden Analysen eine notwendige Basis.“

**Christoph-F. Lange,**  
Geschäftsführender Gesellschafter, BLS Energieplan GmbH



„Die Synergien und Abhängigkeiten zwischen Assetklassen im städtebaulichen Konstrukt werden immer größer – gekoppelt an die steigenden Ansprüche und Bedürfnisse seitens der Nutzer, der Städte und Gemeinden. Damit steigt nicht nur der Grad der Vernetzung, sondern auch der Grad der Komplexität. Hier gilt es den roten Faden zu finden, ihm zu folgen und falls notwendig auch eine andere Richtung einzuschlagen. Das Frühjahrgutachten der Immobilienweisen zeigt die Entwicklung der jeweiligen Knotenpunkte, gibt der Branche eine unabhängige Prognose für mögliche Szenarien und ist damit ein Wegweiser im Netz der Immobilienwirtschaft.“

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



„Als Vertreter der Immobilienbranche tragen wir alle eine große gesellschaftliche Verantwortung: Immobilien beeinflussen sowohl mit ihren Flächenkonzepten als auch mit ihrer Architektur, wie wir leben und arbeiten. Heute müssen wir Immobilien daher so nachhaltig wie möglich (weiter-)entwickeln und viele Faktoren wie eine gesunde Durchmischung der Flächentypen berücksichtigen. Unaufhaltsam steigende Baukosten und andere Faktoren haben jedoch dafür gesorgt, dass auch die ökonomische Komponente dabei immer komplexer wird. Das ZIA-Frühjahrgutachten liefert beides – wichtige gesellschaftliche Hintergrundinformationen genauso wie fundierte Marktpreisanalysen. Dank dieser Mischung ist es nach wie vor ein wichtiges Nachschlagewerk für die Branche, das wir von CBRE auch weiterhin gern unterstützen.“



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

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



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

„Die Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft sind seit Jahren richtungsweisend über die Branche hinaus. 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.“



**Dr. Andreas Muschter,**  
Vorsitzender des Vorstands, Commerz Real AG

„Als international agierender und sektorübergreifender Immobilieninvestor mit einem weiterhin großen Deutschlandbezug nutzt unser Haus neben internen Researchdaten immer auch andere externe Quellen. Das Frühjahrgutachten ist eine sehr tiefgründig recherchierte Informationsquelle, welche von volkswirtschaftlichen Aspekten bis hin zu zukünftigen Entwicklungen und neuen Trends in den einzelnen Immobiliensektoren einen Überblick gibt. Es stellt sich daher als ein idealer alternativer Blick auf den deutschen Immobilienmarkt dar!“



**Burkhard Dallosch,**  
Geschäftsführer, Deka Immobilien Investment GmbH/  
WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds



„Die Bau- und Immobilienwirtschaft befindet sich nach wie vor in einer Boomphase und steht doch mit dem Klimawandel, mit der Digitalisierung oder mit demo- und soziografischen Entwicklungen vor gewaltigen Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund ist eine umfassende sowie objektive Datenbasis als Grundlage für die notwendigen Entscheidungen wichtiger denn je. Das jährliche Frühjahrgutachten des ZIA leistet genau dies und liefert darüber hinaus einen zentralen Beitrag zu den relevanten wirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Debatten.“

**Steffen Szeidl,**  
Vorstand, Drees & Sommer SE



„Solide Daten sind die Grundlage für unsere Entscheidungen als Investor, Developer und Manager. Dies gilt umso mehr, als wir in Zeiten leben, in denen viele auf maximal ein Jahr Sicht fahren. Für die ECE als europäischer Marktführer in der Shoppingcenter-Branche und erfolgreicher Entwickler von einer Vielzahl von Büroimmobilien, Wohnungen, Hotels, Logistikzentren und anderen komplexen Spezialimmobilien ist die differenzierte Expertise des Gutachtens von großem Wert für langfristige orientierte und nachhaltig erfolgreiche unternehmerische Entscheidungen in den jeweiligen Immobiliensegmenten. Es zählt zum Muss der Lektüre am Jahresanfang.“

**Alexander Otto,**  
CEO, ECE



„Politische Initiativen wie der geplante Mietendeckel, die Novellierungen des Grunderwerbsteuergesetzes und des Geldwäschegesetzes bringen komplexe, ökonomische Herausforderungen für alle Marktteilnehmer mit sich. Als professionelles Beratungsunternehmen liefert uns das Frühjahrgutachten des Rates der Immobilienweisen neben unseren eigenen Marktanalysen eine wesentliche Orientierung und ein unabhängiges Spiegelbild der Marktsituation. Mit diesem Know-how sowie unserer Kompetenz und Erfahrung sind wir gut aufgestellt, um unsere Kunden bestmöglich bei allen Immobilienentscheidungen zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen Strategien zu entwickeln.“

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



„Als bundesweit agierender Projektentwickler realisieren wir Projekte in verschiedenen Assetklassen. Daher betrachten wir das Frühjahrgutachten der Immobilienweisen immer sehr gerne als Grundlageninformation für einen Rückblick, aber vor allem als Ausblick in das anstehende Jahr. Die komplexen konjunkturellen und immobilienwirtschaftlichen Themen werden hier informativ zusammengefasst. Im Zusammenspiel mit der Politik kann das Frühjahrgutachten als eine wichtige Grundlage für die Bewältigung der anstehenden Aufgaben unserer Branche angesehen werden.“

**Marc K. Thiel,**  
Vorstand und Chief Transaction Officer, GERCHGROUP AG,  
Düsseldorf

„Der sichtbare Zusammenhalt aller Akteure der Immobilienwirtschaft, die hinter diesem Frühjahrsgutachten stehen, zeigt, wie eng die unterschiedlichen Disziplinen einerseits zusammenwirken, aber auch, in welcher gesamtwirtschaftlichen Abhängigkeit wir alle stehen. Vor dem Hintergrund tiefgreifender gesellschaftlicher Herausforderungen und der damit auch an die Immobilienwirtschaft adressierten Verantwortung müssen wir noch enger und sichtbarer zusammenstehen. Nur so kann es erfolgreich gelingen, die existenzielle Bedeutung der Immobilienwirtschaft für eine demokratische und friedliche Welt deutlich zu machen. Dieses Frühjahrsgutachten zeigt diese Bedeutung auf. Als verantwortlicher Verband für Handel und Handelsimmobilienwirtschaft sind wir uns dieser Verantwortung bewusst und nehmen diese gerne an, da es ohne Handel und Handelsimmobilien keine lebendigen Städte gibt.“



**Christine Hager,**  
**Vorstandsvorsitzende, German Council of Shopping Places e.V.,**  
**Managing Director, redos Group**

„Das Frühjahrsgutachten gehört zu den bedeutendsten Informationsquellen für die Immobilienwirtschaft und gibt einen umfassenden Überblick über die Marktlage. Das Gutachten der Immobilienweisen zeigt auf der Basis unabhängiger Datenerhebungen und Analysen aktuelle Entwicklungen und Trends im Immobilienmarkt auf. Es gehört auch für uns Anwälte zur Pflichtlektüre. Als Teil der Immobilienbranche ist es für uns daher eine Selbstverständlichkeit, die Publikation zu unterstützen.“



**Dr. Christian Schede,**  
**Managing Partner, Greenberg Traurig Germany**

„Die Immobilienbranche blickt auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Trotz wachsender politischer und konjunktureller Risiken bewegten sich die Umsätze auf dem Investment- und Vermietungsmarkt weiterhin auf Rekordniveau. Die Marktteilnehmer erwarten nun mit Spannung die Einschätzungen des Rates der Immobilienweisen zu den zukünftigen Entwicklungen. Das Frühjahrsgutachten bietet belastbare Daten und Analysen, schafft Transparenz am Immobilienmarkt und zeigt den Zusammenhang zwischen makroökonomischer Entwicklung und den Auswirkungen auf die verschiedenen Immobilien-Assetklassen. Darüber hinaus zeichnet es sich durch eine hohe Prognosegenauigkeit aus und hat die Qualität, sowohl die Politik als auch die breite Öffentlichkeit für die Branchenentwicklung zu sensibilisieren. Wir sind von der Bedeutung dieser Analyse überzeugt und freuen uns, das Gutachten auch in diesem Jahr wieder zu unterstützen.“



**Dr. Rüdiger Mrotzek (†2020),**  
**Vorstand, HAMBORNER REIT AG**



„Zu Beginn jedes Jahres erwarten wir das Frühjahrsgutachten des Rats der Immobilienweisen mit großer Spannung. Das Gutachten ist für uns neben der Markteinschätzung der Branche ein sehr guter Gradmesser und Ausblick auf das bevorstehende Jahr in der Immobilienwirtschaft. Durch die Prognosen des Rats der Immobilienweisen und die darin erfassten und analysierten Daten sorgt der ZIA immer wieder für eine große, unterstützenswürdige Transparenz und eine nachhaltige Sichtbarkeit der Immobilienwirtschaft.“

**Christian Schmid,**  
Mitglied des Vorstands, Helaba



„Wir befinden uns an der Schwelle zu einem neuen Jahrzehnt und während die vergangene Dekade für die Immobilienbranche viel Grund zur Freude brachte, sind die Kapitalmärkte angespannter denn je. Die hohen Kaufpreise, die immer knapper werdenden Flächen und die weiter steigende Marktdynamik sorgen dafür, dass die Herausforderungen in allen Bereichen der Wertschöpfungskette zunehmen. Vor diesem Hintergrund sind die Zahlen, Daten und Fakten, die das ZIA-Frühjahrsgutachten liefert, wichtiger denn je. Sie schaffen Transparenz und damit belastbare Entscheidungsgrundlagen. Daher freuen wir uns, diese Initiative als IC Immobilien Gruppe weiterhin unterstützen zu dürfen.“

**Markus Reinert FRICS**  
Vorstandsvorsitzender/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 Frühjahrsgutachten informiert über das aktuelle Marktgeschehen, Trends und zu erwartende Veränderungen und schafft damit eine Diskussionsgrundlage, die immer wieder Input für unsere Fach- oder Netzwerkveranstaltungen liefert.“

**Jörg Lammersen**  
Vorstandsvorsitzender, IMMOEBS e.V.



„Aktuell niedrige Zinsen und globalpolitische Verwerfungen lock(t)en immer mehr Investoren aus dem In- und Ausland zu Investitionen in deutsches Betongold. Aufgrund regulatorischer Anforderungen und Auflagen, schrumpfender Margen und des daraus resultierenden Wettbewerbsdrucks befindet sich die Immobilien- und Wohnungswirtschaft in einer Umbruchphase. Das Frühjahrsgutachten gibt einen detaillierten und neutralen Überblick über die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen der Immobilien-Assetklassen. Es beschreibt für die wesentlichen Immobilienarten segmentspezifisch die Entwicklungen und Trends in fundierter und kompakter Form. Diese Erkenntnisse beziehen wir in unsere strategischen Überlegungen ein.“

**Detlev Bruns**  
CSO, ista Deutschland GmbH

„Die Immobilienwirtschaft entwickelt sich immer dynamisch. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen gibt dabei für alle relevanten Akteure der Branche eine aktuelle Zustandsbeschreibung sowie eine Richtschnur für die Zukunft. Gerade im Handel und für Handelsimmobilien stehen durch die Themen Digitalisierung, demografischer Wandel und Urbanisierungstendenzen tiefgreifende Veränderungen an. Kaufland als Betreiber großer Supermärkte versteht sich dabei mehr denn je als Partner der Immobilienwirtschaft und Kommunen und als Frequenzanker für die einzelnen Handelsstandorte. Das Frühjahrsgutachten gibt hierzu eine gute Orientierung.“



**Dr. Angelus Bernreuther,**  
**Leitung institutionelle Investoren und Immobilienwirtschaft,**  
**Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG**

„Das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen hat sich über die Jahre hinweg zum relevanten Trendbarometer für Fachleute und Medien entwickelt. Für uns, als ganzheitliches Immobilien-Kompetenzzentrum der Landesbank Baden-Württemberg, spielt diese unabhängige, transparente und umfassende Betrachtung des deutschen Immobilienmarkts deshalb eine sehr wichtige Rolle. Es freut uns, als Unterstützer auch ein Teil davon zu sein.“



**Michael Nagel,**  
**Vorsitzender der Geschäftsführung, LBBW Immobilien-Gruppe**

„Wir freuen uns sehr, als Unterstützer des Frühjahrsgutachtens des ZIA einen wichtigen Beitrag für die deutsche Immobilienwirtschaft zu leisten. Es beleuchtet die aktuelle Lage des Immobilienmarktes und bietet eine fundierte Einschätzung zu den kommenden Immobilientrends. Für Lidl als einen der großen Immobilienbestandshalter in Deutschland mit rund 3.200 Filialen, 39 regionalen Logistik- und Verwaltungszentren sowie weiteren Büroimmobilien ist das Gutachten von großer Bedeutung für die Vorbereitung strategischer Entscheidungen. Auf Basis ihrer umfassenden und belastbaren Daten ermöglichen uns die Berichte, unsere Handlungsschwerpunkte für die kommenden Jahre zu definieren und gemeinsam mit unseren Partnern nachhaltige zukunftsfähige Immobilien zu entwickeln.“



**Jan Brenn,**  
**Geschäftsleiter Immobilien, Lidl Deutschland**



„Das Frühjahrsgutachten ist eine extrem wichtige Publikation für die Gesamtdarstellung unserer Branche. Während ganz Deutschland fast ausschließlich über Wohnungsmangel in den Ballungsregionen spricht, gibt das Gutachten einen Expertenblick auf nahezu alle Nutzungsarten und deren Herausforderungen. Durch die hohe Reichweite des Frühjahrsgutachtens wird der politische Blick etwa für die Büroknappheit und die strukturellen Probleme von Einzelhandelsflächen geschärft. Das hilft! Für uns als Immobilienberater steht es deshalb außer Frage, dass wir das Frühjahrsgutachten selbstverständlich unterstützen.“

**Andreas Wende,**  
Managing Partner, NAI apollo



„Das Frühjahrsgutachten ist ein zuverlässiger und notwendiger Wegweiser für Innovation in der Immobilienwirtschaft. Dabei ist die Immobilie selbst ein Ort der stetigen Transformation, die mit Hilfe der Digitalisierung intelligenter, vernetzter und umweltfreundlicher wird. Gebäude werden dadurch auch zur Förderung einer Innovationskultur genutzt, die es Menschen durch flexible und funktionale Arbeitsflächen erlaubt, produktiv und effizient zu sein. Mit meinem Vorsitz im ZIA-Ausschuss für Digitalisierung unterstütze ich die Initiativen des ZIA und der Netzwerkpartner, den Menschen als Nutzer der Immobilie bei der Digitalisierungsstrategie in den Mittelpunkt zu stellen.“

**Dr. Daniel Holz, Geschäftsführer,**  
SAP Deutschland SE & Co. KG



„Innerhalb politischer und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen bestehen Potenziale, die von den Marktakteuren im positiven Sinne genutzt werden sollten. Schüco leistet mit energieeffizienten Fenster-, Türen- und Fassadensysteme einen wesentlichen Beitrag, um anspruchsvolle Klimaschutzziele nachhaltig zu erreichen – im Neubau und insbesondere auch in der Gebäudesanierung. Gebäudebestand zukunftssicher und wettbewerbsfähig zu halten, wird sich in der Marktentwicklung für die Bauwirtschaft mit steigender Bedeutung widerspiegeln. Das Frühjahrsgutachten bietet für uns, besonders in dynamischen Zeiten wie jetzt, eine gute Orientierung und ist damit eine strategische Planungshilfe.“

**Andreas Engelhardt,**  
persönlich haftender Gesellschafter, Schüco International KG

„Verstärkter Wohnungsbau, Digitalisierung und Klimawandel sind Themen, die in diesem Jahr die Immobiliendebatte maßgeblich bestimmen werden. Innovatives und zugleich hochwertiges serielles und modulares Bauen wird hierbei Schritt für Schritt eine immer bedeutendere Rolle einnehmen. Für die kluge Realisierung von Immobilienprojekten bedarf es jedoch eines hohen Maßes an Transparenz sowie aussagekräftigen Zahlen- und Datenmaterials. Vor diesem Hintergrund bietet das Frühjahrgutachten des ZIA der Öffentlichkeit und Immobilienwirtschaft unverzichtbare Orientierung und ist zugleich eine der wesentlichen Informationsquellen für Branchenteilnehmer.“



**Frank Talmon l'Armée,**  
Vorstand, SEMODU AG

„Siemens Real Estate ist 2019 einen bedeutenden Schritt gegangen und hat sich dem Markt geöffnet. Als erster großer CREM in Deutschland stellen wir unsere in mehr als 20 Jahren bei Siemens erworbene Immobilien-Expertise auch externen Kunden zur Verfügung. Unternehmen erhalten damit Zugang zum Wissen und der Erfahrung von SRE in den drei Produktgruppen Beratung, Vermietung sowie Immobilien- und Standortentwicklung. Dabei liefert uns das Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft wichtige Daten über den deutschen Markt.“



**Dr. Zsolt Sluitner,**  
CEO, Siemens Real Estate (SRE)

„Es besteht nach wie vor eine hohe Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen, vor allem in den Metropolen, die die geänderten Arbeitsweisen der Nutzer berücksichtigen. Im Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft sind für Steelcase als weltweit führender Büromöbelhersteller viele interessante Informationen zur Büroimmobilie enthalten. Das Gutachten informiert umfassend, detailliert und richtungsweisend über aktuelle Trends und fungiert mit seinen Analysen und Daten quasi als Marktbarometer. Deshalb ist es für uns von besonderer Bedeutung und wir beteiligen uns gerne als Sponsor.“



**Stephan Derr,**  
Vorstand, Steelcase AG, VP Sales & Distribution

„Als Marktführer für Projektentwicklung im Bereich der neuen Assetklasse Betreutes Wohnen beobachten wir den deutschen Immobilienmarkt sehr genau, nicht zuletzt auch mit einer eigenen Untersuchung zum aktuellen Investitionspotenzial. Für die übergreifenden aktuellen und zukünftigen Trends und Entwicklungen der Branche ist hingegen das Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft richtungsweisend. Deshalb sind wir stolz, in diesem Jahr die Untersuchung erstmals im Rahmen unserer zunehmenden Verantwortung im Rahmen des ZIA zu unterstützen.“



**Dr. Michael Held,**  
Vorstandsvorsitzender, TERRAGON AG





„Falsche Investitionsentscheidungen können in der aktuellen Hochpreisphase am deutschen Immobilienmarkt besonders negative Folgen nach sich ziehen. Das gilt nicht nur für einzelne Unternehmen, sondern auch für die ganze Branche. Verhindern können dies nur verantwortungsbewusste Entscheider. Und um gute Entscheidungen treffen zu können, sind verlässliche Informationen essenziell. Diese Verlässlichkeit steigt, je transparenter der Markt wird und je besser die Datenlage wird. Deswegen freuen wir uns, das Frühjahrgutachten des ZIA auch in diesem Jahr unterstützen zu können.“

**Barak Bar-Hen,**  
CEO, TLG IMMOBILIEN AG



„Das Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft ist ein unverzichtbarer Gradmesser für sämtliche Marktteilnehmer quer durch alle Assetklassen. Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft mit den fünf besten Fachleuten auf ihren jeweiligen Gebieten bündelt die höchste Kompetenz der gesamten Branche. Der ZIA hat hier Maßstäbe gesetzt. Für die TREUCON-Gruppe Berlin mit ihren Kerngeschäftsfeldern in der Projektentwicklung Neubau Wohnen, dem Assetmanagement und dem Investmentmanagement ist das Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft insbesondere zu den Themen Wohnen und Pflege ein unverzichtbarer strategischer Ratgeber für die Unternehmensausrichtung.“

**Thomas Doll,**  
Geschäftsführender Gesellschafter, TREUCON-Gruppe Berlin



„Als bundesweit tätiger Dienstleister und Property Manager ist VIVANIUM in mehreren Assetklassen aktiv und betreut Wohn-, Büro- und Einzelhandelsobjekte gleichermaßen. Wir haben das Ohr im Markt bzw. am Mieter und fungieren als Schnittstelle zwischen unseren Mietern und den Eigentümern. Entsprechend umfassend informiert müssen wir über aktuelle Entwicklungen sein. Das ZIA-Frühjahrgutachten liefert Daten, zeigt Markttrends auf, ist Stimmungsbarometer der Branche. Gerade in Zeiten, die geprägt sind von Regulierungsdebatten, einer schwächelnden Konjunktur und zunehmender Renditekompression, liefert es uns stets wertvollen Input.“

**Dirk Tönges,**  
Managing Partner, VIVANIUM GmbH



„Das neue Jahrzehnt beginnt mit vielen offenen Fragen – ob im Hinblick auf den Brexit, Handelskonflikte oder das vermeintliche Ende des Wirtschaftsbooms in Deutschland. Eine verlässliche Orientierung bietet in diesen Zeiten das Frühjahrgutachten des ZIA. Das Gutachten trägt dazu bei, die so dringend notwendige Markttransparenz und Informationslage an den Immobilienmärkten zu verbessern. Warburg-HIH Invest unterstützt auch im Jahr 2020 diese ausführliche und unabhängige Publikation für wichtige Investitionsentscheidungen.“

**Alexander Eggert,**  
Managing Director, Warburg-HIH Invest Real Estate



„Nach jahrelangen Wertzuwächsen wird der Immobilienmarkt zusehends anspruchsvoller, wie auch sinkende Renditen zeigen. Die Frage, wie lange der aktuelle Zyklus noch anhalten kann, wird virulenter. Als Real Asset und Investment Manager betrachten wir bei Wealthcap Immobilien als langfristige Investments, weshalb wir insbesondere nachhaltig erfolgreiche Trends verfolgen. Das Frühjahrsgutachten des ZIA ist ein verlässliches Informations- und Nachschlagewerk. Es gibt es uns einen guten Überblick über die für unsere Investoren relevanten Märkte. Damit schafft das Gutachten eine wichtige Basis für die Gestaltung zukunftsstarker Investmentstrategien für unsere institutionellen, semi-professionellen und privaten Kunden.“



**Gabriele Volz,**  
Geschäftsführerin, Wealthcap

„Die spürbaren Veränderungen im stationären Handel und die dynamische – vor allem durch den wachsenden Onlinehandel getriebene – Entwicklung des Logistiksegments stellen alle Stakeholder vor große Herausforderungen. Auch uns als Dienstleister. Das Frühjahrsgutachten ist für uns eine große Orientierungshilfe, damit wir heute und in Zukunft unser umfangreiches Dienstleistungsangebot für Shoppingcenter und Handelsimmobilien maßgeschneidert für die Bedarfe der Branche ausbauen und weiterentwickeln können.“



**Joaquin Jimenez Zabala,**  
Vertriebsleiter Shoppingcenter,  
WISAG Facility Management Holding GmbH & Co. KG

„Das jährliche Frühjahrsgutachten des ZIA, in Kooperation mit dem Rat der Immobilienweisen, beweist jedes Jahr aufs Neue den bisher kaum bezifferbaren Mehrwert, den man aus vielen, gut strukturierten Daten generieren kann. Ich hoffe, dass die Immobilienbranche in Deutschland endlich auch den Wert der Daten erkennt, die das eigene Unternehmen ohnehin schon bereitstellt, um diese ähnlich gut zu analysieren und aufzuarbeiten, wie es dieses Standardwerk schafft. Wir unterstützen das Frühjahrsgutachten daher erneut gerne.“



**Matthias Thomas Münch,**  
Account Executive Europe, Yardi Systems GmbH



# Inhaltsverzeichnis

## Vorwort

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

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens ..... 5

Inhaltsverzeichnis ..... 17

Abbildungsverzeichnis ..... 20

## 1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2020

### Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Walter Eucken Institut und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Patrick Hirsch – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Walter Eucken Institut ..... 25

1.1 Einleitung ..... 27

1.2 Aktuelle Entwicklungen ..... 27

1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung ..... 27

1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren ..... 40

1.2.3 Monetäre Entwicklung ..... 46

1.3 Ausblick und Prognose ..... 59

1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft ..... 66

## 2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik-, Hotelimmobilien und Seniorenwohnen 2020

Andreas Schulten, Alexander Fieback, Dierk Freitag, Sabine Hirtreiter, Tobias Kassner, Dr. Heike Piasecki, Oliver Rohr und Andreas Wiegner – bulwiengesa AG ..... 75

2.1 Investment ..... 77

2.1.1 Investments nach Kapitalherkunft, Segmenten und Standorten ..... 77

2.1.2 Off-Market- und Share Deals ..... 78

2.1.3 Ausblick Investmentmarkt 2020 ..... 79

2.2 Büromarkt ..... 80

2.2.1 Einleitung ..... 80

2.2.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen ..... 80

2.2.3 Aktuelle Entwicklungen ..... 80

2.2.4 Exkurs: Flexible Workspaces ..... 89

2.2.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft ..... 92

2.3 Markt für Unternehmensimmobilien ..... 94

2.3.1 Einleitung ..... 94

2.3.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen ..... 96

2.3.3 Aktuelle Entwicklungen ..... 98

2.3.4 Ausblick und Prognose ..... 106

2.3.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft ..... 107

<b>2.4</b>	<b>Markt für Logistikimmobilien</b> .....	108
2.4.1	Einleitung .....	108
2.4.2	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen .....	108
2.4.3	Aktuelle Entwicklungen .....	111
2.4.4	Ausblick und Prognose .....	120
2.4.5	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft .....	121
<b>2.5</b>	<b>Markt für Hotelimmobilien</b> .....	123
2.5.1	Einleitung .....	123
2.5.2	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen .....	124
2.5.3	Aktuelle Entwicklungen .....	125
2.5.4	Ausblick und Prognose .....	135
2.5.5	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft .....	135
<b>2.6</b>	<b>Seniorenwohnen</b> .....	137
2.6.1	Einleitung .....	137
2.6.2	Aktuelle Entwicklungen .....	139
2.6.3	Ausblick und Prognose .....	146
2.6.4	Empfehlungen für Politik und Wirtschaft .....	147
<b>2.7</b>	<b>Fazit</b> .....	147
<b>2.8</b>	<b>Anhang</b> .....	149
<b>3</b>	<b>Frühjahrgutachten Wohnimmobilien 2020</b>	
	<a href="#">Prof. Dr. Harald Simons und Marco Schmandt – empirica ag</a> .....	159
<b>3.1</b>	<b>Einleitung</b> .....	161
<b>3.2</b>	<b>Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt</b> .....	161
3.2.1	Nachfrageentwicklung .....	161
3.2.2	Angebotsentwicklung .....	164
3.2.3	Vergleich von Angebot und Nachfrage .....	166
3.2.4	Entwicklung der Mieten .....	167
3.2.5	Entwicklung der Kaufpreise .....	167
<b>3.3</b>	<b>Wohnungsmarktentwicklung in den A-Städten</b> .....	169
3.3.1	Nachfrageentwicklung .....	169
3.3.2	Angebotsentwicklung .....	173
3.3.3	Vergleich von Angebot und Nachfrage .....	176
3.3.4	Entwicklung der Mieten .....	178
3.3.5	Entwicklung der Kaufpreise .....	185
<b>3.4</b>	<b>Zusammenfassung und Folgerungen</b> .....	189
<b>3.5</b>	<b>Empfehlungen für Politik und Wirtschaft</b> .....	192
<b>4</b>	<b>Frühjahrgutachten Wohnimmobilien in ländlichen Räumen 2020</b>	
	<a href="#">Carolin Wandzik und Daniel Hofmann – GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH</a> .....	193
<b>4.1</b>	<b>Einleitung</b> .....	195
<b>4.2</b>	<b>Aktuelle Entwicklung der ländlichen Kreise in Deutschland</b> .....	195
4.2.1	Entwicklung der Nachfrage .....	195

4.2.2	Entwicklungsperspektive der Klein- und Mittelstädte in den ländlichen Kreisen .....	199
4.2.3	Wohnimmobilienmärkte .....	200
4.2.4	Ausblick und Prognose – Chancen für Wohninvestments in ländlichen Kreisen .....	208
<b>4.3</b>	<b>Gesamtbewertung und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft.....</b>	<b>211</b>
<b>4.4</b>	<b>Anhang.....</b>	<b>213</b>
<b>5</b>	<b>Frühjahrgutachten Einzelhandelsimmobilien 2020</b>	
	<i>Michael Gerling, Lena Knopf und Kristina Pors – EHI Retail Institute und Jan Schwarze</i> .....	217
<b>5.1</b>	<b>Einleitung.....</b>	<b>219</b>
<b>5.2</b>	<b>Wirtschaftliche Rahmenbedingungen .....</b>	<b>219</b>
5.2.1	Entwicklung des stationären Einzelhandels und des Onlinehandels.....	220
5.2.2	Entwicklung des Konsumklimas 2019 und Konsequenzen für den Einzelhandel.....	222
<b>5.3</b>	<b>Aktuelle Entwicklungen.....</b>	<b>224</b>
5.3.1	Transaktionen.....	224
5.3.2	Renditen.....	230
5.3.3	Ausblick.....	230
<b>5.4</b>	<b>Politische Rahmenbedingungen .....</b>	<b>231</b>
<b>5.5</b>	<b>Rückblick, Ausblick und Prognose.....</b>	<b>232</b>
5.5.1	Ballungsräume.....	232
5.5.2	Nicht-Ballungsräume.....	242
<b>5.6</b>	<b>Bewertung der aktuellen Situation und Ausblick.....</b>	<b>243</b>
<b>5.7</b>	<b>Empfehlungen für Politik und Wirtschaft .....</b>	<b>244</b>
	<b>Glossar .....</b>	<b>245</b>
	<b>Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft .....</b>	<b>252</b>
	<b>Unterstützer des Frühjahrgutachtens.....</b>	<b>256</b>

## Abbildungsverzeichnis

### Abbildungen in Kapitel 1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2013 – III 2019 .....	28
Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt.....	29
Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors .....	30
Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 – 2019.....	32
Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2018 nach Baubereichen .....	32
Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen .....	34
Abbildung 1.7: ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, 2008 – 2019.....	37
Abbildung 1.8: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote, I 2010 – III 2019 .....	38
Abbildung 1.9: Der Arbeitsmarkt in Deutschland.....	39
Abbildung 1.10: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, 2009 – 2019 .....	41
Abbildung 1.11: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, I 2009 – III 2019 .....	42
Abbildung 1.12: Entwicklung des Auftragseingangs im verarbeitenden Gewerbe, 2010 – 2019.....	42
Abbildung 1.13: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, 2010 – 2019 .....	43
Abbildung 1.14: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2010 – 2019.....	44
Abbildung 1.15: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe .....	45
Abbildung 1.16: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2012 – 2019 .....	47
Abbildung 1.17: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, 2015 – 2019 .....	48
Abbildung 1.18: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2018 .....	49
Abbildung 1.19: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland, 2004 – 2018.....	50
Abbildung 1.20: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland, 2004 – 2018 .....	52
Abbildung 1.21: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2019 .....	53
Abbildung 1.22: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), 2009 – 2019.....	54
Abbildung 1.23: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2019.....	55
Abbildung 1.24: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2019 .....	56
Abbildung 1.25: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts).....	59
Abbildung 1.26: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts.....	61
Abbildung 1.27: Entwicklung der öffentlichen Finanzen.....	63

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

Abbildung 2.1: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2008 – 2019.....	77
Abbildung 2.2: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2019.....	78
Abbildung 2.3: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, 2019 .....	82
Abbildung 2.4: Büroportfolios, 2019 .....	83
Abbildung 2.5: Büroinvestmentvolumen nach Städteklassen, 2008 – 2019.....	83

Abbildung 2.6: Die wichtigsten Daten im Überblick – Büromarkt der A-Städte, 2018 – 2020.....	89
Abbildung 2.7: Flächenumsatz von Flexible-Workspace-Anbietern nach Stadtklassifikation, 2015 – 2019 .....	90
Abbildung 2.8: Flächenumsatz von Flexible-Workspace-Anbietern in den sieben A-Städten, 2015 – 2019.....	91
Abbildung 2.9: Kumulierte Flächenumsätze von Flexible-Workspace-Anbietern nach Städte- und Lagekategorie, 2015 – 2019.....	91
Abbildung 2.10: Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorie, 2013 – 2019.....	99
Abbildung 2.11: Käufe und Verkäufe von Unternehmensimmobilien nach Art der Transaktion, 2013 – 2019.....	99
Abbildung 2.12: Bruttoanfangsrenditen der vier Objektkategorien von Unternehmensimmobilien, 2013 – 2019 .....	101
Abbildung 2.13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig, 2013 – 2019 .....	102
Abbildung 2.14: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen, 2013 – 2019 .....	103
Abbildung 2.15: Flächenumsätze nach Mietvertragslaufzeit, 2013 – 2019.....	104
Abbildung 2.16: Entwicklung der Mieten unterschiedlicher Flächentypen von Unternehmensimmobilien, 2013 – 2019 .....	105
Abbildung 2.17: Verteilung des Logistikumsatzes in Europa nach Ländern, 2018 .....	109
Abbildung 2.18: Logistic Performance Index (LPI) ausgewählter Länder, Aggregierte LPI 2012 – 2018	109
Abbildung 2.19: Entwicklung der SVP-Beschäftigten und Bruttowertschöpfung Logistik und Produzierendes Gewerbe, 2008 – 2024 .....	110
Abbildung 2.20: Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl in Lager- und Logistikhallen nach Sektoren ...	111
Abbildung 2.21: Spitzenmieten für Logistikimmobilien nach Städtekategorien, 2008 – 2019 .....	112
Abbildung 2.22: Spitzen-Nettoanfangsrendite (NAR) für Logistikimmobilien nach Städtekategorien, 2008 – 2019.....	113
Abbildung 2.23: Investitionsvolumen in deutsche Lager-, Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2014 – 2019.....	114
Abbildung 2.24: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche, 2010 – 2019 .....	116
Abbildung 2.25: Neubauvolumen Logistikfläche inkl. Zukunftsmodell, 2015 – 2030 .....	117
Abbildung 2.26: Flächenumsätze nach Logistiksektoren, 2009 – 2019.....	118
Abbildung 2.27: Kurzfristige Bedarfsdeckung in den Logistikregionen, 2009 – 2021.....	118
Abbildung 2.28: Kennzahlen der Entwicklung des Logistikimmobilienmarktes, 2010 – 2019 .....	121
Abbildung 2.29: Hotel-Investmentanteile nach Gemeindegrößenklasse, 2018 und 2019.....	125
Abbildung 2.30: Übernachtungen im deutschen Beherbergungsgewerbe, 2009 – 2019 .....	126
Abbildung 2.31: Übernachtungen in den größten deutschen Städten, 2009 – 2019 .....	127
Abbildung 2.32: Entwicklung der Hotelwerte pro Zimmer, Upscale-Hotellerie, 2013 – 2018.....	132
Abbildung 2.33: Richtwerte für Hotelpachten in Deutschland, 2019 .....	133
Abbildung 2.34: Die wichtigsten Daten des Hotelimmobilienmarkts im Überblick .....	134
Abbildung 2.35: Wohnformen nach Servicegrad und Marktanteil an deutschen Haushalten mit Bewohnern über 65 Jahre .....	138
Abbildung 2.36: Wohnformen nach Betreuungsaufwand und Serviceleistungen .....	138
Abbildung 2.37: Entwicklung des Altenquotienten 2018 und 2035 in deutschen Landkreisen sowie kreisfreien Städten .....	140
Abbildung 2.38: Einordnung von Wohnanlagen für Betreutes Wohnen nach ausgewählten Kriterien zur Klassifizierung nach gif e.V. ....	142
Abbildung 2.39: Top 10 Betreiber Betreutes Wohnen nach Anzahl der Bewohner, 2019 .....	143

Abbildung 2.40: Service-Wohnungen auf Kreisebene.....	145
Abbildung 2.41: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2020.....	149
Abbildung 2.42: Durchschnittlicher Büroflächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019.....	149
Abbildung 2.43: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau von Büroflächen in den 7 A-Städten, 2007 – 2019.....	149
Abbildung 2.44: Durchschnittliche Volumen der Büroneubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019.....	150
Abbildung 2.45: Durchschnittliche Büroleerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019.....	150
Abbildung 2.46: Entwicklung der Bürospitzenmiete (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019.....	150
Abbildung 2.47: Entwicklung der Büronettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019.....	151
Abbildung 2.48: Hotel-Transaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2019.....	151
Abbildung 2.49: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland, Index, 2005 – 2019.....	152
Abbildung 2.50: Anteil der Übernachtungen aus dem In- und Ausland: Deutschland im Vergleich, 2018.....	152
Abbildung 2.51: Übernachtungsentwicklung touristischer Quellmärkte, Index, 2005 – 2019.....	153
Abbildung 2.52: Übernachtungsentwicklung in Deutschland nach Betriebstypen, 2009 – 2019.....	153
Abbildung 2.53: Bettenauslastung in der deutschen Hotellerie, Vergleich 2010 – 2019.....	154
Abbildung 2.54: Verteilung gewerblicher Übernachtungen nach Ortsgrößen, 2008 – 2019 <sup>1</sup> .....	154
Abbildung 2.55: Städtetourismus, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik in den größten deutschen Städten, 2019.....	155
Abbildung 2.56: Städtetourismus, Auswahl deutscher B-, C- und D-Städte, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik, 2018.....	155
Abbildung 2.57: Übernachtungsentwicklung in deutschen Ferienregionen, Auswahl, Index, 2009 – 2019.....	156
Abbildung 2.58: Städtetourismus, Tourismusintensität, deutsche und europäische Städte im Vergleich.....	156
Abbildung 2.59: Durchschnittliche Bruttoverdienste Vollzeitbeschäftigter nach Wirtschaftszweigen, 2018.....	157
Abbildung 2.60: Renditekorridor für Hotels in deutschen Städten und Spitzenrendite in den A-Städten, 2019.....	157
Abbildung 2.61: Performance der Kettenhotellerie in Deutschland (Bundesländer) und Europa – RevPAR, 1. Hj. 2019.....	158

### Abbildungen in Kapitel 3: Wohnimmobilien 2020

Abbildung 3.1: Bevölkerungsentwicklung, natürlicher Saldo und Wanderungssaldo, 2005 – 2019.....	161
Abbildung 3.2: Wanderungssaldo Deutschland nach Herkunfts- und Zielländern, 2018.....	162
Abbildung 3.3: Entwicklung der durchschnittlichen Haushaltsgröße nach Gemeindegrößenklassen, 1985 – 2018.....	163
Abbildung 3.4: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2018.....	164
Abbildung 3.5: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2019.....	165
Abbildung 3.6: Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – IV 2019.....	167
Abbildung 3.7: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – IV 2019.....	168
Abbildung 3.8: Effektivzinssätze für Wohnungsbaukredite an private Haushalte, 2003 – 2019.....	168
Abbildung 3.9: Veränderung der Einwohnerzahlen der A-Städte im Vorjahresvergleich, 2008 – 2018.....	169



Abbildung 3.10: Vergleich der Bevölkerungsentwicklung, 2018 und 2019 .....	170
Abbildung 3.11: Saldo der Binnenwanderung in den A-Städten, 2005 – 2018 .....	171
Abbildung 3.12: Saldo der Auslandszuwanderung, A-Städte, 2005 – 2018 .....	172
Abbildung 3.13: Einwohner- und Wohnungsbedarfsentwicklung, A-Städte, 2018 und 2019.....	172
Abbildung 3.14: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2007 – 2018 .....	173
Abbildung 3.15: Baufertigstellungen je 1.000 Einwohner in den A-Städten, 2008 – 2018 .....	174
Abbildung 3.16: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2008 – 2019 .....	174
Abbildung 3.17: Baugenehmigungen je 1.000 Einwohner in den A-Städten, 2008 – 2018 .....	175
Abbildung 3.18: Bauüberhang (Wohnungen) in den A-Städten, 2018.....	175
Abbildung 3.19: Baufertigstellungen, 2018 – 2020 .....	176
Abbildung 3.20: Marktaktiver Leerstand in den A-Städten, 2005 – 2018 .....	177
Abbildung 3.21: Vergleich der Entwicklung von Angebot und Nachfrage in den A-Städten, 2018 – 2020 .....	177

### **Abbildungen in Kapitel 4: Wohnimmobilien in ländlichen Räumen**

Abbildung 4.1: Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Kreisen, 2011 – 2018 .....	197
Abbildung 4.2: Bevölkerungsentwicklung der Klein- und Mittelstädte in ländlichen Räumen, 2011 – 2018 .....	199
Abbildung 4.3: Anteile der Transaktionen in den ländlichen Kreisen an den Wohnimmobilientransaktionen insgesamt, 2018 .....	201
Abbildung 4.4: Entwicklung der Transaktionszahlen in den ländlichen Kreisen, 2013 – 2018.....	202
Abbildung 4.5: Entwicklung der Umsatzvolumen für Wohnimmobilien in den ländlichen Kreisen, 2013 – 2018.....	203
Abbildung 4.6: Mietentwicklung nach Kreistypen, I 2007 – III 2019 .....	204
Abbildung 4.7: Kaufpreisentwicklung (Median) für Eigentumswohnungen nach Kreistypen, I 2007 – III 2019.....	205
Abbildung 4.8: Entwicklung der Angebotspreise (Median) für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland, I 2007 – III 2019.....	206
Abbildung 4.9: Baufertigstellungen in Wohngebäuden in ländlichen Kreisen nach Segmenten, 2011 – 2018.....	207
Abbildung 4.10: Baufertigstellungen in Wohngebäuden in ländlichen Kreisen nach Bevölkerungsentwicklung, 2011 – 2018.....	208
Abbildung 4.11: Indikatoren-Set WIP, 2019 .....	209
Abbildung 4.12: Bewertungsergebnisse für die Top 5 der ländlichen Kreise im Überblick .....	209
Abbildung 4.13: Chancen für Wohninvestments in ländlichen Regionen.....	210
Abbildung 4.14: Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Kreisen, 2011 – 2018.....	214
Abbildung 4.15: Mietniveau ländlicher Kreise in Relation zur Bevölkerungsentwicklung .....	215
Abbildung 4.16: Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Deutschland in Relation zur Bevölkerungsentwicklung, IV 2018.....	215
Abbildung 4.17: Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland in Relation zur Bevölkerungsentwicklung, IV 2018 .....	216

### **Abbildungen in Kapitel 5: Einzelhandelsimmobilien**

Abbildung 5.1: Umsatz im Einzelhandel in Deutschland (Nettoumsatz in Mrd. Euro) .....	220
Abbildung 5.2: Umsatzanteile 2019 nach 12 Warengruppen.....	220
Abbildung 5.3: GfK Konsumklimaindex .....	222

Abbildung 5.4: Transaktionsvolumen Retail-Investment Deutschland, 2010 – 2019.....	224
Abbildung 5.5: Transaktionsvolumen nach Standortlage, 2010 – 2019 .....	224
Abbildung 5.6: Große Einzelhandelstransaktionen 2019 (Auswahl) – Single Deals.....	225
Abbildung 5.7: Große Einzelhandelstransaktionen 2019 (Auswahl) – Portfolio-Deals.....	226
Abbildung 5.8: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2019 (Auswahl).....	227
Abbildung 5.9: Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Nutzungsart, 2017 – 2019..	228
Abbildung 5.10: Transaktionsvolumen nach Käufertyp, 2019 .....	229
Abbildung 5.11: Nettoanfangsrenditen von Geschäftshäusern in 1a-Lagen der A-Städte, 2019 .....	230
Abbildung 5.12: Strukturdaten Einzelhandel.....	240
Abbildung 5.13: Marktdaten Handelsimmobilien 2019 .....	241
Abbildung 5.14: Retail-Spitzenmieten 2019 und Prognosen 2020 .....	241
Abbildung 5.15: Renditespannen von Handelsimmobilien in Top-Lagen der A-Städte, 2019.....	241
Abbildung 5.16: Spannen der Kaufpreisfaktoren von Handelsimmobilien in Top-Lagen der A-Städte, 2019 .....	242
Abbildung 5.17: Transaktionsvolumen nach Standort, 2019.....	242
Abbildung 5.18: Räumliche Schwerpunkte der Expansionsbestrebungen von Einzelhändlern, 2018	243
Abbildung 5.19: Marktdaten 2019 und Prognosen 2020 Einzelhandelsimmobilien A-Städte .....	244

# 1

## Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2020 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Walter Eucken  
Institut und Sachverständigenrat zur Begutachtung  
der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

**Patrick Hirsch**

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und  
Walter Eucken Institut



## 1.1 Einleitung

Nach dem langen wirtschaftlichen Aufschwung hat die deutsche Volkswirtschaft ein gesamtwirtschaftlich enttäuschendes Jahr 2019 hinter sich gebracht und ist lediglich um 0,6% gewachsen. Im Jahr 2020 wird sie die Schwächephase nur allmählich überwinden und eine höhere Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von geschätzt 0,9% wird nur durch die besonders hohe Anzahl an Arbeitstagen möglich. Kalenderbereinigt liegt das BIP-Wachstum voraussichtlich bei 0,5%. Die Zweiteilung der Wirtschaft – die rezessive Industrie gegenüber der gut laufenden Bauwirtschaft und den Dienstleistungssektoren – hat bislang kaum Auswirkungen für die privaten Haushalte. Die Konsumfreude hält an. Im Jahresverlauf 2019 verharrte die Inflationsrate weitestgehend bei 1,5% und die Lage auf dem Arbeitsmarkt stellte sich nach wie vor robust dar: Der Beschäftigungsaufbau setzte sich fort, die Arbeitslosenquote blieb konstant und von Kurzarbeit wurde nur partiell Gebrauch gemacht. Impulse vom Außenhandel blieben jedoch aus. Für die Gesamtwirtschaft sind die wirtschaftspolitischen Ziele eines angemessenen und stetigen Wirtschaftswachstums, eines stabilen Preisniveaus, eines hohen Beschäftigungsstands sowie eines außenwirtschaftlichen Gleichgewichts nach wie vor erfüllt.

*BIP 2019 nur um 0,6% gewachsen*

*Industrie schwächtelt, Bauwirtschaft und Dienstleistungen laufen gut*

Nochmals expansiver ausgerichtete Geld- und Fiskalpolitik, ein robuster Arbeitsmarkt mit steigenden Löhnen und anhaltend hohe Investitionen im Baugewerbe stützen die Binnenkonjunktur weiterhin. Dem stehen vor allem internationale Risiken und der strukturelle Wandel gegenüber. Das Expansionstempo in der Weltwirtschaft und im Euroraum ist um die Jahreswende 2019/20 nach wie vor gedämpft. Neben anhaltenden Handelsunsicherheiten, geopolitischen Spannungen im Nahen Osten, die zu höheren Ölpreisen führen und eine Gefahr für die Konjunktur darstellen, belastet der strukturelle Wandel in der Automobilindustrie und im Maschinenbau die deutsche Wirtschaft.

Die deutsche Baukonjunktur hält hingegen weiter Schritt. Verstärkt durch neuerlich verbesserte Finanzierungsbedingungen sorgen demografische Faktoren und die gute Arbeitsmarktlage für eine anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum. Von den Ballungsräumen verlagert sich diese zusehends ins Umland. Preise und Mieten steigen weiter. Überbewertungen in lokalen Märkten und der Kreditbestand werden hingegen zunehmend relevant für die Finanzstabilität. In der Bauwirtschaft bestehen Kapazitätsprobleme fort, das zeigt sich im steigenden Bauüberhang, steigenden Preisen und sich abschwächenden Wachstumsraten bei realen Bauinvestitionen. Während die Entwicklung der Wohnungsmärkte von der Öffentlichkeit argwöhnisch beobachtet wird, reagiert die Politik auf diese Herausforderungen oft wenig zielführend.

*Baukonjunktur hält Schritt*

## 1.2 Aktuelle Entwicklungen

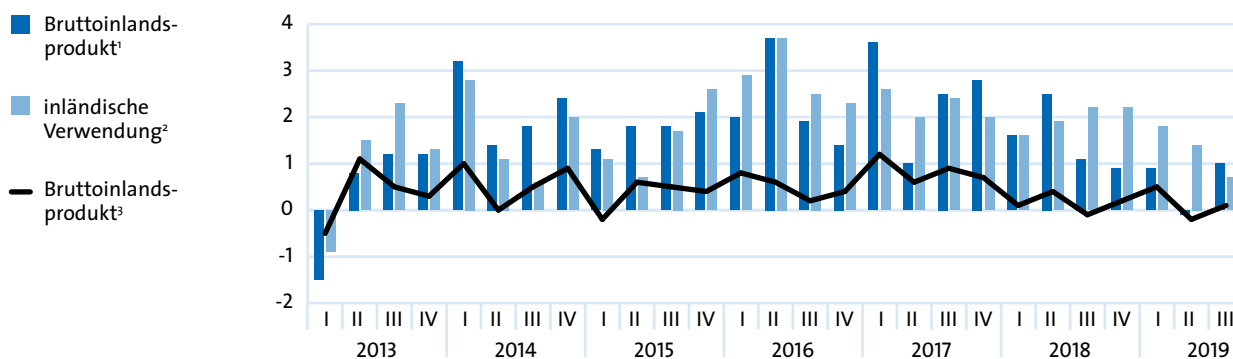
### 1.2.1 Konjunkturelle Entwicklung

#### Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

Im Gesamtjahr 2019 ist die deutsche Wirtschaft ersten Zahlen des Statistischen Bundesamtes zufolge um 0,6% gewachsen und hat damit erheblich an Dynamik verloren. Im Jahr zuvor war das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) noch um 1,5%

angestiegen. Allerdings fielen bereits die letzten beiden Quartale im Jahr 2018 schwach aus und deuteten auf eine sich abkühlende Konjunktur im Jahr 2019 hin.<sup>1</sup> Während es im ersten Quartal 2019 noch Aufholeffekte der Automobilindustrie waren, die das BIP zu einem Quartalswachstum von 0,5% beflügelten, fiel das Wachstum im zweiten Quartal mit 0,2% erneut negativ aus. Im dritten und vierten Quartal 2019 schrammte die deutsche Wirtschaft mit einem geringfügigen Wachstum nur knapp an einer technischen Rezession vorbei. In einer faktischen Rezession befindet sich hingegen seit Mitte 2018 die Industrie. Das stark auf den Export ausgerichtete Produzierende Gewerbe (ohne Bau) musste bereits fünf Quartale in Folge Rückgänge der Bruttowertschöpfung hinnehmen; schwelende Handelskonflikte und politische Unsicherheit beeinträchtigen weiter das weltweite Wachstum und bremsen den Handel aus.

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2013 – III 2019



1 Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in %

2 Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in Prozentpunkten

3 Veränderung zum Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

Entwicklung der Weltwirtschaft 2019 nur verhalten dynamisch

Die Weltkonjunktur entwickelte sich im Jahr 2019 mit einer Wachstumsrate des BIP von 2,6% daher nur noch verhalten dynamisch. Die beiden Zugpferde der Weltwirtschaft, China und die Vereinigten Staaten, dürften dabei um 6,2% und 2,0% gewachsen sein und damit weniger stark als erwartet und in der Tendenz rückläufig. Im Vergleich zur wirtschaftlichen Entwicklung des gesamten Euroraums, der im Jahr 2019 mit schätzungsweise 1,2% moderat gewachsen ist, ist das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft mittlerweile deutlich unterdurchschnittlich. Einzig in Italien ist die wirtschaftliche Entwicklung aktuell noch schwächer.<sup>2</sup>

Abbildung 1.1 stellt die Entwicklung der realen Wirtschaftsleistung und den Anteil der inländischen Verwendung als Wachstumsbeitrag dar. In den vergangenen Quartalen konnte die Binnenkonjunktur das BIP zwar weiter stützen, ihr Beitrag verringerte sich jedoch zusehends. Zum Ende des Jahres 2019 bestand nach wie vor die Gefahr, dass sich die Schwäche der Industrie auf die Gesamtwirtschaft übertragen würde.<sup>3</sup> Die inländische Verwendung, vor allem die Konsumfreude, getragen von Rekordbeschäftigung und Lohnzuwächsen, konnte die

1 Zunächst war man davon ausgegangen, die Schwäche liege einzig in den Schwierigkeiten mit Zulassungen in der Automobilindustrie begründet.

2 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

3 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

Schwäche der Industrie bei Exporten und Investitionen jedoch weiter ausgleichen. Die florierende Bauwirtschaft und eine expansive Fiskalpolitik taten ihr Übriges. Dennoch ist die deutsche Wirtschaft in den ersten drei Quartalen des Jahres 2019 im Aggregat nur leicht gewachsen. Ende des dritten Quartals 2019 lag das preis- und kalenderbereinigte BIP 0,5% über dem Niveau des Vorjahres.

Durch das anhaltende Beschäftigungswachstum, Reallohnsteigerungen um knapp 2% und eine gesteigerte Staatstätigkeit haben sich private wie staatliche Konsumausgaben im Jahr 2019 zur bedeutendsten Stütze des BIP aufgeschwungen. Ihr Wachstumsbeitrag zum BIP allein fiel über die ersten drei Quartale im Jahr 2019 höher aus als das reale BIP-Wachstum. Dafür zeigten sich ein schwacher Außenbeitrag im zweiten Quartal (-0,6 Prozentpunkte) und schwache Bruttoinvestitionen im ersten (-0,6 Prozentpunkte) und dritten Quartal (-0,8 Prozentpunkte) verantwortlich (vgl. Abbildung 1.2). Dagegen war die starke Investitionskonjunktur im Jahr 2018 noch maßgeblich am Wachstum beteiligt. Die negativen Beiträge der Investitionen gehen vorrangig auf Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen zurück. Dennoch vermochten die Bruttoanlageinvestitionen kaum für positive Impulse zu sorgen. Der Wachstumsbeitrag der Bauinvestitionen in Höhe von 0,3 Prozentpunkten im ersten Quartal ist zum Teil auf Sondereffekte zurückzuführen. Ein vergleichsweise milder Winter dürfte zu einer erhöhten Bautätigkeit beigetragen und den Wachstumsbeitrag um etwa 0,1 Prozentpunkte erhöht haben.<sup>4</sup> Seitdem gingen von der Branche kaum weitere Impulse aus, da das Baugewerbe nahe an seiner Kapazitätsgrenze operiert oder gar durch Überauslastung der Kapazitäten gekennzeichnet ist.

Konsumausgaben  
stützen BIP

**Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt**

	Beiträge in Prozentpunkten		
	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019
<b>Inländische Verwendung</b>	<b>0,0</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,4</b>
Konsumausgaben	0,6	0,2	0,4
private Konsumausgaben	0,4	0,0	0,2
Konsumausgaben des Staates	0,1	0,1	0,2
Bruttoinvestitionen	-0,6	0,2	-0,8
Bruttoanlageinvestitionen	0,3	-0,1	0,0
Ausrüstungsinvestitionen	0,1	0,0	-0,2
Bauinvestitionen	0,3	-0,1	0,1
sonstige Anlageinvestitionen	0,0	0,0	0,0
Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen	-0,9	0,2	-0,7
<b>Außenbeitrag</b>	<b>0,4</b>	<b>-0,6</b>	<b>0,5</b>
Exporte	0,8	-0,6	0,5
Importe	-0,3	0,0	0,0
<b>Bruttoinlandsprodukt<sup>1</sup></b>	<b>0,5</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,1</b>

saison- und kalenderbereinigte Werte

<sup>1</sup> Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

<sup>4</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

Die realen Bruttoanlageinvestitionen waren im Jahr 2018 um 3,5% gestiegen und damit nochmals ähnlich stark wie in den Jahren zuvor. Im Vorjahresvergleich sind die Bruttoanlageinvestitionen im Jahr 2019 über die ersten drei Quartale hinweg ebenfalls gestiegen, wobei das zweite Quartal mit einem Plus von 2,0% am schwächsten ausfiel (vgl. Abbildung 1.3). Die Entwicklung von Ausrüstungs- und sonstigen Anlageinvestitionen fiel jedoch sehr verhalten aus. Die weltwirtschaftliche Schwäche und die fortbestehenden Risiken machen sich in Deutschland als einer exportorientierten Volkswirtschaft neben den Exportzahlen vor allem bei den Investitionen bemerkbar.<sup>5</sup> In der mittleren bis längeren Frist dürften außerdem der demografische Wandel und strukturelle Entwicklungen mit wachsender Bedeutung des Dienstleistungssektors das Investitions-wachstum im Inland bremsen.<sup>6</sup> Kurzfristig dürften die Investitionen erst mit einer Besserung des Auslandsgeschäfts der Industrieexporteure wieder nachziehen.<sup>7</sup>

**Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors**

	Veränderung zum Vorjahresquartal in %		
	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019
<b>Bruttoanlageinvestitionen</b>	4,6	2,0	3,1
Ausrüstungsinvestitionen	2,8	1,2	0,8
Bauinvestitionen	6,6	2,1	4,5
Wohnbauten	6,8	2,4	4,7
Nichtwohnbauten	6,3	1,8	4,3
Hochbau	4,7	1,4	4,0
Tiefbau	10,0	2,4	4,8
sonstige Anlageinvestitionen	3,0	2,7	2,6

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

*Bauinvestitionen  
gestiegen*

Bei den Bauinvestitionen ist noch keine Abkühlung der Investitionskonjunktur zu beobachten. Im Gegenteil: Im Jahr 2018 wurden Bauinvestitionen in Höhe von rund 344 Mrd. Euro getätigt. Preisbereinigt sind sie im Vorjahresvergleich um 2,5% angestiegen. Trotz erheblichem Preisauftrieb in der Branche rechnet der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für das Gesamtjahr 2019 gar mit einer Steigerung der realen Bauinvestitionen um 3,6%.<sup>8</sup> Während der milde Winter für ein starkes erstes Quartal sorgte, dürften sich vorgezogene Aufträge mindernd auf das zweite Quartal ausgewirkt haben und im Besonderen zu Rückgängen öffentlicher Bauinvestitionen geführt haben. Diese lagen nur 0,7% über dem Wert des Vorjahres.<sup>9</sup> Im dritten Quartal 2019 stiegen die gesamten Bauinvestitionen mit 4,5% wieder deutlich über den

5 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2019: Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden, Halle, 2019.

6 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

7 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019.

8 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

9 Vgl. Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung – Arbeitsunterlage Investitionen, 3. Vierteljahr 2019, Wiesbaden, 2019.



Umfang des Vorjahres. Dabei wurde im Bereich der Wohnbauten wie bei den Nichtwohnbauten deutlich mehr investiert. Nicht nur Wohnungsbauinvestitionen, die im dritten Quartal 2019 4,7% über dem Wert des Vorjahres lagen, erwiesen sich im Jahresverlauf als äußerst robust. So ist der gewerbliche Bau bislang noch nicht von der gedämpften gesamtwirtschaftlichen Entwicklung betroffen. Im dritten Quartal 2019 lagen die Investitionen in diesem Bereich 3,9% über dem Niveau des Vorjahres. Für weiterhin hohe Investitionen beim gewerblichen Bau dürften der Breitbandausbau und der Bau der 5G-Infrastruktur eine Rolle spielen.<sup>10</sup> Zusätzlich stellte die Bahn Investitionen in Milliardenhöhe in Aussicht.

Seit der Wiedervereinigung gingen durchschnittlich etwa 13% der gesamten Bauinvestitionen auf die öffentliche Hand zurück. Preisbereinigt waren die investierten Volumina sehr stabil. Mit 12% im Jahr 2018 entsprachen sie mehr als der Hälfte aller staatlichen Investitionen.<sup>11</sup> In Deutschland besteht nach Meinung des Sachverständigenrates keine pathologische öffentliche Investitionsschwäche, wie von mancher Seite gemutmaßt wird, die durch eine Lockerung der Schuldenbremse behoben werden sollte. Ausgelastete Kapazitäten der Bauwirtschaft und der öffentlichen Verwaltung, Stellenabbau der Kommunen, die Zunahme an Vorschriften sowie lange Genehmigungsverfahren dürften eher für an mancher Stelle fehlende Investitionen verantwortlich sein. In der gegenwärtigen Situation würden zusätzliche staatliche Impulse die Preise in der Branche weiter befeuern. Ohnehin fehlen in vielen Fällen Planungskapazitäten, sodass ein Großteil der Mittel, die der Bund etwa den Ländern und Kommunen bereitstellt, nicht abgerufen wird.<sup>12</sup> Sollte die gewerbliche Nachfrage nach Bauleistungen mit der Konjunktur jedoch zurückgehen, dürften öffentliche Bauinvestitionen für einen Impuls sorgen.<sup>13</sup>

*Vorschriften und lange Genehmigungsverfahren behindern öffentliche Bauinvestitionen*

Beim Wohnungsbau darf in den kommenden Quartalen weiter mit Investitionen in ähnlicher Höhe gerechnet werden. Die Wohnungsknappheit in Metropolregionen hat längst für gut gefüllte Auftragsbücher gesorgt. Die Anzahl der erteilten Baugenehmigungen als Indikator für die zukünftige Bautätigkeit betrug im Gesamtjahr 2018 erneut knapp 350.000 und damit in etwa so viel wie im Vorjahr (vgl. Abbildung 1.4). Im Vergleich zum Rekordjahr 2016 gingen sie jedoch deutlich zurück. Im mittelfristigen Vergleich bleiben sie aber auf einem recht hohen Niveau, obwohl die Anzahl der erteilten Baugenehmigungen in den 1990er Jahren fast doppelt so hoch gewesen waren. Genehmigungen im Zeitraum von Januar bis September 2019 fielen um 1,9% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und entsprechen damit etwa dem Niveau des Jahres 2017. Dieser Rückgang ist in erster Linie einem erheblichen Einbruch um rund 60% bei den Genehmigungen von Wohnheimen geschuldet. Genehmigungen aller anderen Wohngebäudetypen hielten sich in etwa auf dem Vorjahresniveau. Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden haben hingegen um 7,2% zugenommen.

*Wohnungsbau bleibt auf hohem Niveau*

<sup>10</sup> Vgl. ifo Institut, Deutsche Konjunktur stabilisiert sich, ifo Konjunkturprognose Winter, München, 2019.

<sup>11</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

<sup>12</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

<sup>13</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019.

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau, 2010 - 2019

	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 <sup>1</sup>	258.887	-1,9		

<sup>1</sup> Januar bis September 2019, Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in %

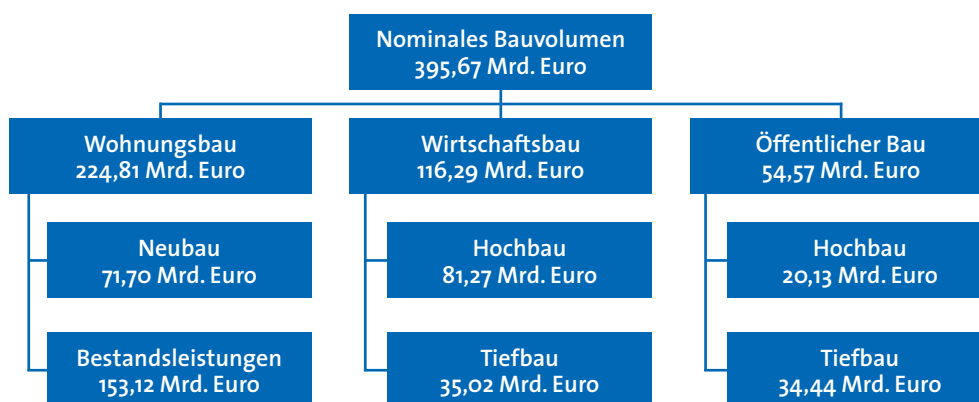
Quelle: Statistisches Bundesamt

*erschöpfte  
Kapazitäten in der  
Bauwirtschaft*

Nach wie vor werden pro Jahr mehr Baugenehmigungen erteilt als Wohnungen fertiggestellt. Die Anzahl der Baufertigstellungen betrug im Gesamtjahr 2018 knapp 290.000. Diese nahmen nach stärkeren Ausweitungen in den Vorjahren nur noch um knapp 0,9% zu. Dass die Bauwirtschaft die Fertigstellungen nicht mehr in demselben Maße steigern kann, ist ein Indiz für die erschöpften Kapazitäten der Branche.

Der Bauüberhang, also die Anzahl an Wohnungen, die genehmigt, aber nicht fertiggestellt wurden, betrug im Jahr 2018 rund 60.000. Damit aggregiert sich der Bauüberhang seit dem Jahr 2010 auf eine halbe Million, insgesamt auf

Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2018 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 2018. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Berlin 2019.

963.000 Wohnungen.<sup>14</sup> Ein solch dimensionierter Überhang macht deutlich, dass die Bauaktivität in den kommenden Jahren weiter hoch bleiben wird. So ließe sich allein durch das Abarbeiten des Überhangs Druck von Wohnungsmärkten nehmen. In den sieben A-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart summiert sich der Bauüberhang seit dem Jahr 2011 auf 123.000 Wohnungen, wobei zwischen den Städten zum Teil erhebliche Unterschiede bestehen. Den größten Überhang weist Berlin aus, den geringsten, der sogar leicht negativ ist, Stuttgart.<sup>15</sup>

Das nominale Bauvolumen, das im Vergleich zu den Bauinvestitionen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung konsumtive Bauleistungen und Reparaturen, die den Wert des Bauwerks nicht erhöhen, berücksichtigt, ist seit dem Jahr 2010 um fast 40% auf schätzungsweise 396 Mrd. Euro im Jahr 2018 gestiegen (vgl. Abbildung 1.5). Im Vergleich zum Vorjahr betrug die Ausweitung beachtliche 6,9%. Für 2019 geht das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung von einer weiteren Steigerung um 8,9% aus. Zwar gelten steigende Preise im Baugewerbe als wesentlicher Grund für die kräftige Ausweitung, dennoch ist die reale Bautätigkeit in allen drei Baubranchen ebenfalls ungebrochen. Bei laufenden Preisen wuchs der öffentliche Bau im Jahr 2018 mit 9,0% besonders kräftig. Der Wirtschaftsbau konnte das Bauvolumen um 6,0% steigern, der Wohnungsbau um 6,8%. Nach wie vor kommt der Wohnungsbau für mehr als die Hälfte des Bauvolumens auf und bleibt damit Hauptwachstumsmotor der Bauwirtschaft.

*Wohnungsbau bleibt Hauptwachstumsmotor der Bauwirtschaft*

Die disaggregierte Betrachtung des Wohnungsbaus zeigt, dass Bestandsleistungen und Neubauvolumen mit einem Plus von je knapp 7% ähnlich stark gewachsen waren. Anteilig nehmen Bestandsleistungen mittlerweile jedoch mehr als zwei Drittel des Volumens in Anspruch. In den 1990er Jahren lag der Neubau noch nahe bei 50%. Innerhalb des Wohnungsneubaus entwickelte sich der Geschosswohnungsbau im Jahr 2018 mit 11,6% wiederholt weitaus dynamischer als der Eigenheimbau mit 3,1%.<sup>16</sup> Hier zeigt sich die anhaltend hohe Nachfrage nach städtischem Wohnraum, die nun schon länger nicht mehr aus dem Bestand bedient werden kann. Besonders Teilmodernisierungen nehmen mit 130 Mrd. Euro einen überwiegenden Teil ein. Bestandsleistungen im Wohnungsbau stehen unter anderem in Zusammenhang mit Umbauten von Wohnraum für altersgerechtes Wohnen und energetischen Sanierungsarbeiten. Letztere machen knapp 30% an Bestandsleistungen aus, ein Trend hin zu mehr Sanierungsarbeiten ist jedoch nicht erkennbar. Neuerliche Förderungen und Abschreibungsmöglichkeiten sowie die Einführung eines CO<sub>2</sub>-Preises ab dem Jahr 2021 erhöhen jedoch die Wahrscheinlichkeit höherer Sanierungsarbeiten im Bestand.

*Bestandsleistungen und Geschosswohnungsbau nehmen zu*

## Außenhandel

Die weltwirtschaftliche Entwicklung hat sich im Jahr 2019 merklich eingetrübt; das Wachstum in Industrie- und Schwellenländern zeigt sich deutlich verlangsamt. Der Welthandel dürfte sogar mit -0,5% eingebrochen sein. Im Vorjahr war dieser noch deutlich um 3,4% gestiegen. Durch die anhaltenden Handelskon-

<sup>14</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, Bautätigkeit und Wohnungen 2018, Wiesbaden, 2019.

<sup>15</sup> Vgl. Ralph Henger und Michael Voigtländer, Ist der Wohnungsbau auf dem richtigen Weg?, IW Report 26/19, Köln, 2019.

<sup>16</sup> Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2018, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Berlin, 2019.

*schwache  
Entwicklung des  
Außenhandels*

flikte entwickelte sich der deutsche Außenhandel ebenfalls nur noch schwach. Der aggregierte Wert der Exporte der ersten drei Quartale 2019 lag zwar 0,9% über dem Niveau des Vorjahreszeitraumes (vgl. Abbildung 1.6). Im Gesamtjahr 2018 waren die Warenausfuhren jedoch noch um 3,1% auf 1317,9 Mrd. Euro gestiegen. Insbesondere im zweiten Quartal 2019 gingen die Exporte gegenüber dem Vorquartal um 1,3% zurück, was sich ferner in einem negativen Außenbeitrag von -0,6 Prozent äußerte und maßgeblichen Einfluss auf den Rückgang des BIP im zweiten Quartal 2019 hatte. Nachdem die Außenwirtschaft seit einigen Quartalen kaum noch zur Steigerung des BIP beitragen konnte (vgl. Abbildung 1.1), wird das schwierige außenwirtschaftliche Umfeld für die deutsche Wirtschaft durch ihre extreme Exportorientierung zunehmend problematisch.

**Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen**

	Ausfuhren Jan. – Sept. 2019 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %	Einfuhren Jan. – Sept. 2019 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %
<b>Gesamt</b>	997,1	0,9	828,3	2,0
Euroraum	371,6	0,4	310,2	2,1
Frankreich	80,7	1,7	49,6	2,6
Italien	51,3	-1,0	42,9	-6,1
Niederlande	69,3	1,7	74,7	3,1
Spanien	33,6	1,3	33,6	4,2
übrige EU	214,3	-0,5	214,3	2,2
Vereinigtes Königreich	60,2	-3,4	27,6	1,2
Drittländer	411,2	2,1	352,3	1,8
China	70,9	2,7	80,7	4,4
USA	89,3	5,5	52,7	9,4
Russland	19,9	2,5	23,3	-11,8

Quelle: Statistisches Bundesamt

Auf Seite der Einfuhren nach Deutschland zeichnet sich allenfalls eine allmähliche Abschwächung ab. Der Wert der Warenimporte entwickelte sich im Jahr 2018 äußerst dynamisch und stieg um 5,7% auf 1.090,0 Mrd. Euro. In den ersten drei Quartalen 2019 lagen sie mit 828,3 Mrd. Euro 2,0% über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Nach wie vor ist der Zuwachs durch den starken Konsum bedingt. Dies dürfte nicht zuletzt Resultat der expansiven Geld- und Fiskalpolitik, der guten Arbeitsmarktlage und der höheren verfügbaren Einkommen sein. Zusätzlich führen Maßnahmen wie Mehrleistungen der Gesetzlichen Rentenversicherung, Kindergelderhöhungen und steuerliche Entlastungen zu einem Zuwachs an Kaufkraft.

Deutschlands Anteil am gesamten Welthandel belief sich im Jahr 2018 auf 7,2%. Der Anteil an den weltweiten Warenexporten sank dabei leicht auf 8,0%.<sup>17</sup> Die deutsche Volkswirtschaft ist damit weiterhin die drittgrößte Handelsnation der Welt hinter der Volksrepublik China und den Vereinigten Staaten. China war

*konsumbedingte  
Zunahme der  
Einfuhren*

17 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Fakten zum deutschen Außenhandel, Berlin, 2019.

im Jahr 2018 mit einem Gesamtvolumen aus Ex- und Importen von 199,1 Mrd. Euro erneut der bedeutendste Handelspartner Deutschlands.<sup>18</sup> Die Plätze zwei und drei belegten die Niederlande mit einem Gesamtvolumen von 188,8 Mrd. Euro und die Vereinigten Staaten mit 177,8 Mrd. Euro. Die USA ist mit 113,3 Mrd. Euro sogar erneut wichtigster Exportkunde Deutschlands und zuletzt entwickelte sich der Handel trotz kritischer Zwischentöne deutlich positiv (vgl. Abbildung 1.6). Exporte nahmen in den ersten drei Quartalen 2019 um 5,5% zu, Importe sogar um 9,4%. Insgesamt stieg der Handel mit Drittländern jedoch nur moderat um 2,1%. Die Änderungsrate der Exporte in den Euroraum fiel mit 0,4% im Jahr 2019 unterdurchschnittlich aus. Dagegen stiegen die Importe mit 2,1% stärker. Innerhalb des Euroraums schwächelte insbesondere der Handel mit Italien. Dem liegt der in Italien besonders ausgeprägte Wachstumsrückgang zugrunde, der wie in Deutschland auf eine schwache Entwicklung in der Industrie zurückzuführen ist.<sup>19</sup> Nach wie vor lasten außerdem hohe Schulden auf Italien und strukturelle Probleme bestehen fort, die eine ungünstige Produktivitätsentwicklung nach sich ziehen. Die Exportentwicklung mit den übrigen EU-Ländern fiel gegenüber dem Vorjahreszeitraum negativ aus, trotz der schwachen Entwicklung des Euro. Exporte in das Vereinigte Königreich sanken gegenüber den bereits schwachen Zahlen des Jahres 2018 nochmals mit -3,4%. Diese Entwicklung geht mit dem gedämpften Anstieg der Investitionen und einer schwachen Entwicklung des Konsums im Vereinigten Königreich einher. Es bleibt abzuwarten, ob die Annahme des Austrittsabkommens den Handel zwischen beiden Staaten weiter zurückdrängen wird oder ob die reduzierte Unsicherheit zur Belebung des Handels beitragen kann.

*verhaltene  
Entwicklung der  
Exporte, Anstieg  
der Importe*

Die Entwicklung bei Ex- und Importen lassen den deutschen Handelsbilanzüberschuss weiter schrumpfen. Vom historischen Rekordwert von 252 Mrd. Euro im Jahr 2016 ging dieser auf 248 Mrd. Euro im Jahr 2017 und 229 Mrd. Euro im Jahr 2018 zurück. Im Gesamtjahr 2019 dürfte sich dieser weiter reduziert haben.<sup>20</sup> Mit den Vereinigten Staaten hatte Deutschland im Jahr 2018 erwartungsgemäß trotz restriktiveren Zugangs erneut den größten bilateralen Handelsüberschuss von 48,8 Mrd. Euro. Kraftfahrzeuge und ihre Teile, gefolgt von Maschinen waren dabei die bedeutendsten Exportgüter. Mit der Volksrepublik China bestand das höchste Handelsdefizit in Höhe von 13,1 Mrd. Euro. Die multilaterale Warenhandelsbilanz bestimmt als betragsmäßig größte Teilbilanz die Leistungsbilanz eines Landes maßgeblich. Im Jahr 2018 lag der Überschuss bei 7,3% des BIP. Nach Schätzungen des Sachverständigenrates wird der Leistungsbilanzüberschuss in den Jahren 2019 und 2020 6,9% beziehungsweise 6,4% des BIP betragen.<sup>21</sup> Nach wie vor wird in Deutschland der Schwellenwert von 6%, den das EU-Überwachungs- und Durchsetzungsverfahren zur Vermeidung makroökonomischer Ungleichgewichte verlangt, nicht erreicht werden. Die starke Binnenkonjunktur und die schwache Exportnachfrage werden den Leistungsbilanzüberschuss jedoch weiter in diese Richtung sinken lassen.

*Handelsbilanzüber-  
schuss rückläufig*

Der für deutsche Verhältnisse extrem schwachen Exportentwicklung im Jahr 2019 liegen verschiedene Ursachen zugrunde. So war der deutsche Außenhandel zunächst erheblich von den Produktionsproblemen in der Automobilindustrie

18 Vgl. Statistisches Bundesamt, China erneut Deutschlands wichtigster Handelspartner, Pressemitteilung Nr. 057 vom 18. Februar 2019, Wiesbaden, 2019.

19 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

20 Vgl. Statistisches Bundesamt, Außenhandel, Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel (vorläufige Ergebnisse), Wiesbaden, 2019.

21 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

betroffen. Seit Mitte 2018 ist die Produktion um über 20% eingebrochen.<sup>22</sup> Neben Zulassungsschwierigkeiten dürfte der technologische Wandel erheblichen Einfluss haben. Zusätzlich erhöhten sich Unsicherheiten durch die Handelskonflikte der USA mit der EU und China, und die Ungewissheit über die Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU bestanden fort – mit negativen Auswirkungen auf Wachstum und Investitionen weltweit.<sup>23</sup> Dies schwächt wiederum die globale und insbesondere die deutsche Industrieproduktion. Überdies mehrten sich die Sorgen um die wirtschaftliche Entwicklung wichtiger Schwellenländer, allen voran der Türkei. Die Wirtschaftskrise und die Lira-Abwertung in der Türkei führten dazu, dass die Wareneinfuhren aus dem Euroraum in die Türkei im Jahr 2018 deutlich zurückgingen und im zweiten Quartal 2019 rund 14% unter dem im Vorjahresquartal erreichten Wert lagen.<sup>24</sup>

Trotz einer sich abzeichnenden Entspannung zwischen den USA und China ist die Unsicherheit über das Fortbestehen des multilateralen Handelssystems hoch wie lange nicht. Die Nichtberufung eines WTO-Richters durch die USA schwächt die Welthandelsorganisation weiter. Das regelbasierte System der WTO schafft für Unternehmen Rechtssicherheit, wovon nicht zuletzt Deutschland stark profitieren konnte. Die US-Regierung hat sich jedoch unter anderem das Ziel gesetzt, das bilaterale Handelsbilanzdefizit zu reduzieren und Teile der ins Ausland verlagerten Produktion ins Inland zurückzuholen. Zusätzlich sollen aus amerikanischer Sicht unfreiwillige Technologietransfers verhindert werden, die teilweise eine Voraussetzung sind, um als ausländisches Unternehmen in China in den Markt einzutreten. Um diese Ziele zu erreichen, erheben die USA seit dem Jahr 2018 Sonderzölle gegen China, auf welche die chinesische Regierung reziprok reagierte. Während die durchschnittlichen US-Zölle auf chinesische Importe im Dezember 2017 noch bei 3% lagen, sind diese im September 2019 auf 21% gestiegen. Darüber hinaus drohen die USA mit Sonderzöllen auf Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile, die insbesondere die EU und Deutschland betreffen würden.<sup>25</sup>

*ifo Index zeigt  
gestiegene  
Unsicherheit  
exportorientierter  
Unternehmen*

Der ifo Index der Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, als Stimmungskindikator der exportorientierten Unternehmen, spiegelt die gestiegene Unsicherheit und die Rezession der deutschen Industrie deutlich wider (vgl. Abbildung 1.7). Seit Mitte des Jahres 2017 rutschten die ifo Exporterwartungen erheblich ab und resultierten zum Halbjahr 2019 in einem negativen Wert. Im September stand der Index bei -5,5 Saldenpunkten, der die subjektiv schlechteste Stimmung unter den deutschen Exporteuren seit der globalen Wirtschaftskrise 2008/09 beschrieb. Speziell die wiederaufkeimende Gefahr eines unregulierten Brexits warf ihre Schatten voraus.<sup>26</sup> Zudem steigerte die zunehmende Entkopplung von BIP- und Handelswachstum die Ungewissheit über die Zukunft des globalen Freihandels.<sup>27</sup> Schließlich zeigte sich außerdem das Wirtschaftsklima im Euroraum – Ziel für mehr als ein Drittel deutscher Ausfuhren – erheblich eingetrübt. Dem ifo World Economic Survey zufolge war das Wirtschaftsklima im Währungsraum seit Anfang 2013 nicht mehr so schlecht wie im vierten Quartal 2019. Im Jahresver-

22 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2019: Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden, Halle, 2019.

23 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2019: Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden, Halle, 2019.

24 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

25 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2019: Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden, Halle, 2019.

26 Vgl. ifo Institut, Exporterwartungen gefallen, Pressemitteilung vom 25.10.2019, München, 2019.

27 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.



Abbildung 1.7: ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe, 2008 – 2019



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

lauf hat es sich von -6,7 Saldenpunkten im vierten Quartal 2018 auf -16,3 Punkte verschlechtert.<sup>28</sup> Dennoch zeigte sich die Stimmung unter den deutschen Exporteuren gemäß dem ifo Index der Exporterwartungen gegen Ende des Jahres 2019 merklich verbessert, sodass dieser zum Jahreswechsel wieder im positiven Bereich notierte. Neben der Pharma- und Chemiebranche äußerte sich zuletzt die deutsche Automobilindustrie etwas optimistischer als zuvor.<sup>29</sup>

## Arbeitsmarkt

Trotz der konjunkturellen Abkühlung hat sich der Arbeitsmarkt als äußerst robust erwiesen. Das drückt sich dadurch aus, dass zum einen die Beschäftigung kontinuierlich neue Rekordstände erreicht und zum anderen die Arbeits- und Erwerbslosenquoten auf konstant niedrigem Niveau verharren. Im dritten Quartal 2019 waren nach der Erwerbstätigenrechnung des Statistischen Bundesamts knapp 45,4 Mio. Menschen in Deutschland erwerbstätig und damit so viele wie nie seit der Wiedervereinigung.<sup>30</sup> Wenngleich sich der Beschäftigungszuwachs weiter fortsetzte, schwächte er sich in seiner Dynamik im Vergleich zu den Vorjahren ab.<sup>31</sup> Mit einem Anstieg von 0,8% gegenüber dem Vorjahr haben zusätzlich 356.000 Personen eine Beschäftigung (vgl. Abbildung 1.8). Im Jahr 2018 betrug die Zunahme im entsprechenden Zeitraum noch 556.000. Die saisonbereinigte Erwerbslosenquote, also der Anteil aller Erwerbslosen an der zivilen Erwerbsbevölkerung gemäß der Definition der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), sank indes auf 2,8% und war damit im Oktober 2019 sogar 0,4 Prozentpunkte geringer als ein Jahr zuvor (vgl. Abbildung 1.8).

*Arbeits- und Erwerbslosenquoten verharren auf konstant niedrigem Niveau*

Die zusätzlichen Erwerbstätigen sind breit über die Branchen verteilt. Einzig in der Land- und Forstwirtschaft und Fischerei sowie bei den Unternehmensdienstleistern ist die Anzahl der Erwerbstätigen im Vorjahresvergleich zurückgegangen. In den Wirtschaftsbereichen Produzierendes Gewerbe, Baugewerbe, Handel, Verkehr und Gastgewerbe sowie den übrigen Dienstleistungsbereichen hat

28 Vgl. ifo Institut, ifo Weltwirtschaftsklima verschlechtert sich, Ergebnisse des 146. World Economic Survey (WES) für das vierte Quartal 2019, ifo Schnelldienst 22, München, 2019.

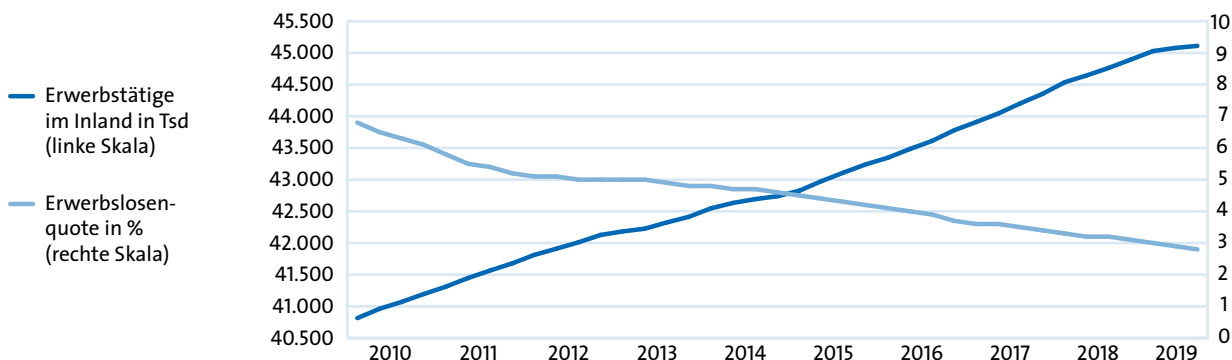
29 Vgl. ifo Institut, Exporterwartungen gestiegen, Pressemitteilung vom 19.12.2019, München, 2019.

30 Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 3. Quartal 2019: Höchster Stand seit der Wiedervereinigung, Pressemitteilung Nr. 442 vom 18. November 2019, Wiesbaden, 2019.

31 Vgl. Statistisches Bundesamt, Oktober 2019: 0,7% mehr Erwerbstätige als im Vorjahresmonat, Pressemitteilung Nr. 455 vom 29. November 2019, Wiesbaden, 2019.

die Anzahl der Erwerbstätigen weiter zugelegt.<sup>32</sup> Im Baugewerbe ist der Beschäftigungsaufbau verglichen mit der Gesamtwirtschaft seit dem Jahr 2016 überdurchschnittlich hoch. Hier stieg Anzahl der Beschäftigten im dritten Quartal 2019 nochmals um 1,4% gegenüber dem Vorjahr.

Abbildung 1.8: Erwerbstätige und Erwerbslosenquote<sup>1</sup>, I 2010 – III 2019



saison- und kalenderbereinigte Werte

<sup>1</sup> Abgrenzung der Erwerbslosen nach den Definitionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)

Quelle: Statistisches Bundesamt

*Zunahme der Zahl der SVP-Beschäftigten*

Insgesamt beruhte der Beschäftigungsaufbau erneut im Wesentlichen auf einer Zunahme sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse. Im September 2019 waren 41,2 Mio. Menschen angestellt, davon waren 34,0 Mio. Menschen sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Die Zunahme an Arbeitnehmern betrug im Jahresvergleich 427.000 Personen.<sup>33</sup> Die Anzahl der Selbständigen ging hingegen um 71.000 Personen zurück und setzt damit den Trend fort. Nach den Angaben der Bundesagentur für Arbeit ist außerdem die Anzahl der ausschließlich geringfügig entlohnt Beschäftigten im September im Vorjahresvergleich um 2,0% oder 90.000 Beschäftigte gesunken.<sup>34</sup> Einzig die Anzahl der Teilzeitarbeitskräfte in diesem Bereich hat sich erhöht. Der Anstieg der Beschäftigung in Deutschland geht zum größten Teil auf die Anstellung ausländischer Arbeitskräfte, die Steigerung der Partizipationsquote von Frauen und die Integration von Geflüchteten zurück. Hier sind nach wie vor die größten Potenziale verortet.

Im Sommerhalbjahr 2019 hat selbst die Industrie trotz der erheblichen Schwächephase nur moderat Gebrauch von Kurzarbeit gemacht. Stattdessen wurden Überstunden von Arbeitszeitkonten abgebaut oder es wurden geringfügige Produktivitäts- und Profitabilitätseinbußen hingenommen.<sup>35</sup> Lediglich in der Leiharbeitsbranche wurden netto Stellen abgebaut.<sup>36</sup> In der Industrie ist ein Stellenabbau nicht der Abkühlung der Konjunktur, sondern vielmehr dem Strukturwandel zuzuordnen. Weggefallene Stellen konnten bislang zum Großteil in anderen Bereichen kompensiert werden. Viele Unternehmen dürften angesichts der demografischen Entwicklung und der Schwierigkeit, Fachkräfte zu

<sup>32</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftsbereichen, Wiesbaden, 2019.

<sup>33</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, Erwerbstätigkeit im 3. Quartal 2019: Höchster Stand seit der Wiedervereinigung, Pressemitteilung Nr. 442 vom 18. November 2019, Wiesbaden, 2019.

<sup>34</sup> Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt November 2019, Nürnberg, 2019.

<sup>35</sup> Vgl. ifo Institut, Deutsche Konjunktur stabilisiert sich, ifo Konjunkturprognose Winter, München, 2019.

<sup>36</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019 und Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2019: Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden, Halle, 2019.



finden, davon abgesehen haben, Beschäftigung abzubauen.<sup>37</sup> Für das dritte Quartal 2019 ermittelte das IAB 1,36 Mio. offene Stellen, das waren erneut 100.000 mehr als im Vorjahr.<sup>38</sup> Der hohen Nachfrage steht also weiterhin ein erheblicher Fachkräftemangel entgegen. Unternehmen sehen diesen laut Umfragen sogar als momentan größtes Geschäftsrisiko an. So sorgen die Fachkräftengpässe nach wie vor dafür, dass viele der offenen Stellen lange Zeit unbesetzt bleiben. Mit 147.000 offenen Stellen im Baugewerbe sind die Probleme in der Branche besonders drastisch und erreichen ein neues Rekordniveau.<sup>39</sup> Jede zehnte offene Stelle in Deutschland ist im Baugewerbe verortet.

*erheblicher  
Fachkräftemangel*

**Abbildung 1.9: Der Arbeitsmarkt in Deutschland**

	2018	2019 <sup>1</sup>	2020 <sup>1</sup>	2019 <sup>1</sup>	2020 <sup>1</sup>
	Jahresdurchschnitte in 1.000 Personen			Veränderung ggü. dem Vorjahr in %	
Erwerbspersonenpotenzial	47.435	47.650	47.692	0,5	0,1
Erwerbspersonen (Inländerkonzept)	46.177	46.441	46.585	0,6	0,3
<b>Erwerbstätige (Inlandskonzept)</b>	44.854	45.225	45.360	0,8	0,3
Selbstständige	4.223	4.171	4.191	-1,2	0,5
Arbeitnehmer	40.631	41.054	41.169	1,0	0,3
<b>sozialversicherungspflichtig Beschäftigte</b>	32.964	33.424	33.641	1,4	0,6
<b>geringfügig entlohnte Beschäftigte<sup>2</sup> davon:</b>	7.498	7.550	7.588	0,7	0,5
ausschließlich geringfügig entlohnte Beschäftigte	4.671	4.607	4.543	-1,4	-1,4
im Nebenerwerb geringfügig entlohnte Beschäftigte	2.826	2.943	3.045	4,1	3,5
registrierte Arbeitslose	2.340	2.272	2.317	-2,9	2,0
		<b>in %</b>		<b>in %-Punkten</b>	
Arbeitslosenquote <sup>3</sup>	5,2	5,0	5,1	-0,2	0,1

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)

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2019/2020

In der Fachkräftengpassanalyse ermittelt die Bundesagentur für Arbeit zweimal jährlich die mittlere Vakanzzeit, also die Dauer vom gewünschten Besetzungstermin bis zur tatsächlichen Besetzung einer freien Stelle. Nachdem diese über alle Berufe hinweg im Jahr 2018 ein Höchstniveau von 107 Tagen erreicht hatte, betrug der Wert im Juni 2019 118 Tage. Dabei haben Stellen für Spezialisten und Fachkräfte sogar im Mittel eine höhere Vakanzzeit als jene für Experten.<sup>40</sup> Durch die robuste Baukonjunktur verschärft sich die Lage in der Branche weiter. Vakanzzeiten für Handwerks- und Bauberufe waren nahezu ausschließlich überdurchschnittlich lang.

37 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

38 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Ergebnisse der IAB-Stellenerhebung für das dritte Quartal 2019: Leichter Rückgang bei der Personalnachfrage, Presseinformation vom 12.11.2019, Nürnberg, 2019.

39 Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Ergebnisse der IAB-Stellenerhebung für das dritte Quartal 2019: Leichter Rückgang bei der Personalnachfrage, Presseinformation vom 12.11.2019, Nürnberg, 2019.

40 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Fachkräftengpassanalyse Juni 2019, Nürnberg, 2019.

Die Anzahl der Arbeitslosen stagniert laut der Bundesagentur für Arbeit bei rund 2,2 Mio. Menschen.<sup>41</sup> Die Arbeitslosenquote betrug im November wie ein Jahr zuvor 4,8%. Definitionsgemäß fällt die Arbeitslosenquote etwas höher aus als die Erwerbslosenquote der ILO. Im Dezember wurden Anzeichen der konjunkturellen Eintrübung sichtbar und sie stieg geringfügig auf 4,9% an.<sup>42</sup> In einigen Regionen herrscht gleichwohl Vollbeschäftigung. Für Personen, die tendenziell weiter vom Arbeitsmarkt entfernt sind, fällt eine Vermittlung hingegen schwerer.<sup>43</sup>

## 1.2.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren

### Gegenwartsbezogene Indikatoren

*Industrie im  
Abwärtstrend,  
erste Auswirkungen  
bei unter-  
nehmensnahen  
Dienstleistungen*

Der Sachverständigenrat spricht davon, dass die deutsche Wirtschaft derzeit eine „konjunkturelle Zweiteilung“ aufweist. Während die Industrie im Jahresverlauf 2019 einem Abwärtstrend folgt, läuft das Geschäft im Dienstleistungsbereich weiterhin gut. Zudem stellt die Bauwirtschaft im Produzierenden Gewerbe eine Ausnahme dar. Hingegen spüren unternehmensnahe Dienstleister, etwa Logistikunternehmen, erste Auswirkungen der Industrierezession.

Dies spiegeln die Produktionsindizes und die Entwicklung der Bruttowertschöpfung wider. Die Entwicklung des Produktionsindex im Produzierenden Gewerbe, als Indikator für Konjunktur, Aktivität und monatliche Leistung in der Industrie, verdeutlicht die anhaltende Rezession der Branche. Nachdem die Industrie im Jahr 2017 stark gewachsen war, schwächten sich die Wachstumsraten im Jahresverlauf 2018 ab und drehten im dritten Quartal schließlich ins Negative (vgl. Abbildung 1.10). Seitdem setzte der Produktionsindex seine Talfahrt fort, lag zum Ende des dritten Quartals 2019 preis- und kalenderbereinigt 5,1% unter dem Niveau des Vorjahresmonats und notierte gleichzeitig auf dem tiefsten Stand in drei Jahren. Auslöser waren im Jahr 2018 noch produktionsseitige Sonderfaktoren der Automobil- und Chemieindustrie, welche die Umkehr begünstigten. Schließlich bestimmte jedoch die abgeschwächte Auslandsnachfrage den Kurs. Hinzu kam der Strukturwandel nicht zuletzt in der Autoindustrie.

*weltweit  
stagnierende  
Produktion im  
Verarbeitenden  
Gewerbe*

Nachdem sich die Industrie nach guten Jahren zur Jahreswende 2017/18 in der Überauslastung befand und zu überhitzen drohte, wurde deutlich, dass eine Entwicklung so nicht durchzuhalten war. Diese Entwicklung traf die deutsche Industrie nicht alleine – weltweit stagniert die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe seit einiger Zeit und ist speziell in anderen Industrienationen ebenfalls rückläufig. Besonders die Nachfrage Chinas ist erheblich zurückgegangen. Dies verstärkt die Abwärtstendenz in Deutschland, da die Industrie hierzulande auf den Export von Investitions- und Vorleistungsgütern ausgerichtet ist. Die erhöhte Unsicherheit tat ihr Übriges. Innerhalb der einzelnen Branchen des Produzierenden Gewerbes zeigte sich jedoch zusätzlich die Produktion von Konsumgütern geschwächt. Mit einer Änderungsrate von -8,0% gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt fiel der Einbruch der Konsumgüterproduktion sogar stärker aus als derjenige der Produktion von Investitions- und Vorleistungsgütern (-4,0%). Am aktuellen Rand ist der Index der Industrieproduktion weiter ab-

41 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Blickpunkt Arbeitsmarkt: Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt November 2019, Nürnberg, 2019.

42 Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Der Arbeitsmarkt im Dezember 2019, Presseinfo Nr. 1 vom 3.1.2020, Nürnberg, 2020.

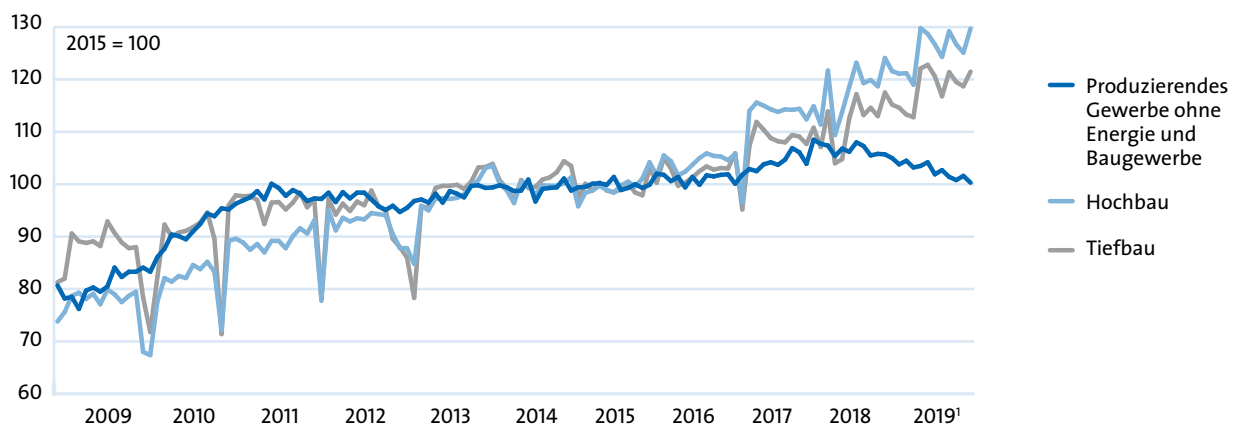
43 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

wärtsgerichtet. Eine Reduktion der Unsicherheiten und eine Wiederbelebung des Außenhandels dürfte die Lage der Industrie allerdings verbessern.

Deutlich positiver entwickelte sich die Bauwirtschaft. Im September 2019 lag die Produktion im gesamten Baugewerbe, also Tief-, Hoch- und Ausbaugewerbe, 4,3% über dem Wert des Vorjahres. Die einzelnen Indizes in den Sparten Hoch- und Tiefbau des Bauhauptgewerbes entwickelten sich im Jahresverlauf annähernd simultan (vgl. Abbildung 1.10). Besonders stark wuchs die Produktion in den Monaten Februar und März. Der milde Winter sorgte für zweistellige Wachstumsraten gegenüber dem Vorjahresmonat. Die anhaltende Produktionsausweitung in der Bauwirtschaft verschärft die Engpässe der Kapazitäten und den Mangel an Fachkräften in Bauberufen weiter.

*Bauwirtschaft entwickelt sich positiv*

**Abbildung 1.10: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen, 2009 – 2019**



saison- und kalenderbereinigte Daten

<sup>1</sup> I. bis III. Quartal

Quelle: Statistisches Bundesamt

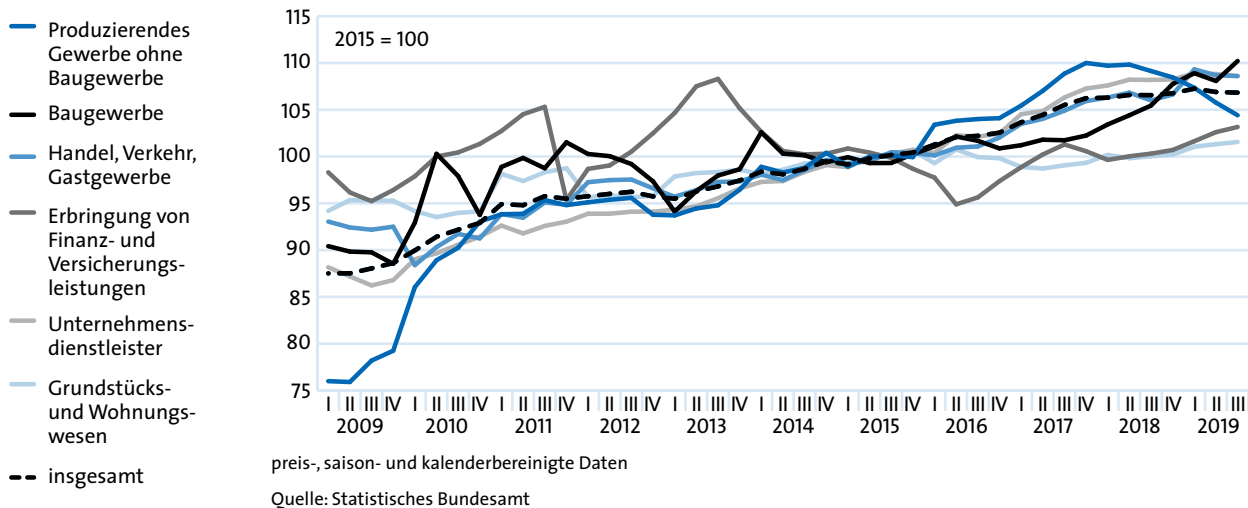
Neben den Indizes zur Entwicklung der Produktion bietet die Bruttowertschöpfung die Möglichkeit zur Konjunkturbeobachtung innerhalb einzelner Wirtschaftsbereiche. Hier zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. Die gesamte Bruttowertschöpfung lag zum dritten Quartal 2019 kalender- und preisbereinigt 0,3% über dem Vorjahresniveau. In Deutschland hat die Industrie mit mehr als 22% der Bruttowertschöpfung eine hohe Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Dem eineinhalb Jahre währenden Rückgang der Wertschöpfung im Produzierenden Gewerbe (ohne Energie und Baugewerbe) seit Mitte 2018 steht die fast ausschließlich positive Entwicklung in allen anderen betrachteten Bereichen gegenüber (vgl. Abbildung 1.11). Einzig auf Unternehmensdienstleistungen sowie Handel, Verkehr und Gastgewerbe scheint die Industrierezession zum dritten Quartal 2019 bereits überzugreifen. Die Bruttowertschöpfung in diesen Bereichen stagnierte und ging am aktuellen Rand im Vergleich zum Vorquartal sogar leicht zurück. Demgegenüber nimmt die Wertschöpfung im Baugewerbe weiter erheblich zu. Zum dritten Quartal 2019 ist sie seit dem Jahr 2015 um mehr als 10% und im Vorjahresvergleich um 4,5% gestiegen. Die Bruttowertschöpfung im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen stieg im Vorquartalsvergleich nach einem schwächeren Jahr wieder stärker. Die Bruttowertschöpfung im „Grundstücks- und Wohnungswesen“ – laut Strukturhebungen des Statistischen Bundesamtes waren im Jahr 2017 knapp 58% der Unternehmen im Bereich „Vermietung und Verpachtung“ tätig – zeigt einen

*Unternehmensdienstleistungen, Handel, Verkehr und Gastgewerbe angeschlagen*

# 1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

leichten Aufwärtstrend.<sup>44</sup> Die rund 161.000 Unternehmen innerhalb dieses Sektors erwirtschafteten einen Gesamtumsatz von knapp 136 Mrd. Euro und beschäftigten rund 500.000 Personen.

Abbildung 1.11: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen, I 2009 – III 2019

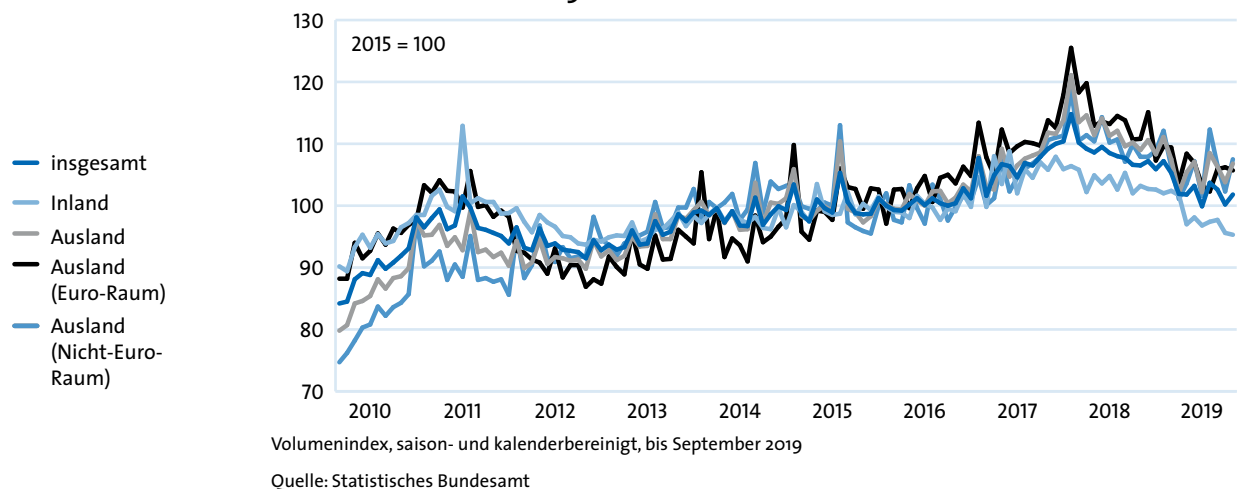


## Zukunftsbezogene Indikatoren

weniger  
Auftragseingänge  
im Verarbeitenden  
Gewerbe

Seit der Jahreswende 2017/18 hat der Index der Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe deutlich verloren (vgl. Abbildung 1.12). Die im Jahresverlauf 2018 anhaltend schlechten Nachrichten aus der Industrie deuteten auf ein gedämpftes Wachstum hin. Insbesondere die Nachfrage aus dem Ausland war deutlich zurückgegangen. Im Jahr 2019 setzte sich dieser Trend fort, wenngleich weniger stark. Im September lagen die realen Auftragseingänge -5,0% unter dem

Abbildung 1.12: Entwicklung des Auftragseingangs im verarbeitenden Gewerbe, 2010 – 2019



<sup>44</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich, Grundstücks- und Wohnungswesen 2017, Wiesbaden, 2019.

Niveau des Vorjahresmonats. Wie an den monatlichen Änderungsraten abzulesen ist, gibt es erste Anzeichen dafür, dass die Auftragseingänge in der Grundtendenz nicht mehr weiter abwärtsgerichtet sind und sich stattdessen stabilisieren.<sup>45</sup>

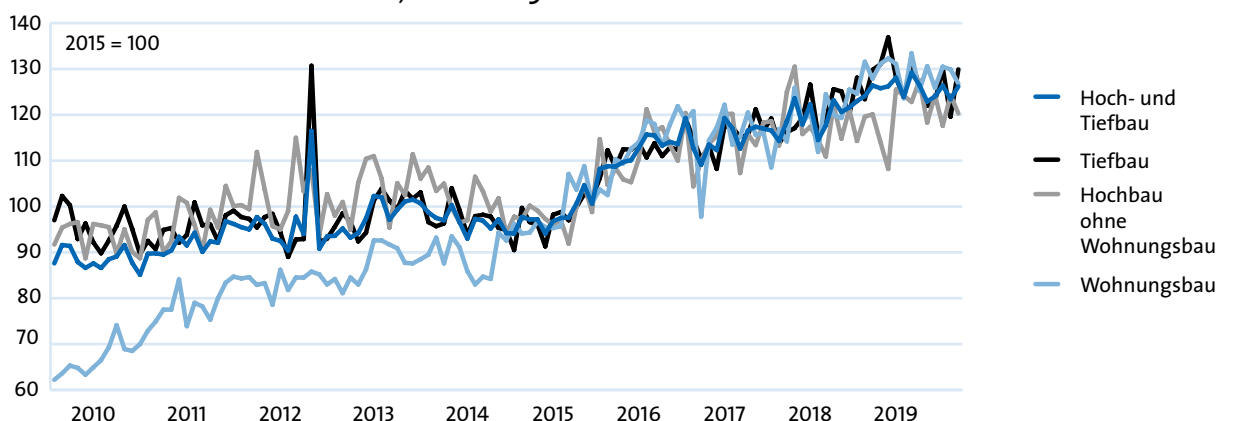
Während die Ordervolumen aus dem Euroraum nahezu konstant blieben, gingen Aufträge aus Drittländern mit -4,6% deutlich zurück. Die Eintrübung der Weltkonjunktur, anhaltende Handelsstreitigkeiten sowie der geplante Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU dürften hierfür hauptverantwortlich gewesen sein. Weniger positiv entwickelt sich das Ordervolumen aus dem Inland. Im September 2019 blieben Aufträge mit -7,6% unter dem Volumen des Vorjahresmonats zurück. Damit fiel der Teilindex auf ein Dreijahrestief. Die Industriezession einiger Branchen hat im Verarbeitenden Gewerbe nach und nach um sich gegriffen, das zeigt sich nicht zuletzt in einem Rückgang der Nachfrage für Investitionsgüter. Nichtsdestotrotz ist das eingehende Auftragsvolumen nach wie vor höher als im Basisjahr 2015 (vgl. Abbildung 1.12). Die Reichweite des saison- und kalenderbereinigten Auftragsbestands im Verarbeitenden Gewerbe betrug im September 2019 sogar wie im Vorjahr 5,6 Monate.<sup>46</sup> Dabei wiesen Konsum- und Vorleistungsgüter mit zwei bis drei Monaten eine geringere Reichweite auf, als Hersteller von Investitionsgütern ihren Auftragsbestand bezifferten. Diese Reichweite betrug 7,9 Monate. Damit sind die Auftragsbestände zwar nach wie vor recht hoch, dennoch sind sie mit nachlassenden Eingängen weniger geworden. Trotz einer Drosselung der Produktion stiegen die Lagerüberhänge vieler Unternehmen indes an.<sup>47</sup>

*rückläufige Ordervolumen aus Drittländern außerhalb des Euroraums und aus dem Inland*

Gemessen an der Entwicklung der Vorjahre entwickelte sich die Auftragslage im Bauhauptgewerbe verhalten. Nach wie vor bewegen sich die Auftragseingänge allerdings auf hohem Niveau. Der Index der Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe (Hoch- und Tiefbau) notierte zum Ende des dritten Quartals 2019 1,7% über dem Vorjahreswert. Der höchste Indexwert wurde indes im März 2019 erreicht (vgl. Abbildung 1.13). Für die starke Fluktuation der Indizes der Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe spielen Großaufträge eine entscheidende Rolle.

*weiter verbesserte Auftragslage im Bauhauptgewerbe*

**Abbildung 1.13: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten, 2010 – 2019**



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt, bis September 2019  
Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen

Quelle: Statistisches Bundesamt

<sup>45</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2019, Frankfurt am Main, 2019.

<sup>46</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, Verarbeitendes Gewerbe im September 2019: Auftragsbestand saisonbereinigt auf Vormonatsniveau, Pressemitteilung Nr. 443 vom 19. November 2019, Wiesbaden, 2019.

<sup>47</sup> Vgl. ifo Institut, Verarbeitendes Gewerbe: Schwache Geschäftslage, ifo Konjunkturperspektiven 12/2019, München, 2019.

# 1 GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

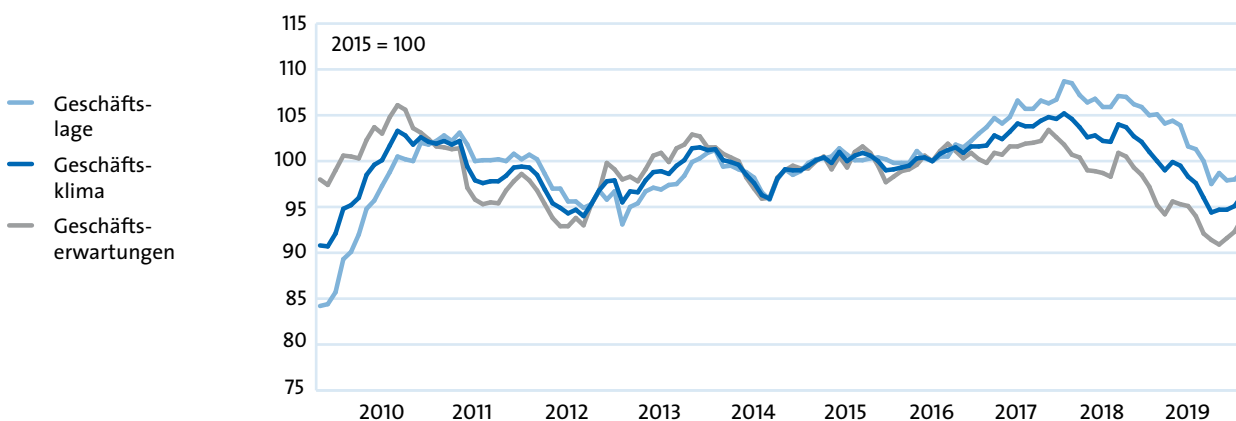
In diesem Jahr dürfte zudem der milde Winter ausschlaggebend gewesen sein. Die Differenzierung nach Wohnungs-, Hoch- und Tiefbau zeigt, dass sich alle drei Sparten des Bauhauptgewerbes seit dem Basisjahr 2015 nahezu deckungsgleich positiv entwickelt haben. Während der Auftragsindex für Wohnungsbauprojekte im Berichtszeitraum den höchsten Stand der vergangenen Jahre erreichte, entsprach der Indexwert dennoch nur etwa zwei Dritteln des Niveaus Mitte der 1990er-Jahre. Im Zehnjahresvergleich hat das reale Volumen der Auftragseingänge im Wohnungsbau mit rund 75% am stärksten zugenommen. Über alle Bausparten hinweg betrug die Zunahme lediglich 38%. In der Tendenz entwickeln sich die Auftragseingänge im Wohnungsbau damit weiter deutlich positiv. Im dritten Quartal 2019 legten hingegen Auftragseingänge im Tiefbau am stärksten zu. Im Vergleich zum Vorjahresquartal steht ein Plus von 2,3%.

*zuletzt stärkster Anstieg der Auftragseingänge seit 1995*

Nominal haben die gesamten Auftragseingänge im Baugewerbe im September 2019 mit rund 7,2 Mrd. Euro sogar um 8,6% gegenüber dem Vorjahresmonat zugenommen. So stark war die Zunahme zu diesem Zeitpunkt seit dem Jahr 1995 nicht mehr gewesen.<sup>48</sup> Der überwiegende Teil dürfte jedoch in gestiegenen Preisen versickern. Insgesamt haben die Auftragsbestände der Unternehmen im Baugewerbe nach wie vor eine hohe Reichweite und dürften weiterhin dafür sorgen, dass die Bauwirtschaft ihren positiven Trend beibehalten wird, sofern sich Lösungen für die bestehenden Kapazitätsengpässe finden lassen.

Die ifo Geschäftsklima-Indikatoren bilden einen weiteren Standardindikator zur Kurzfristprognose. Umfragebasiert stellt er die aktuelle Geschäftslage und Geschäftserwartungen von Unternehmensseite dar. Befragt werden 9.000 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, des Bauhauptgewerbes, des Handels und des Dienstleistungssektors. Abbildung 1.14 stellt die Entwicklung des Geschäftsklimaindex der gewerblichen Wirtschaft und seiner beiden Teilkomponenten Geschäftslage und Geschäftserwartungen dar. Der Mittelwert der beiden Einzelindikatoren ergibt das Geschäftsklima. Dieses erreichte zur Jahreswende 2017/18 einen Rekordstand. Seitdem geht es, von kleinen Besserungen abgesehen, in der

Abbildung 1.14: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft, 2010 – 2019



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

Quelle: ifo Institut

48 Vgl. Statistisches Bundesamt, Auftragseingang im Bauhauptgewerbe im September 2019: +4,1% saisonbereinigt zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 450 vom 25. November 2019, Wiesbaden, 2019.



Tendenz abwärts und notierte im August 2019 mit 94,4 Indexpunkten auf dem niedrigsten Stand seit dem Höhepunkt der europäischen Staatsschuldenkrise im Jahr 2012. Gegenwärtig hat erneut eine Erholung des Geschäftsklimas eingesetzt, sodass der Indikator im Dezember 2019 bei 96,3 Indexpunkten stand. Speziell die erheblich verbesserten Geschäftserwartungen der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe, dem Handel und dem Dienstleistungsbereich haben daran maßgeblichen Anteil. Einerseits zeigen sich Unternehmen zum Jahresauftakt zuversichtlich, andererseits ist die Geschäftslage noch wenig dynamisch – die Geschäftslage im Verarbeitenden Gewerbe etwa fiel per Saldo auf den tiefsten Stand seit April 2010.<sup>49</sup> Von einer Entspannung kann daher noch nicht gesprochen werden.

*Geschäftsklima verbessert sich, ...*

*... aber noch keine Entspannung sichtbar*

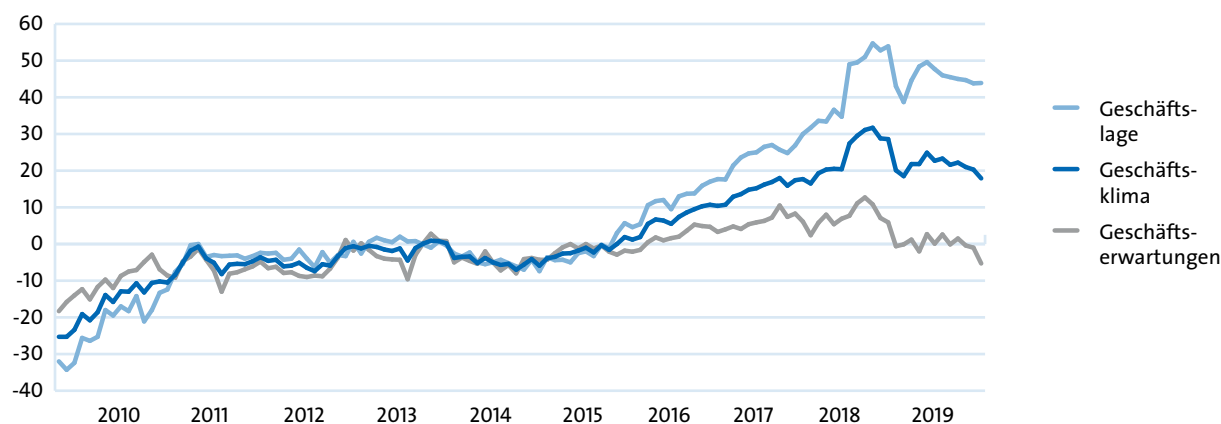
Innerhalb der drei Hauptgruppen des Verarbeitenden Gewerbes beurteilten Unternehmen in der Konsumgüterproduktion die Geschäftslage am aktuellen Rand am positivsten. Produzenten von Vorleistungs- und Investitionsgütern schätzten die Lage noch etwas verhaltener ein. Dies deckt sich mit der Analyse auf Basis der Daten des Produktionsindex. Die quartalsweise ermittelte Kapazitätsauslastung war mit 87,1% im Oktober weiterhin sehr hoch und ging laut ifo Institut gegenüber dem ersten Halbjahr nur marginal zurück.

Während sich das Klima der anderen betrachteten Wirtschaftsbereiche am aktuellen Rand positiv entwickelt, trübte sich das Klima im Bauhauptgewerbe zusehends ein. Zum Ende des Jahres 2019 notierte das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe bei 17,9 Saldenpunkten, dem tiefsten Stand seit Januar 2018 (vgl. Abbildung 1.15). Vor allem die Geschäftserwartungen sind zuletzt gefallen und erreichten ein 5-Jahrestief; die nach wie vor hervorragende Geschäftslage blieb jedoch auf hohem Niveau. Das Geschäftsklima wird daher im langfristigen Vergleich angesichts gut gefüllter Auftragsbücher positiv beurteilt. In den Erwartungen dürfte sich vorrangig das unzureichende Arbeitskräfteangebot niederschlagen.

*positive Stimmung im Bauhauptgewerbe, aber mit sinkender Tendenz*

Während sich die Situation bei Unternehmen, die sich auf den Wohnungsbau konzentrieren, im Lauf des Jahres kaum veränderte und das Geschäftsklima hier nach wie vor exzellent ist, hat sich dies beim gewerblichen und öffentlichen

**Abbildung 1.15: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe**



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

<sup>49</sup> Vgl. ifo Institut, Verarbeitendes Gewerbe: Schwache Geschäftslage, ifo Konjunkturperspektiven 12/2019, München, 2019.

Hochbau sowie beim Straßenbau erheblich verschlechtert. Der öffentliche Bau dürfte insbesondere unter den hohen Preissteigerungen leiden, wodurch von einigen Projekten Abstand genommen wurde.<sup>50</sup> Beim gewerblichen Bau dürften sich die konjunkturelle Verunsicherung und die verschlechterten Aussichten niederschlagen.

Der mittlere Auftragsbestand reicht im gesamten Bauhauptgewerbe 4,1 Monate weit. Das entspricht dem Wert des Vorjahres. Der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten veränderte sich im Jahresverlauf hingegen kaum und lag im Dezember 2019 bei 79,7%. Insgesamt meldeten rund 43% der befragten Unternehmen Behinderungen der Bautätigkeiten. Ein anhaltender Arbeitskräftemangel spielte dabei für 14% der befragten Unternehmen eine Rolle. Die Arbeitskräfteknappheit wird damit etwas entspannter gesehen als vor Jahresfrist. Über Auftragsmangel klagten rund 13% der befragten Unternehmen und damit etwas mehr als noch ein Jahr zuvor.<sup>51</sup>

## 1.2.3 Monetäre Entwicklung

### Preisentwicklung

*Inflationsrate bei niedrigen 1,4%*

Die Verbraucherpreise in Deutschland sind im Jahr 2019 weniger stark gestiegen als im Jahr zuvor (vgl. Abbildung 1.16).<sup>52</sup> Im Mittel lag die Inflationsrate für den Verbraucherpreisindex (VPI) in den ersten elf Monaten bei 1,4%, was gleichfalls dem langjährigen Durchschnitt entspricht.<sup>53</sup> Die Inflationsrate für den harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) lag im Jahresdurchschnitt ebenfalls bei 1,4%. Sie bleibt damit weiter hinter der geldpolitischen Zielgröße der EZB zurück. Die EZB strebt auf mittlere Sicht eine Inflationsrate im Euroraum – gemessen am gewichteten HVPI – von unter, aber nahe 2% an. Im November 2019 lag die Teuerungsrate gemäß diesem Index mit 1,2% im Vergleich zum Vorjahresmonat deutlich unter dem Zielwert. Für den Euroraum wurden zum gleichen Zeitpunkt 1,0% ausgegeben.

Zur schwachen Inflationsrate im Jahr 2019 hat unter anderem die Entwicklung der Energiepreise beigetragen. Der Grund dafür ist, dass mehrere Sonderfaktoren – hohe Rohölpreise und niedrige Pegelstände – die Energiepreise im (Spät-)Sommer 2018 erheblich steigen ließen. Dadurch lag die Inflation zum Teil bei über 2%. Im Vorjahresvergleich lagen im Jahr 2019 gewissermaßen negative Aufhol-effekte in dieser Gütergruppe vor, und es kam zu einem dämpfenden Einfluss der Energiekomponente. Nichtsdestotrotz bleibt die Kerninflationsrate – hier: die Teuerungsrate exklusive der Energiepreise – ebenfalls gering. Sie entsprach mit 1,4% im Jahresdurchschnitt dem Gesamtindex. Während der Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten im Jahresverlauf nachgelassen hat, sind die Löhne weiter gestiegen. Diese Entwicklungen wirkten bei der Inflation in entgegengesetzte Richtung. Erst gegen Ende des Jahres 2019 legte die Kerninflationsrate in Deutschland zu und lag im November bei 1,8% im Vorjahresvergleich und damit deutlich über der weiteren Inflationsrate.

50 Vgl. ifo Institut, Bauhauptgewerbe: Geschäftserwartungen auf Fünfjahrestief, ifo Konjunkturperspektiven 12/2019, München, 2019.

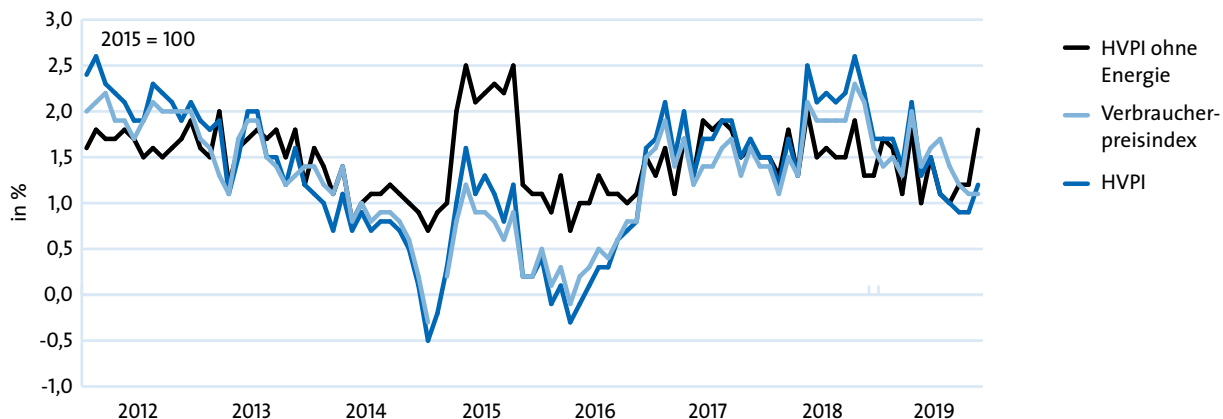
51 Vgl. ifo Institut, Bauhauptgewerbe: Geschäftserwartungen auf Fünfjahrestief, ifo Konjunkturperspektiven 12/2019, München, 2019.

52 Mit der Umstellung der Basis auf das Jahr 2015 wurde außerdem die Erfassung von Pauschalreisen in den Verbraucherpreisindizes geändert. Revisionsbedingt weichen vor allem die Inflationsraten im Jahr 2015 von den alten Werten ab.

53 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.



**Abbildung 1.16: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland, 2012 – 2019**



VPI: Verbraucherpreisindex  
 HVPI: Harmonisierter Verbraucherpreisindex  
 Quelle: Statistisches Bundesamt, Eurostat

Nachdem die EZB ihre Nettoanleihekäufe noch im Jahr 2018 vorübergehend eingestellt hatte, hat sie die geldpolitischen Zügel im Lauf des Jahres 2019 wieder gelockert. Die Geldpolitik ist damit nochmals expansiver ausgerichtet. Seit November kauft die EZB wieder Anleihen in einem Umfang von 20 Mrd. Euro monatlich. Nachdem sie die Bilanz im Jahresverlauf aufrechterhalten hatte, betrug das Gesamtvolumen der Anleihekäufe der EZB Ende Dezember 2019 damit insgesamt rund 2,7 Billionen Euro.<sup>54</sup> Die Bilanz soll so lange ausgeweitet werden, bis eine Anhebung des Leitzinses ebenfalls unmittelbar bevorsteht. Eine solche Erhöhung werde, das war darüber hinaus verlautet worden, erst dann realistisch sein, wenn Inflation und Kerninflation sowie die Erwartungen darüber dem Ziel nachhaltig nahekämen.

Die Zinswende, die für das Sommerhalbjahr denkbar schien, dürfte damit weiter auf die lange Bank geschoben worden sein. Aus Sicht des Sachverständigenrates und der Deutschen Bundesbank wäre es besser gewesen, wenn die EZB auf die Wiederaufnahme der Anleihekäufe verzichtet hätte, denn damit gehen erhebliche Risiken und Nebenwirkungen einher. Vor allem nimmt man sich geldpolitischen Spielraum. Anleihekäufe sollten daher auf Ausnahmesituationen beschränkt sein und keinen Dauerzustand bilden.<sup>55</sup>

*Zinswende weiterhin nicht absehbar*

Im Jahr 2019 rückte die Entwicklung der Wohnungsmieten weiter in das Interesse der Öffentlichkeit.<sup>56</sup> Als wichtigste Einzelposition in der Berechnung des deutschen Verbraucherpreisindex fließt der Mietindex aus repräsentativen Mietverhältnissen und fiktiven Mietwerten von selbstgenutztem Wohneigentum mit einem Anteil von fast 21% ein. Unter Hinzunahme der Kosten für Haushaltsenergie, Instandhaltung und Reparaturen der Wohnung beträgt der Anteil am VPI sogar über 32%.<sup>57</sup> Deutschlandweit entwickeln sich durchschnittliche Nettokaltmieten im Vergleich zum neuen Basisjahr 2015 weiterhin entspre-

*Mietentwicklung entspricht der Inflation*

54 Vgl. Europäische Zentralbank, Asset purchase programmes, URL: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html> (Stand: 2.1.2020)

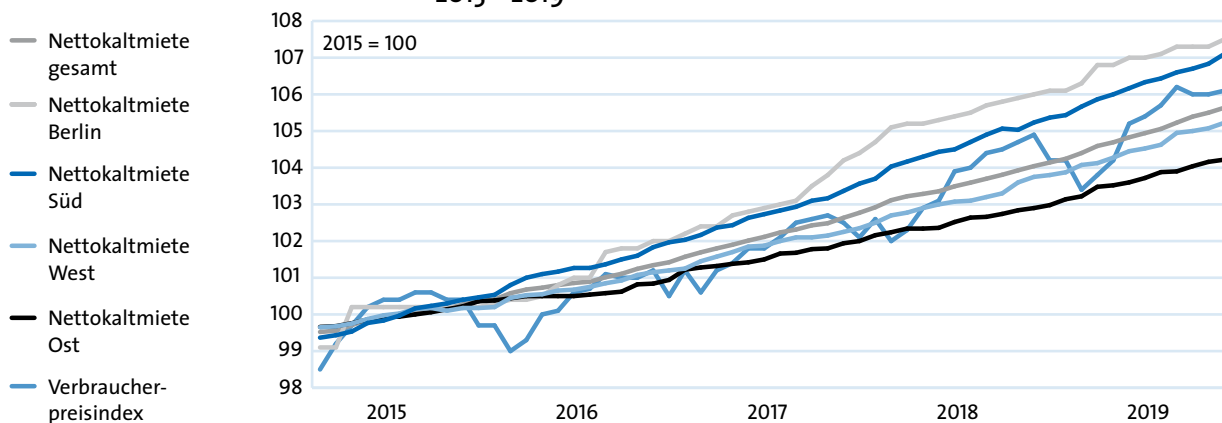
55 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

56 Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die gesamtdeutschen Preiseffekte bei Immobilien. Für weitere Details sei auf die entsprechenden Kapitel verwiesen.

57 Gewichtung gemäß Wägungsschema zum Basisjahr 2015 des Statistischen Bundesamts.

chend dem Verbraucherpreisindex (vgl. Abbildung 17). Lebenshaltungskosten und Wohnkosten steigen also in demselben Maße. In den ersten drei Quartalen 2019 sind die Nettokaltmieten im Mittel um 1,5% im Vergleich zum Vorjahresmonat und damit nur minimal stärker als die Verbraucherpreise gestiegen.

Abbildung 1.17: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise, 2015 – 2019



Ost: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen.  
West: Rheinland-Pfalz, Saarland, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen. Süd: Bayern, Baden-Württemberg, Hessen.  
Jeweils ungewichtete Durchschnitte der Nettokaltmieten einschließlich des Mietwerts von Eigentümerwohnungen.  
Für Schleswig-Holstein und Hamburg sind keine Daten verfügbar.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Für die Deutsche Bundesbank blieb diese moderate Preisentwicklung der Mieten hinter den Erwartungen zurück.<sup>58</sup> Ausschlaggebend sind Bestandsmieten, die kaum oder nur in geringem Umfang erhöht wurden. Private Kleinvermieter, die rund zwei Drittel aller Vermieter ausmachen, erhöhen die Mieten in einem weit geringeren Umfang als private Wohnungsunternehmen sowie öffentliche oder genossenschaftlich organisierte Vermieter.<sup>59</sup> Die Neuausrichtung der Klimapolitik dürfte ab dem Jahr 2021 aber zu Preisanstiegen führen, die in der Breite bei den Wohnnebenkosten deutlich stärker spürbar sein werden. Die Deutsche Bundesbank erwartet eine merkliche Zunahme der konventionellen Energiepreise, die sich im Verbraucherpreisindex sogar mit insgesamt rund 0,3 Prozentpunkten niederschlagen wird.<sup>60</sup> Eine abgesenkte EEG-Umlage wird den Kosten, die für CO<sub>2</sub>-Zertifikate im Bereich von Heizkosten entstehen, nicht gänzlich entgegenwirken können.

Die Mieten haben sich jedoch regional sehr unterschiedlich entwickelt. Laut aktuellem Wohngeld- und Mietenbericht reichte die Spanne von mittleren Erst- und Wiedervermietungsmieten auf Kreisebene im Jahr 2017 von 4,50 Euro/m<sup>2</sup> bis maximal 17,73 Euro/m<sup>2</sup>.<sup>61</sup> Auf der einen Seite bestimmt nach wie vor die starke Nachfrage nach Wohnraum, die in den vergangenen Jahren auf ein begrenztes Angebot traf, die Mietpreisentwicklung in wirtschaftsstarken Regionen wie Ballungszentren und Schwarmstädten. Geringere Lebenshaltungskosten, öffentliche Leistungen und die zunehmende Dienstleistungsbeschäftigung machen diese attraktiv. Städte erleben daher einen starken Zuzug aus dem In- und Ausland. Das Bevölkerungswachstum auf nunmehr 83 Mio. Menschen, die

*private  
Kleinvermieter  
erhöhen Mieten  
nur wenig*

*Mietentwicklung  
regional sehr  
unterschiedlich*

58 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juni 2019, Frankfurt am Main, 2019.

59 Vgl. Statistisches Bundesamt, Hintergrundpapier zur Revision des Verbraucherpreisindex für Deutschland 2019, Wiesbaden, 2019.

60 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019.

61 Vgl. Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, Wohngeld- und Mietenbericht 2018, Berlin, 2019.

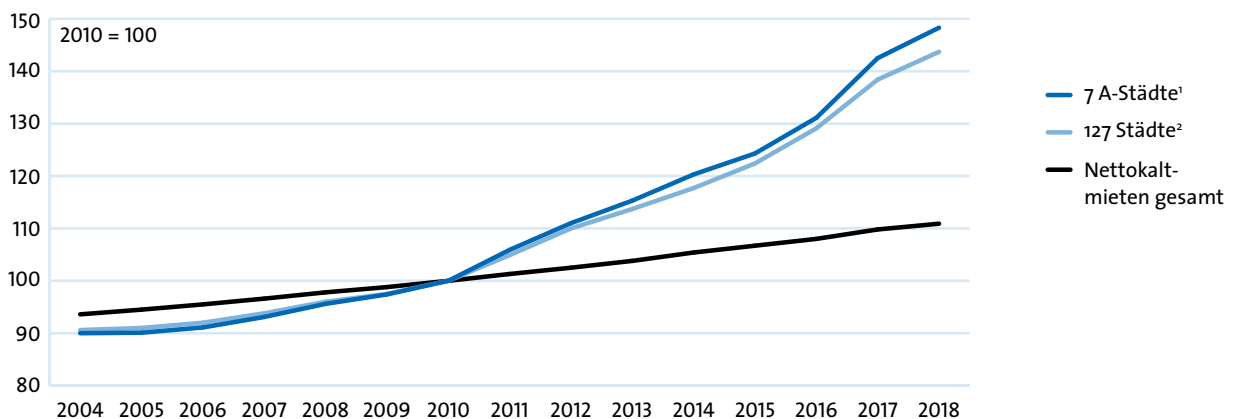
sinkende Haushaltsgröße und die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt, die den privaten Haushalten gute Einkommensaussichten bescheren, verstärken diesen Effekt. Nicht nur Mieten und Preise für Wohneigentum sind stark gestiegen, sondern auch die Löhne. Die Mietkostenbelastung stagniert im Mittel seit einigen Jahren. In einigen Fällen haben sich Wohnkosten relativ zum durchschnittlichen Einkommen sogar verringert.<sup>62</sup> Auf der anderen Seite sind viele ländliche und strukturschwache Regionen von Fortzug betroffen, sodass Leerstand entsteht. Schätzungen zufolge beträgt dieser zwischen 1,5 und 2 Mio. Wohnungen.<sup>63</sup> Hier sinken die Preise; Mieten stagnieren auf niedrigerem Niveau.

Aggregiert sind die Nettokaltmieten in den west- und süddeutschen Ländern seit dem Jahr 2015 etwas stärker als in den ostdeutschen Ländern gestiegen, wobei der Index der Nettokaltmieten im Süden weiter leicht oberhalb der Nettokaltmieten im Westen liegt. Außerdem zeigt sich, dass die Mieten in den Stadtstaaten schneller steigen als im Bundesdurchschnitt. Besonders deutlich ist der Anstieg von Neuvertragsmieten in (Groß-)Städten gegenüber der durchschnittlichen Entwicklung. Damit betreffen die steigenden Mieten vor allem Wohnungssuchende. Im Jahr 2018 sind die nominalen Mieten in den sieben A-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart um 4,1% gestiegen (vgl. Abbildung 1.18). Jedoch scheint der Preisdruck etwas nachgelassen zu haben; im Vorjahr waren die Mieten in diesen Städten noch mehr als doppelt so stark gestiegen. Das Gleiche gilt für die 127 Städte, welche die Statistik der Deutschen Bundesbank separat ausweist. Hier erhöhte sich die Miete im Jahr 2018 im Durchschnitt noch um 3,8%. In Teilen dürfte die Mietpreisbremse zum gedämpften Anstieg der Mieten beigetragen haben. Empirische Studien liefern Evidenz dafür, dass dies jedoch nur im regulierten Segment und für manche Städte der Fall ist.<sup>64</sup> Außerhalb des regulierten Bereichs kann es zu weiteren Steigerungen kommen und obendrein zu sogenannten problematischen „Insider-Outsider-Konstellationen“.<sup>65</sup> Deshalb ist nun zuneh-

*Mieten im Westen und Süden stärker gestiegen ...*

*... und vor allem in größeren Städten*

**Abbildung 1.18: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland, 2004 – 2018**



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

2 Neuvermietungen in den 127 größten Städten Deutschlands

Quelle: Deutsche Bundesbank

62 Vgl. Sebastian Kohl, Pekka Sagner und Michael Voigtländer, Mangelware Wohnraum, Ökonomische Folgen des Mietpreisbooms in deutschen Großstädten, in: Integrierende Stadtentwicklung 18, FGW-Studie, hrsg. von Heike Herrmann und Jan Üblacker, Düsseldorf, 2019.

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

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

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

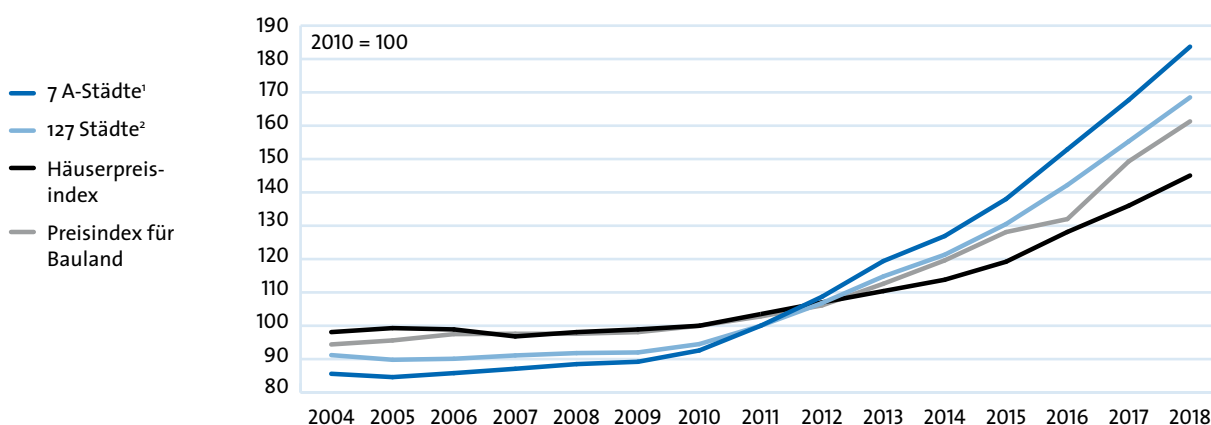
mend Wohnraum im Umland der Städte und in der Fläche betroffen. Gemäß der Deutschen Bundesbank stiegen die Immobilien- und Mietpreise außerhalb von Ballungsräumen im Vergleich zu den Vorjahren verstärkt an.<sup>66</sup>

*Kaufpreise für  
Wohnimmobilien  
steigen stärker als  
die Mieten*

Anders als Wohnungsmieten sind Preise für Wohnimmobilien im Jahr 2018 fast ungebremst weiter angestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr legten die Kaufpreise im Mittel um 6,7% zu (vgl. Abbildung 1.19). Das allgemeine Preisniveau für Wohnimmobilien lag damit rund 45% über dem Niveau des Jahres 2010. Entsprechend der Mietpreisentwicklung steigen die Preise vor allem in Städten und Ballungsräumen schnell. Der Preisanstieg für die sieben A-Städte entsprach im Gesamtjahr 2018 mit 9,5% dem starken Zuwachs aus dem Vorjahr. Die Preise in den 127 größten Städten stiegen im Jahr 2018 um 8,5%. Verglichen mit den Mieten sind Immobilienpreise im betrachteten Zeitraum also stärker angestiegen. Dadurch hat sich das Verhältnis zwischen Kaufpreis und Jahresmiete im Bundeschnitt von 20 im Jahr 2010 auf mehr als 27 im Jahr 2018 erhöht.<sup>67</sup> Diese Kennzahl liegt rund 20% über dem längerfristigen Durchschnitt.<sup>68</sup> In den sieben A-Städten waren im Jahr 2018 sogar mehr als 31 Jahresmieten als Kaufpreis zu veranschlagen. Im Jahr 2010 waren es noch gut 22 Jahresmieten. Im abgelaufenen Jahr 2019 haben sich die Häuserpreise weiter dynamisch entwickelt. Im dritten Quartal 2019 lag der durchschnittliche Preisanstieg für Wohnimmobilien in Deutschland im Vorjahresvergleich bei 4,9%.<sup>69</sup> In den A-Städten verteuerten sich Eigentumswohnungen um 9,0% und Ein- und Zweifamilienhäuser um 7,5%. Die Deutsche Bundesbank sieht dennoch Anzeichen für eine Mäßigung. So dürfte der starke Preisaufrieb in den Städten die Nachfrage nach selbstgenutztem Wohnraum in Städten reduziert und sich ebenfalls auf das Umland und ländliche Regionen ausgeweitet haben, wo Preise bislang weniger stark gestiegen waren und eine Ausweitung einfacher realisierbar ist. Die Nachfrage nach Wohnraum zeigt sich also in der Fläche verbreitert, das dämpft die Preisentwicklung leicht.

*höhere Preise auch  
im Umland der  
Städte und in  
ländlichen Regionen*

Abbildung 1.19: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland, 2004 – 2018



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

2 Eigentumswohnungen und Reihenhäuser in den 127 größten Städten Deutschlands

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt

66 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019.

67 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2019.

68 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2019, Frankfurt am Main, 2019.

69 Vgl. Statistisches Bundesamt, Preise für Wohnimmobilien im 3. Quartal 2019: +4,9% gegenüber dem 3. Quartal 2018, Pressemitteilung Nr. 509 vom 30. Dezember 2019, Wiesbaden, 2019.

Die Ursachen für die anhaltende Preisdynamik bei Wohnimmobilien und Mieten bleiben unverändert. Primär ist sie in der kräftigen Nachfrage nach Wohnraum in den betroffenen Städten und Regionen begründet. Angebotsseitige Kapazitätsbeschränkungen der Bauwirtschaft sowie fehlendes und verteuertes Bauland in Ballungsgebieten vergrößern den Nachfrageüberhang zusehends. Allein die Verteuerung von Bauland betrug im Jahr 2018 8,0%, nachdem es sich im Jahr 2017 bereits um 13,1% erhöht hatte – eine Folge des Mangels an Bauland. Fehlgeleitete Politik, wie die Mietpreisbremse oder das Baukindergeld, dürfte den Preisauftrieb verstärkt haben.<sup>70</sup> Dieses Instrument kam vor allem in Regionen mit geringerem Preisniveau als „Bleibeprämie für den ländlichen Raum“ gut an.<sup>71</sup> Von den niedrigen Hypothekenzinsen für selbstgenutztes Wohneigentum sei hingegen kein zusätzlicher Impuls mehr auf die Preise ausgegangen, so die Deutsche Bundesbank im Februar 2019.<sup>72</sup> Diese standen drei Jahre lang auf praktisch unverändert niedrigem Niveau, bevor sie im Jahresverlauf nochmals etwas fielen. In den Jahren zuvor hatten die sinkenden Zinsen noch erheblichen Einfluss auf die Bewertungen der Immobilien genommen.

*Preistreiber bleiben die Nachfrage ...*

Aufgrund schlechter Renditeaussichten anderer Anlageformen bleiben Immobilieninvestitionen bei anhaltender Nachfrage nach Wohnraum attraktiv. Weitere Faktoren, welche die steigenden Mieten bedingten (siehe oben), führten außerdem dazu, dass die Bewertungsniveaus in den Städten neue Höchststände erreichten. Nach Meinung des Sachverständigenrates seien Preisübertreibungen in Ballungszentren nicht auszuschließen, denn es bestehen signifikante regionale wie strukturelle Unterschiede.<sup>73</sup> Aus Sicht der Deutschen Bundesbank haben die Preise für Wohnimmobilien in A-Städten ein Niveau erreicht, das fundamental kaum noch gerechtfertigt erscheint.<sup>74</sup> Regionale Übertreibungen werden anhand empirischer Schätzungen weiter mit 15-30% beziffert. Diese Einschätzung sieht sie mit dem ansteigenden Verhältnis von Kaufpreisen zu Jahresmieten bekräftigt.

*... und fehlende Anlagealternativen*

Die Anzahl von Immobilientransaktionen blieb in den vergangenen Jahren nahezu unverändert bei rund einer Million. Im Jahr 2018 wurden 990.000 Transaktionen registriert. Infolge der gestiegenen Preise ist der Geldumsatz jedoch erneut gestiegen. Im Jahr 2018 wurden 269 Mrd. Euro für den Kauf von Immobilien aufgewendet. Das entspricht einer nominalen Verdopplung binnen zehn Jahren.<sup>75</sup> Der Verkauf von Wohnimmobilien machte anteilig rund 67% der Umsätze aus. Bei Wirtschaftsimmobiliens<sup>76</sup> halten sich Transaktionen von Handels- und Bürogebäuden deutschlandweit etwa die Waage. In den A-Städten dominiert jedoch der Umsatz durch Bürogebäude. In den großen sieben Städten wurde 63% des Umsatzes bei Bürogebäuden erzielt.

Die günstige wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahre, die niedrigen Zinsen sowie gestiegene Preise für Bauland und Bauleistungen haben parallel zu den Preissteigerungen bei Wohnimmobilien erheblichen Einfluss auf die Preise

70 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2019, Halle 2019.

71 Vgl. Claus Michelsen, Stadt-Land-Flucht: Folgen der Wohnungsmarktkrise, Wirtschaftsdienst 99(3), 2019.

72 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2019, Frankfurt am Main, 2019.

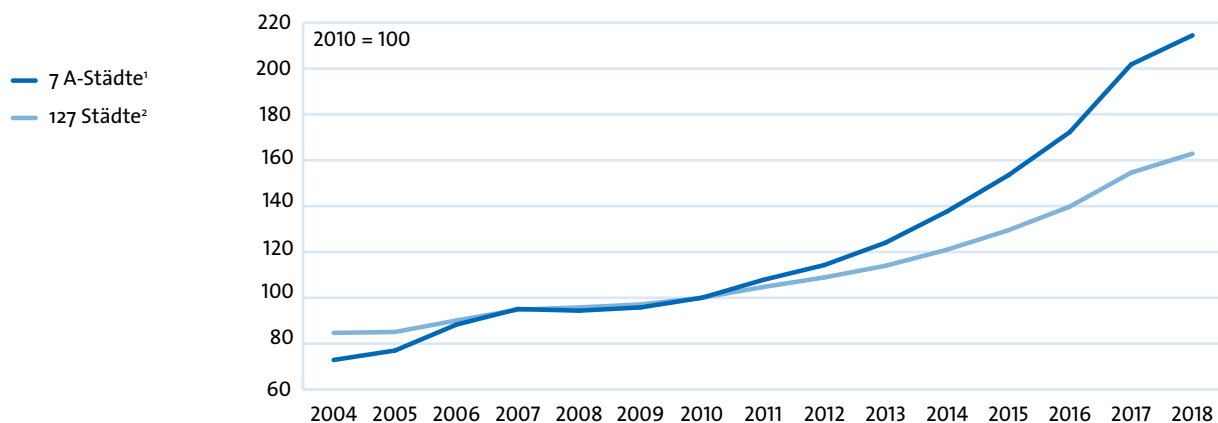
73 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

74 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2019, Frankfurt am Main, 2019.

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

76 Der Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse verwendet den Begriff Wirtschaftsimmobiliens und grenzt sich vom eher planungsrechtlich geprägten Begriff der Gewerbeimmobiliens ab. Vgl. Zentraler Immobilienausschuss: Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung. 1. Ergebnisbericht (August 2016), Berlin.

Abbildung 1.20: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland, 2004 – 2018



1 Büro- und Einzelhandelsimmobilien in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart

2 Büro- und Einzelhandelsimmobilien in den 127 größten Städten Deutschlands

Quelle: Deutsche Bundesbank

Preissteigerungen  
für Gewerbeimmobilien weniger  
dynamisch

von Gewerbeimmobilien<sup>77</sup> genommen. In den sieben A-Städten haben sie im Jahr 2018 um 6,3% zugelegt (vgl. Abbildung 1.20). In den vier Jahren zuvor waren die Preise jeweils noch mit zweistelligen Wachstumsraten gestiegen. Allein im Jahr 2017 betrug der Anstieg rund 17%. Die Kaufpreisanstiege für Gewerbeimmobilien in den 127 größten Städten lagen mit 5,4% ebenfalls unter den Raten der Vorjahre. Die Preissteigerungen für Gewerbeimmobilien bewegen sich damit etwas unter jenen für Wohnimmobilien. Sinkende Renditen dürften hier ausschlaggebend sein. Für die sieben A-Städte lagen diese bereits im Jahr 2017 unter denen von Wohnimmobilien.<sup>78</sup> Zudem stagnierten zuletzt die Preise von Einzelhandelsimmobilien – der Onlinehandel dürfte eine nicht zu vernachlässigende Rolle hierbei spielen –, während sich Büroimmobilien weiter verteuerten. Erste Daten für 2019 deuten darauf hin, dass die Industrierezession keinen Einfluss auf Preise bei Gewerbeimmobilien im Ganzen hatte.<sup>79</sup> Mit einer wirtschaftlichen Erholung dürfte sich der Trend fortsetzen.

## Zins- und Kreditentwicklung

Zinsen  
bleiben niedrig

Die Finanzierungsbedingungen im Euroraum bleiben weiterhin äußerst günstig. Die ausgesprochen expansive Ausrichtung der Geldpolitik um den Hauptrefinanzierungssatz von 0,0% hält das gesamte Zinsumfeld niedrig. Das stützte die Konjunktur im Jahr 2019. Durch die konjunkturelle Schwäche beschloss die EZB im September sogar die Einlagenfazilität, zu der Banken Buchgeld kurzfristig bei der EZB parken können, um 0,1 Prozentpunkte auf -0,5% zu senken. So blieben Geldmarktzinsen im Interbankenmarkt weiter negativ. Mit dem außerdem verkündeten Wiedereinstieg der EZB in die Anleihekäufe in Höhe von 20 Mrd. Euro monatlich ab November 2019 sind darüber hinaus Zinsen mit längeren Laufzei-

77 Anders als der Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse, der hier von Wirtschaftsimmobilien spricht, verwendet die Deutsche Bundesbank den Begriff Gewerbeimmobilien.

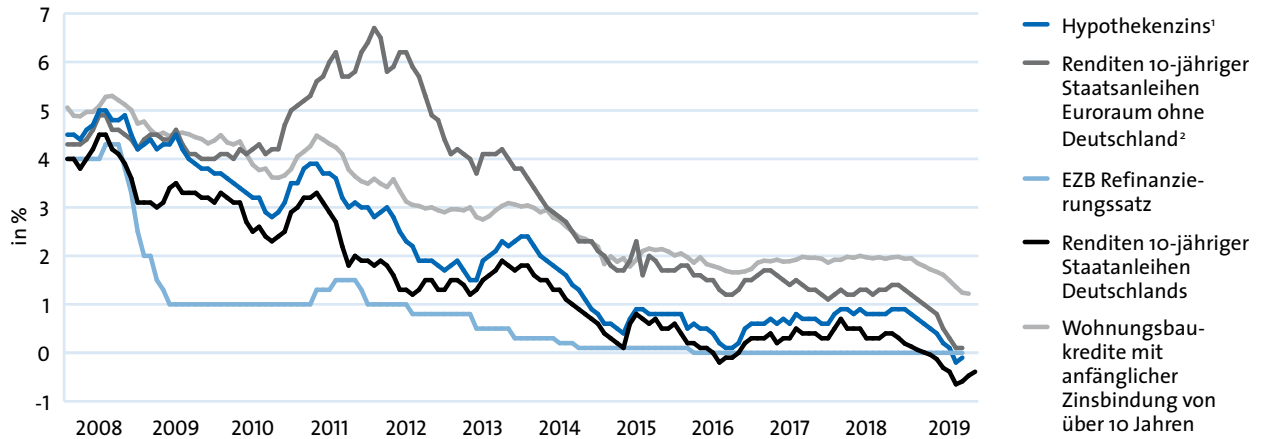
78 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen. Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden, 2018.

79 Vgl. Deutsche Bundesbank, Indikatorensystem Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt am Main, 2019.



ten erneut gesunken (vgl. Abbildung 1.21). Die Finanzmärkte rechnen daher mit langfristig sehr niedrigen Zinsen, denn zu einem Auslaufen der Anleihekäufe soll es erst kommen, wenn die (Kern-)Inflationsrate eine baldige Zinserhöhung rechtfertigen würde.

Abbildung 1.21: Entwicklung von Zinsen und Renditen, 2008 – 2019



- 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

Das Niedrigzinsumfeld hält die Umlaufrenditen verschiedener Schuldverschreibungen sehr niedrig und führt zu massiven Entlastungen der Schuldner. Risikofreie Zinsen im gesamten Euroraum gingen erheblich zurück. Renditen 10-jähriger Bundesanleihen sind im Jahresverlauf erneut gefallen und notierten im Oktober 2019 bei rund -0,5%, nachdem sie bereits im August ein Allzeittief erreichten. Seitdem sind sie wieder leicht angestiegen, waren zur Jahreswende jedoch weiter negativ. Diese Entwicklung ist bedeutsam für die ebenfalls als sehr sicher geltenden Hypothekendarlehen. Angesichts der niedrigen Verzinsung der Bundeswertpapiere werden Kredite, die durch Immobilien besichert sind, relativ attraktiver. Das steigende Angebot an Baukrediten reduziert jedoch die Hypothekenzinsen, sodass eine weitgehend parallele Entwicklung der Hypothekenzinssätze zu Renditen mittel- und längerfristiger Staatsanleihen entsteht. Hypothekenzinsen rentierten daher im dritten Quartal 2019 gleichfalls leicht negativ. Zinsen für Wohnungsbaukredite mit anfänglicher Zinsbindung von über zehn Jahren Laufzeit sind im Jahr 2019 ebenfalls deutlich gesunken und notierten im Oktober 2019 bei 1,2%. Sie lagen damit deutlich unter dem Niveau der Jahre 2015 bis 2018 von im Schnitt rund 1,9%. Um dauerhaft von den niedrigen Zinsen zu profitieren, ist der Anteil der Neuabschlüsse für Wohnungsbaukredite mit einer Zinsbindung von mehr als 10 Jahren weiter auf rund 50% im Jahr 2019 gestiegen. Variabel verzinst werden Wohnungsbaukredite hingegen nach wie vor kaum.<sup>80</sup>

*Niedrigzins entlastet Schuldner massiv*

Das niedrige Zinsniveau erlaubt nahezu allen Marktteilnehmern äußerst vorteilhafte Finanzierungen. Unternehmen, private Haushalte wie die öffentliche Hand profitieren davon. Ein sinkender Schuldendienst und hohe Steuereinnah-

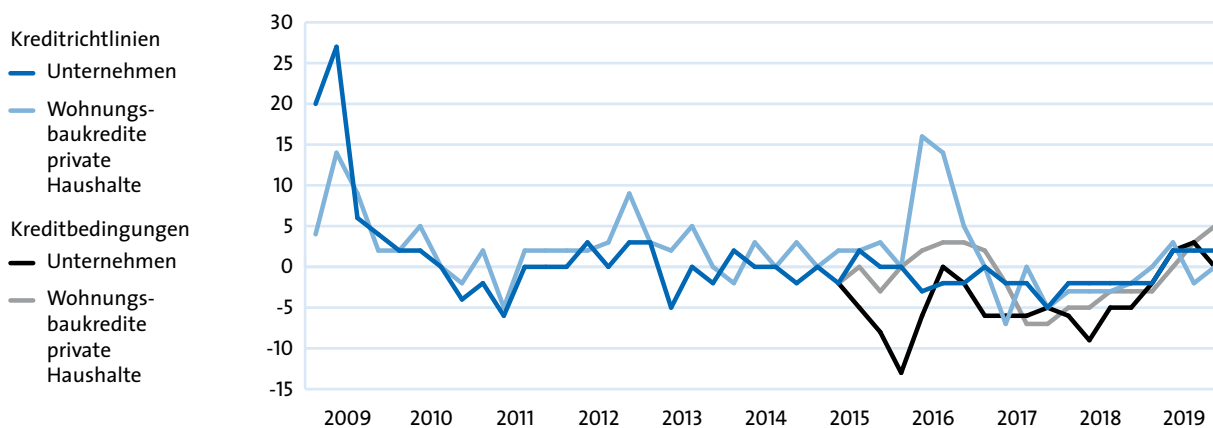
80 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

men in den vergangenen Jahren ermöglichten, die Gesamtverschuldung der Bundesrepublik Deutschland auf mittlerweile unter 60% des BIP zurückzuführen. Zuletzt sind Stimmen im In- und Ausland daher wieder lauter geworden, Deutschland solle sich aus diversen Gründen wieder stärker verschulden und die Schuldenbremse reformieren oder gar abschaffen.<sup>81</sup> Günstige Finanzierungsbedingungen allein stellen jedoch keinen hinreichenden Grund für Verschuldung dar. Ein dogmatisches Festhalten an der schwarzen Null ist genauso wenig zielführend. Im Abschwung sollte der Staat seine Verschuldungsspielräume für produktive Investitionen nutzen. Unter Einhaltung der schwarzen Null müsste er seine Tätigkeit hingegen zyklisch einschränken. In ihrer Konzeption ermöglicht die Schuldenbremse eine antizyklische Politik, daher sollte die Kritik an der Haushaltspolitik ohne Neuverschuldung nicht mit einer Kritik an der Schuldenbremse vermengt werden.<sup>82</sup> Nach Analyse des Sachverständigenrates lässt sich darüber hinaus keine Einschränkung der öffentlichen Investitionstätigkeit durch die Schuldenbremse feststellen. Investitionsrückstände hätten andere Ursachen, wie zum Beispiel die hohe Auslastung der Bauwirtschaft.

Abbildung 1.22 stellt die Ergebnisse des umfragebasierten „Bank Lending Survey“ der EZB dar, der von der Deutschen Bundesbank unter den in Deutschland ansässigen Banken durchgeführt wird. Die vierteljährlichen Werte geben detailliert über Kreditgeschäft und Kreditvergabepraxis der Banken Aufschluss. Bei weiter sinkenden Zinsen haben die Banken ihre Standards (Kreditrichtlinien) für Unternehmen im Jahr 2019 per Saldo verschärft, während diejenigen für Wohnungsbaukredite nahezu unverändert blieben. Bei den Unternehmen gaben die Gesamtkonjunktur und die branchen- oder firmenspezifische Situation dazu Anlass, dass sie die Kreditrisiken höher einschätzten. Die Umfrage zum Kreditgeschäft zeigt darüber hinaus, dass Banken ihre Kreditbedingungen für Unternehmens- wie für Wohnungsbaukredite tendenziell erhöht haben. Weiter gesunkene Refinanzierungskosten geben sie nicht vollständig an die Kreditnehmer weiter. Zwar wirkt der gestiegene Wettbewerb dämpfend und die befragten Institute verringerten insbesondere ihre Margen für durchschnittlich risikorei-

*Kreditrichtlinien  
verschärft,  
Ausnahme: Wohnungs-  
baukredite*

**Abbildung 1.22: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey), 2009 – 2019**



Nettosalden aus gewichteten Antworten (Diffusionsindizes)

Einschätzungen zu den Kreditbedingungen werden erst seit April 2015 erfasst.

Quelle: Deutsche Bundesbank

81 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

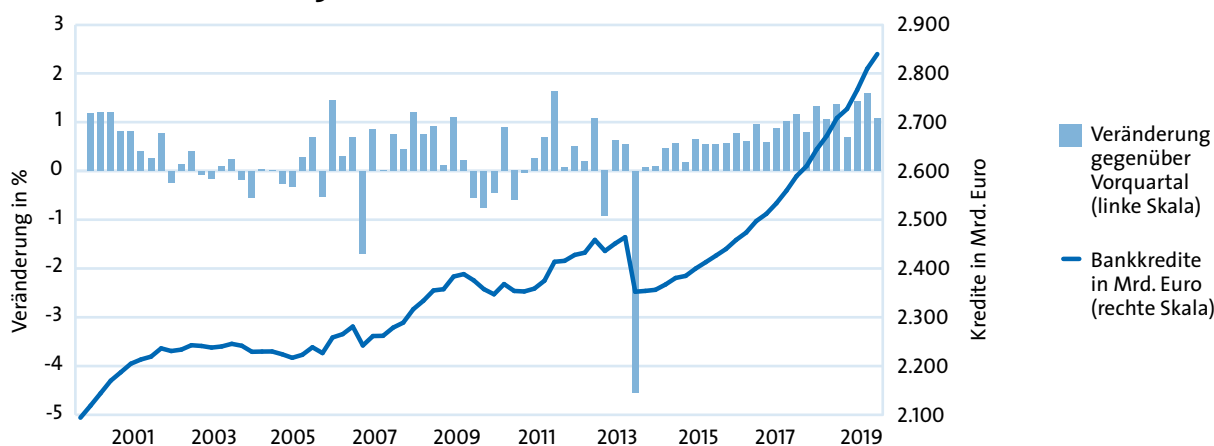
82 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.



che Unternehmens- und Wohnimmobilienkredite und Bonitäten weiter, dennoch passten sie die Margen für risikoreichere Kredite seit geraumer Zeit erstmals wieder nach oben an. Weiteren Ergebnissen der Befragung zufolge erhöhte sich die Nachfrage nach Wohnungsbau- und Konsumentenkrediten durch private Haushalte im Jahr 2019 weiter dynamisch.<sup>83</sup>

Kredite, die an den privaten Sektor im Inland vergeben wurden, wuchsen im Jahr 2019 im Schnitt mit einer Rate von rund 1,4% zum Vorquartal und damit etwas kräftiger als im Vorjahr (vgl. Abbildung 1.23). Im dritten Quartal entsprach das Wachstum mit 1,1% jedoch in etwa dem durchschnittlichen Kreditwachstum im Fünfjahresvergleich. Die hohe Nachfrage rührt nicht zuletzt daher, dass die Banken ihre günstigen Refinanzierungsbedingungen in Form niedriger Zinsen an die Unternehmen und privaten Haushalte weitergeben. Am aktuellen Rand belief sich das gesamte nominale Kreditvolumen auf rund als 2.840 Mrd. Euro. Es lag damit 4,8% über dem Vorjahresniveau. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB lässt erwarten, dass der Trend einer steigenden Verschuldung in näherer Zukunft anhalten und das Ausleihvolumen weiter steigen wird. Dennoch ging die private Verschuldung relativ zum BIP sogar von knapp 60% des BIP im Jahr 2010 auf 54% im Jahr 2019 zurück.<sup>84</sup>

Abbildung 1.23: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2019



Quelle: Deutsche Bundesbank

Im dritten Quartal 2019 bestanden 51,1% des ausstehenden Kreditvolumens in Wohnungsbaukrediten. Von diesen entfallen ca. 90% auf die privaten Haushalte und nur ein kleiner Teil auf Unternehmen. Rund 75% der Verschuldung privater Haushalte geht auf Wohnungsbaukredite zurück. Insgesamt waren gegen Ende des Jahres 2019 1.450 Mrd. Euro ausstehend. Seit dem Jahr 2010 haben sich Kredite für den Wohnungsbau sehr dynamisch entwickelt (vgl. Abbildung 1.24). Die zuletzt nochmals gesunkenen Zinsen und die guten Arbeitsmarktaussichten dürften die Preissteigerungen überkompensiert haben, sodass die Nachfrage weiter steigt. Banken erwarten daher, dass sie ihr Immobilienkreditgeschäft in den kommenden Jahren ausbauen werden.<sup>85</sup> Mit einer Quartalswachstumsrate

*Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten steigt weiter*

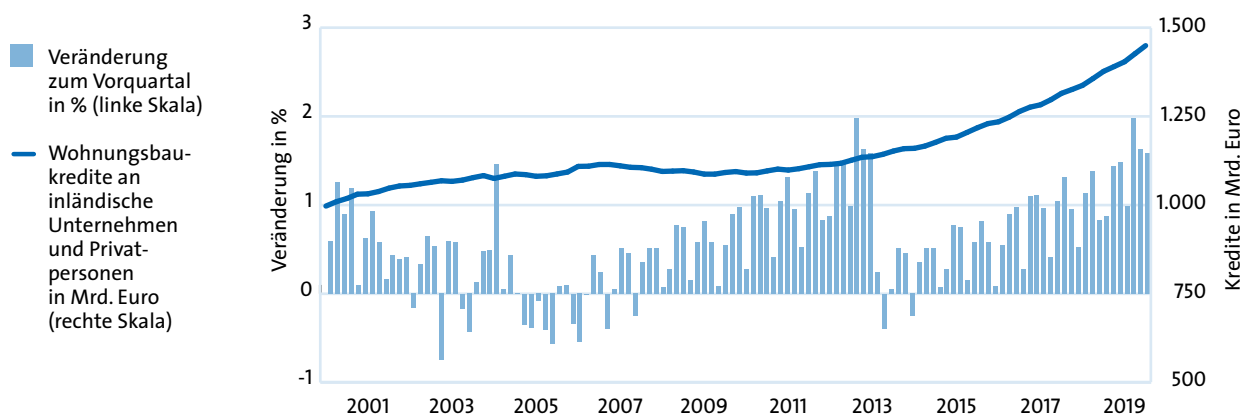
83 Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 22.10.2019, Frankfurt am Main, 2019.

84 Vgl. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Credit to the non-financial sector: Total credit to households, Basel, 2019.

85 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

von im Durchschnitt knapp über einem Prozent dehnte sich das Volumen der Wohnungsbaukredite in den Jahren 2016, 2017 und 2018 am stärksten aus. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2019 hat sich die Kreditvergabe für den Wohnungsbau nochmals stark beschleunigt. Im Mittel betrug die Veränderung zum Vorquartal 1,7%. Im mittelfristigen Vergleich ist die Dynamik des Wachstums von Krediten für den Wohnungsbau daher als leicht erhöht anzusehen; das Kreditwachstum lag dennoch deutlich unter demjenigen der 1990er Jahre. In den Jahren 1993 bis 1997 betrug das mittlere Quartalswachstum der Wohnungsbaukredite rund 2,5%. Eine kreditgetriebene Wohnimmobilienpreisblase schließt die Deutsche Bundesbank daher weiter aus. Dennoch warnt sie eindringlich vor sich verstärkenden Risiken im Bereich der Finanzstabilität.<sup>86</sup>

Abbildung 1.24: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen, 2000 – 2019



Quelle: Deutsche Bundesbank

## Finanzstabilität

In Niedrigzinsphasen und durch unkonventionelle geldpolitische Maßnahmen kann es zur Fehlallokation von Krediten, Investitionen und Kapital kommen. Mitunter werden Vermögenspreise wie Aktien und Immobilien auf Höchststände getrieben. Solche Formen der Anlage stellen jedoch für Individuen wie hinsichtlich Finanzstabilität eine risikoreiche Anlageklasse dar. Der Ausschuss für Finanzstabilität, die Deutsche Bundesbank, der Europäische Ausschuss für Systemrisiken (European Systemic Risk Board: ESRB) und der Sachverständigenrat sehen die Verwundbarkeiten des Finanzsystems insbesondere im Bereich der Immobilienmärkte erhöht. Dazu hat beigetragen, dass Wohnimmobilienkredite im Durchschnitt weniger umfangreich besichert werden, der Fremdkapitalanteil bei der Finanzierung gestiegen ist und die Tilgungsraten in Relation zu den Einkommen gestiegen sind.<sup>87</sup> Zusätzlich werden Anzeichen für eine nachhaltig verstärkte Kreditvergabe bei herabgesetzten Anforderungen gesehen. Grundlage für eine erhöhte Risikoeinstufung sind lokale Übertreibungen von bis zu 30% und ein dynamisches Wachstum der Preise, vor allem am aktuellen Rand. Eine ausgewachsene kreditgetriebene Immobilienpreisblase ist nach Meinung der Experten jedoch nach wie vor nicht in Sicht. Dennoch wird zu mehr Vorsicht geraten, denn unter anderem hat sich die Kredit/BIP-Lücke im Jahr 2019 geschlossen

*erhöhte Risiken, aber ...*

*... Immobilienpreisblase nach wie vor nicht in Sicht*

<sup>86</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

<sup>87</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

und war sogar leicht positiv.<sup>88</sup> Der bewährte Frühwarnindikator setzt das Kreditvolumen in Relation zum BIP und misst die Abweichung vom langfristigen Trend. Eine positive Kreditlücke bedeutet, dass man sich in einer Phase des Kreditbooms befindet.

Rund 80% des Nettoanlagevermögens in Deutschland besteht in Immobilien.<sup>89</sup> Durch die Preisentwicklung in den vergangenen Jahren hat dieser Anteil zugenommen. Laut einer Studie der Deutschen Bundesbank sind die Vermögen der Deutschen – insbesondere diejenigen der Immobilienbesitzer – im Zeitraum 2014 bis 2017 weiter gestiegen. Immobilien kommt daher eine wachsende Bedeutung für die Finanzstabilität zu. Trotz der historisch günstigen Finanzierungsbedingungen entwickelt sich die Kreditvergabe jedoch weiter moderat und die Verschuldung der privaten Haushalte ging gemessen am BIP zurück.<sup>90</sup> Anteilig machen Wohnungsbaukredite aktuell etwas mehr als die Hälfte aller ausstehenden Bankkredite aus, und ein Großteil davon wird von privaten Haushalten gehalten.

Aus Sicht der Deutschen Bundesbank ergeben sich für die Banken aufgrund der hohen aktuellen Bewertungen der Immobilien vor allem Risiken aus dem Kreditbestand. Erstens besteht die Gefahr, dass Banken ihre bestehende Risikoposition unterschätzen, indem sie den Wert der zugrundeliegenden Kredit-sicherheiten in internen Modellen durch die historische Entwicklung der Preise überschätzen. Käme es durch abrupte, deutliche Preiskorrekturen zu Kreditausfällen, so könnte der Immobilienerlös nicht ausreichen, um die Verluste zu decken. Zweitens sind Zinsänderungsrisiken durch die von Banken vorgenommenen Fristentransformationen gestiegen. Nahezu die Hälfte der neu vergebenen Wohnungsbaukredite weist lange Zinsbindungen von über zehn Jahren auf. Aus langfristig festgeschriebenen Niedrigzinsen können erhebliche Risiken für die Profitabilität von Banken entstehen, wenn ein abrupter Zinsanstieg die Refinanzierungskosten erhöhen würde, während die Zinseinnahmen gering blieben. Diese Risiken betreffen vorrangig kleine und mittelgroße Banken, deren Geschäft hauptsächlich auf dem klassischen (Wohnimmobilien-)Kreditgeschäft basiert.<sup>91</sup>

*hohe  
Bewertungen von  
Wohnimmobilien  
steigern Risiken in  
Kreditbeständen*

Der von der Deutschen Bundesbank durchgeführte Stresstest zeigt, dass Korrekturen am Wohnimmobilienmarkt deutsche Banken empfindlich treffen könnten. Während der Sachverständigenrat zu einer zeitnahen Aktivierung von makroprudenziellen Instrumenten rät, um das Kreditwachstum zur Immobilienfinanzierung zu dämpfen, sieht die Deutsche Bundesbank bislang keine ausreichende Notwendigkeit, in die Kreditvergabe einzugreifen. Prinzipiell liegen den Regulatoren dazu bereits zwei kreditnehmerbezogene Instrumente vor.<sup>92</sup> Zum einen kann eine striktere Obergrenze für die Beleihungsquoten (Loan-to-Value-Ratio: LTV) definiert werden. Zum anderen können Amortisationsanforderungen verschärft werden, sodass Kredite zu bestimmten Raten und Fristen getilgt sein müssen.

*Preiskorrekturen  
könnten Banken  
empfindlich treffen*

Dennoch wird ab Juli 2020 zum ersten Mal ein zusätzlicher antizyklischer Kapitalpuffer in Höhe von 0,25% für deutsche Banken gelten, um allgemeinen zyklisch-systemischen Risiken zu begegnen. Der Ausschuss für Finanzstabilität und die BaFin bezogen die Entwicklungen auf den Immobilienmärkten explizit in

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

89 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

90 Vgl. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Credit to the non-financial sector: Total credit to households, Basel, 2019.

91 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

92 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

die Entscheidung mit ein.<sup>93</sup> Indem die Bankbilanzen in wirtschaftlichen Aufschwungsphasen über einen Eigenkapitalaufbau gestärkt werden, soll verhindert werden, dass sich eine Rezession möglicherweise selbst verstärkt. Denn in Zeiten eines wirtschaftlichen Abschwungs reduzieren Banken ihre Risikoaktiva, vorzugsweise über eine gedrosselte Kreditvergabe, um die regulatorischen Eigenkapitalanforderungen zu erfüllen. Von den höheren Eigenkapitalanforderungen seien im Jahr 2020 keine negativen Effekte für die Kreditvergabe zu erwarten. Für den Sachverständigenrat ist sogar die Vorbereitung weiterer makroprudenzieller Maßnahmen angebracht. Konkret wird eine Erhöhung sektoraler Risikogewichte für Immobilienkredite vorgeschlagen. Außerdem sollte die Auswahl um einkommensbezogene Instrumente (Debt-to-Income-Ratio: DTI oder Debt-Service-to-Income-Ratio: DSTI) erweitert werden.<sup>94</sup>

*Risiken bei Krediten für Gewerbeimmobilien durch Konjunkturabhängigkeit und variable Verzinsung*

Die Gewerbeimmobilienkreditvergabe hat zuletzt ebenfalls angezogen. Deutschlandweit sind rund 16% der ausstehenden Kredite mit Gewerbeimmobilien besichert. Sie sind aus zweierlei Gründen riskant: Erstens ist mit rund einem Viertel ein etwas höherer Anteil der Kredite variabel verzinst als bei den Wohnimmobilien; das birgt Risiken für die Kreditnehmer bei Zinsanstiegen. Andererseits reduzieren sich die Fristentransformationsrisiken für Banken. Zweitens haben Kreditgeber bei Ausfällen in vielen Fällen kaum Zugriffsmöglichkeiten auf die Vermögen von Immobiliengesellschaften, sodass konjunkturelle Einbrüche eine besondere Gefahr darstellen, denn die Abhängigkeit von Mieteinnahmen ist besonders hoch.<sup>95</sup> Weniger stark steigende Mieten drücken außerdem die Renditen der Investoren. Nach wie vor werden im Gewerbeimmobilienbereich jedoch keine drängenden Stabilitätsrisiken gesehen. Außer Acht gelassen werden sollte hingegen nicht, dass in der Vergangenheit Krisen in Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkten häufig miteinander einhergingen.<sup>96</sup>

Das ESRB bezog Deutschland im September 2019 erstmals in eine Warnung mit ein, die Verletzlichkeiten im Wohnimmobilienbereich sieht.<sup>97</sup> Neben Deutschland – dem ein mittleres Risiko beigemessen wird – betrifft dies mit Frankreich und den Benelux-Staaten vier weitere Länder des Euroraums. In den vergangenen Jahren hat sich die Besorgnis um die Finanzstabilität also nicht nur in Deutschland, sondern im gesamten Euroraum etwas erhöht. Nichtsdestotrotz drückt die EZB geldpolitisch weiter aufs Tempo, um Inflation und Konjunktur anzuregen. Dass eine Richtungsänderung ob einer beunruhigenden Stabilitätsentwicklung möglich ist, zeigte zuletzt die schwedische Nationalbank, die ihren Leitzins am 8. Januar von -0,25% auf 0,0% an hob.<sup>98</sup> Seit längerer Zeit plädieren der Sachverständigenrat und die Deutsche Bundesbank für Schritte in diese Richtung, um die gesamtwirtschaftliche Finanzstabilität zu stärken und den geldpolitischen Handlungsspielraum zu vergrößern.

93 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Sechster Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2019.

94 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

95 Vgl. Deutsche Bundesbank, Finanzstabilitätsbericht 2019, Frankfurt, 2019.

96 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität, Sechster Bericht an den Deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland, Berlin, 2019.

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

98 Vgl. Sveriges Riksbank, Repo rate raised to zero per cent, Press release 19.12.2019, Stockholm, 2019.

### 1.3 Ausblick und Prognose

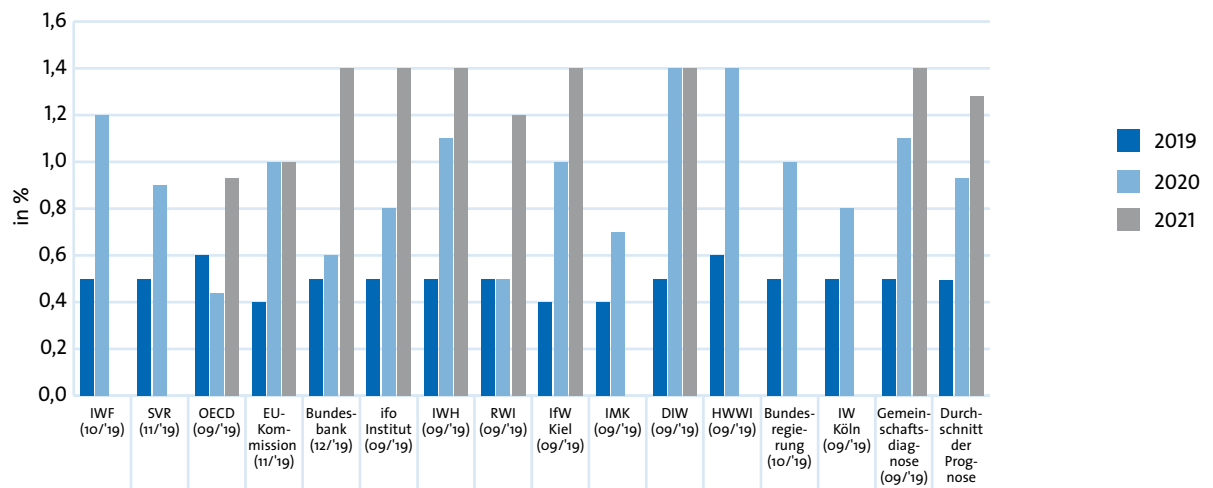
#### Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

Im Jahr 2019 ist die deutsche Wirtschaftsleistung erneut weniger stark gewachsen als von verschiedenen Institutionen und Forschungsinstituten zunächst prognostiziert. War man im Jahr 2018 noch davon ausgegangen, dass Schwierigkeiten der Automobilindustrie primär mit der Umstellung auf den neuen Abgastest WLTP zusammenhängen, dürften sich schließlich bereits erste Anzeichen eines strukturellen Wandels um neue Antriebstechnologien bemerkbar gemacht haben. Parallel kam es zu einer Eskalation im Handelsstreit zwischen China und den USA, der Brexit zog sich weiter hin, und es traten sogar weitere US-Zölle geringen Umfangs auf EU-Waren in Kraft. Von der US-Regierung wurden zuletzt jedoch wieder versöhnliche Töne angeschlagen. Damit dürfte im Jahr 2020 kaum mehr eine weitere Eskalation im Handel zu erwarten sein. Vielmehr wird man im US-Wahljahr darauf bedacht sein, Erfolge, wie etwa kleine Handels- und Investitionsabkommen mit China, vorweisen zu können. Außerdem besteht seit den Wahlen im Vereinigten Königreich Grund zur Annahme, dass der Brexit geregelt abläuft. Durch die nunmehr klaren Mehrheitsverhältnisse im Unterhaus dürfte zunächst die Unsicherheit sinken und es perspektivisch zu keiner schwerwiegenden Beeinträchtigung des Handels zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich kommen. Dazu muss jedoch innerhalb eines Jahres das nächste Abkommen stehen.

*struktureller Wandel in der Autoindustrie*

*Unsicherheiten im Handel dürften zurückgehen*

Abbildung 1.25: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts)



Quelle: Konjunkturprognosen der jeweiligen Institute

Nach Jahren des Aufschwungs, die in einer Überauslastung der Kapazitäten resultierten, ist der Auslastungsgrad im Jahr 2019 wieder deutlich gesunken. Unter dem Eindruck der Entwicklungen im Jahresverlauf 2019 wurde bei den allermeisten Prognosen sogar mit einer technischen Rezession im Sommerhalbjahr gerechnet, also zwei Rückgängen des Quartalswachstums in Folge. Das dritte Quartal fiel jedoch etwas besser aus, erneut getragen von Konsum und Bauwirtschaft. Zudem zeigen sich die Exporte seit September 2019 wieder etwas dyna-

*etwas kräftigeres  
Wachstum für 2020  
zu erwarten*

mischer, sodass für das Jahr 2020 ein etwas kräftigeres Wachstum prognostiziert wird. Gemessen an den zuletzt veröffentlichten Zahlen dürfte sich das Wachstum in den kommenden Jahren daher erneut der Wachstumsrate des Produktionspotenzials der deutschen Volkswirtschaft annähern. Im Schnitt wird mit einem Wachstum von 0,9% im Jahr 2020 und 1,3% im Jahr 2021 gerechnet (vgl. Abbildung 1.25). Lediglich die OECD rechnet für das Jahr 2020 mit einer moderaten Zuwachsrate von nur 0,4%. Der Sachverständigenrat hingegen prognostiziert 0,9%. Kalenderbereinigt dürfte das BIP allerdings in etwa demselben Maße wachsen wie im Jahr 2019 (0,5%). Nach wie vor trägt die Divergenz in den Prognosen der anhaltenden Unsicherheit in Hinblick auf Handelsstreitigkeiten, geopolitische Entwicklungen und strukturellen Wandel Rechnung.

Sobald die Weltkonjunktur wieder an Fahrt gewinnt und Handelskonflikte beigelegt werden, wird die Nachfrage nach deutschen Exportgütern wieder anziehen. Im Jahr 2020 wird eine leichte Belebung der weltwirtschaftlichen Entwicklung erwartet. In kriselnden Schwellenländern und einigen Industriestaaten zieht die Konjunktur an, während die wirtschaftliche Dynamik in China und den USA nur geringfügig nachlässt. Der Welthandel dürfte mit 1,6% expandieren.<sup>99</sup> Die Exportdynamik der deutschen Volkswirtschaft nimmt damit zwar wieder etwas Fahrt auf – der Sachverständigenrat erwartet ein Wachstum von 1,5% –, bleibt jedoch deutlich hinter dem langjährigen Durchschnittswachstum zurück.

Aus Deutschlands größtem Absatzmarkt, dem Euroraum, sind kaum spürbare Nachfrageimpulse zu erwarten. Außerdem dürfte der Abwärtstrend bei Ausfuhren in das Vereinigte Königreich anhalten, obwohl ein ungeregelter Brexit abgewendet wurde und in der Übergangsphase bis Ende des Jahres 2020 keine handelspolitischen Änderungen relevant werden. Die Abwertung des Euro gegenüber dem Dollar dürfte den Handel mit den Vereinigten Staaten hingegen weiter beleben. Schließlich ist mit einem positiven Impuls der Exporte in Höhe von 0,7 Prozentpunkten für das BIP zu rechnen (vgl. Abbildung 1.26). Der Außenbeitrag wird im Jahr 2020 damit vermutlich das dritte Jahr in Folge keine Stütze für die konjunkturelle Entwicklung sein, da die Importe mit -1,2 Prozentpunkten als Wachstumsbeitrag zu Buche schlagen. Die Ausweitung der Importe soll indes 3,0% betragen. Während sich Importe getragen vom privaten Konsum damit entlang ihres mittelfristigen Durchschnittswachstums entwickeln, bleibt die Abschätzung der Exporte komplex. Der bevorstehende Brexit und der schwelende Handelskonflikt bleiben Unsicherheitsfaktoren und können die deutschen Exporte nach wie vor belasten. Darüber hinaus bleibt abzuwarten, wie sich der strukturelle Umbruch für die deutsche Automobilindustrie, deren Zulieferer und unternehmensnahe Dienstleistungen darstellt.

Wenngleich sich die Exporte in den kommenden Quartalen erholen sollten, wird die inländische Verwendung mit 1,4 Prozentpunkten weiter die Hauptwachstumsstütze der Konjunktur im Jahr 2020 sein. Den größten Anteil daran werden mit 1,0 Prozentpunkten erneut die Konsumausgaben haben, allen voran der private Konsum mit 0,6 Prozentpunkten. Der anhaltende Beschäftigungsanstieg und die kräftigen Lohnzuwächse dürften die Kaufkraft der Konsumenten zwar weiter steigern, im Verlauf des Jahres 2020 jedoch allmählich abflachen.<sup>100</sup> Die momentan schwache Konjunktur dürfte kommende Lohnsteigerungen begrenzen. Binnenkonjunkturell unterstützend wirkt die weiter ex-

*Entwicklung der  
Exporte schwer  
prognostizierbar*

<sup>99</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

<sup>100</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019.



pansiv ausgerichtete Fiskalpolitik, die erneut einen konsumtiven Impuls des Staates in Höhe von 0,4 Prozentpunkten erwarten lässt. Dazu zählen Mehrausgaben für familien-, renten- und pflegepolitische Maßnahmen und geringfügige Einsparungen bei Einkommensteuer und Sozialabgaben.<sup>101</sup>

**Abbildung 1.26: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts**

	Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten		
	2018	2019 <sup>1</sup>	2020 <sup>1</sup>
<b>Inländische Verwendung</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>
Konsumausgaben	1,0	1,1	1,0
Private Konsumausgaben <sup>2</sup>	0,7	0,7	0,6
Konsumausgaben des Staates	0,3	0,4	0,4
Bruttoanlageinvestitionen	0,7	0,6	0,4
Ausrüstungsinvestitionen <sup>3</sup>	0,3	0,1	0,1
Bauinvestitionen	0,3	0,4	0,2
<b>Außenbeitrag</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,5</b>
Exporte	1,0	0,3	0,7
Importe	-1,5	-1,0	-1,2
<b>Reales Bruttoinlandsprodukt</b>	<b>1,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,9</b>

<sup>1</sup> Prognose des Sachverständigenrates

<sup>2</sup> einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck

<sup>3</sup> einschließlich militärischer Waffensysteme

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2019/2020

Der Wachstumsbeitrag der Investitionen dürfte zwar etwas schwächer ausfallen als in den Vorjahren, mit 0,4 Prozentpunkten jedoch deutlich positiv bleiben. Der Prognose zufolge wird der Beitrag der Bauinvestitionen zum realen Wirtschaftswachstum 0,2 Prozentpunkte betragen. Wenngleich dies einer Ausweitung der realen Bauinvestitionen um nochmals 3,6% entspricht, operiert die Bauwirtschaft damit weiter mit voller Kraft an der Kapazitätsgrenze. Staatliche Maßnahmen, etwa im Rahmen des Klimapakets oder zur Verbesserung der digitalen Infrastruktur, sowie Wohnungsbauinvestitionen bleiben nicht zu vernachlässigende Wachstumstreiber. Beim gewerblichen Bau ist durch die konjunkturelle Abflachung kaum mehr mit außerordentlichen Investitionen zu rechnen. Durch die anhaltende Unsicherheit in Bezug auf Handel, geopolitische Entwicklungen, Klimapolitik und Digitalisierung dürften Ausrüstungsinvestitionen im kommenden Jahr mit 0,8% zunächst nur moderat wachsen. Für die Zukunft eröffnen jedoch die beiden letzteren Entwicklungen erhebliche Investitionsmöglichkeiten und Chancen.

*Bauwirtschaft weiter an der Kapazitätsgrenze*

<sup>101</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

## Arbeitsmarkt

Frühindikatoren wie das IAB-Arbeitsmarktbarometer zeigen, dass sich der Beschäftigungsaufbau weiter fortsetzen dürfte, sobald die konjunkturelle Schwäche überwunden ist. Es ist jedoch wahrscheinlich, dass dies nicht in demselben Maße wie in den vergangenen Jahren geschieht.<sup>102</sup> Die Arbeitsnachfrage in einigen Branchen befindet sich zwar weiterhin auf einem sehr hohen Niveau, jedoch stehen nachgefragten Arbeitskräften immer weniger Arbeitssuchende entgegen, und in den konjunkturschwachen Bereichen wie dem Verarbeitenden Gewerbe ist nicht mit weiteren Nachfrageimpulsen zu rechnen.<sup>103</sup> Der Sachverständigenrat prognostiziert, dass im Jahr 2020 von 45,4 Mio. Erwerbstätigen gut 33,6 Mio. Personen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen werden. Dies entspricht positiven Änderungsraten von 0,3% beziehungsweise 0,6% im Vergleich zu 2019 (vgl. Abbildung 1.9). Laut der Prognose werden die ILO-Erwerbslosenquote im Mittel 3,2% und die Arbeitslosenquote 5,1% betragen. Es wird davon ausgegangen, dass sich diese trotz Beschäftigungsaufbau konjunkturbedingt geringfügig erhöhen werden.

*geringfügiger  
Beschäftigungs-  
aufbau zu erwarten*

Da etwa im Baugewerbe und bei Dienstleistungen nach wie vor Personal aufgebaut und gesucht wird und der demografische Wandel fortschreitet, ist es aus arbeitsmarktökonomischer Sicht wichtig, Fachkräfteengpässen aktiv zu begegnen. Die Wiedereinführung des Meisterzwangs in einigen Berufen oder die Verschärfung der Entsenderichtlinie auf EU-Ebene sind vor dem Hintergrund des beschränkten Fachkräfteangebots und der hohen Auslastung in einigen Branchen kontraproduktiv und ein falsches Signal.<sup>104</sup> In der Baubranche und speziell im Handwerk hatten Liberalisierungen einen nicht unerheblichen positiven Effekt für die wirtschaftliche Dynamik. Es sollte daher versucht werden, Zugangsbeschränkungen weiter zu verringern, um den deutschen Arbeitsmarkt speziell für EU-Bürger attraktiver zu machen. Für Fachkräfte aus Drittländern ist das neue Fachkräftezuwanderungsgesetz bereits ein Schritt in die richtige Richtung. Eine erleichterte Anerkennung von im Ausland erworbenen Abschlüssen wäre darüber hinaus förderlich. Ohne Zuwanderung würde die Anzahl der Erwerbspersonen in Deutschland schon heute zurückgehen. Außerdem sollte versucht werden, das bestehende Arbeitskräftepotenzial besser zu mobilisieren. Potenziale ließen sich besser nutzen durch eine erleichterte Ausweitung der Arbeitszeiten von Teilzeitkräften, ein flexibleres Arbeitszeitgesetz, das den individuellen Arbeitsanforderungen besser entspricht, einen flexiblen Renteneintritt oder durch ein Vorantreiben der Erwerbsbeteiligung von Frauen und älteren Personen.<sup>105</sup>

*Regulierung  
verschärft  
Fachkräfteengpässe*

## Projektion der öffentlichen Finanzen

Der prognostizierte gesamtstaatliche Finanzierungssaldo betrug im Jahr 2019 1,4% des BIP (vgl. Abbildung 1.27). Trotz der verhaltenen wirtschaftlichen Entwicklung konnte im Jahr 2019 ein Überschuss von geschätzt knapp 50 Mrd. Euro erwirtschaftet werden. Steigende Löhne und die Rekordbeschäftigung ha-

<sup>102</sup> Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, IAB-Arbeitsmarktbarometer: Arbeitsmarkt geht stabil ins nächste Jahr, Presseinformation vom 30.12.2019, Nürnberg, 2019.

<sup>103</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

<sup>104</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

<sup>105</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.



ben einen gewichtigen Anteil an den steigenden Einnahmen von 3,0%. Gleichzeitig stiegen die Ausgaben im Vergleich zum Vorjahr um 4,0%. Die erwirtschafteten Überschüsse der vergangenen Jahre ermöglichten einen kontinuierlichen Rückgang der Schuldenstandquote. Zum Ende des Jahres 2019 lag der Schuldenstand bei rund 59% des BIP, knapp unter dem Maastricht-Kriterium von 60%. In den kommenden Jahren werden Bund, Länder und Kommunen weiter von Zinsersparnissen infolge der Niedrigzinspolitik der EZB profitieren. Die Finanzierungsbedingungen hatten sich im Jahr 2019 sogar nochmals verbessert.

Der Bundeshaushalt im Jahr 2020 umfasst 362 Mrd. Euro und damit erneut 5,5 Mrd. Euro mehr als im Vorjahr. Dadurch erhöhte sich der Umfang der öffentlichen Investitionen um knapp 10% auf 42,9 Mrd. Euro.<sup>106</sup> Darin enthalten sind neben den Investitionen in Bildung und Forschung Mittel zum Aus- und Weiterbau von Straßen, Schienen und Digitalinfrastruktur. Vom Bundeshaushalt gehen also erneut leichte Impulse für die Bauwirtschaft aus. Der Rekordhaushalt soll weiter ohne neue Schulden finanziert werden. Das gelingt nach Planung jedoch nur, wenn eine weitere Entnahme aus der Flüchtlingsrücklage vorgenommen wird. Kostspielige sozialpolitische Maßnahmen und Mehrausgaben im Rahmen der Klimapolitik lassen die gesamtstaatlichen Ausgaben im laufenden Jahr jedoch so sehr steigen (4,6%), dass zu erwarten ist, dass der Finanzierungssaldo in diesem und den kommenden Jahren deutlich sinken wird. Im Jahr 2020 wird der Überschuss der Schätzung des Sachverständigenrats zufolge noch 0,5% des BIP betragen. Strukturell, also um Kalender- und Konjunkturfekte bereinigt, dürfte der Saldo 2020 sogar nur noch gut 0,2% im Vergleich zu

*erneut Impulse aus dem Bundeshaushalt für die Bauwirtschaft*

**Abbildung 1.27: Entwicklung der öffentlichen Finanzen<sup>1</sup>**

	2018	2019 <sup>2</sup>	2020 <sup>2</sup>
<b>Einnahmen</b>			
in Mrd. Euro	1552,9	1599,2	1638,0
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %		3,0	2,4
<b>Ausgaben</b>			
in Mrd. Euro	1490,5	1550,1	1621,7
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %		4,0	4,6
<b>Finanzierungssaldo</b>			
in Mrd. Euro	62,4	49,2	16,4
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	1,9	1,4	0,5
<b>Schuldenstand<sup>3</sup></b>			
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	61,9	59,0	56,7
Nachrichtlich: Inflationsrate der harmonisierten Verbraucherpreise in %	1,8	1,5	1,6

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

<sup>2</sup> Prognose

<sup>3</sup> Schulden des Staates in der Abgrenzung gemäß dem Vertrag von Maastricht

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2019/2020, eigene Berechnungen

<sup>106</sup> Vgl. Deutscher Bundestag, Haushalt 2020 mit Ausgaben von 362 Milliarden Euro beschlossen, 3. Lesung, URL: <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2019/kw48-de-haushaltsgesetz-668634> (Stand: 30.12.2019)

0,9% im Jahr 2019 betragen. Auf der Einnahmeseite wird gleichzeitig noch mit einem Wachstum von 2,4% gerechnet. Die staatlichen Einnahmen werden zum einen durch eine weniger dynamische Wirtschaft und den gesättigten Arbeitsmarkt etwas ausgebremst. Zum anderen schlagen Steuererleichterungen unter anderem bei Einkommen- und Mehrwertsteuer zu Buche. Nicht zuletzt spielt die steuerliche Förderung des Neubaus von Mietwohnungen über Sonderabschreibungen eine Rolle.<sup>107</sup>

## Projektion der Zinsentwicklung

Seit Jahren verfehlt die EZB ihr Inflationsziel und hat sich im Vergleich zum Vorjahr sogar wieder weiter davon entfernt, sodass sie sich gezwungen sah, die geldpolitischen Zügel wieder zu lockern. Mit dem neuerlichen Einstieg in die Anleihekäufe dürften die Zinsen weiter niedrig bleiben, wenngleich Negativzinsen nicht zur Regel werden sollten. Im Jahr 2018 konnte man aufgrund der robusten wirtschaftlichen Entwicklung davon ausgehen, dass das Zinsniveau langsam steigen würde. Den aktuellsten „Forward Guidance“-Bekanntgaben der EZB zufolge kann jedoch frühestens dann wieder mit dem Ausstieg aus den Ankäufen gerechnet werden, wenn eine Zinserhöhung unmittelbar bevorsteht und durch eine nachhaltige Inflationsentwicklung gerechtfertigt erscheint. Sollte dies durch eine besonders dynamische konjunkturelle Entwicklung absehbar werden, dürften Zinsen am längeren Ende zunächst anziehen.

Grundsätzlich wäre eine Zinserhöhung selbst bei einem Nichterreichen des Inflationsziels von 2% unter zwei Szenarien denkbar. Erstens könnte die expansive Ausrichtung die Finanzstabilität gefährden. Zuletzt hatte die Schwedische Zentralbank die Zinsen erhöht und das mit entsprechenden Risiken begründet.<sup>108</sup> Zweitens könnte das Inflationsziel der EZB angepasst werden. Die schwache Inflation hat unter Ökonomen unlängst zur Diskussion über die Ziele der EZB geführt. Wie konsequent müsse etwa eine zu niedrige Inflation bekämpft werden? Ist das Ziel nicht zu eng gesetzt und ein Punktziel überhaupt sinnvoll? Sollte man nicht vielmehr einen Inflationskorridor wählen? Andere Vorschläge empfehlen eine stärkere Orientierung an der Entwicklung von Vermögenswerten. Denn, so die Kritiker, die Niedrigzinspolitik hat das Wohnen in den vergangenen Jahren stark verteuert. Zwar gehen die Mieten in den HVPI mit ein, ein fiktiver Mietwert für selbstgenutzten Wohnraum wird jedoch nicht berücksichtigt und scheiterte bislang an der methodischen Umsetzung.

Die Kritik des Sachverständigenrates richtet sich gegen die asymmetrische Ausrichtung der Geldpolitik.<sup>109</sup> Wurde in der Boomphase der vergangenen Jahre geldpolitisch zu wenig getan, wird in der momentanen Flaute stark gegengesteuert. Eine stärkere Symmetrie bedeutet rückblickend, dass die Zinsen wohl durchschnittlich etwas höher lägen. Ein geringfügiger Strategiewechsel unter der neuen EZB-Präsidentin Lagarde ist zumindest denkbar, wenngleich sie zum Antritt deutlich machte, dass sie Draghis Politik im Wesentlichen fortführen werde.

Im Übrigen dürfte das Zinsniveau im Jahr 2020 weltweit niedrig bleiben. Die US-Notenbank (Federal Reserve, Fed) hatte vergangenes Jahr ebenfalls auf die

107 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht November 2019, Frankfurt am Main, 2019.

108 Vgl. Sveriges Riksbank, Repo rate raised to zero per cent, Press release 19.12.2019, Stockholm, 2019.

109 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

*Zinsen  
bleiben niedrig,  
Negativzinsen  
werden nicht  
zur Regel*

verschlechterten konjunkturellen Aussichten reagiert und die Leitzinsen mehrmals gesenkt. Der Zinskorridor liegt derzeit bei einer Spanne von 1,50% bis 1,75%.<sup>110</sup> Im Jahr 2018 hatte die Fed die geldpolitischen Zügel zunächst gestrafft und damit die Normalisierung der Geldpolitik vorangetrieben. Die EZB hätte in diesen Jahren nach Meinung des Sachverständigenrats Möglichkeiten gehabt, darauf selbst mit Zinsanhebungen zu reagieren.<sup>111</sup> Wenn die Fed die Zinsen wieder erhöht und die EZB langsam unter Zugzwang gerät, ist nach wie vor davon auszugehen, dass die EZB mit einer Erhöhung der Leitzinsen behutsamer agieren wird als die US-Notenbank.

Zinsen zur Finanzierung von Bauvorhaben dürften sich im Jahresverlauf weitestgehend auf dem aktuellen Niveau bewegen. Die ausgeweiteten Anleihekäufe der EZB haben die Ertragslagen von Banken unterdessen weiter verschlechtert, wodurch sie bei Wohnungs- und Konsumentenkrediten an private Haushalte für einen neuerlichen Impuls sorgen.<sup>112</sup> Nennenswerte Effekte beim Firmengeschäft sind den Banken zufolge allerdings nicht zu erwarten.

*Finanzierungsbedingungen für Bauvorhaben bleiben unverändert*

## Projektion der Preisentwicklung

Die Inflation im Jahr 2019 betrug schätzungsweise 1,5% und war damit wieder geringer als im Vorjahr. Die konjunkturelle Schwächephase, die zu einer Unterauslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten geführt hat, und günstigere Energiepreise dämpften den Preisanstieg. Aufgrund des Fachkräftemangels entwickeln sich die Löhne in Deutschland jedoch nach wie vor dynamisch, sodass im Jahr 2020 mit einer etwas höheren Teuerungsrate, besonders bei der Kerninflation, gerechnet werden kann. Der Sachverständigenrat erwartet insgesamt etwa 1,6% (vgl. Abbildung 1.27). Die expansive Ausrichtung der Geld- und Fiskalpolitik und die anziehende Konjunktur dürften zudem tendenziell für Auftrieb sorgen. Viel wird allerdings davon abhängen, wie sich die Energiepreise entwickeln. Die Deutsche Bundesbank prognostizierte im Dezember 2019, dass diese im Jahresverlauf 2020 zunächst weiter fallen würden, bevor Maßnahmen des Klimapakets – speziell der CO<sub>2</sub>-Preis – diese schließlich im Jahr 2021 verteuern. Unsicherheit für die Ölpreisentwicklung, welche die Energiepreise in Deutschland nach wie vor maßgeblich beeinflusst, speist sich jedoch aus Spannungen im Nahen Osten, die zuletzt wieder zugenommen haben, und den fortbestehenden Handelskonflikten.

*leichter Anstieg der Inflation erwartet*

Auf dem Immobilienmarkt deutet zwar nach wie vor kaum etwas auf eine Trendwende bei der Preisentwicklung hin, allerdings zeigen sich erste Anzeichen für einen moderateren Anstieg als in den vergangenen Jahren. Wo die Nachfrage nach Wohnraum weiter hoch und das Angebot knapp ist, dürften Mieten und Preise im Jahr 2020 dennoch weiter steigen, zumal die Finanzierungsmöglichkeiten günstig bleiben sollten und alternative Anlageformen gegenüber Immobilien unattraktiv erscheinen. In hochpreisigen Städten und Regionen sind Häuserpreise zuletzt jedoch weniger stark gestiegen als in den Vorjahren, und Mieten halten ebenfalls nicht mehr Schritt. Stattdessen verlagern sich die Nachfrage und damit der Preisdruck nach und nach ins Umland und den ländlichen

*Immobilienpreise steigen weiter, aber weniger dynamisch*

*Nachfrageverlagerungen ins Umland und in den ländlichen Raum*

<sup>110</sup> Vgl. Federal Reserve, Federal Reserve issues FOMC statement, Press release 30.10.2019, New York, 2019.

<sup>111</sup> Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

<sup>112</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, Pressemitteilung vom 22.10.2019, Frankfurt am Main, 2019.

Raum.<sup>113</sup> Nach Einschätzungen der Deutschen Bundesbank und des Sachverständigenrates lagen bereits im Jahr 2019 Überbewertungen von Wohnimmobilien vor, vor allem dort, wo die Schere zwischen Mieten und Preisen auseinanderging. Sollten die Aufsichtsbehörden diesen Trends nicht rechtzeitig durch makroprudenzielle Maßnahmen entgegenwirken, besteht die Gefahr, dass sie weiter zunehmen.<sup>114</sup> Nicht zu vergessen ist: Weitere Preisanstiege erhöhen das Potenzial für Korrekturen.

*Bauland und Bauleistungen werden teurer*

Preise für Bauland und Bauleistungen steigen nach wie vor stark. Dies spiegelt sich sowohl bei sanierten Wohnungen wie bei neu gebauten Häusern preislich wider. Dieser Trend dürfte anhalten, denn nach wie vor werden zu wenige Bauflächen ausgewiesen, und Bauleistungen verteuern sich angebotsseitig. Aufgrund des nahezu leergeräumten Arbeitsmarkts wird es schwieriger, die Baukapazitäten auszuweiten.<sup>115</sup> Maßnahmen der Politik haben oft kontraproduktive Wirkung. Förderungen, wie das Baukindergeld oder Möglichkeiten zur Sonderabschreibung, erhöhen den Druck auf die Preise weiter. Zusätzlich bremsen Mietpreisbremse und Mietendeckel die so nötigen Investitionen.

## 1.4 Politische Rahmenbedingungen und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

### Zur Neuordnung der Grundsteuer

*Kompromiss zur Neuregelung verabschiedet*

Die Grundsteuer stellt als Steuer auf ein immobiles Steuerobjekt die verlässlichste Einnahmequelle der Kommunen dar und umfasst nahezu 15 Mrd. Euro. Insofern ist das beharrliche Handeln von Bund und Ländern zur Neuordnung der Grundsteuer hervorzuheben, sodass Ende 2019 ein zufriedenstellender Kompromiss verabschiedet werden konnte. Im Mittelpunkt stand dabei die Frage, ob die Grundsteuer künftig wertabhängig oder wertunabhängig ausgestaltet sein sollte. Die neue Grundsteuer wird im Grundsatz eine wertabhängige Komponente beinhalten, den Ländern aber Möglichkeiten bieten, eigene Regelungen zu entwickeln. In der Übergangsphase bis zur vollen Geltung im Jahr 2025 gestattet das Bundesverfassungsgericht die Fortführung der alten Bewertungsregeln.

*Öffnungsklausel räumt den Ländern eine Abweichungsbefugnis ein*

Mit einer Öffnungsklausel für die Länder betritt man bei der Grundsteuer Neuland. Für Bund und Länder wurde für die Grundsteuer eine konkurrierende Gesetzgebungskompetenz im Grundgesetz festgeschrieben, die den Ländern eine Abweichungsbefugnis einräumt.<sup>116</sup> Das Hebesatzrecht sowie das Aufkommen aus der Steuer verbleiben weiter bei den Kommunen. Unter föderalen Gesichtspunkten ist die Gesetzgebungsfreiheit für die Länder zu begrüßen, denn nun können diese selbstständig entscheiden, ob eine Flächensteuer, eine reine Bodenwertsteuer oder ein komplizierteres Bewertungsmodell für ihre Kommunen attraktiver und passender ist, wenn sie mit dem Grundmodell des Bundes nicht

113 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Februar 2019, Frankfurt am Main, 2019.

114 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Strukturwandel meistern. Jahresgutachten 2019/20, Wiesbaden, 2019.

115 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Dezember 2019, Frankfurt am Main, 2019.

116 Deutscher Bundestag, Bundestag stimmt für die Reform der Grundsteuer 2./3. Lesung, URL: <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2019/kw42-de-grundsteuerreform-freitag-659864> (Stand: 2.1.2020)

einverstanden sind.<sup>117</sup> Vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung können interessante Modelle entwickelt und evaluiert werden. Damit bietet sie den Ländern die Möglichkeit, voneinander zu lernen, und erlaubt denjenigen, die wie Bayern zu einer reinen Flächenbesteuerung tendieren, später gegebenenfalls doch noch eine Wertberücksichtigung vorzunehmen.

Das verabschiedete Grundmodell bleibt in der dreistufigen Struktur aus Wertermittlung, Steuermesszahl und Hebesatz bestehen und gilt für Länder und Kommunen, solange diese nicht selbst gesetzgeberisch tätig werden. Der Wert des Grundbesitzes wird abhängig davon ermittelt, ob ein Grundstück bebaut oder unbebaut ist und ob es zu Wohnzwecken oder Nichtwohnzwecken genutzt wird. Bodenrichtwerte dienen zur Bewertung der Grundstücke, während der Gebäudewert anhand von Pauschalierungen wie Grundstücks- und Wohnfläche, Gebäudeart oder Baujahr festgelegt wird. Wohngebäude werden im typisierten Ertragswertverfahren unter Einbeziehung von administrativen Daten wie den pauschalierten Nettokaltmieten bewertet. Bei Nichtwohngebäuden wird ein Sachwertverfahren angewendet. Die Wertorientierung des neuen Verfahrens, das nunmehr auf die Verwendung von Bodenrichtwerten und typisierten Pauschalierungen wesentlicher Merkmale setzt, ist dahingehend zu begrüßen, da es entgegen ursprünglicher Erwartungen<sup>118</sup> nicht allzu kompliziert ausgestaltet ist.

*Grundmodell enthält Wertberücksichtigung*

Um die Verfassungskonformität der Grundsteuer zu gewährleisten, war es zwingend notwendig, dass das neue Grundsteuergesetz darüber hinaus den Belastungsgrund für die Besteuerung klar definiert. Es wird entlang des Kompromissvorschlages des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen argumentiert, dass sich unentgeltlich bereitgestellte kommunale Leistungen in den Grundstückswerten ausdrücken und damit eine leistungsgerechte Belastung garantiert ist.<sup>119</sup> Die Unterscheidung nach Nutzung und Größe anhand pauschalierender Indikatoren erlaubt eine Miteinbeziehung der Nutzungsintensität der Gebäude. Damit geht außerdem eine Disziplinierungswirkung einher, sodass angemessene kommunalpolitische Entscheidungen getroffen werden, da Nutzen aus diesen Leistungen und die Beiträge zu deren Finanzierung zusammenhängen.

Wenngleich die Aufkommensneutralität von Seiten des Bundes vorausgesetzt wurde und dies auf Länder- und kommunaler Ebene – vorbehaltlich einer Anpassung der Hebesätze – ganzheitlich zu erreichen ist, führt die Neuordnung unter den Steuerzahlern zu Gewinnern und Verlierern. Bei einzelnen Objekten wird es zu erheblichen Verschiebungen durch die Neubewertung kommen. Dies ist bei einer aktuellen Orientierung an deutlich überalterten Einheitswerten nicht weiter erstaunlich und eher eine Richtigstellung, denn eine Anpassung an die Wertentwicklung wäre bereits Bestandteil der alten Regelung gewesen, dem die Verwaltung nicht mehr nachgekommen war. Von der realitätsgerechteren Bewertung dürften daher Eigentümer und Mieter (über die Umlage) in Regionen mit stark gestiegenen Immobilien- und Grundstückspreisen in Ballungszentren besonders betroffen sein. In der Einführungsphase (oder generell in Zeiten angespannter Mietpreislagen) wäre ein gesenkter Hebesatz oder eine Stundung zur temporären Entlastung denkbar.<sup>120</sup>

*Neuregelung führt zu Gewinnern und Verlierern*

117 Zu Vor- und Nachteilen einer Wertberücksichtigung siehe Lars P. Feld und Patrick Hirsch, Zur Grundsteuerreform, Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, Freiburg, 2019.

118 Vgl. Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen 2019, Hrsg. Zentraler Immobilienausschuss, Berlin 2019, S. 76 f.

119 Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen, Die Reform der Grundsteuer, Ein Kompromissvorschlag, Berlin, 2019.

120 Vgl. Thiess Buettner, Grundstückswert einbeziehen, Wirtschaftsdienst 99(5), 2019, oder Barbara Bültmann-Hinz, Wohnen in der Sackgasse? Holzwege, Irrwege, Auswege, Stiftung Marktwirtschaft, Berlin, 2019.

Die Öffnungsklausel befördert unterdessen nicht den Steuersenkungswettbewerb zwischen den Ländern, wie von einigen Kritikern angeführt, da es sich um eine immobile Bemessungsgrundlage handelt. Stattdessen birgt der Grundbesitz im Allgemeinen und speziell für finanzschwache Kommunen Anreize, die Hebesätze und damit Steuereinnahmen zu erhöhen. Im Mittel sind die Grundsteuerhebesätze von 316% im Jahr 2015 auf 378% im Jahr 2018 angehoben worden.<sup>121</sup> Jedoch wird Grundbesitz relativ gesehen geringer besteuert als Gewerbe.<sup>122</sup> Wenn Länder ihren Hebesatz senken und hierdurch Steuermindereinnahmen entstehen, werden diese nicht in den Berechnungen für den Länderfinanzausgleich berücksichtigt. Wie die Grundsteuer künftig bei Anwendung der Öffnungsklausel im Finanzausgleich berücksichtigt werden soll, ist noch nicht genauer bestimmt. Pauschalierungen oder Festschreibungen stellen Ansätze dar, die nun auf Praktikabilität und Verfassungskonformität geprüft werden müssen. Jedenfalls wurden ergänzende Schattenrechnungen nach dem Grundmodell durch die Länder gesetzlich ausgeschlossen.

*Grundsteuer C ist problematisch*

Im Zuge der Neuordnung wurde außerdem die im Koalitionsvertrag vorgesehene Grundsteuer C (oder Baulandsteuer) mitverabschiedet. Diese soll zum einen eine Angebotsausweitung von Bauland über Steuern stimulieren und zum anderen Spekulationen auf steigende Baulandpreise durch regelmäßige Abgaben entgegenwirken.<sup>123</sup> So ermöglicht die Grundsteuer C den Kommunen ebenfalls ab dem Jahr 2025, unbebaute baureife Grundstücke spezifisch zu besteuern, indem sie einen erhöhten Hebesatz festlegen. Im Status quo werden unbebaute Flächen weniger stark besteuert als bebaute. Diese Steuer ist aus verschiedenen Gründen problematisch. Die Erwartungen an das Instrument zur Ausweitung der Bereitstellung von Bauland wurden bereits in der Vergangenheit enttäuscht, das zeigt ein Blick zurück in die 1960er Jahre.<sup>124</sup> Speziell finanzschwache Bürger hatten Grundstücke aufgrund höherer Steuern verkaufen müssen, sodass die Verteilungswirkung als ungerecht empfunden wurde. Außerdem dürfte in vielen Fällen unklar sein, welche Gründe für brachliegende Bauflächen bestehen. Dazu zählen etwa Finanzierungsschwierigkeiten, lange Genehmigungsverfahren oder fehlende Bauträger.<sup>125</sup> Spekulatives Horten von Grundstücken kann ohnehin nur ausgeschlossen werden, sofern der Grundsteuersatz auf unbebaute Flächen höher ist als deren Rendite. Ferner kann der Verwaltungsaufwand, der zur Beurteilung nötig ist, ob ein Grundstück baureif und unbebaut nötig ist, schnell die gewünschte Lenkungswirkung übertreffen.

Kaum war die neue Grundsteuer unter Dach und Fach, hat die neue SPD-Spitze zu Jahresbeginn mit Vorschlägen zu einer sogenannten Bodenwertzuwachssteuer überrascht.<sup>126</sup> Diese soll „leistungs- und funktionslose Wertzuwächse“, sogenannte „windfall profits“, besteuern, die etwa entstehen, wenn Ackerland in Bauland umgewidmet wird.<sup>127</sup> Eine solche Abgabe solle einmalig und nur bei Verkauf des Grundbesitzes fällig werden. In den 1970er Jahren ist ein ähnlicher Vorstoß bereits gescheitert. Die Kritik an der Steuer liegt auf der Hand: Sie be-

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

122 Sebastian Blesse, Philipp Doerrenberg und Anna Rauch, *Higher Taxes on Less Elastic Goods? Evidence from German Municipalities*, ZEW Discussion Paper 18-039, Mannheim, 2018.

123 Vgl. Bundesministerium der Finanzen, *Monatsbericht Juli 2019*, Berlin, 2019.

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

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

126 Vgl. SPD, *Für mehr bezahlbare Wohnungen*, URL: <https://www.spd.de/aktuelles/fuer-mehr-bezahlbare-wohnungen/> (Stand: 8.1.2020).

127 Vgl. Ulrich Van Suntum und Daniel Schultewolter, § 10 Die Besteuerung des Wohneigentums, in: *Wohneigentum*, hrsg. von Michael Voigtländer und Otto Deppenheuer, Springer, Berlin, Heidelberg, 2014.



lastet zunächst diejenigen, die investieren wollen. Am Ende wird die Inzidenz der Steuer zu einem Großteil beim Mieter oder Hauseigentümer liegen. Mit der Grunderwerbsteuer und unter bestimmten Umständen der Ertragsbesteuerung steht sie zusätzlich in Konflikt, denn sie läuft auf eine Doppel- oder gar Dreifachbesteuerung desselben ökonomischen Tatbestandes hinaus,<sup>128</sup> ganz davon abgesehen, dass eine Bodenwertzuwachssteuer zum kommunalen Verwaltungsabfraum verkommen könnte. Wie bemessen sich entsprechende Wertsteigerungen? In welchen Fällen liegen „windfall profits“ vor?

### Grunderwerbsteuerreform zur Vermeidung von Share-Deal-Steuervermeidung

Für die Länder stellt die Grunderwerbsteuer, die ein Gesamtaufkommen von mehr als 13 Mrd. Euro generiert, nach wie vor die einzige Steuer dar, bei der sie Einnahmeautonomie haben. Dies führte in den vergangenen Jahren zu kontinuierlich steigenden Aufkommen durch die dynamische Preisentwicklung auf der einen und Steuererhöhungen auf bis zu 6,5% auf der anderen Seite. Einzig die Freistaaten Bayern und Sachsen hielten sich dabei zurück. Im Jahr 2019 hatte zuletzt Mecklenburg-Vorpommern die Steuer von 5% auf 6% erhöht, um anderweitige Steuerausfälle zu kompensieren.<sup>129</sup> Verstärkt wird der Effekt durch nach wie vor bestehende Fehlanreize im Länderfinanzausgleich. Die hohen Nebenerwerbskosten erschweren den Eigenheimerwerb, vor allem auf angespannten Immobilienmärkten.

Zuletzt waren jedoch vor allem sogenannte „Share Deals“ in die Kritik geraten. Im Rahmen einer Immobilientransaktion besteht über diese die Möglichkeit, Immobilien durch eine Beteiligung an grundbesitzenden Gesellschaften zu erwerben. Diese gestalterischen Maßnahmen stellen ein relativ einfaches und legales Mittel dar, die Steuer nicht auszulösen. Hierzu dürfen im Status quo maximal 94,9% der Anteile übertragen werden (Beteiligungsschwelle). Die restlichen 5,1% dürfen nach fünf Jahren nachgekauft werden (Haltefrist). Für private Haushalte ist ein solches Vorgehen zu aufwendig und bei einer kleinen Steuerschuld kaum rentabel. Für Unternehmen und große Akquisitionen sind sie – zusätzlich zu anderen Vorteilen, die sich aus einer Transaktion im Wege eines Share Deals ergeben – aber durchaus attraktiv. Schätzungen zufolge rechnen sie sich in Abhängigkeit vom Steuersatz des Landes ab einem Transaktionswert von rund 15 Mio. Euro.<sup>130</sup> Share Deals werden jedoch nicht nur zur Vermeidung von einfach anfallender Grunderwerbsteuer verwendet, sondern sollen einer Doppelbesteuerung bei der Übertragung von Immobilien innerhalb von Unternehmen vorbeugen.<sup>131</sup>

*Share Deals vermeiden Grunderwerbsteuer durch Übertragung von Gesellschaftsanteilen, ...*

*... beugen aber auch einer Doppelbesteuerung vor*

Im Jahr 2019 wurde eine Reform der Grunderwerbsteuer vom Deutschen Bundestag auf den Weg gebracht. Nachdem es zu erheblicher Kritik am Gesetzentwurf aus Bundesrat, Wissenschaft und Öffentlichkeit kam, wird die überarbeitete Reform voraussichtlich erst im ersten Halbjahr 2020 verabschiedet werden. Mit dieser soll in erster Linie einer „missbräuchlichen Steuergestaltung“

128 Vgl. Ulrich Van Suntum und Daniel Schultewolter, § 10 Die Besteuerung des Wohneigentums, in: Wohneigentum, hg. von Michael Voigtländer und Otto Depenheuer, Springer, Berlin, Heidelberg, 2014.

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

130 Vgl. Kunka Petkova und Alfons Weichenrieder, Grunderwerbsteuer: Eine Steuer für das 21. Jahrhundert? SAFE White Paper No. 58, Frankfurt am Main, 2019.

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

über Share Deals Einhalt geboten werden.<sup>132</sup> Der ursprüngliche und zum gegenwärtigen Zeitpunkt aktuellste Gesetzentwurf sieht verschiedene Einzelmaßnahmen zur Einschränkung von Share Deals vor.<sup>133</sup> Im Wesentlichen sind folgende Änderungen geplant: Die relevante Beteiligungsschwelle soll von 95% auf 90% abgesenkt werden. Es wird ein zusätzlicher Ergänzungstatbestand zur Erfassung von Anteilseignerwechseln bei Kapitalgesellschaften geschaffen; bislang galt die Regelung für Anteilseignerwechsel – also unabhängig vom Erwerb eines signifikanten Anteils einzelner Erwerber am Unternehmen – nur für grundbesitzende Personengesellschaften (§ 1 Absatz 2a GrEStG). Bei der Anteilsvereinigung (§ 1 Absatz 3 und 3a GrEStG) soll die Steuerpflicht dem Entwurf nach ausgelöst werden, sobald ein Erwerber mehr als 90% der Anteile erwirbt. Schließlich soll die Haltefrist von fünf auf zehn und in speziellen Fällen fünfzehn Jahre ausgedehnt werden.<sup>134</sup>

*geplante Maßnahmen verfehlen Ziel und verschlechtern die Situation*

Mit der Verschärfung der Beteiligungsschwelle und der Haltefrist entspricht die Reform einem Kompromiss zwischen gerechtfertigter Sonderbehandlung der Unternehmen und einer Eindämmung der Steuergestaltung.<sup>135</sup> In der geplanten Umsetzung verfehlen die angedachten Maßnahmen jedoch nicht nur ihr Ziel, sie verschlechtern die Situation zunächst sogar. Dies wird entlang der Stellungnahme des Bundesrats deutlich. Dieser begrüßt zwar prinzipiell die Maßnahmen zur Eindämmung der Steuergestaltung. Das ist nicht weiter verwunderlich, schließlich erhoffen sich die Länder erhebliche Steuererhöhungen. Schätzungen zufolge geht es dabei um rund 10% des Aufkommens.<sup>136</sup> Allerdings äußert der Bundesrat zwei relevante Kritikpunkte. Zum einen empfiehlt er eine sogenannte Börsenklausel.<sup>137</sup> Denn durch den regen Handel von Anteilen an Börsen wäre im Schnitt alle 1,2 Jahre die Grunderwerbsteuer auf den kompletten Grundbesitz der Unternehmen zu entrichten.<sup>138</sup> Dabei dient der Handel nicht der Einsparung der Grunderwerbsteuer, sondern primär der Kapitalbeschaffung der Unternehmen und den Partizipationsmöglichkeiten durch Anteilseigner. Um eine missbräuchliche Nutzung der Börsenklausel zu unterbinden, soll diese nur angewendet werden, wenn der überwiegende Teil des Kapitals zum freien Handel an einem „über den Europäischen Wirtschaftsraum betriebenen organisierten Markt“ stattfindet.<sup>139</sup> Zum anderen will der Bundesrat Grundstücksübertragungen bei konzerninternen Umstrukturierungen gänzlich von der Grunderwerbsteuer befreien. Denn ohne Erwerb in einen Unternehmensverbund steht die Grunderwerbsteuer im Widerspruch zur ursprünglichen gesetzgeberischen Intention. Bereits durch die geltende Regelung wird sie dem Ziel einer größeren Flexibilität innerhalb eines Unternehmens aber nur unzureichend gerecht. Hier macht der Bundesrat keine konkreten Vorschläge, empfiehlt jedoch nachzubessern und zu prüfen, wie die Grunderwerbsteuer hier angepasst werden kann.

132 Vgl. Deutscher Bundestag, Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes, Drucksache 19/13437 vom 23.9.2019, Berlin, 2019.

133 Vgl. Deutscher Bundestag, Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes, Drucksache 19/13437 vom 23.9.2019, Berlin, 2019.

134 Vgl. Deutscher Bundestag, Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes, Drucksache 19/13437 vom 23.9.2019, Berlin, 2019.

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

136 Vgl. Deloitte, Bedeutung anstehender Änderungen des Grunderwerbsteuergesetzes für Immobilien Share Deals, URL: <https://www.deloitte-tax-news.de/unternehmensrecht/bedeutung-anstehender-aenderungen-des-grunderwerbsteuergesetzes-fuer-immobilien-share-deals.html> (Stand: 3.1.2020)

137 Vgl. Bundesrat, Stellungnahme des Bundesrates, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes, Drucksache 355/19 vom 20.9.2019, Berlin, 2019.

138 Vgl. Deloitte, Bedeutung anstehender Änderungen des Grunderwerbsteuergesetzes für Immobilien Share Deals, URL: <https://www.deloitte-tax-news.de/unternehmensrecht/bedeutung-anstehender-aenderungen-des-grunderwerbsteuergesetzes-fuer-immobilien-share-deals.html> (Stand: 3.1.2020)

139 Vgl. Bundesrat, Stellungnahme des Bundesrates, Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes, Drucksache 355/19 vom 20.9.2019, Berlin, 2019.



Die geplanten Maßnahmen der Reform machen Share Deals unattraktiver, vermögen diese jedoch nicht komplett einzudämmen. Die grundsätzlichen Probleme der alten Regelung bestehen weiterhin fort. Letztlich wird nur der Kreis verkleinert, für den entsprechende Konstruktionen attraktiv sind. Werden die Vorschläge des Bundesrats mit in das Reformvorhaben aufgenommen, werden zumindest zusätzliche Probleme vermieden, von einem erhöhten Verwaltungsaufwand abgesehen. Ganz grundsätzlich sind andere Gestaltungsformen einer Neuregelung von Share Deals denkbar. Interessant ist vor allem das französische Modell. Hier ist entscheidend, welchen Anteil das Immobilienvermögen am Firmenwert hat. Lediglich wenn der Immobilienwert der übernommenen Gesellschaft anteilig über 50% liegt, ist der Share Deal Grunderwerbsteuerpflichtig. Außerdem könnte eine differenzierte Behandlung von Gewerbeimmobilien und Wohnimmobilien wie in Spanien oder den Niederlanden sinnvoll sein.<sup>140</sup>

*geplante Reform  
ändert Situation  
grundsätzlich nicht*

An weiteren Reformoptionen für die Grunderwerbsteuer mangelt es überdies nicht.<sup>141</sup> Ein Freibetrag für einen Ersterwerb würde etwa die Kaufnebenkosten für selbstgenutztes Wohneigentum senken und könnte die niedrige Hauseigentümerquote erhöhen, würde allerdings in der Gesamtbetrachtung lediglich einem eingeschränkten Personenkreis einen steuerlichen Vorteil verschaffen. Fehlanreize, die für Länder aus dem Länderfinanzausgleich in Form des verwendeten durchschnittlichen Steuersatzes zur Ermittlung der Einnahmen bestehen, werden ebenfalls nicht angegangen – eine verpasste Chance.

*bessere Reform-  
optionen sind  
vorhanden*

## Die Auswirkungen des Klimapakets

Das Klimapaket, auf das sich Bundesregierung und Länder noch im Jahr 2019 geeinigt haben, wird sich in Teilen auf Bauwirtschaft, Wohnungsmärkte und Wohnnebenkosten der privaten Haushalte auswirken. Zu den einzelnen Maßnahmen zählen unter anderem die Förderung zur energetischen Gebäudesanierung und ein CO<sub>2</sub>-Preis, der den Gebäudesektor miteinbezieht. Vor allem der marktwirtschaftliche Ansatz einer Bepreisung negativer Externalitäten, so dass CO<sub>2</sub> effizient eingespart wird, ist zu begrüßen.

Ab dem Jahr 2021 soll mit einem Preis von 25 Euro pro Tonne in die CO<sub>2</sub>-Bepreisung für die nicht vom EU-Emissionshandelssystem (EU-ETS) erfassten Sektoren eingestiegen werden.<sup>142</sup> Dieser wird fossile Brennstoffe verteuern und soll zum effizienteren Energieeinsatz, zu Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Entwicklung klimaneutraler Technologien beitragen. Im Wohnbereich ist für viele private Haushalte daher mit höheren Nebenkosten in Form höherer Heizkosten zu rechnen. Im Gegenzug soll jedoch die EEG-Umlage schrittweise gesenkt werden. Außerdem sollen Wohngeldhaushalte durch zusätzliche Beträge entlastet werden. Insgesamt soll das Wohngeldvolumen um 10% steigen.<sup>143</sup> Die Erhöhung der Pendlerpauschale wirkt zwar dem Ziel der CO<sub>2</sub>-Einsparung entgegen, für die Wohnungsmärkte dürfte sie allerdings zum Teil entlastend wirken. Das weitere Umland von Metropolregionen (ab dem 21. Kilometer) bleibt damit attraktiv.

*höhere  
Nebenkosten für  
private Haushalte*

140 Vgl. Kunka Petkova und Alfons Weichenrieder, Grunderwerbsteuer: Eine Steuer für das 21. Jahrhundert? SAFE White Paper No. 58, Frankfurt am Main, 2019.

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

142 Vgl. Bundesregierung, Grundlage für CO<sub>2</sub>-Preis steht, URL: <https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/klimaschutz/nationaler-emissionshandel-1684508> (Stand: 8.1.2020)

143 Vgl. Bundesrat, Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung bei den Heizkosten im Wohngeld im Kontext der CO<sub>2</sub>-Bepreisung, Drucksache 6/20 vom 3.1.2020, Berlin, 2020.

Vom 1. Januar 2020 an gelten für das gesamte Jahrzehnt zusätzlich steuerliche Möglichkeiten zur Geltendmachung von Ermäßigungen bei energetischen Sanierungsarbeiten an selbstgenutztem Wohneigentum in Höhe von maximal 40.000 Euro über drei Jahre.<sup>144</sup> Da die Kapazitäten in der Baubranche zum einen bereits ausgelastet sind und sich Sanierungszyklen zum anderen über lange Zeiträume erstrecken, ist eine solch langfristige Möglichkeit zur Geltendmachung von Steuerermäßigungen sinnvoll.<sup>145</sup> So sollten sich Preiseffekte für Bauleistungen in diesem Bereich in Grenzen halten. Gleichwohl sind schnelle Erfolge der CO<sub>2</sub>-Einsparung im Gebäudebereich<sup>146</sup> kaum zu erwarten. Dies liegt nicht zuletzt an der hohen Mietquote in Deutschland. Für Mietwohnungen ist keine entsprechende Regelung geplant. Problematisch bleibt zudem, dass die Anreize des CO<sub>2</sub>-Preises bei Mietwohnungen größtenteils ins Leere laufen. Das liegt daran, dass bei einer energetischen Sanierung nach wie vor nur eine Teilüberwälzung auf Mieter möglich ist, speziell auf angespannten Wohnungsmärkten. Mieter sind jedoch volle Nutznießer geringerer Energiekosten. Es sollte daher sichergestellt werden, dass Vermieter ebenfalls Anreize für Investitionen in die Mietobjekte haben. Der Sachverständigenrat bringt daher statt einer Umlage der Kosten für die Sanierungsarbeiten einen Aufschlag entsprechend den Einsparungen auf die Miete ins Spiel.<sup>147</sup>

*Klimaschutzanreize  
laufen bei  
Mietwohnungen  
größtenteils ins  
Leere*

## Mietendeckel und Enteignungsdebatten: Sozialismus zurück in Berlin

Im Jahr 2019 hat sich die Wohnungsdebatte zunehmend emotionalisiert und ideologisiert. Bürgerinitiativen fordern, dass der Wohnungsmarkt stärker reguliert werden und der Staat eine größere Rolle spielen soll. Vorübergehend war sogar eine Diskussion um die Enteignung von Wohnungsunternehmen und Immobilienkonzernen entbrannt. Solche Enteignungen stellen im marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem der Bundesrepublik keine Option dar und haben in der freiheitlichen Gesellschaft nichts zu suchen. Der Schutz des Eigentums wird in Artikel 14 im Grundgesetz festgeschrieben. Eine Enteignung ist nur zum Wohle der Allgemeinheit zulässig, und selbst dann nur als ultima ratio.<sup>148</sup> Das kann etwa in Fällen von wichtigen Infrastrukturprojekten passieren, und dann nur gegen eine Entschädigung zu Marktpreisen.<sup>149</sup> Auf dem Wohnimmobilienmarkt ist die Lage jedoch eine völlig andere. Eine für die Allgemeinheit sehr teure Maßnahme kommt einem kleinen Teil der Gesellschaft zugute. Davon abgesehen, dass wohl jeder Cent der Steuereinnahmen anderswo sinnvoller investiert wäre, schafft eine solche Maßnahme hohe Rechtsunsicherheit und hat damit erheblichen Einfluss auf Investitionen.

*Enteignungen haben  
in der freiheitlichen  
Gesellschaft nichts  
zu suchen.*

144 Vgl. Deutscher Bundestag, Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Einführung eines Bundes-Klimaschutzgesetzes und zur Änderung weiterer Vorschriften, Drucksache 19/14948 vom 8.11.2019, Berlin, 2019.

145 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Aufbruch zu einer neuen Klimapolitik. Sondergutachten 2019, Wiesbaden, 2019.

146 Auffällig ist an dieser Stelle, dass der Gebäudebereich ausschließlich auf das Wohnsegment beschränkt ist. Nichtwohngebäude (Wirtschaftsimmobilien samt öffentlicher Immobilien) finden hier aktuell keine Berücksichtigung, obwohl auf diesen Gebäudetypus rund 36 Prozent des Gebäudeenergieverbrauchs entfallen (vgl. dena-Gebäudereport Kompakt 2019, Statistiken und Analysen zur Energieeffizienz im Gebäudebestand, S. 14 f.).

147 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Aufbruch zu einer neuen Klimapolitik. Sondergutachten 2019, Wiesbaden, 2019.

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

149 Vgl. Susanne Cassel und Tobias Thomas, Steigende Mieten durch mehr Wohnungen bekämpfen, ECONWATCH-Policy Brief Juli 2019, Berlin, 2019.

Der bereits im Oktober 2019 verabschiedete Mietpreisdeckel entspricht einer schleichenden Enteignung der Vermieter. Denn dieser erlaubt es den Eigentümern – ein Großteil sind private Kleinvermieter –, nur noch begrenzt über ihr Eigentum zu verfügen.<sup>150</sup> Der Marktentzug wirkt sich damit auf den Ertragswert der Immobilie aus, nicht selten genutzt, um privat für das Alter vorzusorgen. Im schlimmsten Fall drohen durch den Markteingriff Privatinsolvenzen.<sup>151</sup> Der Mietendeckel soll, sofern eine Normenkontrollklage vor dem Verfassungsgerichtshof vorab keinen Erfolg hat, am 1. März 2020 in Kraft treten und die Miete von Wohnraum zunächst für fünf Jahre deckeln. Obwohl Neubauprojekte bis zum Jahr 2014 ausgenommen werden, hat sich die Unsicherheit erheblich erhöht. Investitionen in Wohnimmobilien haben lange Planungs- und Finanzierungshorizonte. Zudem werden Mieteinnahmen fehlen, die Folgeprojekte finanzieren können.<sup>152</sup> Sanierungen, vor allem im aktuell so relevanten energetischen Bereich, dürften aufgeschoben werden. Erste Zahlen für das Jahr 2019 bestätigen diese Befürchtungen. Die Anzahl der neu erteilten Baugenehmigungen in Berlin ist im Zeitraum Januar bis September um 10,7% eingebrochen.<sup>153</sup> Zwar dürfte fehlendes Bauland zum Teil als Erklärung dienen, denn die Genehmigungen waren bereits im Jahr zuvor rückläufig; dennoch dürfte nicht zuletzt ein Rückgang der Investitionsbereitschaft eine Rolle spielen.

*Mietpreisdeckel entspricht schleichender Enteignung*

*Unsicherheiten senken Investitionsbereitschaft*

Der Mietpreisbremse ähnlich ist der rigide Mietendeckel, wenngleich viel radikaler, schlicht eine Maßnahme zur vermeintlichen Linderung der Symptome, die aus einer geänderten Nachfragesituation auf der einen und einer verfehlten Wohnungspolitik der vergangenen Jahre auf der anderen Seite resultiert. Er kreierte gleichermaßen das „Insider-Outsider-Problem“.<sup>154</sup> „Insider“, also Bestandsmieter und Personen, die im umkämpften Wohnungsmarkt zum Zuge kommen, werden begünstigt. Dies geschieht dadurch, dass die Marktallokation für Mietwohnungen ausgehebelt wird. Stattdessen greifen entweder andere, informelle Zuteilungsmechanismen, wie etwa der soziale Status, oder Mietwohnungen werden umgewandelt und dem Mietmarkt komplett entzogen und an Selbstnutzer verkauft. „Outsider“, die aus Platzgründen umziehen müssen oder zuziehen wollen, haben es schwer. Oftmals trifft das Personen, die sich auf dem Wohnungsmarkt ohnehin schwertun, vor allem die sozial und finanziell schwächeren Schichten. Durch den Wegfall des Preissignals kann es überdies zu Fehlbelegung von Wohnraum kommen. Haushalte leisten sich größere Wohnungen, als sie eigentlich benötigen; das verstärkt den Druck weiter. Zusätzlich wird befürchtet, dass die Mietendeckelung unkontrolliert hohe Kosten in der Verwaltung zur Überwachung und Durchsetzung nach sich ziehen wird. Das Argument, dass man sich mit dem Mietendeckel Luft verschaffen wolle und in der Zwischenzeit neue Wohnungen baut, überzeugt nicht. Stattdessen dürfte sich die Situation in der Zukunft weiter verschlimmern.<sup>155</sup>

*Mietpreisbremse macht aus Bestandsmietern Gewinner ...*

*... und aus Wohnungssuchenden Verlierer*

Es lässt sich zusammenfassen: Maßnahmen wie Enteignungen und Mietendeckel werden keinen Quadratmeter zusätzlichen Wohnraum generieren, aber schon

150 Vgl. Tino Schuppan, Der Mietendeckel in Berlin: Nativitäten, Populismus, Sozialismus, Verwaltung & Management 25(4), 188-193, 2019.

151 Vgl. Pekka Sagner und Michael Voigtländer, Volkswirtschaftliche Folgen des Berliner Mietendeckels, IW-Gutachten im Auftrag der CDU Fraktion Berlin, Köln, 2019.

152 Vgl. Pekka Sagner und Michael Voigtländer, Volkswirtschaftliche Folgen des Berliner Mietendeckels, IW-Gutachten im Auftrag der CDU Fraktion Berlin, Köln, 2019.

153 Vgl. Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, Weniger genehmigte Wohnungen von Januar bis September 2019 in Berlin, Pressemitteilung Nr. 242 vom 7. November 2019, Berlin, 2019.

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

155 Vgl. Tino Schuppan, Der Mietendeckel in Berlin: Nativitäten, Populismus, Sozialismus, Verwaltung & Management 25(4), 188-193, 2019.

*Markteingriffe zur  
Bekämpfung der  
Wohnungsnot  
ungeeignet*

*stattdessen Abbau  
der Regulierung  
erforderlich*

jetzt haben sie solchen potenziell zerstört. Durch Politik aus der sozialistischen Mottenkiste wird man die Wohnungsnot und Unzufriedenheit nicht langfristig lindern können. Mit radikalen Markteingriffen war man schon in den 1970er Jahren gescheitert. Stattdessen sollten die Maßnahmen auf der Angebotsseite ansetzen. Investitionen müssen für Bauunternehmen attraktiver gemacht werden, statt diese abzuschrecken. Es müssten Regulierungen abgebaut, Planungs- und Genehmigungskapazitäten aufgebaut und deutlich mehr Bauland ausgewiesen werden. Man sollte sich auf die Fähigkeiten des Marktes und die Knappheitssignale von Preisen verlassen. Um soziale Härtefälle aufzufangen, könnte das Wohngeld reformiert und damit für eine breitere Bevölkerungsgruppe zugänglich und dynamisiert werden. Gezielte Sozialwohnungsbauprojekte können außerdem die soziale Heterogenität in städtischen Wohnvierteln bewahren.<sup>156</sup>

---

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

# 2

## Frühjahrgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik-, Hotelimmobilien und Seniorenwohnen 2020

**Andreas Schulten, Alexander Fieback,  
Dierk Freitag, Sabine Hirtreiter, Tobias Kassner,  
Dr. Heike Piasecki, Oliver Rohr und  
Andreas Wiegner  
bulwiengesa AG**



## 2.1 Investment

Im vergangenen Jahr wurde das höchste je dokumentierte Investitionsvolumen in Deutschland mit Wirtschaftsimmobilien erreicht. Mit rund 72,6 Mrd. Euro ein Anstieg um 19% im Vergleich zu 2018. Das Volumen liegt sogar deutlich über dem Rekordjahr von 2007 mit rund 65 Mrd. Euro. Der Anteil der Portfolio-transaktionen hat sich im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht. 2019 wurden rund 21,4 Mrd. Euro in Wirtschaftsimmobilien-Portfolios investiert (29%), 2018 war es mit 15,2 Mrd. Euro ein Anteil von rund 25%.

*neuer Höchststand*

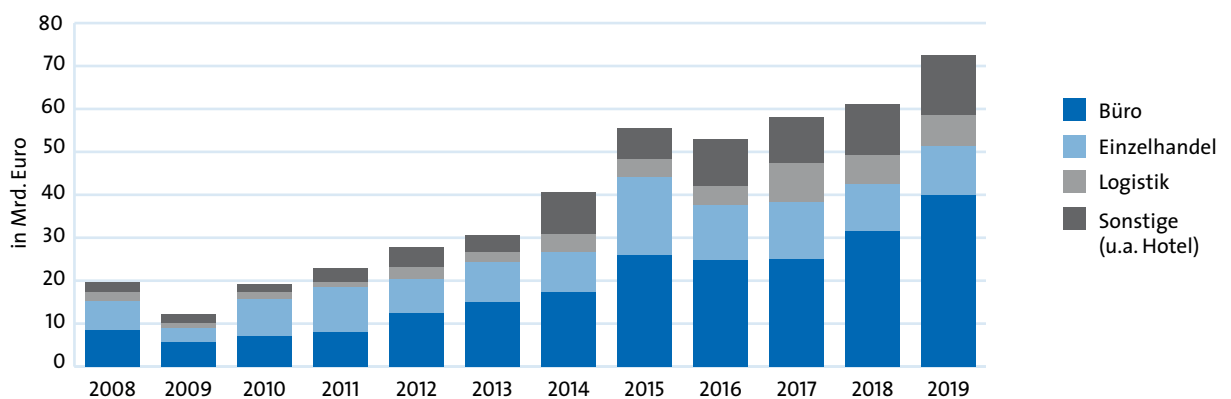
### 2.1.1 Investments nach Kapitalherkunft, Segmenten und Standorten

Hinsichtlich der Kapitalherkunft der Investoren gab es im Vergleich zu den Vorjahren keine größeren Verschiebungen. Der Anteil ausländischer Investoren lag 2019 bei rund 43%. US-amerikanische Investoren waren mit rund 13% am Gesamtumsatz am aktivsten, gefolgt von britischem Kapital mit einem Anteil von rund 5% und französischen Investoren mit rund 4%. Aus dem asiatischen Raum (gut 2%) waren Investoren aus Singapur mit rund 1,5 Mrd. Euro Anlagevolumen die stärkste Käufergruppe.

Büroimmobilien haben als einziges Immobiliensegment eine signifikante absolute und prozentuale Steigerung der Investments im Vergleich zum Vorjahr erfahren (+26%) auf 39,9 Mrd. Euro. Einzelhandelsimmobilien haben mit 11,5 Mrd. Euro nur einen marginalen Zuwachs verzeichnet (+6%), ebenso Logistikimmobilien mit einem Plus von 3% (7,1 Mrd. Euro). Bei Hotelimmobilien legte das Volumen aufgrund zahlreicher Großdeals auf rund 5,0 Mrd. Euro zu. Das entspricht einem Anstieg um rund 1 Mrd. Euro bzw. 27%.

*Büros verstärkt nachgefragt*

Abbildung 2.1: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2008 – 2019



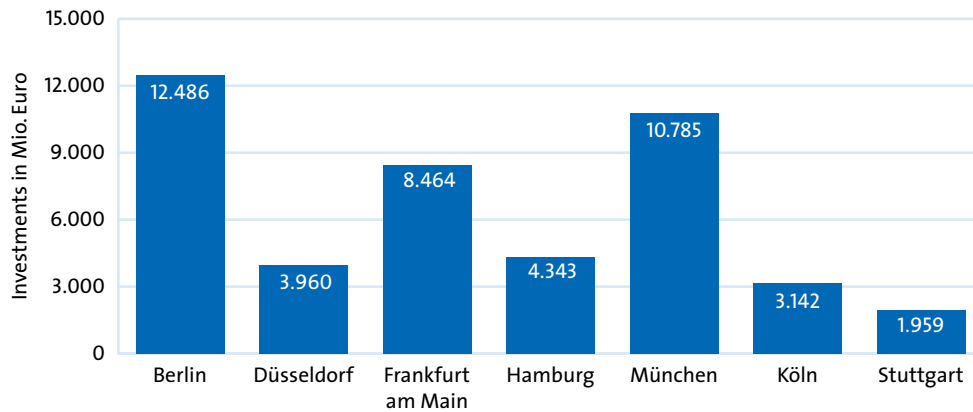
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In den A-Städten summierte sich das Investmentvolumen im Jahr 2019 auf rund 45,1 Mrd. Euro, der Anteil am Gesamtvolumen lag mit 62% in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Mit Berlin und München haben hier 2019 zwei Standorte die 10-Mrd.-Euro-Marke durchbrochen (Berlin 12,4 Mrd. Euro und München 10,8 Mrd. Euro). Frankfurt, welches 2018 erstmals über 10 Mrd. Euro lag, musste sich 2019 mit Platz drei und rund 8,5 Mrd. Euro zufriedengeben. Hamburg folgt auf Rang vier mit einem Minus von rund 16% im Vergleich zum Vorjahr



aufgrund der fehlenden Großabschlüsse. Düsseldorf liegt mit rund 4 Mrd. Euro auf Platz fünf, gefolgt von Köln mit 3,1 Mrd. Euro und Stuttgart mit 2,0 Mrd. Euro. In Stuttgart ist insbesondere die mangelnde Produktverfügbarkeit für den Rückgang um 20% im Vergleich zum Rekordjahr 2018 verantwortlich.

Abbildung 2.2: Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

### 2.1.2 Off-Market- und Share Deals

Zum institutionellen Investmentvolumen, das jährlich von den professionellen Akteuren aus der Finanz-, Makler- und Investorenbranche in Addition aller bekannt gewordenen Transaktionen ermittelt wird, kommt ein signifikantes Volumen an zusätzlichen Transaktionen hinzu, das sich allein schon aus der Differenz zu den Zahlen des Immobilienmarktberichts Deutschland der Gutachterausschüsse ergibt. Hier spielen Asset Deals<sup>1</sup> wie auch Share Deals<sup>2</sup> eine Rolle, also grundbuchrechtlich und von lokalen Gutachterausschüssen erfasste Transaktionen einerseits und Unternehmens(anteils)verkäufe, in denen ein nennenswerter Immobilienwert enthalten ist, andererseits.

In der zweiten Off-Market-Studie von HPBA wurde ein Modell entwickelt, das anhand vorliegender Daten aus unterschiedlichen Quellen und Kalkulationen den Gesamtzusammenhang des deutschen Immobilienmarktes darstellt, vergleicht und unbekannte Größen in diesem Kontext abschätzt. Das Ergebnis: Das durch Off-Market-Transaktionen erzielte Volumen für Wirtschaftsimmobilien lag 2018 zwischen 40 und 70 Mrd. Euro – zusätzlich zu den üblichen Transaktionsdaten des professionellen Marktes.

Im Modell der zweiten Off-Market-Studie wird das Share-Deal-Volumen bei Wirtschaftsimmobilien mit etwa 20 Mrd. Euro angenommen und bei Mehrfamilienhäusern und sonstigen Immobiliensegmenten wie Industrie, Infrastruktur etc. mit etwa 5 Mrd. Euro. Diese Annahme wird gestützt durch eine Befra-

*Off-Market-  
Transaktionen 2018  
im Wert von 40 bis  
70 Mrd. Euro*

- 1 Verkauf mit einem notariell beglaubigten Grundbucheintrag und dokumentiert von lokalen Gutachterausschüssen für Grundstückswerte. Valide Daten hierzu werden vom Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse (AK OGA) alle zwei Jahre im Immobilienmarktbericht Deutschland veröffentlicht. Auch die amtliche Statistik zu den Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer stützt wegen der Verbindung zum Grundbuch dieses Datengerüst der Gutachterausschüsse. Erste Aussagen zum Gesamtvolumen des Marktes im Jahr 2018 liegen bei ca. 270 Mrd. Euro.
- 2 (Anteils-)Verkauf einer Firma, die in hohem Maße durch ihr Immobilienvermögen definiert ist. Zum Volumen der Share Deals liegen nur sehr wenige valide Daten vor, sodass lediglich Schätzungen von Eigentümern und Maklern grobe Anhaltspunkte liefern. Vieles weist darauf hin, dass Share Deals bei Wirtschaftsimmobilien und großen Wohnportfolios gebräuchlicher sind als bei kleinteiligen Privatgeschäften mit Wohneigentum.

gung unter einer repräsentativen Stichprobe von Immobilieninvestoren, nach der im Durchschnitt 31% der professionellen Investoren Share Deals praktizieren.

Das Volumen der Share Deals wird dennoch nur vorsichtig mit einer sehr weiten Spanne von 10 bis 30 Mrd. Euro für 2018 angegeben, weil dieser valide ermittelte Anteil über alle Akteure noch nicht an einzelne Assetgrößenklassen angelegt werden kann. Ein ähnlich hoher Wert dürfte für 2019 gelten.

*Share-Deal-  
Transaktionen 2018  
zwischen 10 und 30  
Mrd. Euro*

Bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien kann man professionelle Transaktionen und von Gutachterausschüssen gemeldete Daten recht verlässlich gegenüberstellen. Schwieriger wird es in den nicht unbedeutenden anderen Kategorien. Alle validen Daten zusammengefasst, ordnet das Strukturmodell der Off-Market-Studie diesen ein Volumen von rund 18 Mrd. Euro zu. Zunächst noch mit Hinweis auf eine große Spannbreite, die künftig Schritt für Schritt, auch mit politischer und verwaltungsorganisatorischer Hilfe, eingengt werden muss.

Wichtig für die umfängliche Transparenz sind sowohl die lokalen Gutachterausschüsse, besonders dann, wenn sie stringent und koordiniert an Obere Gutachterausschüsse und den AK OGA (Arbeitskreis Oberer Gutachterausschüsse) berichten. Hierfür bedarf es politischer Weichenstellungen, um die Ausschüsse personell ausreichend auszustatten und im föderalen System zu harmonisieren. Gleichzeitig sind aber auch die privaten Akteure wie Finanzinstitute, Investoren und Makler von Bedeutung, um erfolgte Share Deals konsequent zu erfassen und in ihren Strukturen transparenter zu machen.

### 2.1.3 Ausblick Investmentmarkt 2020

2019 dürfte der Investment Peak erreicht worden sein, für 2020 wird jedoch weiterhin mit einem dynamischen, hochaktiven Marktgeschehen gerechnet. Mit dem geplanten Verkauf der real-SB-Warenhäuser durch die Metro oder der geplanten Übernahme des TLG-Portfolios im Rahmen der geplanten Fusion von TLG und Aroundtown sind bereits zwei Großtransaktionen in der Bearbeitung. Darüber hinaus kann aufgrund des hohen Preisniveaus und der weiterhin hohen Nachfrage damit gerechnet werden, dass einige Bestandshalter Portfoliovereinigungen durchführen.

*Investment Peak  
erreicht, ...*

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

*... aber Nachfrage  
bleibt hoch*

### 2.2 Büromarkt

#### 2.2.1 Einleitung

*steigende Bürobeschäftigtenzahlen, ...*

Der tertiäre Sektor, besonders in allen Feldern der Beratung und der digitalen Transformation, ist der bei weitem wichtigste Treiber des lang anhaltenden deutschen Wirtschaftsaufschwungs. Fast alle deutschen Städte profitieren in den letzten Jahren von steigenden Bürobeschäftigtenzahlen und sehen darin Chancen für einen nachhaltigen Strukturwandel. Auch in den letzten Monaten, als gerade die deutsche Automobilindustrie und der Maschinenbau eine Schwächephase zeigten, erwies sich der Dienstleistungssektor stabilisierend und war Garant für eine weiter steigende Kaufkraft, besonders in den Städten. Insofern sind die jeweiligen lokalen Büroimmobilienmärkte auch in Zukunft wichtiger Indikator und Impulsgeber zugleich für die wirtschaftliche Transformation Deutschlands.

#### 2.2.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Bürobeschäftigtenentwicklung und ihre Struktur ist nicht nur ein starker Trendindikator für die regionale Wirtschaftskraft, sondern auch ein äußerst relevanter Immobilienmarktindikator. Die positive Entwicklung der Erwerbstätigkeit und der damit verbundene Anstieg der Beschäftigtenzahlen im Bürosektor lassen sich somit nahezu unmittelbar auch am Büromarktgeschehen ablesen.

*... vor allem in den A-Städten*

Insbesondere in den A-Städten setzt sich die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fort. Die Metropolen profitieren durch ihre innerstädtische Infrastruktur sowie Bildungsangebote am stärksten vom Zuzug hochqualifizierter Arbeitnehmer und damit von einem Anstieg der Bürobeschäftigung. Im Mittel der letzten fünf Jahre weist Berlin mit +16% dabei das mit Abstand höchste Wachstum auf, deutlich vor den ebenfalls dynamischen Standorten München mit +12,4% sowie Frankfurt und Köln mit je +11% (vgl. Abbildung 2.41, Anhang S. 149).

Auch für die B-Standorte zeichnet sich ein Anhalten der Entwicklung aus dem vergangenen Jahr ab. Das Wachstum und auch der Anteil an allen Bürobeschäftigten befinden sich weiter im Aufwärtstrend. Insbesondere Leipzig, Münster und Essen zeigen dabei die größte Prosperität, annähernd auf dem Niveau der A-Städte.

Außerhalb der größeren Büromärkte ist die Entwicklung deutlich weniger dynamisch und teils auch rückläufig. Einzig an Universitätsstandorten oder Städten mit dominanten Ankernutzern deckt sich die Entwicklung mit denen der A- und B-Standorte.

#### 2.2.3 Aktuelle Entwicklungen

##### Transaktionsgeschehen

Getragen von zahlreichen Großtransaktionen, sowohl im Portfoliobereich als auch bei den Einzeldeals, konnten Büroimmobilien ihre Spitzenposition bei den Assetklassen weiter ausbauen. Der Anteil bei den Einzeltransaktionen beläuft

sich auf über 60%, insgesamt summiert sich das Büroinvestmentvolumen auf rund 55% des Gesamtvolumens oder knapp 40 Mrd. Euro. Dies ist der höchste je dokumentierte Wert. Die hohe Relevanz des Bürosektors für den Investmentmarkt hat mehrere Gründe. An dieser Stelle ist die hohe Nachfrage auf der Nutzerseite zu nennen, verbunden mit einem stetigen Mietwachstum in den letzten Jahren und dem geringen bzw. sukzessive gesunkenen Flächenleerstand. Hinzu kommt die gestiegene Produktverfügbarkeit aufgrund der angezogenen Neubautätigkeit in den letzten Jahren sowie die weiterhin überwiegend positiven wirtschaftlichen Rahmendaten, insbesondere in Bezug auf die für die Büroflächennachfrage relevanten Branchen (Software/IT, eCommerce, Informations- und Kommunikationstechnologie etc.). Ein weiterer Aspekt, welcher das Bürosegment als Investmentprodukt stützt, sind die höheren Investitionsvolumen pro Einzelobjekt im Vergleich zu den anderen Segmenten der Wirtschaftsimmobilien. So wurden allein bei den Einzeltransaktionen im Bürosegment insgesamt 76 Abschlüsse im Jahr 2019 dokumentiert, die über der 100-Mio.-Euro-Marke lagen. Über 500 Mio. Euro gab es immer noch neun Transaktionen. Hingegen sind bei Handelsimmobilen – abgesehen von Geschäftshäusern in sehr guten Lagen – derzeit lediglich Fachmärkte, Fachmarktzentren und Nahversorgungseinrichtungen mit einem klaren Fokus auf den periodischen Bedarf bei den Investoren beliebt. In diesem Segment liegen die Investitionsvolumen für Einzelobjekte selten über 40 Mio. Euro.

*höhere Investitionsvolumen pro Einzelobjekt*

Die spektakulärsten Bürodeals gingen alle zum Jahresende über die Bühne. So wurde „The Squire“ an die britische AGC Equity Partners Limited verkauft. Nachdem Blackstone die auf einem Erbpachtgrundstück errichtete Immobilie am Frankfurter Flughafen im Jahr 2016 im Rahmen der Abwicklung der IVG mit einem Buchwert von rund 680 Mio. Euro erworben hatte, wurden 2019 bei ihrem Verkauf rund 950 Mio. Euro erzielt. Der größte Einzeldeal des Jahres war der Verkauf des Ensembles „Am Tucherpark“ in München, welches neben einem Hotel überwiegend aus Verwaltungsgebäuden besteht, die von der Unicredit Group und deren Tochtergesellschaften genutzt werden. Es ging für rund 1,1 Mrd. Euro an ein Konsortium aus Commerz Real und Hines. Die neun Gebäude stammen überwiegend aus den 1980er Jahren. Der hohe Preis ist insbesondere aufgrund des Neubaupotenzials auf dem Gelände erklärbar. Die meisten Großdeals des Jahres wurden in Berlin getätigt. Die Projekte Fürst, Stream und EDGE East Side Tower erzielten alle einen Preis über 500 Mio. Euro und wurden als Forward Deals getätigt.

*große Deals vor allem in Berlin*

Im Portfoliobereich sind insbesondere drei sehr unterschiedliche Deals für den Büromarkt erwähnenswert. Das absolute Schwergewicht des Jahres war die Übernahme des kanadischen Dream Global REIT durch Blackstone für rund 3,1 Mrd. Euro. Ein Großteil des Portfolios besteht aus Immobilien, die von der Deutschen Post/DHL genutzt werden. Neben Büroflächen sind hier auch Lagerflächen vorhanden. Die Gebäude liegen zum Teil deutlich abseits der großen Metropolen.

Mit dem Millennium-Portfolio, das zu rund 70% aus Büroimmobilen besteht, wurde ein klassisches Core-Portfolio, welches fast ausschließlich in zentralen Lagen der A-Standorte liegt, mit einem sehr großen Investoreninteresse veräußert. Bei dem Portfolio handelt es sich um den kompletten Immobilienbestand der Lebensversicherung Generali. Das Omega-Portfolio, das die Restbestände eines der ersten offenen Publikumsfonds Deutschlands (EUROimmoProfil) enthielt, ist hingegen eher dem Segment Core+ bzw. Value-add zuzuordnen. Die

meist großen Büroobjekte, die überwiegend in B- und C-Standorten liegen, stammen aus den 1990er Jahren und wurden teilweise für Single Tenants konzipiert. Die HVB Immobilien nutzte hier die guten Marktbedingungen für den Abverkauf an die österreichische IMFAAR. Vor dem Closing der Transaktion wurde ein Großteil der Objekte an Peakeside weitergereicht.

Abbildung 2.3: Top-Bürotransaktionen in den A-Städten, 2019

Stadt	Objekt	Teilraum/ Stadtbezirk	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	Preis in Mio. Euro	Euro/m <sup>2</sup>
München	Tucherpark	Cityrand/ Schwabing	Commerz Real/ Hines	UniCredit Group	148.000	1.100	7.400
Frankfurt am Main	The Sqaire	Flughafen	AGC Equity Partners	Blackstone	141.342	950	6.720
Berlin	Fürst	Ku'damm/ Charlottenburg	Ionview Holdings	Mikhail Opengeym	110.000	> 700 <sup>1</sup>	6.363
München	Die Macherei	Zamdorf/ Moosfeld	Bayerische Versorgungs- kammer	Art-Invest/ Accumulata	74.000	670	9.000
Frankfurt am Main	Die Welle	Banken- viertel/ Westend	Invesco Real Estate	AXA/Pensions- fonds Utland	80.500	620	7.700
Berlin	EDGE East Side	Mediaspree/ Friedrichshain	Allianz/ Universal	Edge Technologies	63.000	ca. 600	9.623
Berlin	Stream	Mediaspree/ Friedrichshain	PGIM Real Estate	SIGNA Holding	47.000	ca. 500	10.600
Köln	Technisches Rathaus	Deutz	GEG German Estate	Mirae Asset Global	108.000	500	4.630
Stuttgart	Königsbau Passagen	City/Mitte	Antirion SGR/ Poste Italiane	Evans Randall	45.000	280	6.220
Hamburg	Bleichenhof	City/Mitte	Ärzteversor- gung Nieder- sachsen	Quantum Immobilien	18.600	160	8.600
Düsseldorf	Herzog- terrassen	City Süd/ Bezirk 03	Godewind	Blackstone	55.700	140	2.500

<sup>1</sup> nur Anteil

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

*80% der  
Transaktionen in  
den A-Städten*

Die A-Standorte vereinigten rund 80% des Transaktionsvolumens des Bürosegments auf sich. Dieser Anteil innerhalb des Bürosegments schwankt seit Jahren nur leicht, dies unterstreicht die Dominanz der A-Standorte für den Investmentmarkt im Bürobereich. Im Vergleich zum Vorjahr stieg das Transaktionsvolumen in den A-Standorten um 30% von 24,7 auf 32,1 Mrd. Euro. In den B-Märkten überschritt das Umsatzvolumen 2019 erstmals die Marke von 4 Mrd. Euro. Sowohl C- als auch D-Standorte konnten absolut leichte Zugewinne verbuchen, blieben aber deutlich unter der 2-Mrd.-Euro-Marke. Abseits der größeren Städte ist das Investmentgeschehen im Bürosegment weiterhin von geringerer Bedeutung.

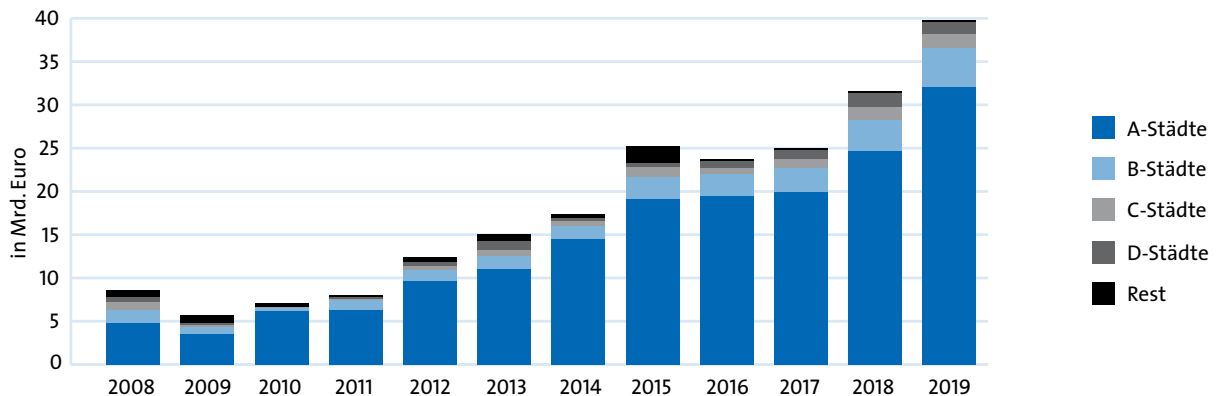
Abbildung 2.4: Büroportfolios, 2019

Portfolio	Anzahl der Objekte	Nutzungsarten	Käufer	Verkäufer	Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	Preis in Mrd. Euro
Deam Global	122	Büro/Logistik	Blackstone	Dream Global	1.210.000	3,1
Millennium	49	Büro/ Einzelhandel/ Wohnen	Commerz Real	Generali Versicherung AG	352.000	2,75
Omega	32	Büro	IMFARR Beteiligungs GmbH	HVB Immobilien AG	410.000	0,8

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Bei den B-Standorten liegt Nürnberg mit einem Umsatzvolumen im Bürosegment von rund 800 Mio. Euro an erster Stelle. Hierfür waren insbesondere drei Großtransaktionen verantwortlich: der Ankauf des neuen GfK Headquarters durch HanseMerkur für rund 165 Mio. Euro sowie des Büroteils der Projektentwicklung Tafelhof Palais am Hauptbahnhof durch BMO für ca. 135 Mio. Euro und der AIR-Campus im dezentralen Büroteilraum Nordostpark durch NAS Invest für rund 100 Mio. Euro. Danach folgen Essen, Hannover und Leipzig mit Volumen bereits unter 500 Mio. Euro.

Abbildung 2.5: Büroinvestmentvolumen nach Städteklassen, 2008 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

## Flächenumsatz

Angesichts des anhaltenden Bürobeschäftigtenwachstums konnte auch im Jahr 2019 eine rege Nachfrage auf dem deutschen Büroflächenmarkt verzeichnet werden. Der Flächenumsatz für die von bulwiengesa kontinuierlich untersuchten 127 Büromärkte (nur reine Stadtgebiete) lag 2019 bei knapp 6,1 Mio. m<sup>2</sup> Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) und damit ca. 8,7% höher als das 10-Jahresmittel. Dabei verhinderte der Angebotsmangel, insbesondere in A- und B-Städten, ein besseres Ergebnis. Mittlerweile weisen 16 der 21 A- und B-Standorte kritische Leerstandsquoten unterhalb einer gesunden Angebotsreserve von

ca. 4% bis 5% des Flächenbestands auf. Folgerichtig wurden die Umsatzergebnisse der Jahre 2017 und 2018 mit ca. 6,7 Mio. bzw. 6,3 Mio. m<sup>2</sup> MFG<sup>3</sup> nicht erreicht (vgl. Abbildung 2.42, Anhang S. 149).

*Flächenumsatz in A-Städten gestiegen, in B-Städten gesunken*

Die sieben A-Standorte (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) vereinten einen Umsatz von ca. 3,7 Mio. m<sup>2</sup> MFG bzw. rund 60% des Gesamtvolumens der 127 Marktstädte<sup>4</sup> auf sich. Das Vorjahresniveau konnte damit um knapp 100.000 m<sup>2</sup> MFG (+2,4%) übertroffen werden.

In den übrigen Stadtkategorien wurden die Ergebnisse des Vorjahres nicht erreicht. Am stärksten fiel der Rückgang in den B-Städten aus, wo rund 150.000 m<sup>2</sup> (-11,9%) weniger umgesetzt wurden. Der Flächenumsatz summierte sich auf ca. 1,2 Mio. m<sup>2</sup> MFG und lag damit ungefähr auf dem 5- bzw. 10-Jahresniveau.

*Umsatzplus in Berlin, Düsseldorf und Stuttgart*

Innerhalb der sieben A-Städte konnten z.T. beträchtliche Verschiebungen festgestellt werden. Spitzenreiter bleibt Berlin, wo mehr als 1 Mio. m<sup>2</sup> MFG (+26,6% im Vergleich zum Vorjahr) umgesetzt wurden. Auch Düsseldorf (465.000 m<sup>2</sup> MFG, +40,5%) und Stuttgart (+44,1%) verzeichneten ein deutliches Umsatzplus. In Frankfurt (512.000 m<sup>2</sup> MFG, -13,5%), Hamburg (540.000 m<sup>2</sup> MFG, -5,3%) und Köln (285.000 m<sup>2</sup> MFG, -5,0%) kam es hingegen zu Rückgängen. Die stärksten Einbußen musste München hinnehmen, wo sich der Flächenumsatz im Stadtgebiet um 32,0% auf rund 520.000 m<sup>2</sup> verringerte. Induziert sind diese Rückgänge neben dem ausgeprägten Flächenmangel vereinzelt auch durch die konjunkturellen Aussichten, die mit etwas zeitlichem Versatz moderat auf die Flächennachfrage durchschlagen.

*Vorvermietung in A-Städten deutlich gestiegen*

In der Folge ist der Anteil von Projektanmietungen und Vermietungen im Bau in den A-Städten nochmals deutlich gestiegen. Mit insgesamt ca. 1,1 Mio. m<sup>2</sup> (+22,3% zum Vorjahr) ist ein neuer Höchstwert der letzten Dekade erreicht.

Ausschlaggebend für die Entwicklung war in erster Linie das starke Wachstum bei den Vorvermietungen, welche um annähernd 29% auf rund 600.000 m<sup>2</sup> zulegten. Herausragend ist dabei der Anteil von Berlin, wo knapp 40% aller Vorvermietungen der A-Städte verbucht wurden. Insgesamt lag der Anteil von Vermietungen in Projektentwicklungen am gesamten Berliner Flächenumsatz bei knapp 46%.

In Düsseldorf konnte die Vorvermietungsleistung mit knapp 84.000 m<sup>2</sup> mehr als verdoppelt werden. In Stuttgart summierten sich die Projektanmietungen auf knapp 86.000 m<sup>2</sup>, nachdem im Vorjahr in dieser Kategorie nahezu keine Aktivität verzeichnet wurde.

Die anderen Standorte zeigten sich stabil oder verzeichneten projektbedingt z.T. deutliche Rückgänge. In München gingen die Vorvermietungen um ca. 73% auf knapp 40.000 m<sup>2</sup> zurück. In Hamburg fiel der Rückgang mit ca. 12% auf 69.000 m<sup>2</sup> deutlich moderater aus. In diesen Standorten lag der Anteil der Vermietungen im Bau deutlich höher als in der Vergangenheit (vgl. Abbildung 2.43, Anhang S. 149).

3 Die 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.

4 Die 127 Städte wurden von der bulwiengesa entsprechend ihrer funktionalen Bedeutung für den internationalen, nationalen, regionalen oder lokalen Immobilienmarkt in 7 A-, 14 B-, 22 C- und 84 D-Städte untergliedert.



In den 14 B-Standorten summierte sich die Vorvermietungsleistung auf ca. 150.000 m<sup>2</sup> MFG und blieb damit deutlich hinter den hohen Volumen der letzten drei Jahre zurück, in denen im Mittel annähernd 200.000 m<sup>2</sup> MFG durch Projektanmietungen generiert wurden. Der Vorvermietungsumsatz lag dennoch deutlich über dem Langfristmittel von 100.000 m<sup>2</sup> MFG.

*B-Städte mit rückläufiger Vorvermietung*

Auch die Vermietungen in Projektentwicklungen lagen hier wieder deutlich über dem 10-Jahresmittel, wenngleich das Volumen etwas hinter dem der vergangenen Jahre zurückblieb.

In den C- und D-Standorten vollziehen sich Veränderungen der Nachfragestrukturen nur sehr langsam. Die Märkte sind weiterhin stark eigennutzergeprägt und die Vermietungen konzentrieren sich überwiegend auf den Bestand.

Sukzessive zeichnet sich jedoch ab, dass sich die Nachfrage stärker auf den modernen Bestand bzw. Neubauten fokussiert, da der Mietpreis nicht mehr der ausschlaggebende Faktor ist, wie sonst an kleineren Standorten üblich. Auch Verlagerungen aus den größeren Standorten spielen hierbei eine Rolle.

Soweit solche Flächen spekulativ in Bau gehen, werden diese aber recht schnell und spätestens sechs Monate nach Fertigstellung komplett absorbiert. Geringe Leerstände, eine steigende Nachfrage und eine weniger stark ausgeprägte Preisensibilität bieten hierfür gute Rahmenbedingungen.

Im laufenden Jahr dürfte sich der Büroflächenumsatz reduzieren und die Marke von 6 Mio. m<sup>2</sup> MFG umgesetzter Bürofläche das erste Mal seit 2015 unterschreiten. Es steht zu befürchten, dass angesichts der nachlassenden Konjunktur Expansionsbestrebungen von Unternehmen auch einmal aufgeschoben und erst zu einem späteren Zeitpunkt umgesetzt werden. Darüber hinaus stellt der akute Flächenmangel weiterhin den limitierenden Faktor in Bezug auf die Flächenachfrage dar, weswegen der Anteil der Projektanmietungen und Vermietungen im Bau tendenziell weiter ansteigen wird. Insgesamt ist damit ein Umsatzergebnis oberhalb des Langfristmittels zu erwarten.

*Ausblick 2020: Rückgang des Büroflächenumsatzes*

## Angebot

### Neubaufächenproduktion

Die Neubaufächenproduktion in den 127 Büromärkten lag 2019 bei ca. 2,37 Mio. m<sup>2</sup> MFG und stellt damit den höchsten Wert des letzten Jahrzehnts dar. Damit wurden auch die hohen Fertigstellungszahlen von 2009 und 2010 mit jeweils rund 2,0 Mio. m<sup>2</sup> MFG deutlich übertroffen.

*hohe Neubauproduktivität, vor allem in den A-Städten*

Die sieben A-Städte verzeichnen dabei naturgemäß die größte Dynamik. Die im Mittel mehr als 180.000 m<sup>2</sup> MFG Neubauvolumen liegen deutlich über dem Vorjahresniveau (+65,8%) und dem 10-Jahresschnitt (+52,1%).

Getrieben wird diese Entwicklung überwiegend durch die große Prosperität in Berlin und München, wo mit 380.000 bzw. 290.000 m<sup>2</sup> MFG die höchste Neubauproduktivität registriert wurde. In Frankfurt und Köln summierten sich die Fertigstellungen auf ca. 168.000 und 114.000 m<sup>2</sup> MFG, wodurch das langjährige Mittel deutlich übertroffen wurde. Düsseldorf und Stuttgart blieben jeweils unterhalb der Marke von 80.000 m<sup>2</sup> MFG und bewegten sich damit auf dem Niveau des 10-Jahresmittels (vgl. Abbildung 2.44, Anhang S. 150). Trotz deut-

lich steigender Fertigstellungszahlen ist auf der Angebotsseite keine Entspannung erkennbar. Der überwiegende Teil der für den Vermietungsmarkt bestimmten Büroobjekte erreichte binnen Jahresfrist eine Vollvermietung.

*rege Neubautätigkeit auch in B- und C-Städten*

Die 14 B-Standorte schrieben den positiven Trend der jüngeren Vergangenheit fort und erreichten mit insgesamt ca. 490.000 bzw. im Mittel 35.000 m<sup>2</sup> MFG fertiggestellter Bürofläche den Höchstwert der vergangenen Dekade. Entscheidend für diese Entwicklung sind die gute Nachfragesituation für Büroflächen, bedingt durch die positive Bürobeschäftigtenentwicklung, sowie der zunehmende Angebotsmangel. Mit Ausnahme von Bochum, Duisburg und Münster, deren Neubauvolumen unterhalb von 10.000 m<sup>2</sup> MFG lagen, erreichten alle B-Standorte Werte über dem 10-Jahresschnitt.

Die 22 C- und 84 D-Standorte sind größtenteils durch ein lokales bis regionales und eher kleinteiliges Marktgeschehen gekennzeichnet. Die Neubauaktivität wird hier stärker als in A- und B-Städten durch Eigennutzungen beeinflusst, spekulative Bautätigkeit bildet hier die Ausnahme. Die C-Städte verbuchten mit rund 282.000 m<sup>2</sup> MFG Büroflächenneuzugang einen Zuwachs um ca. 18,5% im Vergleich zum 10-Jahresdurchschnitt. In den D-Städten wurde mit knapp 335.000 m<sup>2</sup> MFG das Langfristmittel um 4,5% unterschritten.

Ausgehend von den konkreten Fertigstellungspipelines für A- und B-Standorte kann auch im laufenden Jahr mit einem hohen Fertigstellungsvolumen auf den deutschen Büromärkten gerechnet werden, das erkennbar über dem 10-Jahresmittel von knapp 1,8 Mio. m<sup>2</sup> MFG liegen wird. Die steigenden Baupreise sowie der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften schlagen damit noch nicht so deutlich durch wie ursprünglich angenommen, da ein Großteil der Projekte bereits final angestoßen wurde bzw. sich in fortgeschrittener Bauphase befindet. Perspektivisch dürften sich diese Faktoren neben der nachlassenden Dynamik hinsichtlich der Bürobeschäftigtenentwicklung aber hemmend auf die Neubautätigkeit auswirken und tendenziell zu niedrigeren Fertigstellungszahlen führen.

### Leerstand

*Leerstand weiter gesunken*

Auch 2019 hat sich die Leerstandsreduktion in den 127 deutschen Büromarkstädten weiter fortgesetzt. In Summe weisen die Standorte nunmehr 6,6 Mio. m<sup>2</sup> MFG vakante Flächen auf, was einer Quote von 3,5% entspricht. Diese liegt fast 60 Basispunkte unter dem Vorjahresniveau. Die Nettoabsorption des vergangenen Jahres beträgt wie im Vorjahr 1,1 Mio. m<sup>2</sup> MFG.

Bezieht man den Flächenumsatz 2019 ein, ergibt sich ein Quotient aus Leerstand und Umsatz von knapp 1,06. Dies bedeutet eine theoretische Aufmietungsdauer (bei unterstellter 100% Nettoabsorption) von etwas mehr als einem Jahr bis zur gesamten Vermietung der Leerstandsflächen in Deutschland.

*A-Städte deutlich unter der Fluktuationsreserve*

Eine besondere Dynamik beim Leerstandsabbau weisen in diesem Kontext die A-Standorte auf. Im Durchschnitt liegt die Leerstandsquote mit 2,8% mittlerweile deutlich unterhalb klassischer Fluktuationsreserven, weswegen vielerorts von einer nahezu Vollvermietung gesprochen wird (vgl. Abbildung 2.45, Anhang S. 150). Deutlich wird dies auch im hohen und sukzessive weiter steigenden Anteil von Vermietungen in Projektentwicklungen.

Besonders kritisch ist die Situation in Berlin und München, wo der Leerstand mit 1,3% und 1,4% nur noch leicht oberhalb der 1%-Marke liegt. Der Leer-

stands-Umsatz-Quotient beträgt hier jeweils ca. 0,25, was gerade einmal einem Vierteljahr entspricht.

Die anderen A-Städte zeigen vergleichbare Trends mit leicht geringerer Dynamik. Auch in Hamburg (2,9%), Köln (2,3%) und Stuttgart (1,9%) liegt das Flächenangebot unterhalb einer gesunden Angebotsreserve, die die Funktionsfähigkeit des Immobilienmarktes gewährleistet. Einzig Frankfurt (6,5%) und Düsseldorf (6,0%) weisen noch überdurchschnittliche Leerstände auf, wenn gleich auch diese sukzessive fallen.

In den B-Städten verläuft die Entwicklung sehr ähnlich. Das Leerstandsniveau liegt hier durchschnittlich bei 3,1% und damit 70 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Insbesondere Münster und Wiesbaden zeigen dabei äußerst geringe Leerstände unterhalb von 2%. Mit Dresden (5,1%) und Leipzig (6,2%) weisen die beiden ostdeutsche B-Städte zwar noch überdurchschnittliche Leerstände auf, aber auch hier ist der Trend stark sinkend.

*weiterer  
Leerstandsabbau  
auch in B- und  
C-Städten*

In den C- und D-Städten liegen die Leerstandsquoten binnen Jahresfrist bei 3,9% und 5,1%, was einem Rückgang um 60 bzw. 30 Basispunkte im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

2020 dürfte sich das Büroflächenangebot trotz weiterhin hoher Bautätigkeit bei gleichzeitig sich etwas abschwächender Wachstumsdynamik bei der Bürobeschäftigung auf dem derzeitigen niedrigen Niveau stabilisieren. Ausschlaggebend hierfür sind die bereits hohen Vermietungsstände in den Projekten, die den Märkten im laufenden Jahr zugeführt werden. Ausgehend von dem Mangel, insbesondere an modernen Büroflächen in den wichtigsten Büromärkten Deutschlands, kann den derzeit noch zur Verfügung stehenden Flächen bis zur Fertigstellung eine gute Absorptionsprognose in Aussicht gestellt werden.

### Mietentwicklung

Infolge der immer angespannteren Angebots-Nachfrage-Relation hält der aktuelle Marktzyklus mit stetig steigenden Mieten im neunten Jahr in Folge an. Besonders deutlich wird der Nachfrageüberhang bei den Spitzenmieten, die insbesondere in den Metropolen teils sehr große Sprünge machen.

Bei den A-Städten lag der gewichtete Durchschnitt der Spitzenmiete Ende 2019 bei ca. 33,90 Euro/m<sup>2</sup> MFG, im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg von 9,7%. In den B-Städten betrug der Durchschnittswert Ende 2019 15,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG. Er lag damit ca. 4,3% über dem Vorjahreswert. In den C- und D-Standorten stieg die Spitzenmiete um 3,4% bzw. 2,1% auf 13,40 Euro/m<sup>2</sup> MFG bzw. 10,50 Euro/m<sup>2</sup> MFG (vgl. Abbildung 2.46, Anhang S. 150).

*Mieten weiter  
gestiegen*

Erneut positioniert sich die Bundeshauptstadt Berlin als Bürostandort mit der dynamischsten Entwicklung. Die Spitzenmiete stieg sehr deutlich auf 39,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG und damit um 16,4% gegenüber dem Vorjahr und knapp 63% im Verlauf der letzten fünf Jahre. Auch in den übrigen A-Standorten konnten durchweg Mietpreissteigerungen verzeichnet werden, allerdings blieben diese deutlich hinter dem Berliner Niveau zurück.

Die höchste Spitzenmiete wird weiterhin in Frankfurt am Main erzielt. Mit 41,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG (+3,8% zum Vorjahr) ist die Mainmetropole der einzige Standort, der die 40-Euro-Marke durchbricht. München belegt mit 39,50 Euro/m<sup>2</sup> MFG

(+3,5%) den zweiten Rang, gefolgt von Berlin mit 39,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG (+16,4%), Hamburg mit 29,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG (+5,5%), Düsseldorf mit 26,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG (+2,0%), Köln mit 23,50 Euro/m<sup>2</sup> MFG (+6,8%) und Stuttgart mit 23,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG (+4,5%).

Auch unter den B-Standorten gibt es deutliche Unterschiede hinsichtlich des Mietniveaus. Allen 14 Städten gemein ist aber ebenfalls ein weiter ansteigender Trend. Die höchsten Preise werden dabei in Bonn (21,50 Euro/m<sup>2</sup> MFG), Hannover (17,10 Euro/m<sup>2</sup> MFG), Mannheim (16,80 Euro/m<sup>2</sup> MFG) sowie Nürnberg und Essen (jeweils 15,50 Euro/m<sup>2</sup> MFG) erzielt.

*Mieten steigen weiter, aber weniger stark*

Im Jahr 2020 wird das Mietwachstum in den wichtigsten deutschen Bürostandorten anhalten, wenngleich es etwas an Dynamik einbüßen dürfte. Die weiterhin rege Neubauaktivität wird auf der Angebotsseite nicht für eine signifikante Entspannung sorgen, sodass sich der Nachfrageüberhang bemerkbar macht und die Mieten unter Druck hält.

### Renditeentwicklung

Seit nunmehr zehn Jahren sind die Nettoanfangsrenditen in Deutschland rückläufig. Der Rückgang erstreckt sich dabei über alle Städteklassen, nimmt aber gerade in den Metropolen zusehends an Intensität ab.

*Bodenbildung bei Renditen*

Der gewichtete Durchschnitt der Nettoanfangsrenditen über alle A-Städte gab im Jahresverlauf 2019 nochmals leicht um 20 Basispunkte auf 2,8% nach. Die sich abschwächende Dynamik hier ist jedoch als Zeichen einer sich etablierenden Bodenbildung anzusehen.

Die hohen Preise in den A-Städten sorgen zunehmend für Verlagerungstendenzen, was sich auch im Renditeniveau widerspiegelt. So fallen die Renditerückgänge in den B-, C- und D-Städten mit jeweils 30 Basispunkten weiterhin etwas stärker aus als in den A-Standorten (vgl. Abbildung 2.47, Anhang S. 151).

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

Das geringste Renditeniveau und damit die höchsten Kaufpreise wurden mit 2,6% in Berlin registriert. München belegt mit 2,7% den zweiten Platz, gefolgt von Hamburg und Frankfurt mit jeweils 2,8%. Etwas geringer fallen die Preise in Stuttgart, Düsseldorf und Köln aus, wo das Renditeniveau noch 10 bzw. 20 Basispunkte über 3% liegt.

Unter den B-Märkten erzielen Bonn und Nürnberg die höchsten Preise, wo die Renditen mittlerweile bei 3,7% angekommen sind. Unwesentlich höher fällt das Preisniveau in Hannover, Leipzig, Münster und Wiesbaden aus. In Essen und Mannheim liegen die Nettoanfangsrenditen noch leicht über 4%.

Auch einzelne C-Standorte positionieren sich auf einem vergleichbaren Niveau, teils deutlich unter 4%. Hierbei handelt es sich vorwiegend um Universitätsstädte bzw. Städte in Metropolregionen. Beispielhaft sind Freiburg (3,5%), Heidelberg und Mainz (3,7%) sowie Potsdam (3,8%) anzuführen.

Ausgehend von den Rahmenbedingungen auf dem Kapital- und Anlagemarkt und der weiteren Zufuhr von attraktiven Investitionsmöglichkeiten in den be-

deutendsten deutschen Büromärkten besteht 2020 Potenzial für eine moderate Renditekompression, die jedoch unter den Vorjahren liegen dürfte.

Abbildung 2.6: Die wichtigsten Daten im Überblick – Büromarkt der A-Städte, 2018 – 2020

	2018	2019	Trend 2020
Umsatz (m <sup>2</sup> MFG)	517.000	530.000	↘
Neubau (m <sup>2</sup> MFG)	110.000	182.000	↗
Leerstandsquote (%)	3,4	2,8	→
Spitzenmiete (Euro/m <sup>2</sup> MFG)	30,90	33,90	↗
Nettoanfangsrendite (%)	3,0	2,8	↘

Durchschnittswerte

↗ steigend   ↔ gleichbleibend   ↘ fallend

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

## 2.2.4 Exkurs: Flexible Workspaces

Wenn in den Medien über flexibel anmietbare Büroflächen berichtet wird, fällt in der Regel ausschließlich der Begriff Coworking, der dabei aber unterschiedliche Konzepte meint. Coworking ist nur eines der Angebote innerhalb des Flexible-Workspace-Kosmos. Flexible Workspaces heben sich durch ihre Anforderungen an den Standort, die Flächenflexibilität sowie die Ausstattung teilweise von klassischen Büroimmobilien ab.

Aus Betreibersicht lassen sich dabei folgende Konzepte unterscheiden:

- **Business Center** bieten Unternehmen die Möglichkeit kurzfristig Räumlichkeiten für bspw. Besprechungen oder klassische Büroarbeit etc. anzumieten. Der Betreiber stellt dabei einen „fertigen Arbeitsplatz“ mit der nötigen Infrastruktur wie Möblierung, Internet, IT etc. Ergänzend dazu können beispielsweise Sekretariatsdienstleistungen gegen Bezahlung in Anspruch genommen werden. Der bedeutendste Anbieter ist Regus. Weitere sind beispielsweise Ecos Office Center und Dussmann Office.
- Zur Zielgruppe der **Coworking Spaces** gehören Start-ups und Freelancer, die einen zeitlich flexiblen Arbeitsplatz (workstation) im Open Space anmieten. Die offene Gestaltung der Büroräumlichkeiten fördert dabei den Austausch und im besten Fall den Wissenstransfer der Nutzer untereinander. Es werden Arbeitsplätze und entsprechende Infrastruktur bereitgestellt. Zu den Anbietern von Coworking Spaces zählen bspw. Friendsfactory, WorkInn, Places sowie zahlreich kleinere, zumeist privat geführte Konzepte.
- **Hybrid Spaces** verbinden den Komfort und die Verbindlichkeit des Business Centers mit den Vorteilen des Coworkings und verfügen neben Open-Space-Bereichen auch über geschlossene Büros. Anbieter sind beispielsweise Design Offices, Mindspace, WeWork, rent24 etc.

### Umsatzrückgang

Der Umsatz von Flexible-Workspace-Anbietern in den 127 betrachteten Marktstädten sank im Vergleich zum Vorjahr um knapp 27% auf 245.000 m<sup>2</sup> MFG, lag damit aber noch knapp 19% über dem 5-Jahresmittel. Der Anteil am Gesamtumsatz reduzierte sich entsprechend auf 4,0% (Vorjahr 5,3%).

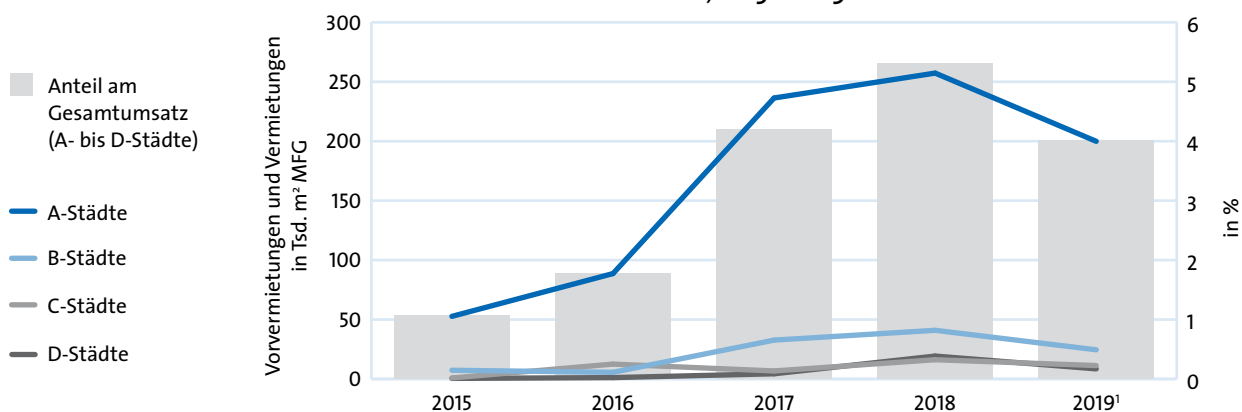
Die Betrachtung der Umsätze nach Stadtkategorien lässt naturgemäß ein klares Übergewicht der Metropolen erkennen. Die sieben A-Städte konnten ihren Anteil am gesamten Flexible-Workspace-Umsatz 2019 zwar auf ca. 82% steigern, doch mit knapp 200.000 m<sup>2</sup> MFG umgesetzter Bürofläche steht ein Rückgang von gut 22% gegenüber dem Vorjahr zu Buche. In den 14 B-Standorten wurden rund 10% bzw. 25.000 m<sup>2</sup> MFG des Gesamtvolumens umgesetzt, was deutlich unter dem Vorjahreswert von 41.000 m<sup>2</sup> MFG lag. C- und D-Standorte steuerten zusammen fast 20.000 m<sup>2</sup> (8,1%) zum Gesamtergebnis bei. Insgesamt sank der Anteil von Anmietungen durch Flexible-Workspace-Betreiber am Gesamtumsatz in den A-Städten von 7,1% auf 5,4%.

Der Rückgang ist auf unterschiedliche Faktoren zurückzuführen. In den vermietetfreundlichen Bürometropolen haben die Anbieter von Flexible Workspaces zahlreiche Mitbewerber um attraktive Büroflächen. Die Bereitschaft der Betreiber, 10% bis 15% über der marktüblichen Miete zu zahlen und Mietvertragslaufzeiten von zehn und mehr Jahren einzugehen, ist nicht selten an entsprechende Anreize in Bezug auf mietfreie Zeiten und Ausbaurückstellungen gebunden. Nach Abzug der Kosten für diese Mieteranreize bewegt sich die effektiv realisierte Miete wieder nah am Marktniveau. Darüber hinaus muss angeführt werden, dass zahlreiche Anmietungen von Flexible-Workspace-Anbietern in Projektentwicklungen registriert wurden. Die Standorte haben somit noch gar nicht oder erst seit kurzem den Betrieb aufgenommen haben und müssen sich demnach erst etablieren, bevor neue Anmietungen geprüft werden. Des Weiteren haben die negativen Schlagzeilen rund um WeWork angesichts des verschobenen Börsengangs, der hohen Verluste aufgrund der aggressiven Expansionsstrategien und der Betrugsvorwürfe gegen den Firmengründer Adam Neumann in der zweiten Jahreshälfte nicht gerade das Vertrauen der Immobilieneigentümer in die Branche gestützt.

Unter den A-Städten war wie in den Vorjahren Berlin mit einem Anteil von 34,3% am Flexible-Workspace-Umsatz der nachgefragteste Standort bei den Be-

hoher Anteil an Projektentwicklungen

Abbildung 2.7: Flächenumsatz von Flexible-Workspace-Anbietern nach Stadtklassifikation, 2015 – 2019



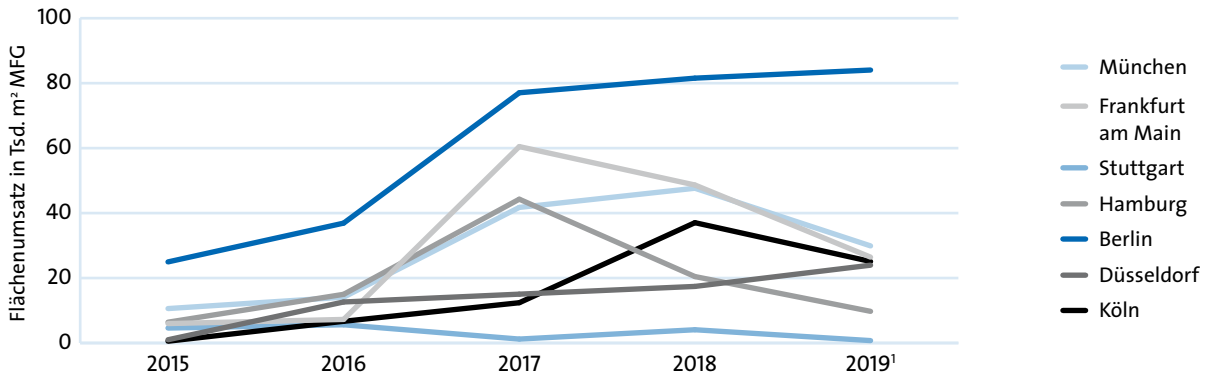
<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG



treibern. Die Hauptstadt verbuchte mit rund 84.000 m<sup>2</sup> MFG einen neuen Höchstwert und übertraf damit das 5-Jahresmittel um fast 38%. Der Anteil am Gesamtumsatz in der Hauptstadt lag mit 7,9% unter dem Vorjahreswert von 9,7%. Daneben hat nur Düsseldorf ein Umsatzplus (+37,5%) auf ca. 24.000 m<sup>2</sup> MFG verbuchen können. München zog trotz eines Rückgangs um rund 37% auf ca. 30.000 m<sup>2</sup> MFG an Frankfurt vorbei auf Platz zwei. Die Mainmetropole folgte mit 26.000 m<sup>2</sup> MFG auf dem dritten Platz.

Abbildung 2.8: Flächenumsatz von Flexible-Workspace-Anbietern in den sieben A-Städten, 2015 – 2019



<sup>1</sup> geschätzter Wert für 2019 (Berechnungsstand: Dezember 2019)

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Der Anteil von Vorvermietungen und Vermietungen im Bau am gesamten durch Flexible-Workspace-Anbieter generierten Umsatz betrug in den A-Städten rund 46% (92.000 m<sup>2</sup> MFG) und reichte damit nicht an das hohe Vorjahresniveau von 55% (144.000 m<sup>2</sup> MFG) heran. Verglichen mit dem Anteil von Projektanmietungen und Vermietungen im Bau an der branchenübergreifenden Flächenachfrage (ca. 30%) lässt sich aber ein ungleich höheres Niveau erkennen. Dies hängt insbesondere mit den Standortpräferenzen und Anforderungen an die Gebäudequalität der Betreiber ab. Wie ein Blick auf die kumulierten Flächenumsätze nach Bürolageklassifikationen verrät, präferieren sie moderne Büroflächen mit hoher Flexibilität in City- und Cityrandlagen mit hervorragender Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, sehr guter Versorgungsqualität, gastronomischer Vielfalt und hoher Büroarbeitsplatzdichte.

Abbildung 2.9: Kumulierte Flächenumsätze von Flexible-Workspace-Anbietern nach Städte- und Lagekategorie, 2015 – 2019<sup>1</sup>

	1 City	2 City-Rand	3 Bürolage	4 Peripherie	Gesamtergebnis nach Stadtklassifikation 2015 – 2019 <sup>1</sup> in m <sup>2</sup> MFG
A-Städte	45,1%	30,5%	7,0%	17,4%	833.906
B-Städte	42,0%	24,6%	16,0%	17,5%	109.455
C-Städte	20,7%	40,8%	12,0%	26,4%	45.845
D-Städte	8,5%	23,8%	28,4%	39,2%	29.252

<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG



Zwischen 2015 und 2019 entfielen ca. 76% der Anmietungsentscheidungen in den A-Städten auf zentrale und zentrumsnahe Lagen. In B-Standorten liegt der Anteil bei fast 67%. In C- und D-Städten fallen periphere Lagen in der Nähe von überregionalen Verkehrswegen deutlicher ins Gewicht.

Doch gerade bei kurzfristig bezugsfähigen, größeren zusammenhängenden Flächen mit moderner Ausstattung herrscht in den A-Städten akuter Angebotsmangel, sodass entsprechende Flächengesuche aus dem Bestand heraus nicht bedient werden können.

### Ausblick Coworking

*großer Run ist  
erstmal vorbei*

Ein Ausblick in die Zukunft der Branche verspricht ein weiteres Anhalten des Wachstums, wenngleich mit abgeschwächter Dynamik. Der große Run der letzten Jahre scheint also erstmal vorbei. Die Gründe hierfür liegen vor allem im mangelnden Flächenangebot und einer zunehmenden Verunsicherung bzgl. der Zukunftsfähigkeit des Modells und einer damit verbundenen Zurückhaltung der Immobilienbranche. Insbesondere weil das Geschäftsmodell noch nicht krisenerprobt ist und niemand weiß, wie es sich bei einem wirtschaftlichen Abschwung verhält.

*weiteres Wachstum  
an einzelnen  
Standorten*

Gleichwohl werden einzelne Standorte auch weiterhin wachsen. Berlin, als mit Abstand größter Markt, weist hier weitere Potenziale auf. Im Vergleich zu internationalen Metropolen ist hier trotz des Hypes der letzten Jahre Luft nach oben.

Dafür, dass sich die Entwicklung nicht rückgängig machen lässt, spricht auch, dass der Wandel der Arbeit nicht aufzuhalten ist. Flexibilität spielt eine immer größere Rolle und dies in sehr engen Märkten mit wenigen Vakanzen. Flexible Büroflächenanbieter und Serviceangebote werden sich also zunehmend etablieren und zum relevanten Bestandteil des Marktgeschehens.

Auch für risikoaverse Investoren sind Coworker nicht gänzlich ein Problem. Einzig wenn es darum geht, eine ausschließlich mit Flexible Workspaces bespielte Immobilie eines Anbieters zu erwerben, wird dies kritisch gesehen und mit entsprechenden Risikoaufschlägen eingepreist. Anteilig werden Flexible Workspaces gern beigemischt und können dazu die Anmietungsentscheidungen klassischer Büronutzer positiv beeinflussen.

### 2.2.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Im Jahr 2020 wird der deutsche Büroimmobilienmarkt – wenn auch schwächer als in den Vorjahren – von einem anhaltenden Bürobeschäftigtenanstieg getragen sein. Darauf basierend wird auch die Neubautätigkeit weiter ansteigen, aber anders als vor knapp 20 Jahren, als große Leerstandsreserven in den deutschen Städten aufgebaut wurden, relativ moderat. Lediglich Berlin wird in den kommenden Jahren mit absehbaren 3,3 Mio. m<sup>2</sup> Bürofläche einen sehr deutlichen Zuwachs an neuen Büroflächen sehen. Aber auch dieses Volumen bleibt im Rahmen der Flächennachfrage, sodass die marktüblichen Büromieten in allen großen deutschen Städten, A- wie B- und Universitätsstädten, weiter steigen werden.

Vor allem der Kapitalmarkt macht ein Investment in deutsche Büroimmobilien auch im Jahr elf des lang anhaltenden Investmentzyklus weiter attraktiv mit Druck auf die Nettoanfangsrendite und entsprechend steigenden Preisen.

Ungeachtet der Tatsache, dass die deutsche Volkswirtschaft im europäischen Vergleich überdurchschnittlich stark von industrieller Fertigung im Kfz-Sektor und im Maschinenbau getragen wird, ist in den Großstädten der hochspezialisierte Dienstleistungssektor die treibende Kraft sowohl für deren wirtschaftliche Prosperität als auch für die jeweiligen Stadtgesellschaften in ihrer innovativen, integrativen und kulturellen Leistungsfähigkeit. Das Modewort „urban“ ist ohne eine kosmopolitisch gebildete Bevölkerung, die in prägenden Anteilen auch eine hohe Kaufkraft einsetzt, nicht denkbar. Zu wichtig sind „urbane“ Zutaten wie globaler Austausch, hochwertige Waren sowie überregionale Exzellenz in Kultur und Wissenschaft. Andererseits bleibt eine Stadt ohne Bereiche mit Verwahrlosung, mit sozialen Spannungen und einem vielfältigen informellen Sektor auch steril und vermutlich wenig veränderungswillig.

Für die lokale Stadtentwicklungspolitik stehen Büros, ob neu errichtet oder in Altbausubstanz implementiert, stark im Fokus, um auch alle nachfolgenden städtebaulichen Aufgaben wie Verkehr, Wohnen oder Versorgung zu organisieren. Büroimmobilien, oder besser gesagt: Gebäude, die für Schreibtisch-, Konzeptions- und (derzeitig) Bildschirmarbeit genutzt werden, sind ein ganz wesentlicher und offen sichtbarer Indikator für die spezifische Urbanität jeder Großstadt. Die jeweiligen Architekturikonen, die großen Agglomerationen oder auch die – im besten Fall neu genutzten – Altbestände an verschiedenen Standorten in den Stadtgebieten sind ein Spiegel der Stadtgesellschaft. Fast jeder kann Städte neben Kirchen und historischen Quartieren vor allem anhand ihrer Bürogebäude voneinander unterscheiden. Oder würde nicht jedermann Schanghai von Dubai oder Kopenhagen von Marseille unterscheiden können? Auf welche Weise genau?

Historische Büroquartiere wie das Kontorhausviertel in Hamburg, der Ring von Wien oder der Gürtel von Köln weisen darauf hin, dass nach den industriellen Agglomerationen und Monofunktionen auch der Dienstleistungssektor Ballungstendenzen immer schon zeigt – oftmals abhängig von einer optimalen verkehrlichen Erreichbarkeit. Das führte in den vergangenen Jahrzehnten dazu, dass besonders an Flughäfen oder großen Bahnhöfen Airport Cities und innerstädtische Bürozentren entstanden.

Für die künftige Impulskraft von Bürogebäuden in deutschen Städten sind folgende politischen Leitgedanken aus der aktuellen Marktentwicklung ableitbar:

- Wegen der medialen und parteipolitischen Betonung von Forderungen nach neuem („bezahlbaren“) Wohnraum bekommt das immerwährende stadtentwicklungspolitische Gebot nach Ausgleich aller städtischen Funktionen eine stark einseitige Gewichtung. Neue Büros fehlen in den meisten deutschen Metropolen (A-Städte) genauso wie preiswerte Wohnungen. Das Unterangebot drückt die marktüblichen Mieten nach oben und behindert die Entfaltung der starken wirtschaftlichen Impulse in den Städten. Dabei gibt es starke Unterschiede in den deutschen Städten, was die jeweilige Ausprägung betrifft. Notwendig sind Kenntnisse über Stadtentwicklung und Kapitalmarkt in gleicher Weise, um mögliche Spekulationsmotive zu erkennen und zu unterbinden.
- Hochhaus-Rahmenpläne ziehen sich aufgrund komplexer Abwägungen sowie Bürger- und Parteiprotesten sehr in die Länge, ohne eine Stadtpoli-

tik zu dichteren Innenstädten und Stadtquartieren tatsächlich umsetzen zu können. Neben den bekannten Forderungen zur Reform der Bauleitplanung sind auch Informationen zu den Vorteilen von dichter bebauten Innenstädten nötig. Andere europäische Städte wie Rotterdam, Kopenhagen oder Mailand geben Hinweise darauf, wie stark unter anderem die Erdgeschosslagen durch eine entsprechende Strategie aufgewertet werden. In fast allen Beispielen werden neue Büro- und Wohnimmobilien in gemischten Strukturen erstellt.

- Die Forderungen aus dem Kapitalmarkt nach ESG-konformen Produkten (ESG = Environment, Social, Governance) wachsen 2020 wegen der europäischen Politik mit ihrem Fokus auf Green Deal und Green Bonds voraussichtlich stark an. Das bedeutet für Büroimmobilien:
  - grüne Zertifikate (DGNB, LEAD, BREEAM etc.),
  - optimale verkehrliche Erreichbarkeit (am besten schienengebunden),
  - niedrige Emission im gesamten Lebenszyklus des Gebäudes.
- Der neue Trend zu Flexible Workspace und Coworking hat vor allem das Element der **Community**, also die soziale Kohäsion innerhalb einer alters-, kultur- oder interessegebundenen Gruppe an Beschäftigten und Jungunternehmern zum Kern. Es ist ein marketingorientiertes Kommunikationselement, das letztlich Großraumbüros gleichzeitig für ihre Nutzer attraktiv und ihre Eigentümer rentabel macht. Der Flächenverbrauch je Beschäftigten sinkt deutlich gegenüber konventionellen Zellenbüros. Politisch von Bedeutung ist eine Beobachtung der weiteren sozialen Folgen bei diesem Trend.

## 2.3 Markt für Unternehmensimmobilien

### 2.3.1 Einleitung

*Unternehmensimmobilien in Deutschland besitzen hohes Marktpotenzial ...*

Der Markt für Unternehmensimmobilien ist noch ein relativ junger Markt. Dies zumindest, sofern er als Assetklasse verstanden wird. Als betrieblich notwendige Einrichtung hingegen spielen Unternehmensimmobilien seit der Gründerzeit eine enorme Rolle. Ohne diese Immobilien wäre die Entwicklung Deutschlands zum Industriestandort mit der aktuellen Bedeutung nicht möglich gewesen. Selbstverständlich wurden im Laufe der Zeit kriegsbedingt viele Gebäude zerstört oder sind durch den Strukturwandel zumindest in der originären Nutzung obsolet geworden. Auf der anderen Seite haben der technologische Fortschritt und Veränderungen in den Nachfragestrukturen andernorts neuen Bedarf geschaffen. Der beständige Wandel und die Notwendigkeit zur Anpassung in Industrie und Gesellschaft haben eine vielfältige und bunt gemischte Unternehmensimmobilienlandschaft erzeugt.

Je nachdem, welcher Ansatz vom Corporate Real Estate Management in den Unternehmen verfolgt wird, werden Unternehmensimmobilien teilweise als betriebsnotwendige Immobilien angesehen und im Eigenbestand gehalten. Andere Managementansätze sehen vor, den Immobilienbestand als Gegenstand des freien Marktes zu behandeln und sind grundsätzlich für den Immobilieninvestmentmarkt zugänglich.

Aus dem Immobilieninvestmentmarkt wird zunehmend eine hohe Nachfrage erzeugt. Denn im Zuge des steigenden Anlagedrucks sind auch Unternehmensimmobilien immer stärker in den Fokus der Investoren gerückt. Das Potenzial ist grundsätzlich äußerst ergiebig. Der gesamte Marktwert von Unternehmens- und Industrieimmobilien wird aktuell auf deutlich über 1 Billion Euro geschätzt. Nur in infinitesimal kleinen Teilen kommt diese Summe allerdings im Immobilieninvestmentmarkt an. Sicherlich sind viele Industrieobjekte zu speziell und damit überhaupt nicht handelbar – man denke an schwerindustrielle Anlagen wie Chemie- oder Stahlwalzwerke. Ein Großteil der Wertschöpfung im Produzierenden Gewerbe wird jedoch in einer Vielzahl von regulären Hallenbauwerken aus dem Segment der klein- bis mittelständischen Unternehmen erzeugt. Diese sind prinzipiell gut handelbar, aufgrund der hohen Eigennutzerquote in Deutschland ist der Zugang jedoch äußerst schwer. Der Eigennutzeranteil ist bis dato nicht vollends geklärt, dürfte aber im oberen Bereich der 90% liegen. In anderen Ländern ist dies bei weitem anders – z.B. den USA. Für Marktakteure aus diesen Ländern war es daher immer kaum nachvollziehbar, dass ein Engagement in diesem Marktsegment so kompliziert war. Erschwerend kam hinzu, dass der Markt bis vor kurzem vergleichsweise intransparent war.

Lange Zeit war dieser Markt aus genannten Gründen daher nur ein Nischensegment. Die Zugangshürden waren vergleichsweise hoch und für nicht wenige Investoren war diese Spielart des Immobilienmarktes noch ein Buch mit sieben Siegeln. Zu heterogen waren Objektart und ihre Lage- bzw. Ausstattungsparameter. Sind die Objekte darüber hinaus auch in altindustrialisierten Gebieten bzw. Industriekomplexen gelegen, so entsprechen sie meist nicht dem heutigen Stand der Technik und Ausstattung und sind nicht in seltenen Fällen mehr oder minder baufällig oder weisen Altlasten auf. Solche Transformationsimmobilien mussten als Rohdiamant zunächst in ein attraktives Multi-Tenant-Objekt verwandelt werden.

International sind Unternehmensimmobilien, dort häufig unter dem Begriff Light Industrial bekannt, als Assetklasse bereits deutlich länger en vogue als in Deutschland. Die dortige Markttransparenz ist weitaus stärker ausgebaut als hierzulande und der Marktzugang weitaus einfacher. Um die stark ausgeprägten Eigentümerstrukturen in Deutschland aufzubrechen und interessierten Investoren, Eigentümern oder anderen Marktteilnehmern die hierzu notwendigen Marktinformationen an die Hand zu geben, wurden in den letzten Jahre Researchansätze ins Leben gerufen, um die Intransparenzen aufzulösen und die Liquidität von Unternehmensimmobilien als Assetklasse zu erhöhen.

*... hinken im internationalen Vergleich bei der Markttransparenz aber noch hinterher.*

Zunächst hat bulwiengesa begleitet von namhaften Marktteilnehmer im Jahr 2010 eine Grundsatzstudie zum „Gewerbe- und Industrieflächenmarkt“ durchgeführt, die auf die international anerkannte Systematik des Urban Land Institutes (ULI) aufsetzt. Hierdurch konnten auch internationale Marktteilnehmer schnell Zugang zum hiesigen Markt erlangen. In den Folgejahren gründete sich dann die Initiative Unternehmensimmobilien, die diese Berichterstattung institutionalisierte. Die Initiative besteht ebenfalls aus den wichtigsten Marktteilnehmern, die in diesem Markt aktiv und für einen Großteil der immobilienmarktseitigen Aktivität ursächlich sind. Ihr gemeinsames Interesse für eine bessere Datengrundlage in diesem Segment eint sie in der Initiative.

Auf Halbjahresbasis wird in dieser Initiative über den Markt berichtet. Alleinstellungsmerkmal ist dabei, dass neben den Marktinformationen von bulwiengesa die teilnehmenden Unternehmen selbst Transaktions- und Vermietungsda-

ten bereitstellen. Neutral und wissenschaftlich aufbereitet, ergibt sich so eine sehr exakte Datenlage.

### 2.3.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Getragen von einer guten gesamtwirtschaftlichen Konjunktur konnten auch Unternehmensimmobilien in den letzten Jahren stark von der Marktentwicklung profitieren. In der nächsten Dekade wird sich einiges ändern – bereits heute werden die Weichen hierzu gestellt.

#### Auslaufmodell: Fokus auf großflächige Ansiedlungen im Produzierenden Gewerbe

Große Produktionsunternehmen z.B. aus dem Kreis der DAX-Konzerne – allen voran des Automobil- und Maschinenbaus – stehen zumeist auf der Agenda der Landes- und Bundespolitik. Hier wurden in den letzten Dekaden immer Vorhalteflächen offengehalten, um im Falle einer großflächigen Ansiedlungsanfrage möglichst schnell handlungsfähig zu sein. Solche Ansiedlungen, die heutzutage mit globalen Standortalternativen konkurrieren, sind in Deutschland jedoch meist nur erfolgreich, wenn Subventionen fließen. Ansonsten sind Standorte in Niedriglohnländern tendenziell erfolgreicher, zumal dort neue Teile des Weltmarktes erschlossen werden können. Neuansiedlungen von internationalen Unternehmen sind eher kleinflächig und konzentrieren sich auf Vertriebs- oder Servicestandorte oder sehr spezielle Tätigkeiten, die an den hohen Ausbildungsgrad in Deutschland anknüpfen. Ansonsten sind großflächige Ansiedlungen wie jüngst von Tesla in Grünheide eher die Ausnahme. Nachdem dort zuvor BMW keine Ansiedlung vollzogen hatte, wartete man 20 Jahre auf einen Ansiedlungserfolg. Andere Wettbewerbsstandorte in ganz Deutschland gehen dann leer aus und liegen langfristig brach. Hier bleibt die Frage, ob diese Flächen angesichts der allgemeinen Knappheit der Ressource Land weiterhin im Dornröschenschlaf gehalten werden oder ob alternative Nutzungen für diese vorgesehen werden.

*große Ansiedlungen  
häufig subventions-  
abhängig*

Als Beispiel hierfür dient die PrimeSite Rhine Region im Städtedreieck Köln, Bonn und Aachen, die nicht den Zuschlag von Tesla erhalten hat. Bereits seit vielen Jahren wird versucht diese Fläche für eine Großansiedlung, meist mit Blick auf den Automobilsektor, zu vermarkten – ohne entsprechenden Erfolg. Diverse konzeptionelle Änderungen fanden in den letzten Jahren statt. Aktuell wird dort E-Mobility bzw. ein Smart Mobility Campus als Zielvorstellung formuliert. Sicherlich ein zeitgemäßer Ansatz – aber auch darum buhlen gerade viele andere Regionen.

*Zeiten für Groß-  
ansiedlungen eher  
ungünstig*

Mit Blick auf die Entwicklung der SVP-Beschäftigten im Produzierenden Gewerbe (siehe Logistikkapitel) und die Veränderungen im Industriebereich sind die Zeiten für Großansiedlungen eher ungünstig. In der Peripherie wird es ab 2025 kaum noch Beschäftigtenwachstum im Produzierenden Gewerbe und damit zusätzlichen Flächenbedarf geben. Hier gilt es eher den Bestand zu halten. Wichtigen Jobmotoren wie dem Automobilbau stehen schwierige Zeiten ins Haus. Nicht mehr Antriebstechnik und Serienfertigung werden innerhalb der E-Mobility primär benötigt, sondern Softwareentwicklung und Batterietechnik. Während letztere vor allem in den Metropolen angesiedelt sind und IT-Kapazitäten

jetzt schon Mangelware sind, muss die Batterietechnik und -fertigung in Deutschland erst mühsam aufgebaut werden.

### **Zukunftsmodell: kleinere und smarte Einheiten in Metropolen**

Während die Politik für die Hochschullandschaft und dortige Forschungsansiedlungen teilweise nach exotischen Kriterien agiert – man denke an die Batterieforschung in Münster –, gehen die Unternehmen ganz rational vor. Ansiedlungen erfolgen nicht mehr dort, wo Subventionen fließen oder große Flächen vorgehalten werden, sondern dort, wo die gut ausgebildeten Arbeitskräfte sitzen. Roboterisierung, Automatisierung und Digitalisierung führen dazu, dass manuelle und einfache Tätigkeiten auch in der Produktion weniger werden. Gut ausgebildete Fachkräfte sind generell und insbesondere in peripheren Regionen immer mehr Mangelware. Der demografische Wandel schlägt in den kommenden Jahren voll durch. Ländliche und auch weniger zentral liegende Regionen mit höherer Verdichtung und den dort angesiedelten Unternehmen wird es immer schwerer fallen, Arbeitskräfte zu rekrutieren.

Höhere Nachfrage wird hingegen in Metropolräumen erzeugt. Damit sind jedoch nicht die offiziellen Ausweisungen gemeint, die gern auch mal das ganze Bundesland Brandenburg als Metropolregion anpreisen. In einem deutlich fokussierten Kern um die bevölkerungsreichen Groß- und Mittelstädte, teilweise verbunden entlang von Entwicklungsachsen (z.B. Hamburg-Bremen), wird es leichter fallen, gute und hochqualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten. Aufgrund der Flächenkonkurrenz mit anderen Nutzungsarten (Wohnen, Büro, Handel etc.) werden die Einheiten immer kleiner werden müssen, je urbaner der Standort sein soll. Neue Formen, wie mehrstöckige Anlagen oder Mischformen mit Logistik, Forschung und Entwicklung, oder eine Anbindung an wissenschaftliche Institute werden dabei notwendig. Flächen sind jedoch Mangelware und teuer. Damit Unternehmen ihre Liquidität für die teurer werdende Ressource Mitarbeiter und für die anstehenden Forschungs- und Entwicklungsarbeiten im Zuge von Industrie 4.0 inkl. des Strukturwandels im Automobilbau schonen können, werden Mietlösungen im Bereich der Unternehmensimmobilien wichtiger. Der Immobiliensektor hat dies bereits erkannt und stellt zunehmend Kapazitäten zur Verfügung. Die Unternehmen sind jedoch nach wie vor zögerlich. Es ist immerhin erkennbar, dass allmählich ein Umdenken einsetzt, wenn man sich die Marktdaten für Unternehmensimmobilien ansieht. Diese wurden für das Frühjahrsgutachten 2020 exklusiv ermittelt und basieren auf Berechnungen, die bulwiengesa auf Basis der Daten der Mitgliedsunternehmen der Initiative Unternehmensimmobilien sowie der eigenen Datenbanken durchgeführt hat.

*höhere Nachfrage in Metropolräumen*

### **Flächenmangel in Metropolen. Die Lösung: flexibel nutzbare Unternehmensimmobilien in zentralen Lagen**

Wie beschrieben sind die Unternehmen einem hohen strukturellen Anpassungsdruck ausgesetzt. Mehrere Faktoren wirken sich dabei in unterschiedlichem Maße aus und können zur Anpassung der Unternehmensstrategie und damit des Immobilienbestands führen. Den Anpassungsdruck aus diesen Faktoren nehmen die Unternehmen mehr und mehr wahr und suchen daher auch nach neuen Standortstrategien. Diese umfassen:



- Restrukturierung ganzer Standortnetzwerke, z. B. mit Verlagerung von Standorten aus der Peripherie in Regionen mit höherer Einwohner- und Arbeitskraftdichte,
- Einführung neuer Immobilien-Lösungen unter Berücksichtigung von Sale-and-Leaseback-Transaktionen,
- Verkauf ganzer Liegenschaften oder Teilen hiervon,
- verstärkte Nutzung von Mietlösungen.

Diese neuen Strategien führen auch zu einer höheren Bedeutung von Unternehmensimmobilien als Assetklasse.

### 2.3.3 Aktuelle Entwicklungen

#### Investment

*im Rückblick  
stark gestiegene  
Nachfrage*

Das Jahr 2017 kann als historisches Rekordjahr verstanden werden. Neben Unternehmensimmobilien erreichten auch die Investments in Logistikimmobilien neue Höchststände. Die bundesweite Nachfrage nach Lager- und Büroflächen sowie Flex Spaces war ebenso wie die Nachfrage nach Logistikflächen in einem am Investmentmarkt sehr stark spürbaren Aufwind. Portfoliotransaktionen nahmen hierbei einen sehr hohen Stellenwert ein. Auf allen Ebenen wurde der Investmenthunger nach diesen Assetklassen deutlich. 2018 war geprägt durch Flächenmangel, der das Investmentgeschehen lähmte.

*neue Rekordmarken  
beim Investment-  
volumen*

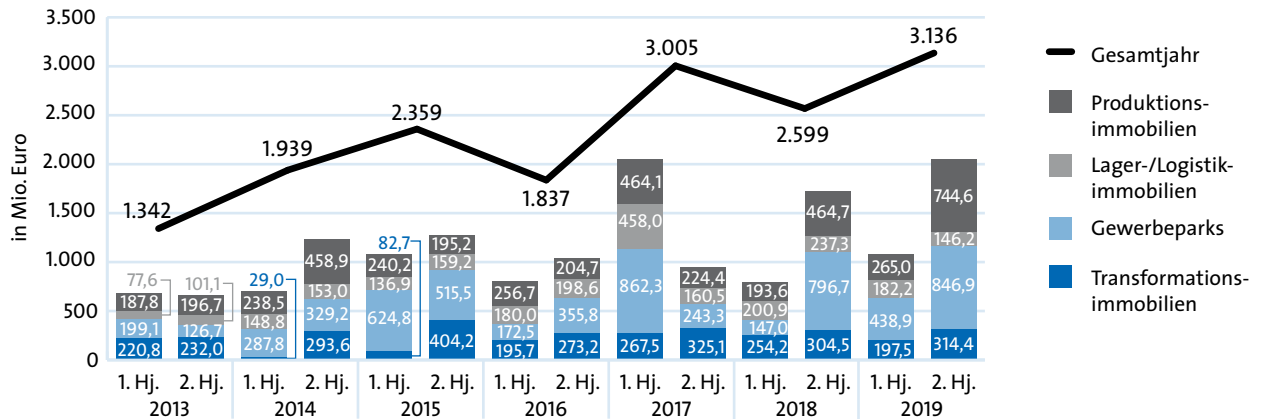
Die neuesten Berechnungen der Initiative Unternehmensimmobilien zeigen für das Jahr 2019 eine neue Höchstmarke beim Investmentvolumen auf. Diese liegt höher als das bisher stärkste Jahr 2017. Lag das langjährige Mittel (inkl. 2017) zuvor noch bei rund 2,3 Mrd. Euro, so entwickelte sich das Jahr 2019 für Unternehmensimmobilien überaus dynamisch. Über die vier betrachteten Objektkategorien (Transformationsimmobilien, Gewerbeparks, Lagerimmobilien sowie Produktionsimmobilien) hinweg wurden insgesamt rund 3,1 Mrd. Euro am Transaktionsmarkt gehandelt. Dieser Wert liegt knapp 20% über dem Vorjahr und sogar das langjährige Mittel kann um über 33% übertroffen werden.

*Gewerbeparks und  
Produktions-  
immobilien  
besonders gefragt*

Zu den nachfragestärksten Immobilien der Unternehmensimmobilien zählen zweifellos Gewerbeparks, die regelmäßig einen Großteil des Investmentvolumens auf sich vereinen. Durch ihre meist zentrale Lage stellen sie einen attraktiven Mix verschiedener Flächenarten dar. Neben Büroflächen bieten sie ebenso flexibel nutzbare Hallenflächen, etwa für die Lagerhaltung oder die leichte Produktion. Im Mittel der vergangenen Jahre wurden rund 870 Mio. Euro pro Jahr in Gewerbeparks investiert. Dieser bereits beachtliche Wert wurde 2019 mit allein knapp 1,3 Mrd. Euro um rund 48% überschritten. Damit platzierte sich diese Objektart noch vor Produktionsimmobilien. Diese stellen nach wie vor eine sehr stark eigennutzergeprägte Objektkategorie dar. In ihrer Bauart und Funktion sind sie häufig stark den individuellen Anforderungen der Nutzer aus Industrie und Gewerbe angepasst. Obschon die Nachvermietbarkeit solcher Objekte dadurch mitunter eingeschränkt ist, stellten sie 2019 mit knapp über 1 Mrd. Euro ebenfalls einen Großteil des Investmentvolumens unter allen Unternehmensimmobilien.



Abbildung 2.10: Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorie, 2013 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

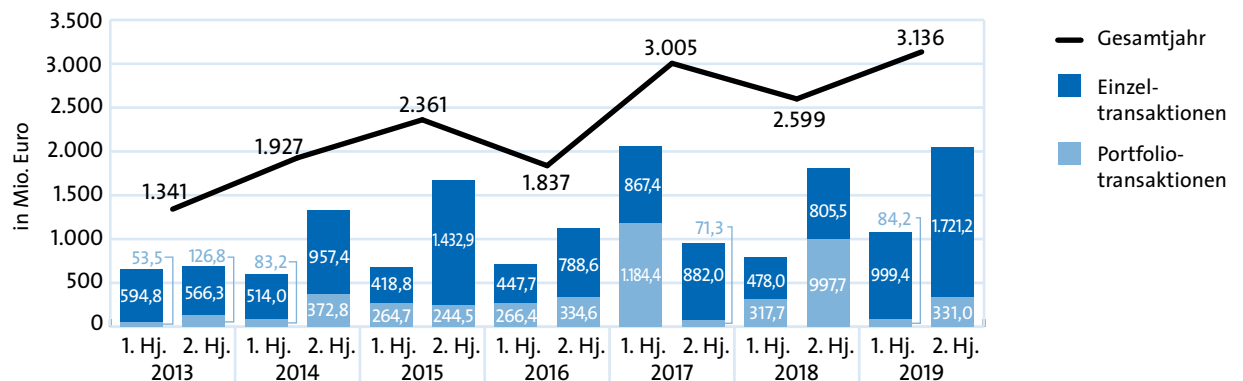
Seit 2013 berichtet die Initiative Unternehmensimmobilien halbjährlich über den Markt für Unternehmensimmobilien und erhöht seitdem die Markttransparenz deutlich. Die eingangs beschriebenen Intransparenzen werden allmählich aufgelöst und die Marktakteure erhalten die Informationen, die für ein erhöhtes Engagement in diesem Bereich notwendig sind.

*gestiegene Markttransparenz*

Mit rund 567 Mio. Euro und einem Anteil von 86,6% am gesamten Investmentvolumen war zu Beginn der Berichterstattung die Einzeltransaktion die wichtigste Transaktionsart. Befeuert durch steigende Markttransparenz, gesteigertes Investoreninteresse und den Wunsch möglichst viel Kapital in dieser noch jungen, aber vielversprechenden Assetklasse anzulegen, sank dieser Anteil Jahr für Jahr zu Gunsten der Portfoliotransaktionen. Im Jahr 2019 wurde nicht nur eine neue Rekordmarke des Investmentvolumens erreicht, auch beim Blick auf die Art der Transaktionen scheint es ein Déjà-vu zu geben: Einzeltransaktionen stellen wieder den größten Teil des gesamten Investmentvolumens. Mit 86,8% liegt dieser Anteil sogar knapp über dem Wert des ersten Berichtsjahres.

*Déjà-vu bei Einzeltransaktionen*

Abbildung 2.11: Käufe und Verkäufe von Unternehmensimmobilien nach Art der Transaktion, 2013 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

### Renditen

*Renditekompression erfolgte später als bei anderen Immobilien-Assetklassen*

Die gestiegene Nachfrage nach Unternehmensimmobilien hat wie üblich Auswirkungen auf das Kaufpreisniveau. Aufgrund des Ausweichens vieler Investoren auf andere Assetklassen sinken auch hier seit Jahren die Renditen (hier in Bruttoanfangsrenditen gemessen). Dies erfolgt allerdings mit leichter Zeitverzögerung zu den anderen Immobilien-Assetklassen.

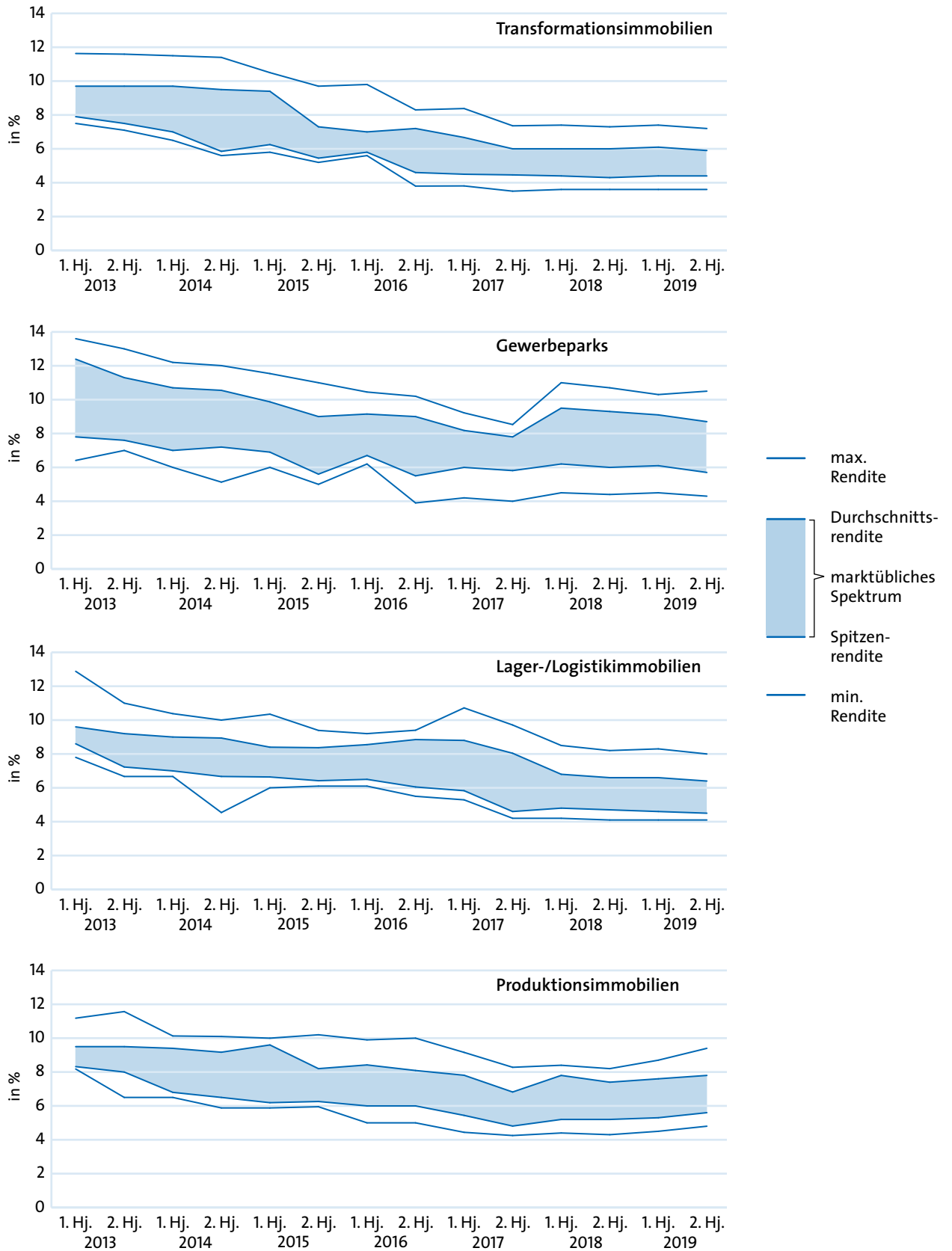
Auch wenn die Markttransparenz durch verlässliche Daten verbessert wurde, ist ein vergleichsweise spezialisiertes Know-how notwendig, welches für das Assetmanagement in diesem Segment benötigt wird. Nicht jeder Investor kann dieses ad hoc und lokal bezogen bereitstellen. Gewisse Renditeaufschläge sind daher im Vergleich zu einfacheren Assetklassen und zentral organisierten Managementstrukturen zu berücksichtigen. Auch aus diesem Grund ist das Renditeniveau nicht so stark gesunken wie bei den bereits sehr teuer gewordenen Büro- und Handelsimmobilien.

Schaut man sich den Verlauf der Renditeentwicklung näher an, so wird deutlich, dass die Kompression teilweise sehr unterschiedlich verläuft. Beispielsweise erfuhr Transformationsimmobilien vor einigen Jahren noch weit weniger Nachfrage – die Renditen mit Werten zwischen 10% und 12% waren daher noch vergleichsweise hoch, insbesondere wenn es sich um Ankaufsrenditen für noch nicht optimierten Altbestand handelte. Auch die Renditen von Gewerbeparks, die in den vergangenen Jahren noch als Auslaufmodell verkannt und mit entsprechenden Risikoaufschlägen versehen waren, waren daher noch vergleichsweise hoch. Nicht nur der Transaktionsmarkt, sondern auch der Bedarf entsprechender Flächenangebote hat sich seitdem verändert und die Nachfrage ist deutlich gestiegen.

Bei Objekten der Kategorie Lager-/Logistikobjekte muss berücksichtigt werden, dass im Sinne der Initiative Unternehmensimmobilien nicht auf die modernen Großlogistikobjekte abgestellt wird, sondern auf die eher kleinteiligeren, in urbanem Kontext gelegenen. Da hier in der jüngeren Vergangenheit aufgrund des zunehmenden Flächenwettbewerbs und schwieriger Genehmigungspraxis kaum Bautätigkeit zu verzeichnen war, sind diese Objekte zumeist älteren Bau datums und entsprechen nicht immer den aktuellen Nutzeranforderungen. Die Rendite war daher zunächst vergleichsweise hoch. Es zeichnet sich aber auch hier eine Kompression ab, die jedoch geringer ausfällt als in den anderen Objektkategorien.

Produktionsimmobilien wurden in der Vergangenheit seltener gehandelt als die anderen Objektkategorien, da diese Immobilien noch am ehesten als strategischer Immobilienbestand im eigenen Besitz gehalten wurden. Die gehandelten Objekte sind daher häufig die eher kleinteiligen, individueller gelegenen Objekte und nicht die Top-Objekte an optimalen Lagen. Die Renditekompression fällt daher ebenfalls schwächer aus.

Abbildung 2.12: Bruttoanfangsrenditen der vier Objektkategorien von Unternehmensimmobilien, 2013 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

### Nachfrage

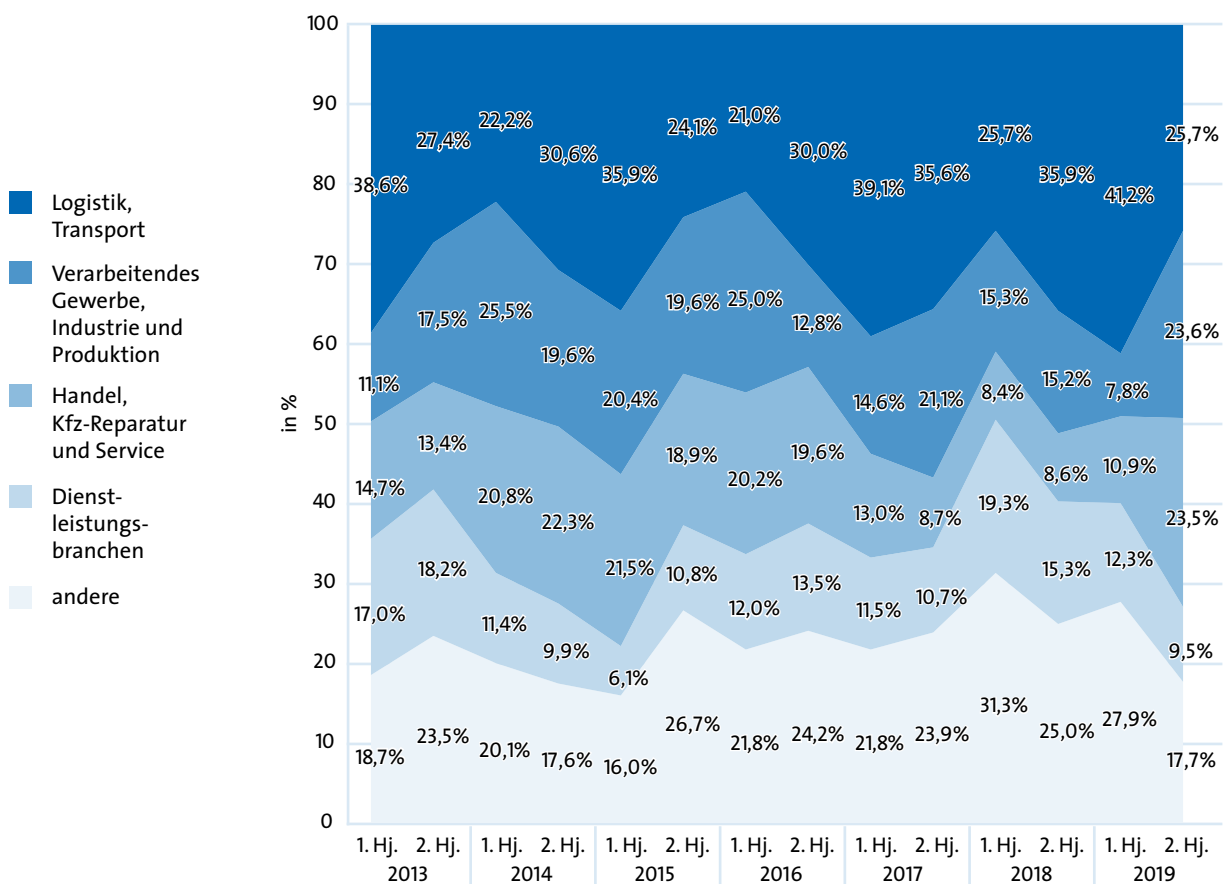
vielfältige Nutzerstruktur von Unternehmensimmobilien

Die Attraktivität von Unternehmensimmobilien als Investmentoption liegt vor allem in den Nutzern begründet. Langfristig hohe und stabile bis steigende Cashflows sind auf lange Sicht für Bestandshalter, aber auch in der aktuellen Marktphase für exitorientierte Akteure durchaus interessant. Die hohe Branchenvielfalt, die Unternehmensimmobilien ausmacht, erzeugt dabei ein vergleichsweise geringes Mietausfallrisiko, wenn auch einen höheren Aufwand beim Assetmanagement.

Auffallend ist, dass die Nachfrage aus dem Wirtschaftszweig „Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion“ in den vergangenen Halbjahren deutlich abgenommen hat, während sie im Sektor „Logistik, Transport“ deutlich zugenommen hat. Im zweiten Halbjahr 2019 schien sich dies zu wandeln. Das Produzierende Gewerbe nahm einen der stärksten bisher beobachteten Anteil des Flächenumsatzes ein und lag rund 6% über dem langjährigen Schnitt. Demgegenüber verringerte sich der Anteil der Akteure aus Transport und Logistik auf nunmehr 26% und liegt damit rund 4% unter dem langjährigen Mittel. Beide Nachfragegruppen zusammengenommen sind mit knapp 50% des gesamten Flächenumsatzes die wichtigsten Nachfrager von Unternehmensimmobilien.

Einer der Gründe: Es werden immer mehr Arbeitsschritte der Produktion auch in die Logistik ausgelagert. Dies bedeutet, dass Teile der Wertschöpfungskette in

Abbildung 2.13: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig, 2013 – 2019



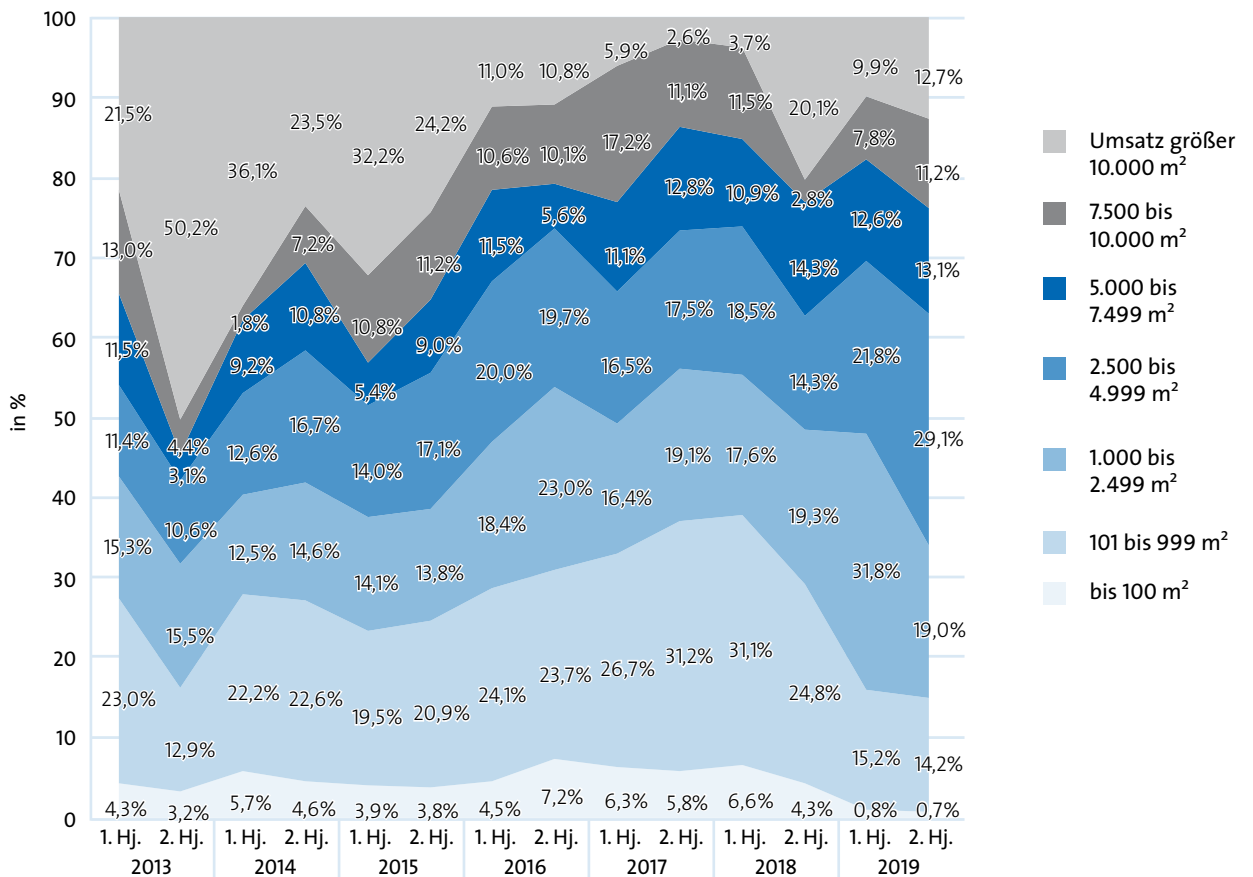
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

der Produktion nicht mehr in den Werkshallen, sondern in Logistikhallen durchgeführt werden. Andersherum werden Werkshallen auch für logistische Zwecke herangezogen. Die Drittverwendungsfähigkeit wird hierdurch stark befördert bzw. langfristig gesehen vermischen sich beide Immobilienkategorien. Eine klare Trennung ist nicht mehr möglich. Dies wird im Zeitverlauf ersichtlich, wenn in einzelnen Zeitabschnitten andere Flächennutzungen stark hervorstechen. Exemplarisch zeigte sich das im 2. Halbjahr 2014 und im 1. Halbjahr 2015, als die Flächennachfrage in den Bereichen Handel, Kfz-Reparatur und Service sehr stark anstieg. Die Dienstleistungsbranchen waren hier hingegen nur sehr spärlich vertreten, wobei diese beispielsweise im Verlauf von 2016 stärker Flächen nachfragten als sonst.

Die Flächennachfrage wird also flexibler. Zieht das Angebot mit? Dies wird durch die Analyse der Größenstrukturen bestätigt. Der Anteil an Flächenumsätzen kleiner Flächengrößen nahm seit Jahren stetig zu. Die Nutzer benötigen jüngst weniger Raum für die Abwicklung ihrer Aktivitäten, sondern strebten vielmehr flexible Größeneinheiten an. Hier begann sich im Jahr 2018 ein Wandel abzuzeichnen: Immer mehr kamen wieder die größeren Flächenkategorien in den Fokus der Flächennutzer. Nicht zuletzt liegt dies auch in der steigenden Mietflächennachfrage nach Produktionsflächen begründet, die zumeist größere Flächen erfordern als beispielsweise eine reine Büronutzung oder Lagerhaltung. Zusätzlich kann davon ausgegangen werden, dass diese Flächen eher langfristig

*großflächige Produktionsimmobilien wieder nachgefragter*

Abbildung 2.14: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen, 2013 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

gebunden werden. Denn auch wenn die Stimmung in der Immobilienbranche noch sehr gut ist – gesamtkonjunkturell mehren sich die Wolken am Himmel und in einigen Wirtschaftszweigen wie dem Automobilbau ist man vorsichtiger geworden. Auch vor dem Hintergrund, dass das Flächenangebot immer knapper ist, möchte man Sicherheit erzeugen und nicht auf regelmäßiger Basis kleinen Flächen mit kurzer Laufzeit nachlaufen – Flexibilität wird wieder ein Stück weit durch Planungssicherheit abgelöst. Aus diesem Grund tendieren produzierende Unternehmen immer mehr dazu, notwendige Flächen anzumieten, als ihr Kapital in eigengenutzte Immobilien zu investieren. Die dadurch geschaffene Liquidität kann für Forschung und Entwicklung sowie in hochqualifiziertes Personal investiert werden.

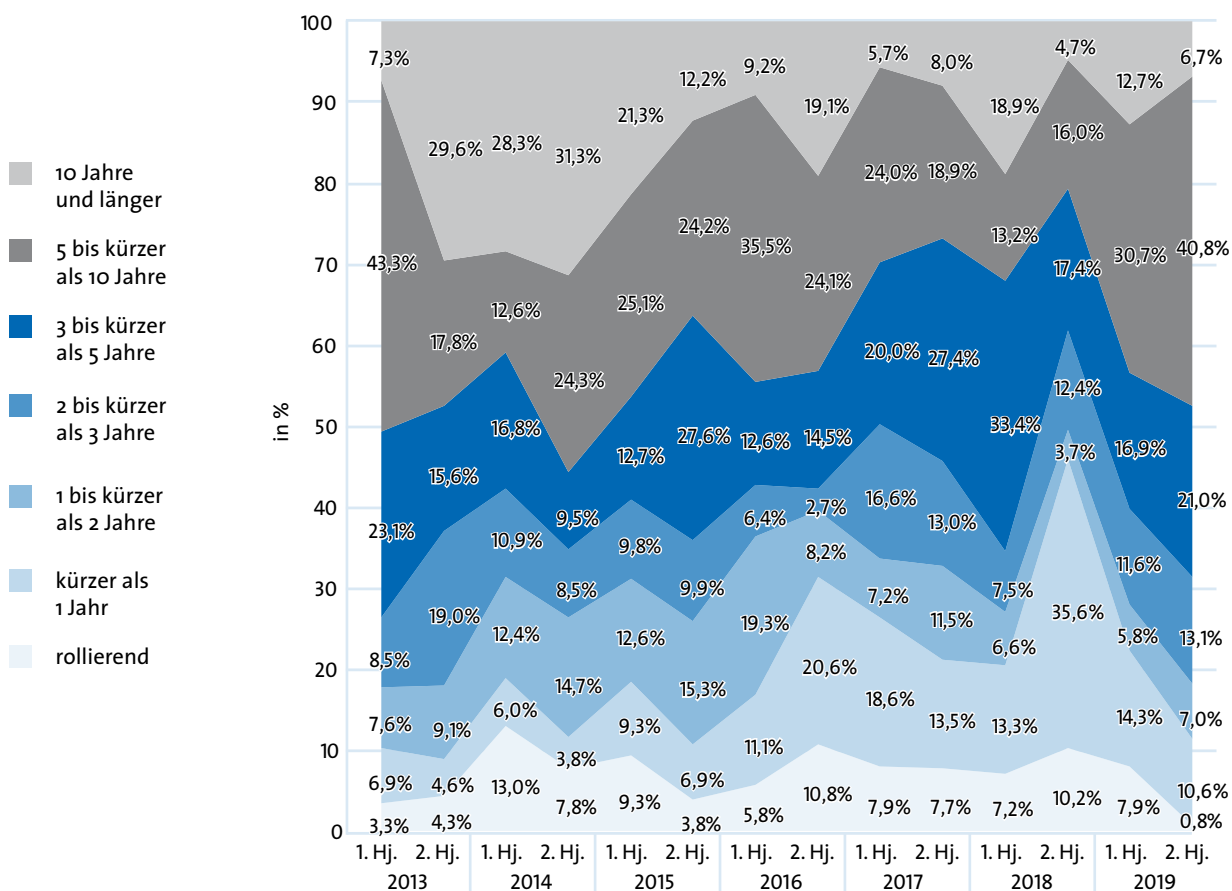
*der Bedarf für mittelgroße Mietflächen zieht stark an*

Eine weitere Erkenntnis aus dem aktuellen Marktumfeld ist die, dass Flächen im mittleren Bereich stärker nachgefragt werden: Flächen zwischen 2.500 und 4.999 m<sup>2</sup> erfuhren 2019 einen Umsatzrekord. Mit rund 29% am gesamten Flächenumsatz war die Nachfrage so hoch wie bis dato nie zuvor. Die Flächenanbieter ziehen nach und gehen immer stärker auf die individuellen Größenbedürfnisse ein.

*Flächenmangel weckt Wunsch nach Standortsicherheit*

Flexibilität wird nicht nur durch die Flächengröße, sondern maßgeblich auch durch die Mietdauer erzeugt. Die langjährige Auswertung der Immobilienbestände der großen Flächenanbieter belegt auch hier deutlich, dass viel Bewegung im Markt vorhanden ist und die Anbieter durchaus auf die Bedürfnisse der

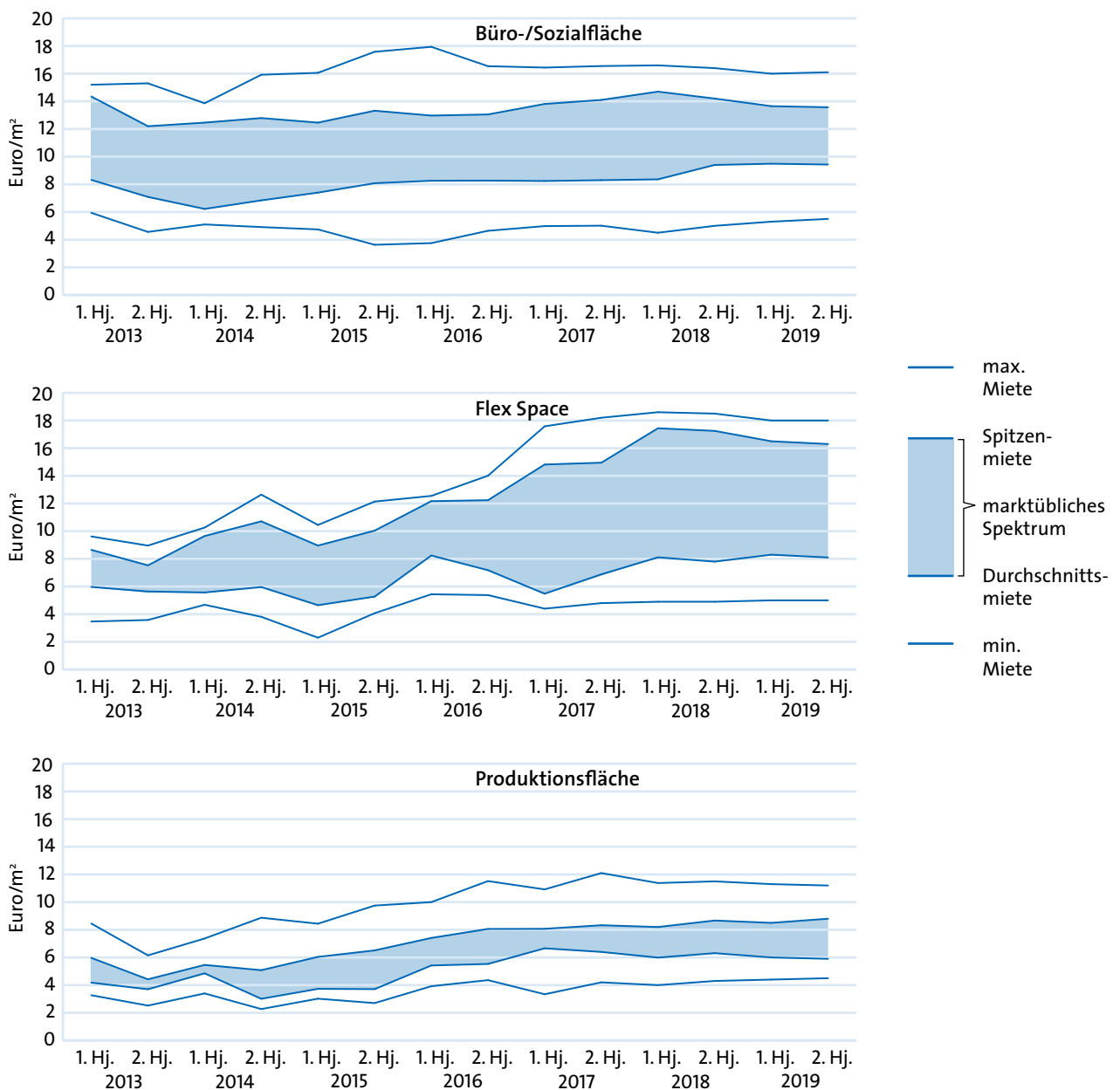
Abbildung 2.15: Flächenumsätze nach Mietvertragslaufzeit, 2013 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

Nutzer reagieren. Während eine Bindung von 10 Jahren und länger 2013 noch häufig vereinbart wurde, ist die Vertragslaufzeit im Verlauf der letzten Jahre stetig gesunken. Aktuell mieten nur knapp 7% der Mieter für 10 Jahre oder länger an. Wesentlich stärker nachgefragt waren im Jahr 2019 Mietverträge mit einer Laufzeit zwischen 5 und 10 Jahren. Hier spiegelt sich auch der aktuell zu beobachtende Flächenmangel auf dem Immobilienmarkt wider: Nutzer sind erneut gewillt, längere Vertragslaufzeiten zu vereinbaren. Dies wird unter anderem deswegen angestrebt, um Planungssicherheit für das unternehmerische Handeln auf lange Sicht gewährleisten zu können. Die Akteure am Markt sind skeptisch, ob in nächster Zukunft Flächenangebote am Markt neu geschaffen werden können, die es vermögen, den Bedarf zu decken.

Abbildung 2.16: Entwicklung der Mieten unterschiedlicher Flächentypen von Unternehmensimmobilien, 2013 – 2019



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien



### Mieten

*stabile  
Mieteinnahmen  
mit leichtem  
Aufwärtstrend*

Die oben skizzierte Flexibilität wird vor allem durch Unternehmen nachgefragt, die in Metropolräumen angesiedelt sind. Es verwundert daher nicht, dass vor allem Gewerbeparks und Transformationsimmobilien als Immobilienkategorien mit Mehrmietercharakter eine Antwort auf die Bedürfnisse einer gestiegenen Flexibilität liefern. Diese sind primär hier verortet. Insbesondere Gewerbeparks erleben analog zur Stärke der deutschen Wirtschaft eine spürbare Renaissance. Flexible Vertragslaufzeiten und eine hohe Nutzungsflexibilität machen hier eine Angleichung des deutschen Light-Industrial-Immobilienmarktes an globale Standards erkennbar. Die Flächen stehen hier häufig in Wettbewerb zum lokalen Büroflächenmarkt, der derzeit sehr angespannt ist. Viele Büromieter weichen daher auf Transformationsimmobilien oder Gewerbeparks aus. Die Anbieter, die hinsichtlich Nutzerart, Mietvertragsdauer oder Flächengröße flexibel auf die Bedürfnisse reagieren, bieten daher kaum noch typisierte Flächen (z.B. Büroflächen) an, sondern eher sogenannte Flex-Spaces. Nachfragegetrieben steigen die Mieten dementsprechend seit längerem kontinuierlich an und liegen mittlerweile nahezu gleichauf – in der Spitze sogar leicht über konventionellen Büromieten. Aufgrund des Drucks in den verschiedenen Märkten ist nicht davon auszugehen, dass diese Entwicklung in der nächsten Zeit zum Erliegen kommt. Aktuell ist bei den Mieten von Flex-Spaces eher eine Seitwärtsbewegung zu erkennen.

Reine Produktionsflächen als Mietoption sind ebenfalls von einer steigenden Nachfrage betroffen. Hier ist im Jahr 2019 der Mietpreisanstieg besonders deutlich ausgefallen: Die durchschnittliche Spitzenmiete für Produktionsflächen ist zwischen 2013 und 2019 von rund 6 Euro/m<sup>2</sup> auf mittlerweile 8,80 Euro/m<sup>2</sup> gestiegen.

### 2.3.4 Ausblick und Prognose

*Nachfrage durch  
Nutzer und  
Investoren steigt*

Die noch recht junge Assetklasse der Unternehmensimmobilien hat in den vergangenen Jahren eine hohe Nachfragesteigerung erfahren. Die deutlich gestiegene Markttransparenz aufgrund einer beständigen und verlässlichen Berichterstattung konnte diesem Trend weiteren Auftrieb verleihen. Nicht zuletzt deshalb hat sich auch das Investoreninteresse an Unternehmensimmobilien gesteigert. Insofern ist auch zukünftig, für das Jahr 2020 und darüber hinaus, mit einer steigenden Nachfrage auf Seiten der Nutzer und Investoren zu rechnen. Selbst in wirtschaftlich unsicheren Zeiten können Unternehmensimmobilien für Nutzer und Investoren sinnvoll sein. Nutzer favorisieren Unternehmensimmobilien, da sie in zentralen Lagen flexible Flächen als Mietoption angeboten werden und ihr Eigenkapital nicht an eigene Immobilien binden müssen. Das Risiko für Investoren wird insbesondere durch die Mehrmieterstruktur auf verschiedene Einzelnutzer gestreut. Produktionsimmobilien bestehen durch vergleichsweise lange Mietlaufzeiten, die auch einzelne Konjunkturdellen überdauern. Letztlich schätzen Investoren die stetigen und im Vergleich relativ hohen Renditemöglichkeiten bei verlässlichem Cashflow. Mischgenutzte Immobilien, seien sie nun für eine Nutzung der urbanen Logistik oder als Räume für die Produktion 4.0 ausgelegt, werden in Zukunft viel stärker das Bild der Städte prägen als noch heute.

### 2.3.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Viele Großstädte haben bereits heute ein Problem. Es wird immer schwieriger gewerbliches Bauland bzw. Nutzfläche vorzuhalten. Dies betrifft nicht nur Neuausweisungen, sondern auch den Bestand. Der Druck Gewerbeflächen umzuwidmen, um wiederum den Druck vom Wohnungsmarkt zu nehmen, ist groß – und kommt bei Marktakteuren im Wohnungsbereich, Bürgern und teilweise den Lokalpolitikern gut an. In vielen Städten gibt es aber auch schon Strömungen dagegen. Eine Stadt als lebendiger Organismus besteht aus mehr als nur Wohnen, Büro und Handel verbunden mit etwas Infrastruktur. Von daher ist es nicht nur wichtig neue Flächen an den Orten der Republik auszuweisen, die noch Wachstum und Nachfrage langfristig registrieren. Es ist auch wichtig Bestandsflächen zu schützen. Zugegeben, viele saturierte und alte Gewerbeflächen sind teilweise etwas untergenutzt. Dies liegt aber auch daran, dass die Parzellen teilweise klein sind oder sich die Rahmenbedingungen hinsichtlich Anbindung sowie der Ausstattungsqualitäten geändert haben. Hier gilt es diese Flächen zu restrukturieren. Dies kann auch ohne Umwidmung für die Städte ein Erfolg sein. Neben kleinen und Kleinstunternehmen kann dies auch viele Handwerker betreffen. Ein Zukunftsmodell kann daher der Handwerkerhof sein. München hat vorgemacht, wie ein solches Modell erfolgreich funktionieren kann. Berlin und Hamburg ziehen nach. Am Markt werden derzeit sogar Konzepte kreiert, deren Fokus auf peripheren Räumen liegt. Es bleibt also spannend.

Das Wichtigste: Nur eine lebendige, bunte Stadt, die alle Stakeholder berücksichtigt, kann langfristig funktionieren und auch eine attraktive Stadtwirtschaft beheimaten. Populäre Monofokussierungen auf angesagte Themen bergen dagegen eine große Gefahr. Folgende Punkte sollten daher mit Blick auf die Zukunft berücksichtigt werden:

*Berücksichtigung  
aller Stakeholder*

- Der zukünftige Flächenbedarf entwickelt sich in der mittelfristigen Zukunft bundesweit unterschiedlich. Hier sollte nicht am Bedarf vorbeigeplant werden. Ein hilfreiches Tool können auf die Kommune abgestimmte, nach Möglichkeit marktorientierte, moderne Gewerbe- und Industrieflächenkonzepte darstellen. Das gilt auch mit Blick auf die nötige Mittelbereitstellung für die Mobilisierung der industriellen Brachfläche in Deutschland. Von entscheidender Bedeutung ist, dass das in der diesjährigen Haushaltsbereinigung entfallene 100-Mio.-Euro-Programm zur Altlastenbeseitigung nun tatsächlich angegangen wird. Ohne finanzielle Unterstützung werden Großkonzerne in den kommenden Jahren zunehmend Produktionszweige in das europäische Ausland auslagern müssen. Eine aufgrund der Altlastenproblematik mangelnde Bau- und Betriebsgenehmigung für solche Flächen kann so auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands beeinträchtigen. Im Falle von weiterverkauften Altlastengrundstücken ist die Belastung von kleineren Eigentümern bzw. Kommunen ebenfalls nicht zu unterschätzen.
- Städte und Kommunen müssen sich darauf einstellen, dass Bestandsentwicklung im produzierenden Sektor bereits ein Erfolgskriterium ist. Statt neuen Großansiedlungen nachzujagen sollte das Ohr auch vor allem bei den Bedürfnissen der bereits angesiedelten Unternehmen sein. Häufig wird auch hier viel zu wenig miteinander gesprochen.
- Großkonzerne haben häufig große Reserveflächen für Erweiterungen arrondiert, die sie heute nicht mehr benötigen. Im Gegenteil, viele Unter-

nehmen schrumpfen sogar in den Bestandsflächen. Da historisch gewachsene Konzerne nicht selten über zentral gelegene Flächen in den Städten verfügen, können sich vielfältige Möglichkeiten für alle Marktteilnehmer ergeben. Der Eigentümer kann sich aus der Fläche zurückziehen und nur noch nutzen, was wirklich benötigt. Die Kommune hat die Möglichkeit, ehemals unzugängliche Areale für die Stadt zu öffnen und wertvolle Siedlungs- und Erholungsflächen in zentralen Lagen zu implementieren. Natürlich sind solche Vorgänge kompliziert, langwierig und kostspielig. Hier darf die Kommune das Unternehmen nicht alleine lassen, sondern ist gefordert, gemeinsam zu agieren und dabei teilweise auch in Vorleistung zu gehen.

### 2.4 Markt für Logistikimmobilien

#### 2.4.1 Einleitung

*starker Mangel und hoher Bedarf*

Logistikimmobilien haben 2019 eine sehr große Rolle auf dem deutschen Immobilienmarkt gespielt. Im Gegensatz zu Büros und vor allem Wohnungen ist der Rückhalt in der Bevölkerung und auch in der Politik, besonders der Kommunalpolitik, jedoch geringer. Logistische Prozesse spielen sich meist dezentral in Gewerbe- und Industriegebieten ab und die Bevölkerung, obgleich als Konsument eine der wichtigsten Stellgrößen im Gesamtsystem, kommt selten mit der Logistik und den immobilienseitigen Gebäudelösungen in Kontakt. Dies führt dazu, dass Logistikimmobilien bei der Versorgung mit Grundstücken im Zuge von Neuausweisungen von Gewerbe-/Industriegebieten und teilweise in der genehmigungsrechtlichen Praxis nachrangig behandelt werden und die Hürden immer höher gelegt werden.

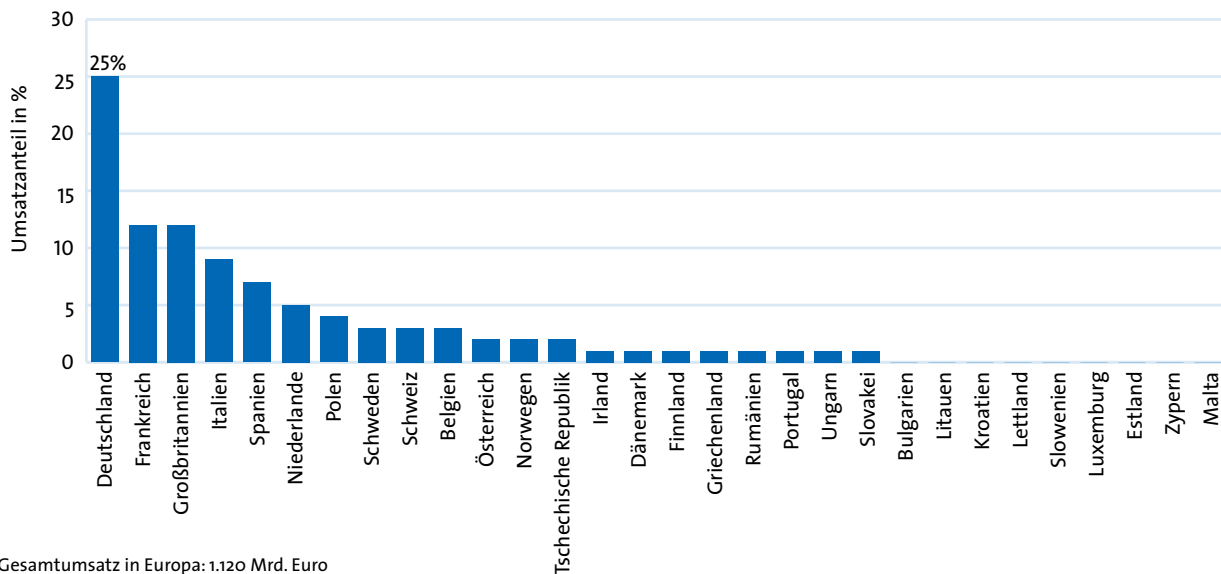
Vor diesem Hintergrund soll das diesjährige Kapitel für Logistikimmobilien im Rahmen des Frühjahrsgutachtens der Immobilienweisen dazu beitragen, überholte Denkmuster zu hinterfragen und die Aufgeschlossenheit für Logistikimmobilien zu fördern. Denn mehr denn je ist die Logistikwirtschaft eine zentrale Lebensader jeder entwickelten Volkswirtschaft. Gleichzeitig ist sie ein wachsender Wirtschaftszweig auch jenseits des E-Commerce. Im Gegensatz zum weit verbreiteten Vorurteil werden in Logistikimmobilien vielfach wertvolle Jobs bereitgestellt. Auch können Logistikimmobilien einen Beitrag zum Klimaschutz ermöglichen – wenn man sie denn lässt.

#### 2.4.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

*Deutschland ist Logistik-Europa- und Weltmeister*

Die Nachfrage logistischer Dienstleistungen floriert. Deutschland ist in Europa der bei weitem größte Markt. Rund 25% des europaweit umgesetzten Logistikvolumens wird in Deutschland erzielt.

Abbildung 2.17: Verteilung des Logistikumsatzes in Europa nach Ländern, 2018

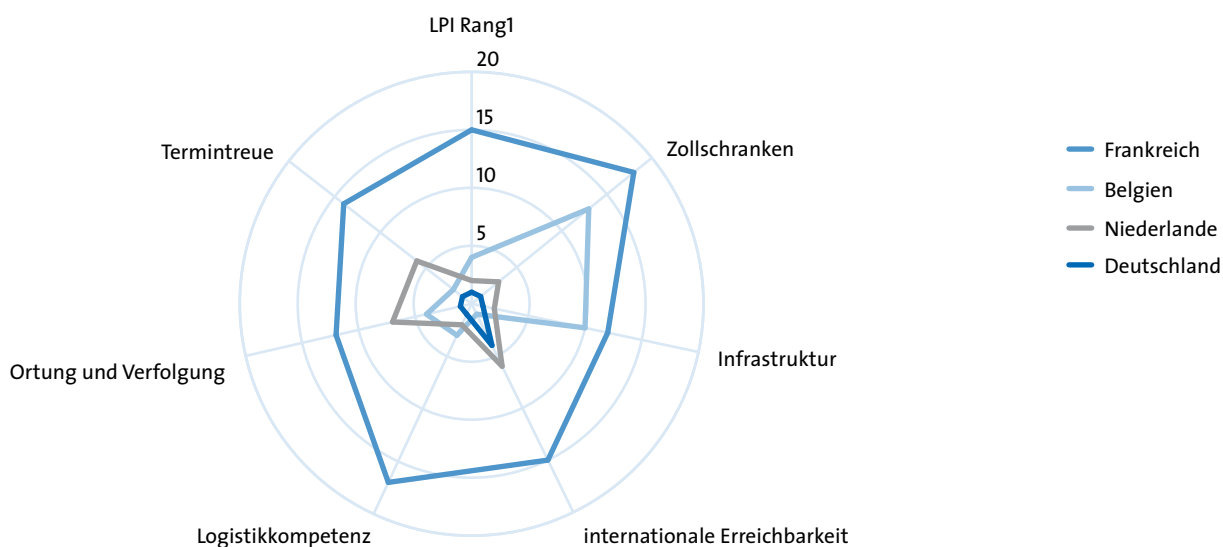


Gesamtumsatz in Europa: 1.120 Mrd. Euro

Quelle: Fraunhofer SCS

Dies liegt einerseits an der großen Einwohnerzahl, die als Konsumenten erreicht werden können. Andererseits verfügt Deutschland durch seine zentrale Lage in Europa über optimale Verkehrsanbindungen und die Infrastruktur gilt, trotz sich mehrenden Mängeln und schleppendem Ausbau, nach wie vor als sehr gut. Es ist demnach kein Wunder, dass Deutschland im Logistics Performance Index der Weltbank regelmäßig auf dem weltweit ersten Platz landet – dies auch zuletzt in der aggregierten Betrachtung der letzten vier Bewertungen (2012-2018). Im Vergleich mit den wichtigsten europäischen Wettbewerbsländern ist gut ersichtlich, dass Deutschland hier nahezu überall die Nase vorn hat.

Abbildung 2.18: Logistic Performance Index (LPI) ausgewählter Länder, Aggregierte LPI 2012 – 2018



Niedrigere Zahlen (Ränge) zeigen eine bessere Performance auf.

Quelle: The World Bank

Der E-Commerce ist bei weitem nicht der einzige Treiber in der Logistik. Auch das reguläre Geschäft mit Kontraktlogistik ist immer noch sehr stark ausgeprägt. Die deutsche Industrie ist, auch aufgrund der guten Mischung aus global agierenden Konzernen und einer sehr vitalen Landschaft aus kleinen und mittelständischen Unternehmen, stark auf die logistischen Dienstleistungen angewiesen. Vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 und der damit einhergehenden Logistik 4.0 wird sich die Abhängigkeit bzw. die Vermischung von Industrie und Logistik weiter verstärken.

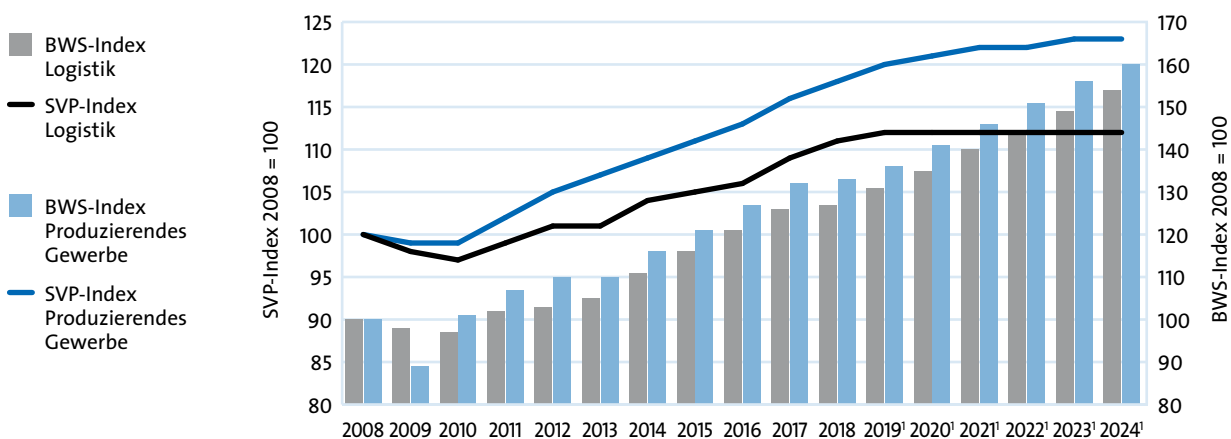
Die Bedeutung des E-Commerce für die Logistikwirtschaft darf jedoch auch nicht kleingeredet werden, denn der Bedarf an Logistikimmobilien in verschiedenen Ausprägungen der Logistikkette, vom Fulfilmentcenter bis zum Mikrodepot, ist hier stark ausgeprägt.

*höhere  
Beschäftigten-  
dynamik in der  
Logistik als im  
Produzierenden  
Gewerbe*

Alles in allem führen die Entwicklungen der vergangenen Jahre dazu, dass die Zahl der sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigten sowohl in der Logistik als auch im Produzierenden Gewerbe deutlich angestiegen ist. Waren 2010 in der „reinen Logistik“ (Sonderauswertung der Bundesanstalt für Arbeit) nur gut 1,4 Mio. SVP-Beschäftigte tätig, so sind es zum Jahresende 2019 bereits über 1,7 Mio. Das jährliche Wachstum von 2008 bis Ende 2019 lag in der Logistikbranche bei rund 1,7%, während es im Produzierenden Gewerbe nur gut 1,0% betrug. In der vergangenen, wirtschaftlich sehr aktiven Phase entwickelten sich die Beschäftigten in diesem Sektor deutlich langsamer. Andererseits muss natürlich das relative Niveau berücksichtigt werden. In diesem Sektor sind aktuell gut 8,8 Mio. SVP-Beschäftigte angestellt – also ca. 5,2 Mal so viele.

Mit Blick in die Zukunft zeigt sich, dass die SVP-Beschäftigtenentwicklung über alle Wirtschaftszweige abflaut. Dies betrifft sowohl die Logistik als auch das Produzierende Gewerbe. Während die Logistik jedoch auch zukünftig leichte Zuwächse verzeichnen kann, büßt das Produzierende Gewerbe sogar leicht an Beschäftigten ein.

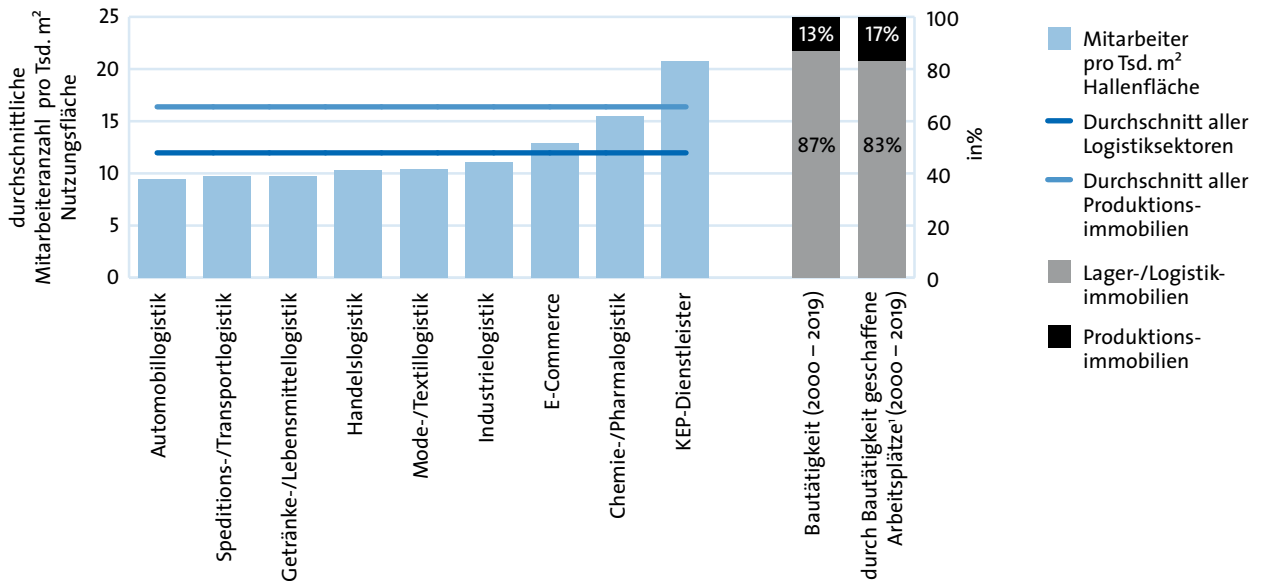
**Abbildung 2.19: Entwicklung der SVP-Beschäftigten und Bruttowertschöpfung Logistik und Produzierendes Gewerbe, 2008 – 2024**



<sup>1</sup> Prognose ab 2018

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.20: Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl in Lager- und Logistikhallen nach Sektoren



1 Der Durchschnitt an Mitarbeitern pro Nutzungsfläche wurde auf die im Zeitraum fertiggestellte Fläche projiziert.

Quelle: bulwiengesa AG, eigene Berechnung

Gerade im Bereich des E-Commerce, der Chemie-/Pharmalogistik und in den Umschlaghallen der KEP-Dienstleister arbeiten vergleichsweise viele Menschen. Zwar arbeiten im Schnitt mehr Menschen pro 1.000 m² in Produktionsimmobilien (ca. 16,3) – Logistikimmobilien generieren mit rund 12 Beschäftigten pro 1.000 m² Hallenfläche aber auch sehr viele Arbeitsplätze.

Absolut gesehen wurden zumindest auf Basis der Bautätigkeit in Lager-/Logistikimmobilien viele Arbeitsplätze geschaffen. Dies wird auch in den gestapelten Säulen in Abb. 2.20 deutlich. Im Zeitraum der letzten 20 Jahre wurden hier viel mehr Lager-/Logistikimmobilien als Produktionsimmobilien errichtet (87% zu 13%). Als Jobgenerator konnten in diesen Objekten, wenn im Verhältnis beider Immobilienarten zueinander auch etwas geringer, ebenfalls deutlich mehr Arbeitsplätze geschaffen werden.

*Eine Landschaft verwaister Hallen? Mitnichten!*

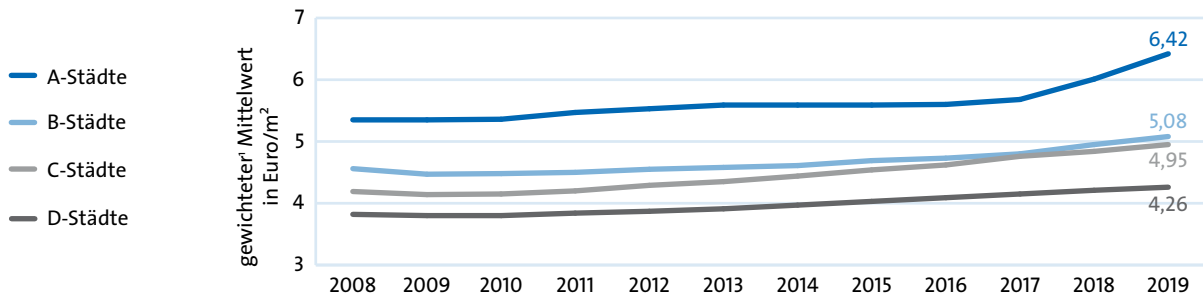
### 2.4.3 Aktuelle Entwicklungen

#### Mietpreise

Die Mieten für Lager-/Logistikflächen waren in Deutschland lange Zeit relativ stabil. Zunächst konnte der gestiegene Flächenbedarf erst aus dem Bestand und dann aus gesteigener Neubautätigkeit befriedigt werden. Der Mietpreis entwickelte sich seit 2008 daher allenfalls marginal bis leicht steigend. Lediglich für Neubauten oder in sehr nachgefragten Gegenden war die Mietpreisentwicklung dynamischer ausgeprägt bzw. es wurden Neubaumieten angesetzt.

*Nach Jahren der Stagnation reagiert die Marktbalance.*

Abbildung 2.21: Spitzenmieten für Logistikimmobilien nach Städtekat­egorien, 2008 – 2019



<sup>1</sup> nach Bevölkerung gewichtet

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

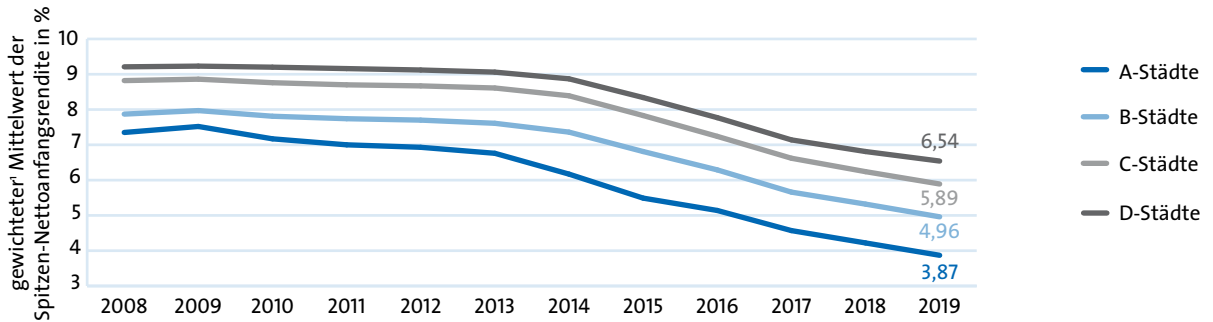
2016 nahm die Entwicklung dann deutlich an Fahrt auf. Während die A-Städte im Zeitraum zuvor eine jährliche Steigerung von nur 0,6% aufwiesen, erreichte die Steigerungsrate ab 2016 enorme 4,7%. Der gemittelte Mietpreis in den sieben deutschen A-Städten beträgt Ende 2019 rund 6,40 Euro/m<sup>2</sup> MFG. Die Riege der B- und C-Städte, die im Logistiksystem eine bedeutende Rolle annehmen, entwickelten sich in diesem Zeitraum ebenfalls in hohem Tempo – die Mieten stiegen jährlich um rund 2,4% an. Im Zeitraum 2008 bis 2016 waren es nur 0,4% (B-Städte) bzw. 1,2% (C-Städte). Das Mietniveau hat sich zwischen beiden Städte­kategorien stark angenähert und liegt mit rund 5,00 bzw. 5,10 Euro/m<sup>2</sup> MFG nahezu gleichauf. Auch bei den D-Städten schlägt sich der gestiegene Bedarf auf die Mietpreisdynamik nieder. Dies allerdings auf einem deutlich niedrigeren Niveau. Das jährliche Wachstum lag nur bei 0,8% (2008-2015) bzw. 1,4% (2016-2019). Der durchschnittliche Mietpreis lag bei 4,30 Euro/m<sup>2</sup> MFG und damit knapp einen Euro unterhalb der B-/C-Städte.

*steigende  
Mieten über alle  
Städte­kategorien*

Alle Städte­kategorien weisen im dargestellten Zeitverlauf steigende Mietpreisniveaus auf. Den größten Anstieg zwischen 2008 und 2019 verbuchte die Kategorie der A-Städte mit knapp 20%. Während die Mieten in den C-Städten in diesem Zeitraum mit gut 18% ähnlich dynamisch stiegen, legten sie in den B-Städten ähnlich wie in den D-Städten erkennbar langsamer zu, mit einem Wachstum von über 11% in beiden Fällen. Bei den D-Städten muss jedoch berücksichtigt werden, dass es sehr viele hiervon gibt. Darunter sind durchaus einige, die mittlerweile deutlich stärker nachgefragt werden und z.B. ein Mietniveau von oberhalb 5,00 Euro/m<sup>2</sup> MFG aufweisen. Die Streuung ist hier sehr ausgeprägt.



Abbildung 2.22: Spitzen-Nettoanfangsrendite (NAR) für Logistikimmobilien nach Städte kategorien, 2008 – 2019



1 nach Bevölkerung gewichtet

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

### Renditen

Während die Mietpreisentwicklung noch etwas individueller verläuft, ist das Bild bei der Renditeentwicklung zwischen den einzelnen Städte kategorien stärker übertragbar. Der Richtungspfeil zeigt nach einer Seitwärtsbewegung um die Jahre 2008/2009 immer steiler nach unten. Alle Städte kategorien haben bis Ende 2019 eine starke Renditekompression erfahren. Bei den A-Städten setzte diese bereits 2014 spürbar ein. Die anderen Kategorien zogen ein Jahr später nach. Die Kompression war dabei besonders stark in den Jahren 2014 bis 2016 ausgeprägt.

*Ab 2014 komprimieren die Renditen spürbar.*

Insgesamt schrumpfte die Rendite in den A-Städten zwischen 2008 und Ende 2019 um gut 47%. Bei den B-Städten betrug der Rückgang immer noch gut 37%. In den C- und D-Städten verlief die Kompression mit rund 33% bzw. 30% gedämpfter, aber immer noch sehr ausgeprägt.

Seit 2017 komprimieren sich die Renditen mit einer geringeren Rate. Dies liegt aber nicht an einer abflauenden Nachfrage. Im Gegenteil: Gerade in den A-Städten ist der Renditespread zwischen den Nettoanfangsrenditen (NAR) von Logistikimmobilien und denen von z.B. Büroimmobilien vergleichsweise klein. Mit einer durchschnittlichen NAR von 3,9% sind Logistikimmobilien bereits vergleichsweise teuer. Die üppigen Renditen aus den Vorjahren sind nicht mehr darstellbar und die Renditeanforderungen von bestimmten Investorengruppen können nicht mehr zwangsläufig bedient werden. Das Ausweichen auf Anlagen mit einer höheren Risikostruktur bei gleichzeitig aufwändigeren Ankaufsprüfungen ist die Folge. Auf der anderen Seite gibt es immer noch sehr viel Anlage druck, da sich die grundlegenden Zinsstrukturen noch immer nicht geändert haben. Die Entwicklung wird sich demnach, deutlich abgeflacht, fortsetzen. Eine Dekompression der Renditen auf das Niveau vorheriger Jahre erscheint auch langfristig unrealistisch.

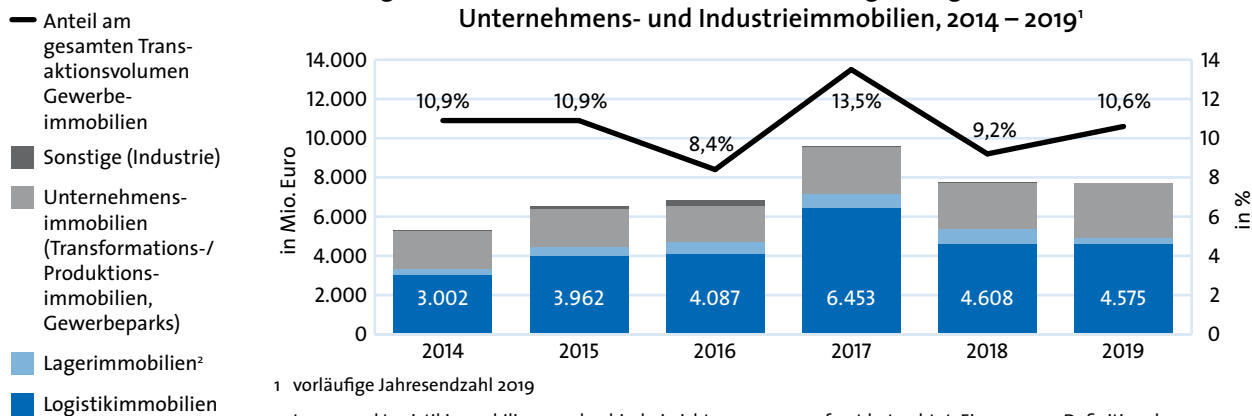
### Transaktionsgeschehen

Deutsche Logistikimmobilien sind fest verankert in den Portfolios deutscher wie auch internationaler Investoren. Dies war nicht immer so. In den letzten Jahrzehnten wurden Logistikimmobilien auch bei heimischen institutionellen Investoren zwar immer beliebter, der richtige Durchbruch gelang jedoch erst nach

*Die Akteure möchten investieren, können jedoch nicht.*

der Finanzmarktkrise im Zuge der Suche nach renditestarken Investmentalternativen. In den Folgejahren sprach sich dann auf dem Weltmarkt herum, dass der hiesige Immobilieninvestmentmarkt äußerst attraktiv ist und insbesondere Logistik- und Industrieunternehmen eine sehr gute Wertanlage darstellten. Die Folge sind umfassende Investmentaktivitäten auch bei Logistikimmobilien mit der Veräußerung zahlreicher Portfolios oder gleich dem Ankauf ganzer Unternehmen. Ziel war es einen entsprechenden Fußabdruck auf dem Investmentparkett zu hinterlassen und in kürzester Zeit zu den bedeutendsten Marktteilnehmern aufzuschließen.

Abbildung 2.23: Investitionsvolumen in deutsche Lager-, Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2014 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> vorläufige Jahresendzahl 2019

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

Quelle: bulwiengesa AG, eigene Berechnung

Das Investmentvolumen für reine Logistikimmobilien belief sich 2014 noch auf rund 3 Mrd. Euro. Werden Objekte aus dem Light-Industrial-Bereich hinzugezählt, so betrug das Gesamtinvestitionsvolumen insgesamt gut 5,3 Mrd. Euro. In den Folgejahren ist das Investmentvolumen dann sukzessive angestiegen, um im bisherigen Rekordjahr 2017 zu gipfeln. Dieses Jahr wurde für den Immobilieninvestmentmarkt ein besonderes, da es viele Rekordmarken neu definierte. Dies betraf auch Logistikimmobilien, die erstmals die Grenze von 6 Mrd. Euro Investitionsvolumen durchbrachen. Das Volumen bei Wirtschaftsimmobilien (ohne Büro, Retail etc.) belief sich in diesem Jahr auf rund 9,6 Mrd. Euro, der Anteil am gesamten Immobilieninvestmentmarkt betrug 13,5%. Im Folgejahr 2018 flaute das Investmentvolumen auf 7,8 Mrd. Euro etwas ab. Dies geschah allerdings nicht aus rückläufigem Interesse, sondern aufgrund geringer Produktverfügbarkeiten. Neubauten wurden oft durch die Nutzer für den eigenen Bedarf erstellt und der durch Projektentwickler geschaffene Neubau wurde bereits an Investoren verkauft.

Dies trifft grundsätzlich auch für 2019 zu. Derzeit kann die Nachfrage kaum bedient werden. Während im Light-Industrial-Bereich im ersten Halbjahr kaum neue Investmentprodukte verfügbar waren, blühte ihr Umsatz im zweiten Halbjahr erneut auf und erreichte mit rund 3,1 Mrd. Euro eine neue Rekordmarke. Insbesondere Produktionsimmobilien, aber auch Gewerbeparks waren hierfür ursächlich.

Bei reinen Logistikimmobilien wird der Investmentmarkt beständig durch die rege Bautätigkeit mit neuen Produkten versorgt, die auch gut vom Markt absorbiert werden. Im ersten Halbjahr 2019 wurden bereits gut 2,5 Mrd. Euro in

Logistikimmobilien investiert. Die Verdopplung bis zum Jahresende hat nur knapp mit rund 4,6 Mrd. Euro nicht geklappt. Die Investmentsumme im Industriebereich inkl. Unternehmensimmobilien beläuft sich damit insgesamt auf gut 7,7 Mrd. Euro oder 10,6% des gesamten Investitionsvolumens von gut 72,6 Mrd. Euro.

Portfoliotransaktionen sind in den letzten Jahren immer wichtiger geworden. Während sie in den ersten Jahren des Betrachtungsraumes nur ca. ein Drittel bis 40% Anteil am Gesamtumsatz hatten, stieg der Anteil peu à peu auf rund 55% im Rekordjahr 2017. In den letzten Jahren hat der Anteil an Einzeltransaktionen wieder mehr Bedeutung erlangt.

### Neubautätigkeit und Flächenbestand

Zum Gesamtflächenbestand von Logistikimmobilien existieren in Deutschland nur Schätzgrößen. Derzeit wird er auf rund 150 Mio. m<sup>2</sup> taxiert. Unter diesen Flächen gibt es jedoch einen größeren Sockelbestand von Flächen mit nicht mehr zeitgemäßen Zuschnitten oder Ausstattungs- und Lageparametern. Dieser ist nicht exakt quantifizierbar und nur in Teilen zur Abfederung des hohen Bedarfsdrucks der Zukunft nutzbar.

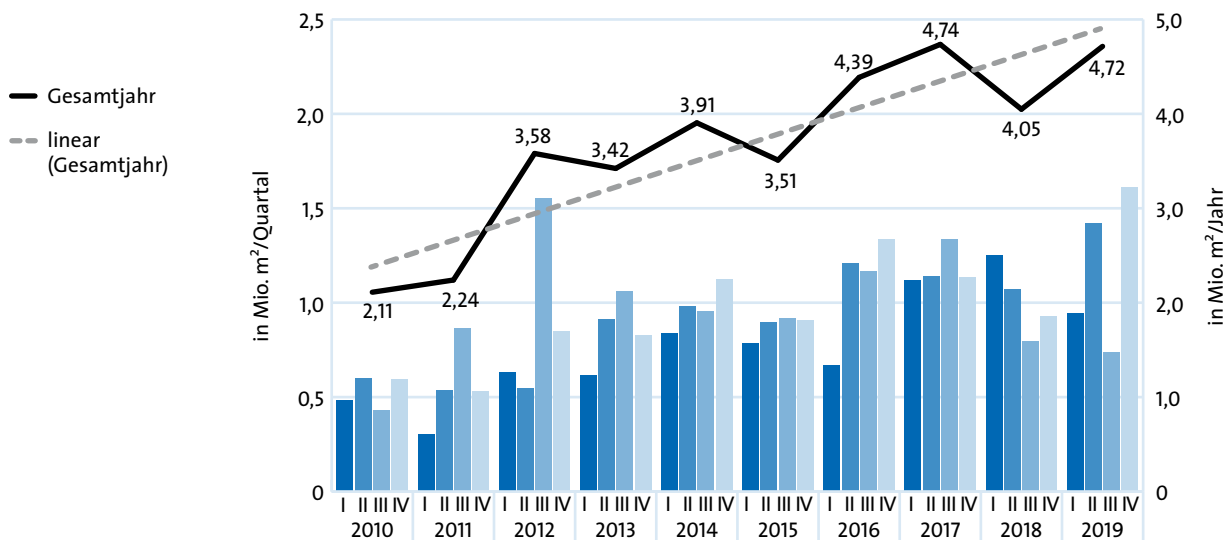
Sehr gut nachvollziehbar ist hingegen die Entwicklung von modernen Neubauflächen für Eigennutzer oder von Projektentwicklern/Betreibern. Seit Jahren ist hier ein Anstieg der Entwicklungstätigkeit zu verzeichnen. Zu Beginn der Zeitreihe wurden nur rund 2,1 Mio. m<sup>2</sup> Neubauleistungsfläche dem Markt zugeführt. Von Jahr zu Jahr hat sich dieses Volumen hochgeschraubt und gipfelte im Rekordjahr 2017 bei 4,7 Mio. m<sup>2</sup> neu errichteter Logistikfläche.

Von Jahr zu Jahr wurde es aber auch schwieriger den Flächenbedarf durch Neubau zu kompensieren. Dies liegt am zunehmenden Mangel an verfügbaren Grundstücken in Gewerbe- oder Industriegebieten. Vor allem in integrierten oder stadtnahen Lagen intensiviert sich gleichzeitig der Wettbewerb mit anderen Nutzungsarten und generell sind die Baukapazitäten der ausführenden Unternehmen stark begrenzt. Im Vergleich zum fertigstellungsstarken Jahr 2017 fiel der Neuzugang von Flächen im Jahr 2018 daher wieder geringer aus. Längere Genehmigungs- und Bauzeiten haben dabei besonders hohen Einfluss genommen.

2019 gelang es dann wieder die Neubaufertigstellungen in die Höhe zu treiben. Hintergrund ist hier auch die stärkere Nutzung von Brownfieldflächen (Brachflächen mit Vornutzung). Aktuell liegt die erwartete Bauleistung marginal unter der des Jahres 2017. Sofern doch noch ein paar Fertigstellungen nachträglich kommuniziert werden, erscheint eine neue Rekordmarke durchaus möglich.

*Grundstücke sind Mangelware*

Abbildung 2.24: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche, 2010 – 2019



Quelle: bulwiengesa AG

Alles in allem hat sich das Neubauvolumen zwischen 2010 und 2019 um 123% gesteigert. Dies entspricht einer jährlichen Steigerung von durchschnittlich 9,3%. In Summe wurden in diesem Zeitraum knapp 37 Mio. m<sup>2</sup> neue Fläche bereitgestellt. Geht man von dem geschätzten Gesamtbestand von 150 Mio. m<sup>2</sup> aus, so besteht rund ein Viertel des deutschen Bestandes aus modernen Neubaulflächen. Bezogen auf die rund 70 Mio. m<sup>2</sup> Logistikfläche, die als investmentfähig gelten, beträgt der Anteil der Neubaulfläche des Betrachtungsraumes knapp 47%.

### Modellierung des zukünftigen Neubauvolumens

Wird sich diese Entwicklung in Zukunft fortsetzen? Um diese Frage beantworten zu können, hat bulwiengesa ein Modell entwickelt, um die Neubautätigkeit in die Zukunft zu extrapolieren. Das Modell beinhaltet drei Szenarien und basiert grundlegend auf der Fertigstellungsstatistik der Vergangenheit, berücksichtigt aber maßgebliche gesellschaftliche Trends und Muster.

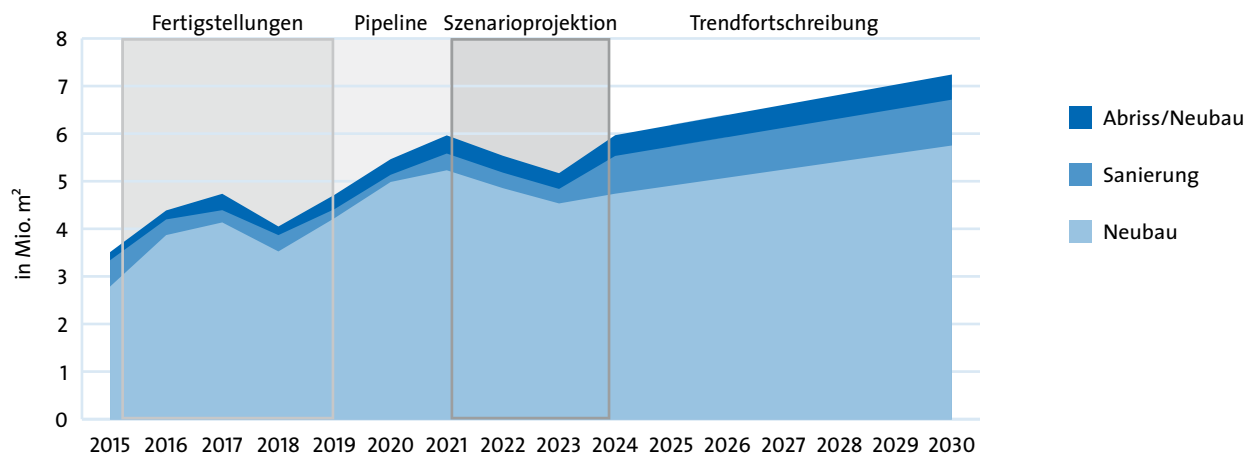
Das hier dargestellte Basisszenario geht davon aus, dass sich die in den letzten Jahren in Veränderung befundenen Konsum- und Produktionsmuster auch zukünftig verstärkt auf den Bedarf und damit in zweiter Instanz das Angebot von Logistikimmobilien durch Neubauaktivitäten auswirken. So wird beispielsweise von steigendem Bedarf an E-Fulfilment-Centern/Urban Fulfilment-Centern aus dem E-Commerce-Sektor oder anhaltende Verlagerungen aus dem Produzierenden Gewerbe als Valued-added-Services in die Logistikimmobilie ausgegangen.

Die Pipeline bekannter Projektierungen für die kommenden zwei Jahre dokumentiert mit 5,5 bis 6,0 Mio. m<sup>2</sup> bereits plakativ, welches Neubauvolumen sich kurzfristig einstellen könnte. In der darauffolgenden Szenarioprojektion wurde grundsätzlich ein Fortbestand der dargestellten Entwicklung unterstellt, wobei in der mittleren Zukunft gewisse Ereignisse – seien es internationale Handelskonflikte oder die europäische Zinspolitik – dazu führen können, dass sowohl Angebot als auch Nachfrage nach Logistikimmobilien dadurch beeinträchtigt werden. Im Basis-Szenario wird die Eintrittswahrscheinlichkeit und -kraft dieser

Szenarien als nur eingeschränkt wirkend für Bedarf und Angebot eingestuft. Der Bedarfszuwachs überstrahlt diese Risiken. Die Trendfortschreibung setzt dagegen nur langfristig wirkende Muster fort und blendet diese aufgrund der weit in der Zukunft liegenden Effekte aus.

Sofern die Modelle eintreten, wird im Basisszenario 2030 ein Neubauvolumen von gut 7,2 Mio. m<sup>2</sup> realisiert.

Abbildung 2.25: Neubauvolumen Logistikfläche inkl. Zukunftsmodell, 2015 – 2030



Base Case: Im Basisszenario wird davon ausgegangen, dass sich die in den letzten Jahren veränderten Konsum- und Produktionsmuster auch in Zukunft stark auf die Nachfrage nach Logistikimmobilien auswirken werden und damit auf das Angebot.

Quelle: bulwiengesa AG, eigene Berechnung

## Flächennachfrage

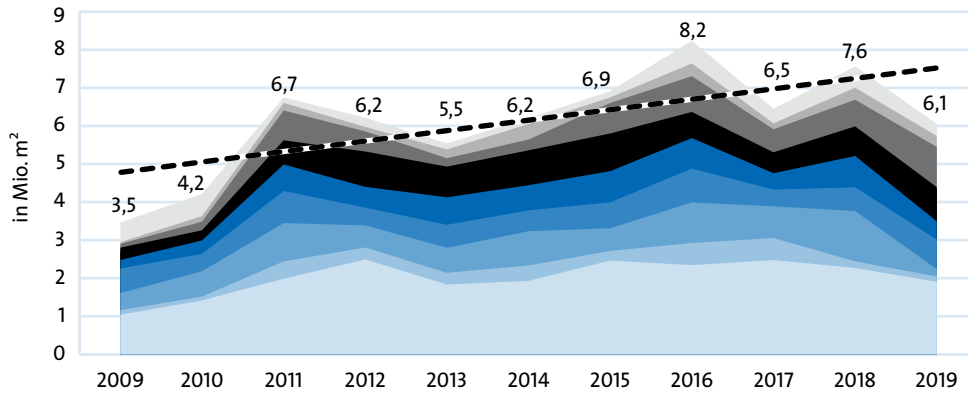
Die Flächenumsätze im Bereich der Logistikimmobilien kannten bis 2016 ebenso wie die anderen gezeigten Darstellungen nur eine Richtung – nach oben. Immer mehr Fläche wurde durch die Nutzer angemietet oder durch Eigennutzer in Anspruch genommen. Der Peak wurde dann 2016 mit 8,3 Mio. m<sup>2</sup> umgesetzt. Ausgerechnet das Rekordjahr 2017 bei Investments und Developments markierte bei den Flächenumsätzen jedoch dann einen harschen Einbruch. Und auch 2018 konnte die Nachfrage nicht wieder an die Zahlen von 2016 anschließen und das Jahr 2019 fiel wieder auf einen Umsatz von rund 6,1 Mio. m<sup>2</sup> (ohne Umsätze in Industrie-/Unternehmensimmobilien) zurück. Dokumentiert diese Entwicklung ein nachlassendes Interesse seitens der Nutzer?

*Bedarfslücke vergrößert sich*

Mitnichten, denn diese Entwicklung ist nur der Ausdruck des enormen Mangels an verfügbaren Flächen. Für Nutzer stehen immer weniger Flächen zur Verfügung, die sie in Anspruch nehmen können. Die Bedarfslücke vergrößert sich zusehends.

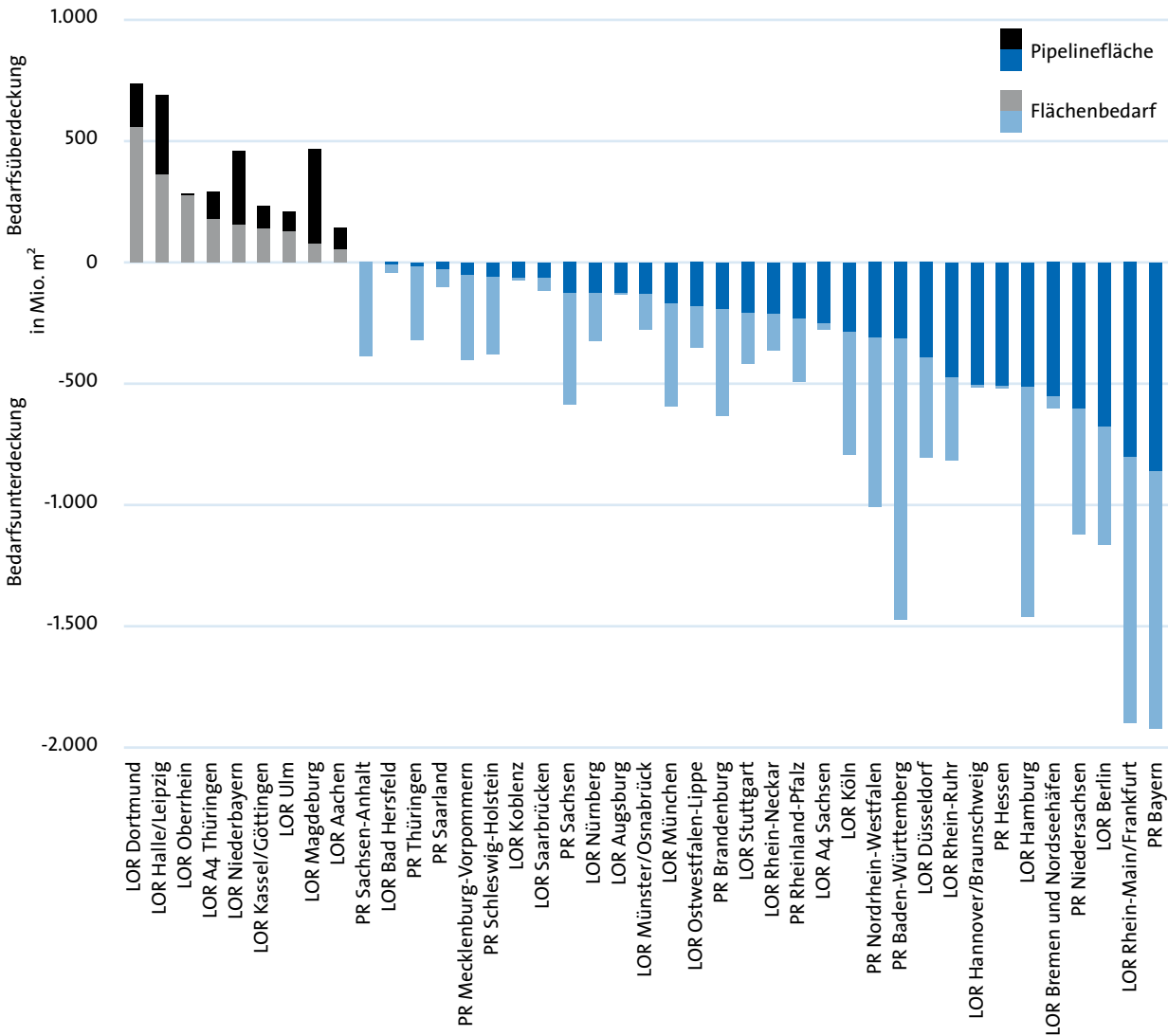
- Sonstige
- Mode/ Textillogistik
- E-Commerce
- Chemie und Zulieferer
- KfZ/KfZ-Zulieferer
- Industrie
- Lebensmittel/ Getränke
- Handel/ Großhandel
- KEP (Kurier-, Express-, Paketdienste)
- Spedition/ Transporte
- linear (Summe)

Abbildung 2.26: Flächenumsätze nach Logistiksektoren, 2009 – 2019



Quelle: bulwiengesa AG, eigene Berechnung

Abbildung 2.27: Kurzfristige Bedarfsdeckung in den Logistikregionen, 2009 – 2021



LOR: Logistikregion

PR: periphere Region

Quelle: bulwiengesa AG, Logistik und Immobilien 2019 (<https://www.logistik-und-immobilien.de/>)

Die retrograde Betrachtung hilft demnach nur bedingt weiter, wenn aufgrund von mangelnden Angeboten der grundsätzliche Flächenbedarf von Unternehmen nicht eingefangen werden kann. Die Wissenslücke wird an dieser Stelle mit Hilfe des G-Flex-lite-Modells von bulwiengesa beantwortet. Dieses Modell berechnet auf Basis der Entwicklung der Beschäftigtenstatistik samt deren Prognosen und üblichen Flächeninanspruchnahmen pro Mitarbeiter den zukünftigen Flächenbedarf. Dieses Modell kann geografisch sehr kleinteilig angewendet werden. Es ist daher möglich den Flächenbedarf und die Deckung mit Flächen für einzelne Logistikregionen (LOR) bzw. periphere Regionen (PR) zu berechnen. Dabei werden dem Bedarf die Flächen aus der Entwicklungspipeline gegenübergestellt. Regionen, in denen nach Pipeline mehr gebaut wird, als nach Beschäftigungsstatistik benötigt wird, weisen eine Bedarfsüberdeckung auf. Sofern mehr Bedarf als Pipelinefläche ausgewiesen wird, kommt es zu einer Unterdeckung.

Bedarfsüberdeckungen müssen nicht unbedingt kritisch sein. Häufig werden Projekte realisiert, die nicht spekulativ sind und bereits einen konkreten Mieter/Nutzer haben. Ein struktureller Leerstand entsteht demnach nicht. Vielmehr dürfte es in diesen Regionen tendenziell schwieriger werden, die benötigten Arbeitskräfte zu rekrutieren.

Für einen Großteil der Logistikregionen, aber auch peripheren Regionen, zeigt sich eine ausgeprägte Bedarfsunterdeckung. Dies bedeutet, dass viel mehr Neubaufäche realisiert werden müsste, um den steigenden Bedarf kompensieren zu können.

*Nachfrage übersteigt Neubauvolumen*

### Leerstand

Für Deutschland existieren keine belastbaren und flächendeckenden Daten zu Leerständen oder verfügbaren Flächen. Die gezeigten Zeitreihen zu Fertigstellungen und Flächenumsätzen dokumentieren jedoch das, was in Marktkreisen verbal immer wieder thematisiert wird. Aktuell stehen so gut wie keine marktfähigen Flächen zur Verfügung. Dies trifft insbesondere auf die Hotspots zu – hier werden auch semi-adäquate Flächen stark absorbiert, z.B. für die anstehenden Herausforderungen im Bereich der urbanen Logistik/letzten Meile.

### Politische Rahmenbedingungen

Logistikimmobilien sind nicht sexy. Müssen sie auch nicht sein. Denn in diesem Sektor sind Effizienz und Geschwindigkeit wichtiger als eine Hochglanzfassade oder besonders augenfreundliche Architektur. Es gibt natürlich viele Ausnahmen, die beweisen, dass es auch sehr ansprechende oder innovative Logistikimmobilien gibt. Meist können diese Eigenschaften jedoch nur durch höhere Gestehungskosten realisiert werden. Kaum jemand ist bereit, diese höheren Kosten zu tragen. Mieter und Nutzer nicht – aber auch der Verbraucher möchte keine Aufschläge für bessere Architektur entrichten. Am liebsten wäre es wohl den meisten, wenn es gar keine Logistikimmobilien gäbe.

„Ohne mich wäre ihr Kühlschrank leer“. Diese oder ähnliche Slogans prangen auf Lkws, die über die deutschen Autobahnen zuckeln. Am Beispiel der Transportmittel wird hier versucht Verständnis für die Logistik zu erzeugen. Wie jeder Strom hat auch der Verkehrsstrom Anfangs- und Endpunkte. Im Bereich der



Logistik sind es die Logistikimmobilien. Wer sich nicht beruflich mit ihnen beschäftigt, hat gute Chancen nie oder nur selten solche Immobilien zu sehen – insbesondere nicht von innen. Dafür liegen sie häufig zu dezentral. Wer beispielsweise einmal ein Fulfilmentcenter besucht, merkt schnell, dass hier viele Arbeitsplätze hochfrequente Tätigkeiten ausüben und es sich nicht um eine schnöde Lagerhalle handelt. „Aus den Augen, aus dem Sinn“ scheint hier eine treffende Metapher zu sein. Es ist viel einfacher die komplexen vor- und nachgelagerten Prozesse auszublenden. Hauptsache, die vielen schönen Pakete kommen pünktlich an. Und wehe, wenn nicht ...

*Logistik steuert auf  
Engpass zu*

Angesichts der Bedeutung der Logistik und auch der Logistikimmobilie für das Gemeinwohl und unseren gesellschaftlichen Wohlstand müsste diese Assetklasse einen besonderen Schutz genießen. Die Knoten (=Logistikimmobilien) und Verbindungen (=Verkehrsinfrastrukturen) müssten hierzu beständig an neuere Anforderungen der Netzwerke angepasst werden. Blockaden führen nicht nur beim Herz-Kreislaufsystem zu Infarkten. Auch in der Logistik steuern wir auf einen gefährlichen Engpass zu. Außer kurz vor Weihnachten scheint es aber kaum jemanden zu stören. Während die hiesige Verkehrsinfrastruktur schon bessere Zeiten erlebt hat und Brücken und Autobahnen bröckeln, stehen für Logistikimmobilien bereits jetzt kaum noch Grundstücksflächen zur Verfügung.

Leider ist es für Politiker viel attraktiver und für die Nachwahl förderlicher sich für die Dinge einzusetzen, die für die Wählergruppen viel fassbarer in ihrem Alltag sind. Die Wohnungsmieten sind hoch – sich für günstigen Wohnraum einzusetzen ist daher viel vordringlicher. Und nicht wenige folgen diesem Ruf. Und dies ist ja auch richtig, da auch hier eine gesellschaftliche Schieflage droht.

Unsere Gesellschaft baut aber auf verschiedenen Fundamenten auf. Die Versorgungssicherheit von Industrie und Gesellschaft ist Basiselement für den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands. Und sichert damit nicht nur Arbeitsplätze, sondern sorgt auch dafür, dass alles in Bewegung bleibt, der Infarkt ausbleibt und das Paket rechtzeitig ankommt.

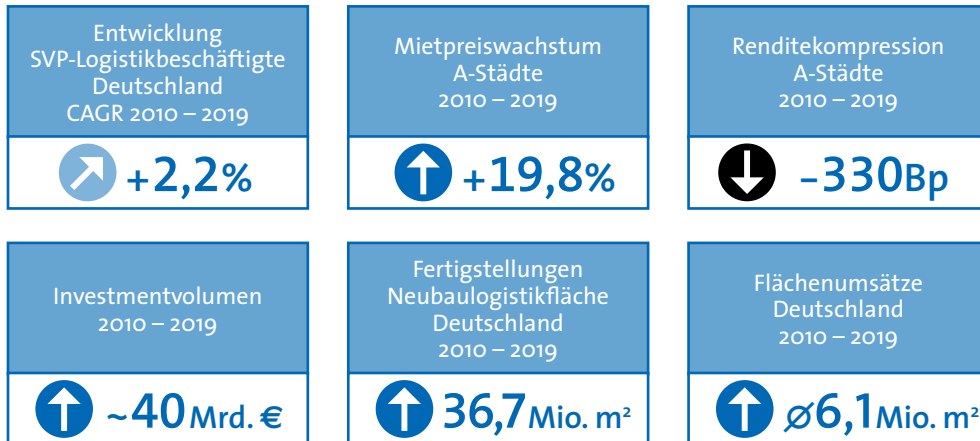
Logistikimmobilien sind vielleicht nicht sexy, aber elementar, um diese Ziele zu erreichen. Politiker müssen diese Sachverhalte stärker verinnerlichen und in ihren Programmen und den Rechtsrahmen verankern. Dies sowohl auf Bundesebene aber insbesondere auch auf Ebene von Städten, Gemeinden und Landkreisen.

### **2.4.4 Ausblick und Prognose**

Zwischen 2010 und 2019 setzte für den Logistikimmobilienmarkt eine beispiellose Aufschwungsphase ein. Die wichtigsten Kennzahlen:

Das volks- und globalwirtschaftliche Umfeld ist für Logistikimmobilien noch direkter spürbar als für andere Wirtschafts- und auch Wohnimmobilien. Der Kapitalmarkt im Euroraum, der Brexit, Handelshemmnisse und Zollschränken sind seit längerem die Sorgen der Marktakteure. Sie hätten alle das Potenzial, gravierende Auswirkungen in der deutschen Logistik auszulösen. In der Realität haben die ökonomischen Rahmenbedingungen eher dazu eingeladen, sich intensiv auf dem deutschen Immobilienmarkt zu engagieren. Es werden weiter steigende Preise prognostiziert und auf dem Immobilieninvestmentmarkt wird 2020 als neues potenzielles Wachstumsjahr erwartet – trotz aller Sorgen.

Abbildung 2.28: Kennzahlen der Entwicklung des Logistikimmobilienmarktes, 2010 – 2019



Quelle: bulwiengesa AG

Problematisch ist bei der hohen Nachfrage das gleichzeitig geringe Flächenangebot: Dies trifft insbesondere auf die Ballungsräume zu. Bei Logistikimmobilien liegen die Hotspots nicht nur in den sieben A-Städten, sondern viele B-, C- und sogar manche D-Städte werden ebenfalls als Standorte nachgefragt. Dennoch befinden sich die typischen Logistikregionen natürlich in Agglomerationsräumen, die über eine besonders hohe Dichte an Bevölkerung und damit Konsumenten, aber auch Unternehmen und Arbeitskräften verfügen. Gerade die Same-Day-/Same-Hour-Delivery verlangt nach Standorten möglichst nahe am Endkunden. Dies nicht nur, um das Dienstleistungsversprechen einzuhalten, sondern auch um die Fahrkilometer und damit die CO<sub>2</sub>-Belastung niedrig zu halten.

*hohe Flächennachfrage und geringes Angebot in Ballungsräumen*

Die Realität ist in Deutschland derzeit eine andere. Aufgrund des Flächenmangels und des Wettbewerbs mit anderen Assetklassen wird es immer schwieriger, logistische Flächen in urbanen Räumen zu realisieren. Daher nimmt die Distanz von Logistikimmobilien zu den urbanen Hot-Spots aktuell eher zu als ab. Häufig genug liegen diese etwas weiter entfernten Standorte immer noch innerhalb der Logistikregion – stellenweise wird bereits auf neue Lagen ausgewichen. Aus Klimagesichtspunkten ist dies eine Entwicklung, die nicht im Interesse eines „Green Deals“ und der neuen Anforderungen von ESG (Environmental – Social – Governance) liegt. Gleichzeitig verlieren periphere Standorte an den Landesgrenzen oder in bevölkerungsarmen Landstrichen in der Mitte Deutschlands eher an Bedeutung.

### 2.4.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Logistik und Logistikimmobilien sind für den Wirtschaftsmotor Deutschland von essenzieller Bedeutung. Während die Logistik sich noch dynamisch entwickelt und Flächen benötigt, konsolidiert sich der Bedarf im Produzierenden Gewerbe tendenziell. Gefährlich wird es, wenn die Flächenbereitstellungspolitik sich auf das Produzierende Gewerbe konzentriert und stets auf den „weißen Ritter“ einer neuen Ansiedlung hofft. Umfassende Neuansiedlungen wie die neue Gigafactory von Tesla sind die Ausnahme und auch bei den etablierten Unternehmen steht eher Konsolidierung auf der To-do-Liste. Dies hat nicht un-

*Logistik ist Wirtschaftsmotor*

bedingt mit einer kriselnden Wirtschaft zu tun, sondern viel mehr einer enormen Steigerung der Produktivität durch Industrie 4.0 und Automatisierung, Robotisierung und Digitalisierung. Produktionsstraßen und manuelle Tätigkeiten werden hier verkleinert oder reduziert – die Flächeninanspruchnahme sinkt.

*mehr Bewusstsein  
nötig*

Industrie und Immobilienprofis sind sich dessen bewusst. Sowohl in der Bevölkerung als auch stellenweise in der Politik sollte diesbezüglich jedoch mehr Bewusstsein geschaffen werden.

Folgende Punkte sollten daher mit Blick auf die Zukunft berücksichtigt werden:

- Der Flächenbedarf in der Logistikbranche ist aktuell hoch – auch perspektivisch muss mit einer hohen Nachfrage gerechnet werden.
- Der Fokus bei städtebaulichen Entwicklungen darf nicht nur auf den gesellschaftlich akzeptierten Nutzungstypologien liegen, sondern es sollten alle Bedürfnisse berücksichtigt werden. Ansonsten können sich Schief-lagen entwickeln, die sich negativ auf Wirtschaft und Gesamtgesellschaft auswirken.
- Neuausweisungen von gewerblich nutzbaren Flächen werden immer schwieriger zu realisieren sein, d.h. angebotsseitig wird der Flaschenhals immer enger.
- Teilweise kann durch verstärkte Nutzung von Brownfields dem Flächenmangel entgegengewirkt werden – nicht in allen Regionen sind jedoch Brownfields überhaupt oder in nennenswerter Anzahl vorhanden. Hier müssen weiter Greenfields ein Thema bleiben.
- In vielen Fällen sind ausreichend Flächenreserven vorhanden. Diese verteilen sich jedoch zersplittert in den Landkreisen/Gemeinden auf Baulücken und untergenutzten Liegenschaften. Stellenweise werden Flächenreserven von angesiedelten Unternehmen nicht mehr benötigt oder ganze Liegenschaften stehen leer. Neben Neuausweisungen besteht eine Hauptaufgabe der Zukunft darin, diese Flächen zu aktivieren, d.h. zusammenzulegen und in neuen Zusammensetzungen und Flächenqualitäten dem Markt neu zur Verfügung zu stellen. Bestandsnutzer müssen dabei intensiv begleitet werden, da diese häufig Schlüssel für eine „Flurbereinigung“ der Gewerbe- und Industriegebiete sind. Solche Prozesse sind langwierig, kommunikationsintensiv und stellenweise auch kostspielig. Andererseits ist Bauland kaum noch zu erweitern und es kann auch keine Lösung sein immer neu auszuweisen anstatt Innenentwicklung zu betreiben.
- Punktuell können mehrgeschossige Hallen Lösungen für den Flächenmangel darstellen. Diese Objekte sind aber auch deutlich teurer und bieten weniger Flexibilität/Nutzfläche. Gleichzeitig sind die Traglasten des Untergrundes stellenweise nicht geeignet und Höhenbeschränkungen des Bebauungsplanes limitieren eine Umsetzbarkeit. Mehrgeschossigkeit kann daher nur in Einzelfällen eine Entlastung darstellen.

## 2.5 Markt für Hotelimmobilien

### 2.5.1 Einleitung

Der deutsche Hotelmarkt profitiert seit einigen Jahren vom stark wachsenden Tourismus in Deutschland. Nach vorläufigen Hochrechnungen erzielten die rund 52.300 Beherbergungsbetriebe in Deutschland 2019 rund 494,2 Mio. Übernachtungen und damit im zehnten Jahr in Folge einen neuen Rekordwert.

*hohe Dynamik im deutschen Hotelimmobilienmarkt mit leichten Stimmungsrückführungen*

Nach Daten von Eurostat belegt Deutschland damit nach Spanien, Frankreich und Italien Platz 4 im europäischen Vergleich<sup>5</sup>. Im Unterschied zum Ausland profitiert Deutschland von einer sehr starken Inlandsnachfrage, die rund 82% aller Übernachtungen bestimmt. Gleichzeitig profitiert der Tourismus in Deutschland sowohl von einer hohen geschäftlich motivierten als auch von einer hohen freizeitmotivierten Nachfrage. Dabei wird Deutschland bei den Deutschen besonders als Urlaubsdestination immer beliebter. Neben dem Trend zur zwei- bis dreitägigen Kurzreise, von dem besonders deutsche Großstädte profitieren, erleben deutsche Ferienregionen einen hohen Zulauf an Touristen, verstärkt auch außerhalb der Hauptsaison.

Ein wesentlicher Schlüssel dieses Erfolges ist das Beherbergungsangebot, das in den vergangenen Jahren vielerorts modernisiert und ausgebaut wurde. Besonders in den deutschen A-Städten hat sich das Projektentwicklungsvolumen im Hotelbereich innerhalb von zehn Jahren mehr als verdreifacht. Parallel dazu hat die Marken- und Konzeptvielfalt in der Hotellerie deutlich zugenommen, womit auch neue Kundengruppen erschlossen werden konnten. Über 83% der Hotelbetreiber beurteilten ihre Gewinnsituation zu Beginn des Jahres 2019 als gut oder sehr gut.<sup>6</sup> So sind Hotels als Investitionsobjekt schon lange kein Nischenprodukt mehr und stoßen auf ein hohes Käuferinteresse, mit seit Jahren, gemessen am Angebotsvolumen, sehr hohem Transaktionsvolumen.

Die Stimmungslage im Hotelmarkt war viele Jahre gut, doch zum Ende des Jahres 2019 beurteilte die Immobilienbranche den Hotelmarkt weit weniger euphorisch als noch zu Anfang des Jahres. Der Hotelklimaindex verlor an Wert und Experten mahnen bereits zur Vorsicht.<sup>7</sup>

Solche Warnsignale sind durchaus ernst zu nehmen, da immerhin fast jeder 15. Arbeitsplatz in Deutschland direkt oder indirekt dem deutschen Hotel- und Gaststättengewerbe zuzurechnen ist.<sup>8</sup> Vom Tourismus in Deutschland profitieren nicht nur das Gastgewerbe, sondern auch andere Wirtschaftszweige wie Einzelhandel, Handwerk, Kultur und Freizeit. Zudem leistet das stark mittelständisch geprägte Gastgewerbe wichtige Beiträge zur Beschäftigung minderqualifizierter und älterer Personen sowie zur Integration von Ausländern. Und diese Beschäftigungsverhältnisse sind extrem standortgebunden und besonders in ländlich strukturschwachen Regionen von immenser Bedeutung.

Die nachfolgenden Ausführungen enthalten dementsprechend sowohl Strukturinformationen zum deutschen Hotelmarkt als auch Einblicke in Themenbereiche, die einen erheblichen Einfluss auf die Branche ausüben. Allen voran der Hotelentwicklungsboom, der mancherorts enorme Ausmaße anzunehmen

<sup>5</sup> Eurostat, Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben für Touristen [tour\_occ\_ninat]; Datenabfrage 25.10.2019.

<sup>6</sup> AHGZ – Der Hotellier, Top 200 Ranking, 29. Mai 2019, Seite 5.

<sup>7</sup> Deutsche Hypo, Immobilienklima, Herbst 2019.

<sup>8</sup> DEHOGA, Die Bedeutung des Hotel- und Gaststättengewerbes, Köln 2017 sowie Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Eckpunkte der Bundesregierung – Orientierungsrahmen für eine nationale Tourismusstrategie, April 2019.

scheint, sowie Themen wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Fachkräftesicherung und Homesharing.

### 2.5.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

*vieles spricht für steigende Umsätze in der Hotellerie*

Konjunktur und Tourismus sind eng miteinander verknüpft. Dabei sind konjunkturelle Schwankungen im touristischen Markt i.d.R. etwas zeitverzögert zu spüren. Die zwar nach unten korrigierte, aber immer noch positive Wirtschaftsprognose für 2020 ist grundsätzlich für den deutschen Tourismus positiv zu werten, zumal dieser von einer überaus starken Binnennachfrage gestützt wird. Mit soliden Lohnabschlüssen in vielen Branchen hält die Konsumlaune und die Nachfrage der Deutschen nach Hotel- und Gaststättendienstleistungen an. Für Unsicherheit sorgen stattdessen eine schwächelnde Weltkonjunktur, der beschlossene Brexit sowie internationale Handelskonflikte und politische Turbulenzen im Ausland, die den Inboundtourismus (Ankünfte von Gästen aus dem Ausland) in Deutschland bremsen könnten. Doch noch ist davon nichts zu spüren, weshalb auch 2020 von einer steigenden touristischen Nachfrage in Deutschland auszugehen ist.

Positiv stimmt die wirtschaftliche Entwicklung im asiatischen Raum, in dem eine reisefreudige Mittelschicht heranwächst. So wachsen laut Daten von World Travel Monitor® Reisen aus Asien deutlich schneller als der weltweite Durchschnitt.<sup>9</sup> Hier sind die Augen besonders auf China gerichtet, dessen Mittelschicht je nach Schätzung zwischen 200 und 500 Mio. Menschen umfasst und damit nah an die Einwohnerzahlen der 28 Mitgliedsstaaten der EU heranreicht (rund 513 Mio.). 2019 zeigte sich allerdings, dass die Übernachtungsaufkommen asiatischer Gäste in Deutschland – anders als beispielsweise in Österreich – nicht durchgehend wachsen. Die Konkurrenz für das Reiseland Deutschland ist groß. So sind die Wachstumsraten in der deutschen Hotellerie zwar erfreulich, aber im internationalen Vergleich nicht außergewöhnlich hoch. Während z.B. die Performance der Kettenhotellerie in Hamburg im ersten Halbjahr 2019 stagnierte (RevPar), verbuchten Städte wie Barcelona, Madrid oder Wien zweistellige Wachstumsraten.<sup>10</sup>

*steigende Kosten im Bau und Betrieb schmälern die Gewinne*

Ein wirtschaftliches Problem für die Hotellerie sind zudem steigende Kosten im Bau und Betrieb. Allein die Baukosten im Hotel- und Gaststättengewerbe in Deutschland stiegen in den letzten zehn Jahren um 43% und damit stärker als der Umsatz der Hotellerie.<sup>11</sup> Hinzu kommen gestiegene Abgaben, Gebühren, Personal- und Energiekosten sowie steigende Kosten im Vertrieb (Stichwort „Drittanbieter“ wie Online-Travel-Agencies).

<sup>9</sup> World Travel Monitor, Ergebnisse der Trendanalyse anlässlich der ITB Asia 2019, Oktober 2019.

<sup>10</sup> STR, 2019.

<sup>11</sup> Destatis, Bauen und Wohnen, 2018; DEHOGA, Wirtschaftskraft und Jobmotor, 2019.

### 2.5.3 Aktuelle Entwicklungen

#### Transaktionsgeschehen

Noch vor 2015 spielten Hotels mit jährlichen Transaktionsvolumen von z.T. deutlich unter 3 Mrd. Euro im gewerblichen Transaktionsgeschehen eine untergeordnete Rolle. Seit 2015 ist das Interesse an Hotels als Anlageform immens gestiegen. Seither wechseln Hotels im Wert von mehr als 4 Mrd. Euro jährlich den Besitzer. 2019 wird voraussichtlich die 5-Mrd.-Euro-Marke knapp erreicht werden und damit nach 2016 (5,2 Mrd. Euro) das zweithöchste Investitionsvolumen erzielt (vgl. Abbildung 2.48, Anhang S. 151).

*anhaltend hohe Investorennachfrage bei überschaubarem, aber wachsenden Angebot*

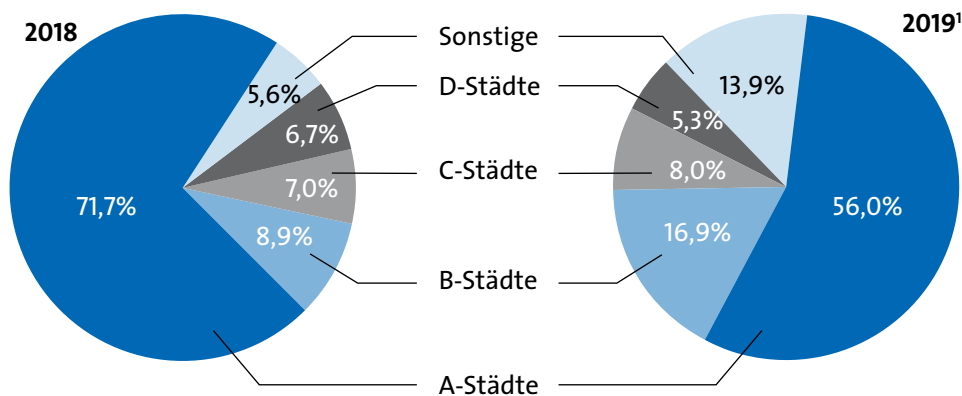
Wie hoch liquide der Hotelmarkt in Deutschland ist, macht das Verhältnis von Transaktions- zu Marktvolumen deutlich. Dem Transaktionsvolumen steht ein investmentelevantes Hotelangebot von ca. 396.400 Zimmern gegenüber, deren Marktwert zusammen rund 57,5 Mrd. Euro beträgt.<sup>12</sup> Der Transaktionsanteil (inkl. Forward Deals) liegt damit 2019 bei hohen 8,7%.

Der limitierende Faktor für noch höhere Werte ist das Angebot bzw. der Produktmangel. Denn nicht alle Beherbergungsbetriebe sind investmentelevant. Viele Investoren interessieren sich fast ausschließlich für Stadthotels und für Betriebe mit einer Losgröße von mindestens 100 Zimmern. Die Betriebe sollten zudem markengebunden und an Standorten verortet sein, die ein hohes touristischen Aufkommen generieren (Primär- oder Sekundärstandort bzw. A- oder B-Stadt).

Aus den 2019er Transaktionsdaten wird jedoch deutlich, dass der Transaktionsanteil in Mittelstädten an Gewicht gewinnt, da auch dort investmentfähige Produkte entstehen, die von erfahrenen Pächtern betrieben werden. Eine Auswertung der Transaktionen nach Städtekatgorie ergibt folgendes Bild:

*zunehmendes Interesse an Hotels in B- und C-Standorten und Neugierde an Ferienhotellerie*

Abbildung 2.29: Hotel-Investmentanteile nach Gemeindegrößenklasse, 2018 und 2019<sup>1</sup>



2019: voraussichtliches Ergebnis

Quelle: bulwiengesa AG

Ferienhotels spielen im Transaktionsgeschehen nach wie vor eine Nebenrolle, da das Produkt meist komplexer und damit personalintensiver, die Nachfrage saisonaler und die Markendurchdringung noch vergleichsweise gering ist. Größere Transaktionen in der Ferienhotellerie waren 2019 der Verkauf des Iberotels

<sup>12</sup> UnionInvest / bulwiengesa, Marktwertmodell investmentelevanter Hotels in Deutschland, 2019.

und Dorfhoteles in Boltenhagen sowie des Centerparks Bispinger Heide. Zum Ende des Jahres wurde zudem der Verkauf der beiden Traditionshäuser Bachmair am See in Rottach-Egern und Schloss Rheinfels in St. Goar bekannt gegeben.

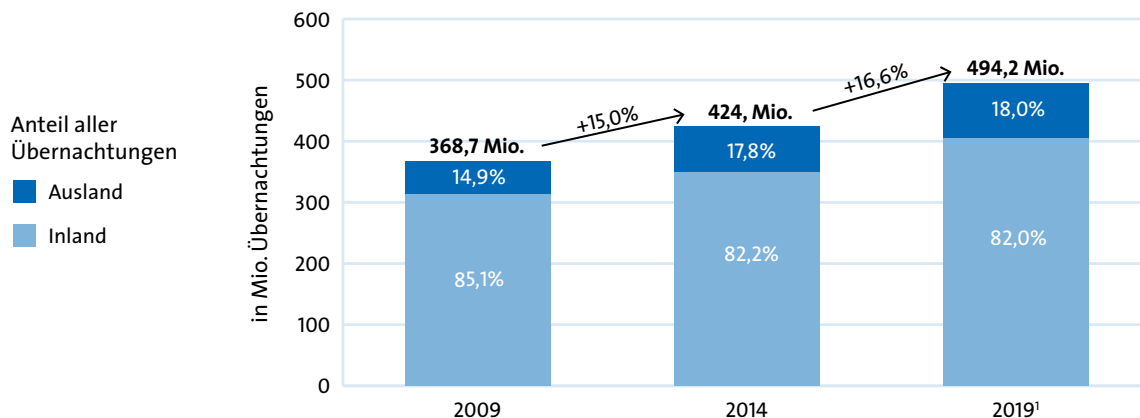
Ein Indikator für das Vertrauen von Investoren in den Markt sind sog. „Forward Deals“, also Verkäufe von Projekten, die erst in den kommenden Jahren in Betrieb gehen. Und diese Forward Deals lagen 2019 mit knapp 30% Volumenanteil auf einem sehr hohen Niveau. Selbst in Städten mit hoher Neubautätigkeit wie z.B. in Frankfurt, München oder Düsseldorf ist das Kaufinteresse ungebrochen hoch.

### Nachfrage

*starke Dominanz deutscher Touristen, mit wachsender Tendenz*

Der deutsche Hotelimmobilienmarkt profitiert von einer starken Nachfrage nach Hoteldienstleistungen, die in den letzten zehn Jahren um 34,1% gewachsen ist (vgl. Abbildung 2.49, Anhang S. 152). Ein hoher Anteil von 82% der Übernachtungen entfällt dabei auf Gäste deutscher Herkunft, deren Nachfrage von 2009 bis 2019 um 29,1% stieg und speziell im letzten Jahr stärker als die Nachfrage ausländischer Touristen wuchs.<sup>13</sup>

Abbildung 2.30: Übernachtungen im deutschen Beherbergungsgewerbe, 2009 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Hochrechnung

Quelle: bulwiengesa AG

Der Anteil ausländischer Gäste am Übernachtungsaufkommen in Deutschland fällt mit 18% im europäischen Vergleich niedrig aus (vgl. Abbildung 2.50, Anhang S. 152). Deren Anteil wächst, jedoch nahmen die Zuwachsraten in den letzten fünf Jahren im Vergleich zu den Jahren davor signifikant ab. Der Übernachtungsanteil der stark umworbenen und wachsenden Zielgruppe asiatischer Touristen liegt in Deutschland bei 2,1%; der Anteil chinesischer Gäste bei 0,6%. Allerdings entwickelte sich 2019 das Übernachtungsaufkommen asiatischer Gäste rückläufig (vgl. Abbildung 2.51, Anhang S. 153). Der stärkste Quellmarkt für den Tourismus in Deutschland ist Europa mit einem Übernachtungsanteil von 13%, hier speziell die Niederlande, Schweiz und Großbritannien.

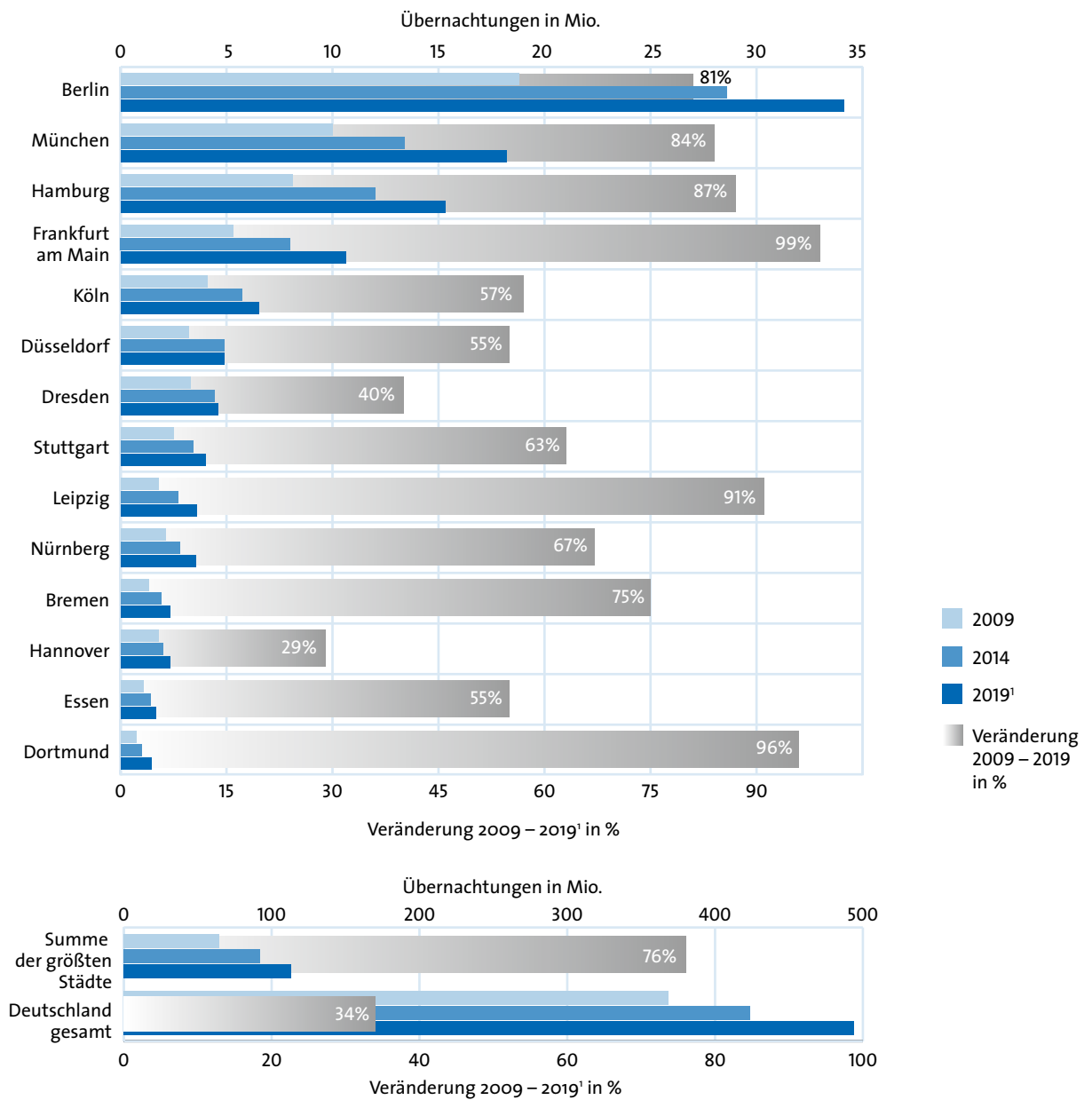
<sup>13</sup> Destatis, Monatserhebung im Tourismus, Datenabruf 15.10.2019.



Für In- und Ausländer sind Hotels die mit Abstand am stärksten nachgefragte Unterkunftsform, mit zunehmender Beliebtheit. So ist das Übernachtungsaufkommen im Betriebstyp „Hotel“ in den letzten zehn Jahren um 40,4%, im Betriebstyp „Hotel garni“ – also in Betrieben nur mit Frühstücksangebot und ohne klassischer Restauration – sogar um 64,2% gewachsen<sup>14</sup> (vgl. Abbildung 2.52, Anhang S. 153). Auf beide letztgenannten Betriebstypen entfallen mittlerweile über 60% aller gewerblichen Übernachtungen in Deutschland. Auffallend dabei ist, dass in Regionen, in denen das Hotelangebot ausgebaut und modernisiert wurde, überproportionale Zuwächse verzeichnet wurden. Und da insgesamt in Deutschland die Nachfrage bisher stärker als das Angebot stieg verbesserte sich

*Tourismus erfordert den Bau von Hotels – Angebot schafft Nachfrage*

Abbildung 2.31: Übernachtungen in den größten deutschen Städten, 2009 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> geschätzter Wert für 2019 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2019

Quelle: bulwiengesa AG

<sup>14</sup> Destatis, Monatserhebungen im Tourismus, Jahre 2009 und 2019 (jeweils Jan. bis Sept.).

die Bettenauslastung in der deutschen Hotellerie (Hotel, Hotel garni, Gasthöfe, Pensionen) von 2010 bis 2019 um 8,4 Prozentpunkte (vgl. Abbildung 2.53, Anhang S. 154).

*Städtetourismus mit überproportionalen Wachstumsraten*

Räumlich betrachtet verteilt sich das Übernachtungsaufkommen in Deutschland zu rund 68% auf ländliche Regionen und Gemeinden mit unter 100.000 Einwohnern und rund 32% auf deutsche Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern. Knapp ein Viertel aller Übernachtungen entfällt dabei mittlerweile auf die 14 deutschen Großstädte mit mehr als 500.000 Einwohnern, die ihren Marktanteil in den letzten zehn Jahren um 5,5 Prozentpunkte steigern konnten. Teilweise ähnliche Entwicklungen waren in vielen deutschen Mittelstädten zu beobachten<sup>15</sup> (vgl. Abbildung 2.54, 2.55, 2.56, Anhang S. 154-155). Jede vierte von deutschen Touristen und sogar mehr als jede zweite von ausländischen Touristen induzierte Übernachtung in Deutschland findet in einer Mittel- oder Großstadt statt. Ausländische Touristen sind dementsprechend für die Stadthotellerie eine äußerst relevante Zielgruppe.

Zwölf deutsche Städte erreichten 2019 Übernachtungsvolumen von über 2 Mio. Bettentagen. Spitzenreiter ist mit deutlichem Abstand nach wie vor die Stadt Berlin, mit ca. 34,2 Mio. Übernachtungen (Hochrechnung).

Die Stadthotellerie profitiert in einem hohen Maß vom Messe- und Kongressgeschäft. Denn Deutschland ist einer der größten Messeplätze weltweit. Die Nachfrage nach Messen und Kongressen korreliert jedoch stark mit der konjunkturellen Entwicklung im In- und Ausland. Und diesbezüglich keimt eine gewisse Unsicherheit auf, weshalb laut Umfrageergebnissen der Deutschen Industrie- und Handelskammer mehr als die Hälfte der im Messe-, Ausstellungs- und Kongressgeschäft tätigen Unternehmen zum Beginn der Messesaison 2019/2020 von einer Verschlechterung ihrer Geschäftslage ausgeht.<sup>16</sup> Deshalb ist für die Stadthotellerie neben der wirtschaftlichen Infrastruktur eines Standortes auch die freizeittouristische Infrastruktur vor Ort von hoher Bedeutung. Dies zeigte sich während der Finanzkrise 2008/2009, in der sich Standorte mit hohem Freizeitwert wie Hamburg oder München wesentlich robuster verhielten als Frankfurt oder Düsseldorf.

*Ferienregionen sind stark im Kommen*

Auch Hotels in Ferienregionen sind kaum vom Messe- und Geschäftstourismus abhängig. Sie profitieren von einer hohen freizeitmotivierten Inlandsnachfrage, die auch vor dem Hintergrund der Klimadiskussionen Bestand haben dürfte. Nach einer im Auftrag von Wyndham Hotels & Resorts durchgeführten Studie planen 23% der Befragten Urlaub im eigenen Land. Besonders ältere Reisende (50-69 Jahre) wollen ihren Urlaub in Deutschland verbringen (28%)<sup>17</sup>. Diese neue „Heimatliebe“ zeigt sich z.B. in den Übernachtungszahlen an der schleswig-holsteinischen Ostseeküste, die in der vergangenen Dekade um über 60% gestiegen sind (vgl. Abbildung 2.57, Anhang S. 156).

Doch nicht nur die Nachfrage steigt, sondern auch das Anspruchsverhalten der Gäste in Bezug auf Unterbringung und Umgebung, gepaart mit dem Wunsch nach Individualisierung: „Urlaub nicht von der Stange, sondern Urlaub nach Maß“. Auch dies stellt eine große Herausforderung an die Hotelbranche dar, da die für die Individualisierung erforderlichen Bau-, Umbau- und Betriebsaufwendungen nur bedingt auf die Zimmerpreise umlegbar sind. Denn der Anteil zah-

<sup>15</sup> Statistische Landesämter, diverse Jahre.

<sup>16</sup> DIHK, Tourismusumfrage Frühjahr/Sommer 2019.

<sup>17</sup> Wyndham Hotels & Resorts, Onlineerhebung, Oktober 2019.

lungskräftiger Ausländer ist vielerorts gering und der deutsche Hotelgast ist preisbewusst und erhält über die zahlreichen Buchungsportale einen guten Angebots- und Preisvergleich. Dementsprechend erreicht die Zimmerrate in der deutschen Kettenhotellerie im europäischen Vergleich gerade mal Durchschnittsniveau.

Zeitgleich sieht sich die deutsche Hotellerie mit einem wachsenden Sharing-Angebot konfrontiert. Die größte und bekannteste kommerzielle Vermittlungsplattform von Unterkünften ist Airbnb. Airbnb ist mittlerweile zwölf Jahre alt und listet in Deutschland nach eigenen Angaben rund 160.000 Unterkünfte. Homesharing bietet den Gästen Privatsphäre, häufig mehr Platz und die Möglichkeit zur Selbstversorgung. Offizielle Angaben über die Anzahl der auf Homesharing-Angebote entfallenen Gästeübernachtungen gibt es nicht. Schätzungen des Instituts der Deutschen Wirtschaft für das Jahr 2016 lagen bei rund 48,8 Mio. Gästeübernachtungen, was gemessen an den statistisch erfassten gewerblichen Übernachtungen des Jahres 2016 rund 11% entspricht.<sup>18</sup>

*Homesharing führt zur Wettbewerbsverschärfung*

Homesharing-Angebote generieren einerseits zusätzliche Nachfrage, konkurrieren aber i.d.R. mit der Hotellerie, und zwar nicht mehr nur im Economy- und Midscale-Segment. Mitte 2019 startete die englische Plattform „The Plum Guide“ in Berlin mit der Vermittlung von Luxus-Ferienwohnungen an Touristen.

Aus Sicht der Hotellerie ist Homesharing aus zweierlei Gründen ein unliebsamer Wettbewerber. Erstens sind die Wachstumsraten enorm. So haben sich innerhalb von fünf Jahren die auf Airbnb registrierten Unterkünfte versechsfacht. Und zum anderen müssen sich private Vermieter in puncto Hygiene, Brandschutz und Abgaben/Steuern nicht an die gleichen Auflagen wie die Hotellerie halten. Schützenhilfe erhielt die deutsche Stadthotellerie durch die Wohnungsknappheit, im Zuge derer einige Städte Maßnahmen gegen die Zweckentfremdung von Wohnraum ergriffen haben. Dennoch sind Homesharing-Angebote eine Konkurrenz für alle gewerblichen Beherbergungsformen, weshalb die Markenhotellerie mit Hochdruck an der Entwicklung sharingähnlicher Konzepte feilt, die keine Eintrittsbarrieren besitzen, eine hohe Wohnatmosphäre ausstrahlen und die Kommunikation der Gäste untereinander fördern.

### Angebot

Dem Gästewunsch nach Individualität begegnet die Hotellerie mit sog. Lifestylekonzepten/-marken. Mit Kochevents, DJ-Abenden, Tattootapeten, Wandgraffitis, Kickertischen und Vogelvolieren, Schellackplatten, Boxsäcken im Zimmer, schrillen Mitarbeitern und einem chilligen „Du“ zielen sog. Lifestylekonzepte auf eine sich jung fühlende Zielgruppe, die alternativen Unterbringungsformen gegenüber aufgeschlossen ist.

*Hotelimmobilien in der konzeptionellen Experimentierphase*

Ein in diesem Zusammenhang in der Immobilienbranche Interesse weckender Konzeptbaustein sind derzeit sog. Coworking-Spaces, die nicht nur Hotelgästen zur Verfügung stehen sollen. Die Hotelkette Ruby bietet beispielsweise hotelunabhängige Working-Spaces an, die sich ab 300 Euro monatsweise buchen lassen und ein umfangreiches Servicepaket beinhalten. Daneben experimentiert die Branche schon etwas länger mit sog. Co-Living-Konzepten, eine Art „möbliertes

<sup>18</sup> Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Sharing Economy im Wirtschaftsraum Deutschland, Juni 2018.

Wohnen auf Zeit“. Dies ermöglichen z.B. Apart(ment)hotels, die ein in Deutschland stark wachsendes Marktsegment sind. Allein in den letzten drei Jahren entstanden rund 4.100 neue Longstay-Zimmer in reinen Apart(ment)hotels.<sup>19</sup>

Aus solchen und anderen Funktionserweiterungen (z.B. öffentliche Gastronomie, Freizeit- und Dienstleistungsangebote) ergeben sich für Hotels nicht nur zusätzliche Einnahmemechanen, sondern sie tragen auch zu einer Erhöhung der Akzeptanz dieser Immobilienform in der Bevölkerung bei. So eignen sich Mixed-Use-Konzepte speziell an Standorten, die ein „Overtourism“ befürchten, wenngleich die Tourismusintensität (Anzahl der Touristen im Verhältnis zur Einwohnerzahl) deutscher Großstädte weit hinter den Werten europäischer Städte, wie Venedig, Lissabon, Paris liegt (vgl. Abbildung 2.58, Anhang S. 156), die die Spitze markieren. Dennoch formiert sich in einigen deutschen Städten Widerstand gegen den Bau von Großhotels mit mehreren hundert Zimmern, die speziell in städtischen Quartieren funktional und städtebaulich fragwürdig sind, während kleinere, nutzungsübergreifende Hotelformate dort durchaus Synergien hervorrufen könnten. Beispiele solcher Mixed-Use-(Quartiers-)Entwicklungen finden sich z.B. in Berlin, mit dem 48 Zimmer umfassenden Wilde Aparthotel Checkpoint Charlie, in München mit dem Jams Music & Design Hotel oder in Ludwigsburg mit dem 44 Zimmer großen HARBR Boardinghouse.

Die Markenlandschaft in Deutschland wird somit immer „bunter“, aber auch unübersichtlicher. Die Grenzen zwischen Wohn- und Beherbergungsformen werden diffuser. Zudem steigen mit zunehmender Experimentierfreude die Risiken für Betreiber und Investoren.

*Nachhaltigkeit beim  
Bau und Betrieb  
wichtiger*

Auch Nachhaltigkeit ist ein aktuelles Thema in der Hotellerie, zumal Hotels im 24/7-Dauerbetrieb bekanntermaßen einen hohen Ressourcenverbrauch haben. Denn nicht nur Gäste, sondern auch Anleger- und Immobilienunternehmen achten im Zuge von Nachhaltigkeitsbilanzen und Klimadebatten verstärkt auf die sogenannten ESG-Faktoren: Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und eine umsichtige Unternehmensführung/-aufsicht und -ethik (Governance). Handlungsempfehlungen für einen nachhaltigen Betrieb finden sich beispielsweise in der Umweltbroschüre der DEHOGA.<sup>20</sup> Ein flächendeckendes Monitoring zum Stand der Umsetzung existiert bisher nicht, Angaben hierzu finden sich aber in der Berichterstattung einzelner Hotelgruppen.

Neben betrieblichen Nachhaltigkeitsaspekten gewinnen immobilienbezogene Maßnahmen in der Hotellerie an Bedeutung. Diese werden immer häufiger mittels Nachhaltigkeitszertifikaten (z.B. DGNB, BREEAM, LEED) dokumentiert. Bei einem „green building“ fallen rund 15% bis 20% höhere Materialkosten an, hinzu kommen Kosten für das Zertifikat sowie Honorarkosten für die Auditorenleistung. So wird nicht nur der Betrieb von Hotelimmobilien, sondern auch die Entwicklung der Immobilien und deren Management zunehmend aufwändiger.

Inwiefern sich mit ESG die Rendite steigern lässt, wird davon abhängen, ob nachhaltige Hotelimmobilien mittelfristig besser performen als konventionelle Hotels. Derzeit dürfte dies noch nicht die Regel sein, da bei vielen Gästen der Preis im Mittelpunkt der Buchungsentscheidung steht.

*Kettenhotellerie  
wächst stark –  
Zimmerpreise  
geraten unter Druck*

In diesem komplexer werdenden Marktumfeld kommt es auf die Finanzstärke der Marktakteure an, weshalb die über Jahrzehnte von Privatbetrieben geprägte

<sup>19</sup> bulwiengesa AG, Hotelstudie 2019, Seite 6.

<sup>20</sup> DEHOGA, Nachhaltiges Wirtschaften in Hotellerie und Gastronomie, Oktober 2016.

deutsche Hotellerie sich sukzessiv in eine von nationalen und internationalen Großunternehmen geprägte Hotellandschaft wandelt. Der Marktanteil (gemessen an der Zimmeranzahl) der finanzkräftigen Markenhotellerie liegt in Deutschland mittlerweile bei 46,4% (2018). Dies ist ein Plus von 6,4 Prozentpunkten innerhalb von sechs Jahren.<sup>21</sup> Größte Gesellschaft in Deutschland ist die Accor-Gruppe mit rund 50.000 Hotelzimmern in über 360 Hotels.

Doch auch andere Ketten versuchen ihre Marktanteile in Deutschland auszubauen, entweder durch neue Hotels oder durch Übernahmen von Bestandsbetrieben oder gar ganzer Betriebsgesellschaften. Jüngstes Beispiel ist die Übernahme der Deutschen Hospitality (mit Marken wie Steigenberger, Intercity, Jaz in the City) durch die chinesische Huazhu-Gruppe, die mit rund 463.000 Hotelzimmern einer der größten Hotelbetreiber Asiens ist. Bereits Anfang des Jahres hat die österreichische Hotelgruppe Vienna House den Betrieb von 17 Arcona-Hotels übernommen.

Damit hat sich die Hotellerie in Deutschland in den vergangenen zehn Jahren strukturell und quantitativ deutlich verändert. Während die Zahl der Hotelbetriebe um 0,4% gesunken ist, ist die Zahl der Betten um 2,9% gewachsen.<sup>22</sup> Die Anzahl der neu errichteten Hotelzimmer in Deutschland steigt seit 2016 kontinuierlich an. In den vergangenen fünf Jahren wurden durchschnittlich rund 12.406 Hotelzimmer pro Jahr neu gebaut. 2019 werden voraussichtlich 27.600 Zimmer hinzukommen.<sup>23</sup> Damit wird langsam eine Situation erreicht, bei der das Angebot stärker als die Nachfrage wächst. Dies führte in einigen Städten bereits zu sinkenden Zimmerpreisen und rückläufigen RevPAR-Werten (Hamburg -0,5%, Frankfurt -5,1%).<sup>24</sup>

Nicht weniger gravierend ist die Personalsituation in der Hotellerie. Laut Branchenbericht des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) stellt für 57,8% der Hotelbetriebe die größte Herausforderung die Gewinnung von qualifiziertem Personal dar.<sup>25</sup>

*der Hotellerie  
fehlen Fachkräfte*

Dieses Problem ist nicht nur struktureller Natur (Bevölkerungsrückgang, Überalterung, Ausbildungsmüdigkeit etc.), sondern resultiert vielmehr aus dem schlechten Image des Gastgewerbes, hinter dem u.a. ungünstige Arbeitszeiten, niedrige Bezahlung und Gratifikationen, geringe Karrierechancen und hierarchische Strukturen stehen. Mit einem durchschnittlichen Bruttomonatsverdienst von 2.502 Euro pro vollzeitbeschäftigtem Arbeitnehmer (Jahr 2018) belegt das Gastgewerbe in Deutschland im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen weit abgeschlagen den letzten Platz (Durchschnitt im Produzierenden Gewerbe und Dienstleistungsbereich: 4.278 Euro)<sup>26</sup> (vgl. Abbildung 2.59, Anhang S. 157).

Ob das im März 2020 in Kraft tretende Fachkräfteeinwanderungsgesetz Entlastung schafft, ist fraglich. Die Hürden sind hoch (z.B. Kenntnisse der deutschen Sprache) und die Verdienstmöglichkeiten überschaubar. Umso verständlicher ist es, dass die Hotellerie an personalextensiveren Konzepten feilt. Dies ist allerdings in der Budget- und Economy-Hotellerie sehr viel einfacher als im Upscale- und Luxussegment, da dort Anzahl und Qualität der Mitarbeiter entscheidende Positionierungsfaktoren sind.

<sup>21</sup> IHA, Hotelmarkt Deutschland 2019, S. 243.

<sup>22</sup> Destatis, Monatshebungen im Tourismus, September 2019.

<sup>23</sup> bulwiengesa, Hotelstudie 2019, Seite 7.

<sup>24</sup> AHGZ, Halbjahreszahlen 2019, 21. Juli 2019.

<sup>25</sup> DEHOGA, Branchenbericht, Frühjahr 2019.

<sup>26</sup> Destatis, Statistisches Jahrbuch 2019 – Verdienste und Arbeitskosten, S. 390.

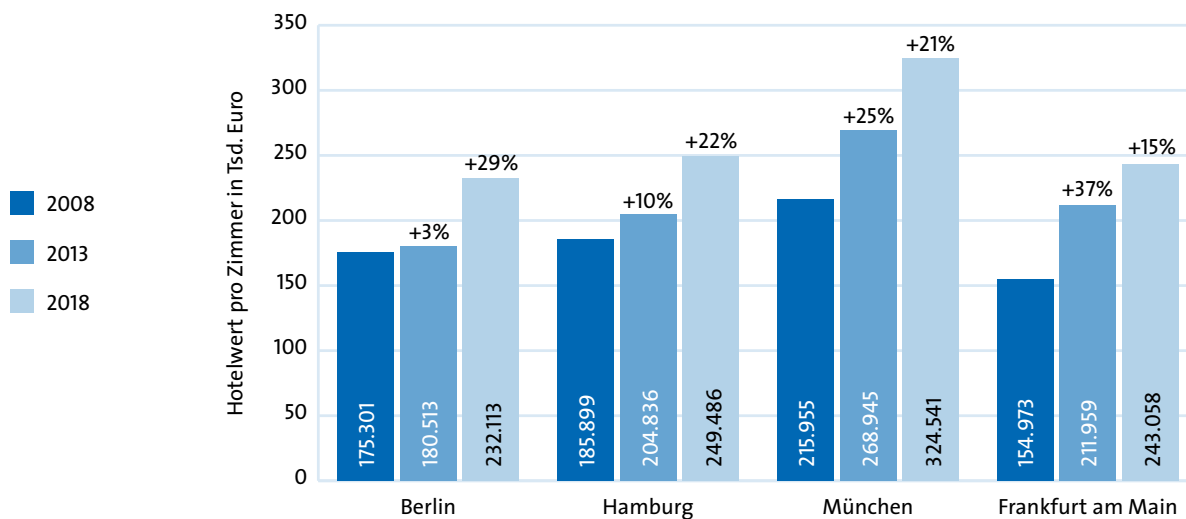
Renditeniveau passt sich anderen  
Gewerbemärkten an

### Preise (Mieten, Kaufpreise, Renditen)

Die hervorragenden Rahmenbedingungen der letzten Jahre für Hotelimmobilien spiegeln sich in der Renditeentwicklung wider. So sind aufgrund der starken Investorennachfrage die Hotelimmobilienpreise stetig gestiegen. Lag die Spitzenbruttoanfangsrendite für Hotelimmobilien vor weniger als zehn Jahren noch bei rund 7%, hat sie sich 2019 fast halbiert. Für Spitzenobjekte in A-Lagen deutscher Großstädte sind Verkaufsfaktoren von 26 keine Seltenheit mehr. In München liegt die Bruttospitzenrendite bei 3,7% (vgl. Abbildung 2.60, Anhang S. 157).

Der von HVS, London, publizierte Hotel-Valuation-Index (der den Hotelwert im Upscale-Segment in europäischen Großstädten abbildet) veranschaulicht diese Entwicklung deutlich.<sup>27</sup>

Abbildung 2.32: Entwicklung der Hotelwerte pro Zimmer, Upscale-Hotellerie, 2013 – 2018



Quelle: HVS, European Hotel Valuation Index, London, verschiedene Jahre

Im internationalen Vergleich liegt der Wert eines Hotelzimmers in Deutschland aber immer noch auf einem niedrigen Niveau (zum Vergleich: Paris Platz 1 mit rund 724.000 Euro), was u.a. an der vergleichsweise niedrigen Ertragskraft der deutschen Kettenhotellerie liegt (vgl. Abbildung 2.61, Anhang S. 158). Im ersten Halbjahr 2019 lagen die durchschnittlichen Zimmererträge in Paris ca. 2,1 Mal so hoch wie in Berlin (RevPar von 163,2 Euro zu 76,8 Euro).<sup>28</sup>

Miet-/Umsatz-  
verhältnis steigt

Anders als im Wohnungsmarkt und in anderen Gewerbeimmobilienmärkten liegen für Hotelimmobilien keine regionalisierten Miet- und Pachtdate sowie keine Mietspiegel vor. Angesichts gestiegener Baukosten ist aber ein Anstieg der Hotelpachten in Deutschland zu beobachten. Dabei bewegen sich die Hotelpachten Richtung „oberer Rand“ der eigentlichen Leistungsfähigkeit der Betriebe.

Maßstab für die Bemessung der Pacht ist i.d.R. der Betriebsumsatz. Dabei sollte die Pacht eines Stadthotels – je nach Kategorie und Konzept – zwischen 22% und 30% des Umsatzes betragen.

<sup>27</sup> HVS, European Hotel Valuation Index, London, verschiedene Jahre.

<sup>28</sup> Whitebridge Hospitality, EMEA Hotels Monitor, August 2019 (nach Daten von STR Global, 1. Halbjahr 2019).



Momentan gelten folgende Pacht-Richtwerte, die im Hotelbereich pro Zimmer und Monat angegeben werden, als angemessen.

Abbildung 2.33: Richtwerte für Hotelpachten in Deutschland, 2019

Segment	monatliche Pacht pro Zimmer in Euro	Plausibilisierung (Annahmen Zielwerte)			
		Pacht-/ Umsatz-verhältnis (RSR)	Jahresumsatz pro Zimmer in Euro	Logisanteil am Umsatz	Logiserlös pro Zimmer in Euro (RevPar)
Budget	360	30%	14.400	90%	36
Economy	570	30%	22.800	85%	53
Midscale	620	28%	26.571	75%	55
Upper-Midscale	730	26%	33.692	70%	65
Upscale	930	24%	46.500	60%	76
Upper-Upscale	1.270	22%	69.273	55%	104
Luxury	1.680	22%	91.636	55%	138

Quelle: bulwiengesa AG, Pachtanleitung 2019

### Politische Rahmenbedingungen

Trotz der zunehmenden Professionalisierung des deutschen Hotelmarktes auf Entwickler-, Betreiber-, Investoren- und Finanzierungsseite herrscht nach wie vor eine gewisse Intransparenz im Hotelimmobilienmarkt. Während auf Betriebsebene Performancekennzahlen der Kettenhotellerie von professionellen Researchunternehmen wie STR, MKG oder Hotstats erfasst und analysiert werden, liegen immobilienwirtschaftliche Kennzahlen zum hiesigen Hotelmarkt nur in unzureichender Qualität vor. In Österreich oder der Schweiz ist z.B. die Bestandssituation der Hotellerie wesentlich besser dokumentiert, womit sich Bedarfe zielgruppengenaue ermitteln lassen. Auch liegen in Deutschland keine belastbaren Daten zu Mieten/Pachten und deren Entwicklung, Renditedaten oder Bau- und Herstellungskosten transparent vor. So ist ein mit anderen Assetklassen vergleichbarer Mietpreisspiegel im Hotelmarkt nicht ansatzweise darstellbar.

*Potenzial für höhere Transparenz*

Allerdings hat sich verbandspolitisch in den letzten Jahren einiges getan, um die immobilienseitigen Aspekte des Hotelmarktes transparenter zu gestalten. Verschiedenen Themen widmet sich der „Arbeitskreis Hotelimmobilien“, der ein unabhängiger, Berufsgruppen übergreifender Zusammenschluss von rund 370 Akteuren im deutschsprachigen Raum ist.

Auch auf kommunal- und bundespolitischer Ebene wäre weitere Unterstützung wünschenswert, zumal die Hotellerie in Deutschland – trotz Vormarsch der Kettenhotellerie – noch aus vielen Privatbetrieben besteht, die besonders in ländlichen Räumen Arbeitsplätze bieten und gesellschaftliche Funktionen ausüben. Die vom Bundeskabinett im April 2019 beschlossenen Eckpunkte für eine nationale Tourismusstrategie sowie die dazu im November 2019 im Bundestag diskutierten Maßnahmen und Forderungen (u.a. Veränderungen im Steuerrecht, Abbau von Bürokratie, Anbindung touristischer Ziele durch die Bahn, Förde-



rung touristischer Berufsbilder) gehen in die richtige Richtung. Weitere politische Stellschrauben wären:

- eine Flexibilisierung des Arbeitszeitgesetzes (Stichwort Wochenarbeitszeit),
- eine Dynamisierung der 450-Euro-Entgeltgrenze,
- eine einheitliche Mehrwertsteuerregelung mit ebenfalls reduzierten Sätzen für gastronomische Leistungen,
- stärkere Regulierung von Homesharing bei z.B. Haftungsfragen, Sicherheitsanforderungen/Brandschutz und Steuern,
- Bürokratieabbau und Erleichterungen im Bauplanungsrecht bei z.B. Nutzungsumwandlungen im Bestand.

Abbildung 2.34: Die wichtigsten Daten des Hotelimmobilienmarkts im Überblick

	2019	Veränderung ggü. 2018	Trend 2020
Hotel-Marktwert pro Zimmer	57,5 Mrd. 145.150	+9,5% +3,4%	steigend (mit abnehmenden Steigerungsraten)
Hotelperformance <sup>1</sup>			
ADR (Euro)	101,00	+2,9%	auf gleichem Niveau
OCC (%)	69,8	+0,3%-Punkte	steigend
RevPAR (Euro)	70,50	+3,4%	
Bruttospitzenrendite A-Städte	3,7%	-0,2%-Punkte	A-Städte gleichbleibend, sonst sinkend
Transaktionsvolumen <sup>2</sup>	4,5 Mrd.	+12,5%	leicht abnehmend auf weiterhin hohem Niveau
Hotelpachten (Zimmer/Monat) Economy bis Upscale	./.	+	leicht steigend
Nachfrage / Übernachtungen <sup>3</sup> : Hotel + Hotel garni	273,1 Mio.	+3,2%	steigend (mit abnehmenden Steigerungsraten)
Angebot / Betten <sup>3</sup> : Hotel + Hotel garni	1,59 Mio.	+2,8%	steigend (mit abnehmenden Steigerungsraten)

<sup>1</sup> Fairmas GmbH/STR, Halbjahreswerte für 2019

<sup>2</sup> Schätzung

<sup>3</sup> Hochrechnung auf Basis der Werte von Januar bis September

Quelle: bulwiengesa AG, Pachtableitung 2019

#### 2.5.4 Ausblick und Prognose

Die Rahmenbedingungen für einen gut funktionierenden Hotelimmobilienmarkt in Deutschland sind nicht mehr ganz so positiv wie in den vergangenen fünf Jahren, bilden aber immer noch ein gutes Fundament für die Entwicklung, den Betrieb, den Erwerb und die Finanzierung von Hotels in Deutschland.

Alle Anzeichen sprechen momentan für einen weiteren Anstieg der touristischen Nachfrage in Deutschland, die Basis für den betrieblichen Erfolg der Hotellerie ist. Für eine weiter wachsende Binnennachfrage sprechen sowohl die Konjunkturaussichten für 2020, das zunehmende Klima- und Umweltbewusstsein der Bevölkerung, die wachsende Heimatverbundenheit und nicht zuletzt der weitere Ausbau der touristischen Infrastruktur in Deutschland. Für eine zumindest leicht steigende Auslandsnachfrage sprechen u.a. die zahlreichen Marketing- und Vertriebsaktivitäten der weltweit in 32 Märkten aktiven Deutschen Zentrale für Tourismus (DZT), die wachsende reisefreudige Mittelschicht in vielen osteuropäischen und asiatischen Ländern, in denen Deutschland ein gutes Image genießt, sowie das anhaltend niedrige Preisgefüge des deutschen Gastgewerbes.

*touristische Nachfrage steigt*

Letzterer Punkt trübt die Aussichten jedoch ein, da ein niedriges Preisgefüge den Hotelbetriebsgesellschaften wenig Spielraum für regelmäßige Investitionen in Betriebstechnik und Ausstattung und eine leistungsgerechte Bezahlung ihrer Mitarbeiter und Fremdfirmen lässt. Dies könnte besonders die deutsche Upscale-Hotellerie treffen, deren wesentliches Distinktionsmerkmal zu anderen Beherbergungsformen in einem geschulten und motivierten Personal liegen sollte.

*hoher Preisdruck*

Auf Entwicklerseite zeigt die hohe Auslastung von Bau- und Planungsunternehmen, dass die Lage angespannt bleibt. Dort wird ebenfalls der Margendruck zunehmen, da die erzielbaren Objektpachten nicht mit den unausweichlich weiter steigenden Baukosten Schritt halten werden. Allein die Nachhaltigkeit im Immobilienbereich wird zu steigenden Investitionskosten führen, die sich nicht vollständig über die Pacht refinanzieren lassen bzw. nur von ertragsstarken Kettenbetreibern theoretisch leistbar sind.

Vor diesem Hintergrund wird sich die Konsolidierungswelle im Betreibermarkt 2020 fortsetzen, was mittelfristig einen bremsenden Effekt auf die Projektentwicklungsdynamik auslösen könnte. Immobilienseitig ergeben sich vor allem weitere Chancen in der konzeptionellen und geografischen Nische, die sich mit engagierten Privatbetreibern oder auch kleineren Kettenbetrieben besetzen lässt – ganz nach dem Vorbild der Arthousekinos, die – teilweise mit öffentlicher Unterstützung – heute besser performen als so manches Multiplexkino. Dies kommt dem Wunsch vieler Reisenden nach, im Hotel nicht nur zu schlafen sondern dort auch zu (er)leben.

*weitere Konsolidierungswelle im Betreibermarkt*

#### 2.5.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Der Hotelimmobilienmarkt hat in den deutschen Regionen sehr unterschiedliche Impulswirkungen und bei der lokalen Bevölkerung eine jeweils unterschiedliche Wahrnehmung. Während in den Ferienregionen trotz aller Verzerrungen, wie etwa des Mangels an preiswertem Wohnraum für die Beschäftigten im Tourismus, der strukturelle und wirtschaftliche Impuls im Vordergrund steht, wird in Städten wie Berlin medial auch deutlich von „Overtourism“ gesprochen.

*Short Stay (Hotel)  
und Long Stay  
(Wohnen) –  
wenig erforschte  
Abhängigkeiten*

Stadtentwicklungspolitisch und für eine nachhaltige, von Marktzyklen unabhängige Entwicklung relevant ist im Hotelsektor wie aber auch bei Mikro-Apartments, Studenten- oder Werkswohnungen die künftig differenziertere Unterscheidung zwischen „Short Stay“ und „Long Stay“. Die Bedürfnisse nach Wohnraum in den Großstädten sind nicht erst seit den Diskussionen und Forderungen nach bezahlbarem Wohnraum immer weiter gespreizt. Nicht zuletzt sind die oben gezeigten Erfolge auf dem deutschen Hotelimmobilienmarkt in den letzten Jahren Ausdruck einer hohen Wohnraumnachfrage in den großen Städten – wenn auch zumeist temporär oder auf einem hohen Kostenniveau.

Neue Immobilienprodukte wie Co-Living-Apartments und Hybriden aus Hotel und Studentenapartments, die in engem Zusammenhang mit Projektarbeit, Ausbildung oder kulturellem Austausch stehen, weisen darauf hin, dass hier eine erkennbare Nachfrage besteht, die ohne ein entsprechendes Angebot in den Short-Stay-Immobilien andernfalls in den konventionellen Long-Stay-Bestand drängen würden. Deutlich sichtbar werden diese Marktspannungen zwischen Short und Long Stay in der Vermietung von möblierten Wohnungen über Internetplattformen (Airbnb, ImmoScout, WG-Gesucht und lokale Start-ups in dem Segment) und in den unterschiedlichen politischen Reaktionen mit Regulierungsversuchen und Verboten.

Durch die kleineren Hotelzimmer- und Apartmentangebote im Short-Stay-Segment entstehen bautypologisch und soziologisch sehr unterschiedliche stadtplanerische Formen im Vergleich zum Long-Stay-Segment. Neue Quartiere werden daher an geeigneten zentralen Standorten aktuell zumeist in Mischformen erstellt: nämlich aus Apartmentgebäuden mit hohen Anteilen an vertikaler Erschließung und Sanitärkernen (in denen Nutzungen wie Hotel, Wohnen auf Zeit, Studentenwohnen oder auch Seniorenwohnen flexibel geändert werden können) und konventionellen – zumeist größeren – Wohngebäuden mit Eigentumswohnungen, freien Mietwohnungen und Sozialwohnungen. Aber eine belastbare Gesamtmarkt Betrachtung, die immobilienwirtschaftliche wie auch soziologische und regionalökonomische Aspekte der Abhängigkeiten aller Wohnformen im weiteren Sinn untereinander in Beziehung setzen, sind unvollkommen oder fehlen vollständig.

- Von politischer Bedeutung ist künftig ein differenzierteres Wissen über die den Mietwohnungsmarkt entlastende Wirkung von Hotels und anderen Formen von Wohnen auf Zeit. Je arbeitsteiliger und periodischer sich neue Arbeitsformen in den Großstädten gerade im Dienstleistungs- und Technologiesektor weltweit entwickeln, desto tiefer muss die Differenzierung an unterschiedlichen urbanen Wohnbedürfnissen gemessen werden.
- Wichtig sind aber auch Setzungen von kulturellen Rahmenparametern. Während fast alle europäischen Großstädte einen Wohnflächenverbrauch pro Einwohner zwischen knapp 40 und 45 m<sup>2</sup> haben, liegt der Vergleichswert für Tokio bei 17 m<sup>2</sup> pro Einwohner. Das weist darauf hin, wie unterschiedlich ein gesellschaftlicher Grundkonsens in kulturellen Fragen von Wohnraum und Ressourcenverbrauch sein kann.

## 2.6 Seniorenwohnen

### 2.6.1 Einleitung

„Wohnen im Alter“: eine Entscheidung über das „Wie“ und „Wo“, die früher oder später in allen Seniorenhaushalten getroffen werden muss. Nach wie vor leben rund 39% der Haushalte mit Haushaltsvorstand über 70 Jahre in einem Einfamilienhaus.<sup>29</sup> Die Zusatzerhebung Wohnen des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2018 zeigt, dass 85% aller Haushalte mit einer Person im Alter ab 65 Jahren keinen stufenlosen Zugang zur Wohnung hatten. Nur 2% der Wohnungen in Deutschland waren 2018 barrierearm. Sie verfügten nach eigenen Angaben der Bewohner über ausreichend Bewegungsflächen innerhalb der Wohnung, ausreichend breite Wohnungs- und Raamtüren sowie Flure, über einen ebenerdigen Einstieg in die Dusche und über eine schwellenlose Bewegungsfreiheit.<sup>30</sup>

Die erkennbaren demografischen Trends müssen bereits mit Blick auf den Wohnungsbestand zu einem Umdenken in der seniorengerechten Wohnraumversorgung führen. So rücken verstärkt altengerechte Wohnformen in den Fokus, sowohl auf Seiten der Projektentwickler, der Betreiber und der Nutzer als auch als Assetprodukt für institutionelle Investoren.

*demografische  
Trends erfordern  
Umdenken*

### Betreutes Wohnen

Neben anbieterorganisierten Wohnkonzepten für Senioren, die keine verbindlichen Serviceleistungen und teilweise auch nur barrierearmen Wohnraum anbieten, hat sich das Produkt „Servicewohnen für Senioren“ bzw. „Betreutes Wohnen“ in den vergangenen Jahren erkennbar professionalisiert. Die gif-Kompetenzgruppe „Serviceimmobilien“ definiert Servicewohnen als „eine besondere Form des Wohnangebotes in Miet- oder Eigentumswohnanlagen/-gebäuden, das neben den baulichen respektive immobiliespezifischen Voraussetzungen (adäquater Wohnraum) ein differenziertes Angebot an Serviceleistungen bereithält“<sup>31</sup>, wobei der Begriff „Betreutes Wohnen“ in diesem Zusammenhang synonym Anwendung findet. Gesetzlich verankerte und somit verbindlich gültige bauliche sowie qualitätsorientierte Anforderungen bestehen für Betreutes Wohnen nicht. Empfehlungscharakter hat die DIN 77800, die seit 2006 als Dienstleistungsnorm für das Betreute Wohnen einen einheitlichen Qualitätsmaßstab für die zu erbringenden Dienstleistungen (Grundleistungen und Wahlleistungen) oder auch Vertragsgestaltung formuliert. Der bauliche Aspekt der Barrierefreiheit wurde durch die DIN 18040 Teil 2 berücksichtigt, mit konkreten Handlungsempfehlungen zu bauliche Mindeststandards u.a. hinsichtlich Türbreite, Bewegungsflächen, Beleuchtung oder Bodenbelag innerhalb der Wohnanlagen und in den einzelnen Wohneinheiten.

Hieraus ergibt sich eine klare Abgrenzung gegenüber dem Produkt der stationären Pflege oder auch der ambulanten Pflege-Wohngemeinschaft. Beide sind durch die jeweiligen Heimgesetze des Bundes bzw. der Länder detailliert definiert und mit teilweisen strengen Anforderungen (z.B. Einzelzimmerquote in Baden-Württemberg) reglementiert. Eine empfindliche Qualitäts- und Erfül-

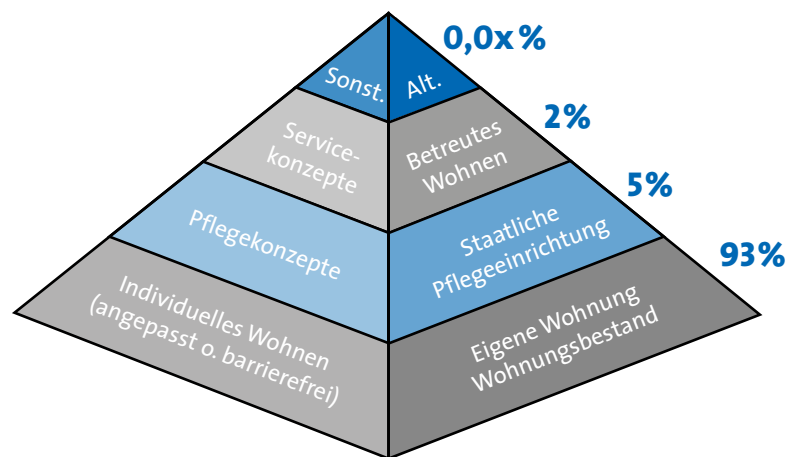
<sup>29</sup> Statistisches Bundesamt, Fachserie 15 Sonderheft 1, EVS 2018, Wiesbaden, 2019.

<sup>30</sup> Statistisches Bundesamt, Wohnen in Deutschland: Zusatzprogramm des Mikrozensus 2018, Wiesbaden, 2019.

<sup>31</sup> gif e.V., Klassifizierungssystem zur Beurteilung von Angeboten des Servicewohnens für Senioren, Wiesbaden, 2018.

lungskontrolle findet regelmäßig durch die zuständige Heimaufsichtsbehörde statt, in deren Folge bei Nichteinhaltung der Anforderungen die Einrichtung mit Belegungsstopp belegt oder im Worst Case die Betriebserlaubnis entzogen wird. Dergleichen gibt es bei den seniorengerechten Wohnformen, zu denen auch das Betreute Wohnen bzw. Servicewohnen gehört, nicht.

Abbildung 2.35: Wohnformen nach Servicegrad und Marktanteil an deutschen Haushalten mit Bewohnern über 65 Jahre

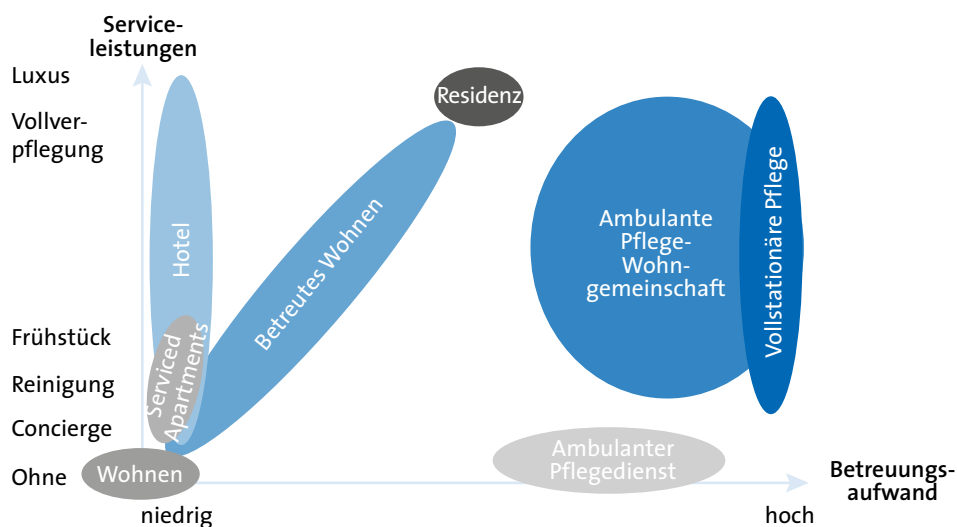


Quelle: bulwiengesa AG

Betreutes Wohnen befindet sich also in einem Zwischenfeld zwischen dem „klassischen“ Wohnen und einem vollstationären Aufenthalt in einer Pflegeeinrichtung, wobei der Marktanteil bei einem geringen Anteil von rund 2% an allen Haushalten mit Personen über 65 Jahren in Deutschland liegt.

Und auch wenn die Grenzen in Abhängigkeit des Konzeptes teilweise fließend sind, lassen sich die unterschiedlichen Wohnkonzepte mit Serviceleistungen – unabhängig von Alter und Gesundheitszustand der Nutzergruppe – je nach Um-

Abbildung 2.36: Wohnformen nach Betreuungsaufwand und Serviceleistungen



Quelle: bulwiengesa AG

fang der erbrachten Serviceleistungen auf der einen Seite und des Betreuungs- und Unterstützungsaufwandes auf der anderen Seite unterscheiden. Das klassische Wohnen stellt hier die Ausgangsbasis (ohne Serviceleistungen und Betreuungsaufwand) dar. Betreutes Wohnen steht demnach zwischen dem Full-Service-Angebot ohne (pflegerischen) Betreuungsaufwand im Hotelgewerbe und der vollstationären Betreuung im Pflegeheim, dessen Serviceangebot in der Regel bei einer Vollverpflegung aufhört.

## 2.6.2 Aktuelle Entwicklungen

### Nachfrage

Dass sich die Bevölkerung in Deutschland nicht nur hinsichtlich ihrer Altersstruktur im Wandel befindet, ist inzwischen im Alltag angekommen, sodass sich Politik, Anbieter und Investoren mit ihren Produkten auf eine alternative Zielgruppe ausrichten. Insbesondere in den Abwanderungsregionen und strukturschwachen Regionen Deutschlands sind nahezu flächendeckend Vergreisungseffekte zu erkennen, die sich mittelfristig noch verstärken werden. So ist beispielsweise in Brandenburg zwischen 2011 und 2018 die Bevölkerung in der Alterskohorte der über 65-Jährigen<sup>32</sup> um rund 35% angestiegen, in Nordrhein-Westfalen waren es im gleichen Zeitraum nur ca. 16,5%. Im Jahr 2035 werden in Deutschland 28% der Bevölkerung 65 Jahre oder älter sein, in einzelnen Bundesländern wird der Anteil deutlich darüber liegen. Die prognostizierte Entwicklung des Altenquotienten, als Verhältnis der Anzahl älterer Menschen zu den Erwerbstätigen im Alter zwischen 20 und 64 Jahren, zeigt für 2035 für einzelne Landkreise Deutschlands ein frappierendes Bild: So wird beispielsweise im Spree-Neiße-Kreis auf jede Person im erwerbstätigen Alter eine Person im Rentenalter kommen. Hingegen werden die Großstädte weiterhin von der Zuwanderung junger, berufstätiger Menschen profitieren, sodass sich der Altersquotient verhältnismäßig schwach entwickeln wird.

*Vergreisung in Abwanderungsregionen und strukturschwachen Gebieten*

Die Herausforderung für die nächsten Jahre wird also sein, die Versorgungsfunktion einer zahlenmäßig größeren und gleichzeitig älteren Alterskohorte der Senioren sicherzustellen.

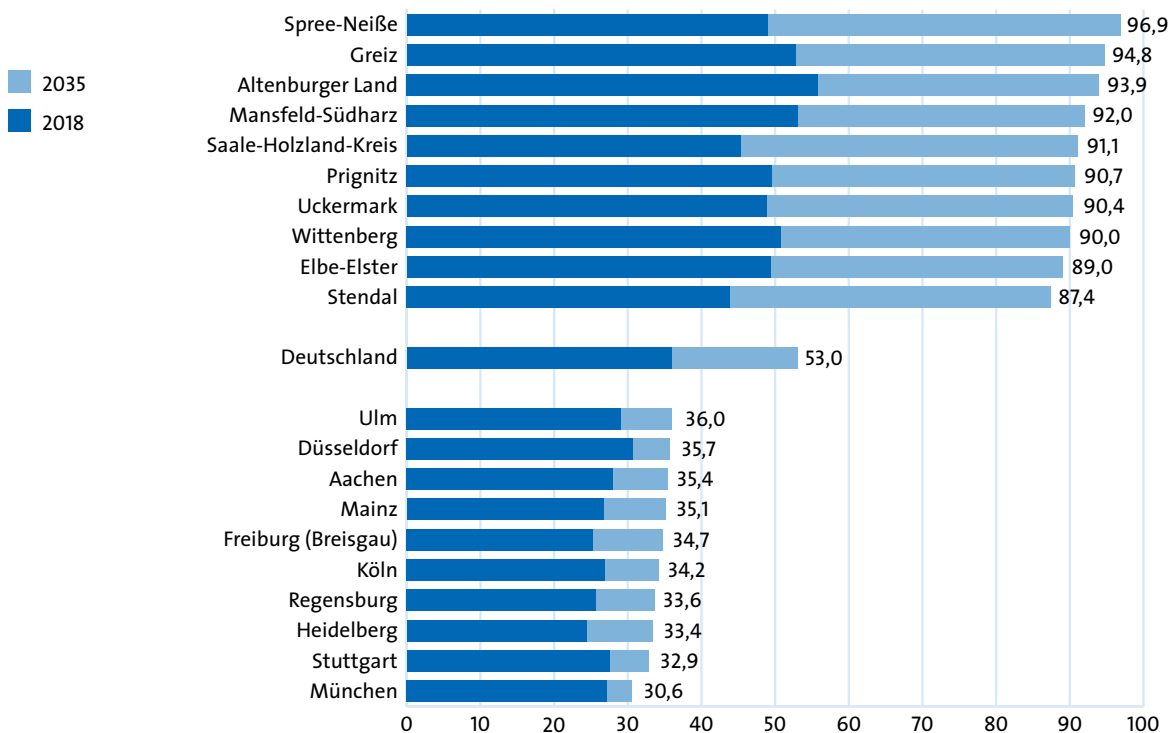
Mit 80 bis 85 Jahren liegt die Wahrscheinlichkeit pflegebedürftig zu sein bei 23%, zwischen 85 und 90 Jahren sind es dann bereits 45%. Der Singularisierungstrend und auch der Wunsch nach Individualität und Selbständigkeit zeigt sich inzwischen auch bei den Seniorenhaushalten, sodass das Pflegepotenzial durch Angehörige immer geringer wird. Professionelle Lösungen in der Betreuung und Pflege von Senioren rücken daher vermehrt in den Fokus. Die jüngste Pflegestatistik zeigt nach wie vor eine Dominanz der informellen Pflege, sodass rund 52% der Pflegebedürftigen Leistungen als Pflegegeld erhalten, während jeweils 24% durch einen ambulanten Pflegedienst oder in einer stationären Pflegeeinrichtung betreut werden.

*Wunsch nach Individualität und Selbständigkeit*

2035 werden in Deutschland nach Prognosen der bulwiengesa AG (Basisjahr 2017) rund 4,3 Mio. Menschen Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung beziehen, was gegenüber 2015 einer Steigerung um knapp 50% entspricht.

32 Während das Eintrittsalter in ein stationäres Pflegeheim zwischen 80 und 85 Jahren liegt, spricht Betreutes Wohnen bereits die 70-Jährigen an. Die amtlichen Statistiken kumulieren nach wie vor die Alterskohorten im Seniorenalter unter 65 plus, sodass sich die Datenbasis und folglich auch teilweise die Auswertungen innerhalb dieses Beitrages auf die Alterskohorte der über 65-Jährigen beziehen.

Abbildung 2.37: Entwicklung des Altenquotienten 2018 und 2035 in deutschen Landkreisen sowie kreisfreien Städten



Altenquotient: Personen im Alter 65 Jahren und mehr je 100 Personen im Alter von 20 bis 64 Jahren

Quelle: Statistisches Bundesamt, Prognose bulwiengesa AG, Basisjahr 2018

Die Pflege in eigener Häuslichkeit, sei es durch Angehörige (Pflegegeld) oder einen ambulanten Pflegedienst, wird auch weiterhin die bevorzugte Variante sein, sodass rund 2,8 Mio. Pflegebedürftige 2035 in eigener Häuslichkeit betreut werden. In der Konsequenz ist von einer steigenden Nachfrage nach Betreutem Wohnen auszugehen, insbesondere vor dem Hintergrund, dass aktuell nur 2% des Wohnungsbestandes barrierearm gestaltet ist.

Während eine Bedarfsberechnung in der stationären Pflege anhand bestehender Pflegequoten in einer geringen Spanne durchaus nachvollziehbar zu erstellen ist, bringt ein derart ausdifferenzierter Markt wie im Betreutem Wohnen gewisse Unsicherheiten bei einer exakten Bedarfsermittlung mit sich. Die Analysten von pflegemarkt.com legen auf Basis ihrer eigenen Pflegebedarfsstatistik eine Bedarfsquote in Höhe von 2,5% der über 65-Jährigen zugrunde, während Rechnungen der Terragon AG, ausgehend von der Anzahl der Haushalte über 70 Jahre, einen mittleren Bedarf von 5% annehmen. So ist von einer Spanne auszugehen, die zwischen 3% und 5% der Bevölkerung mit 65 Jahren oder mehr liegt und aufgrund der abweichenden Bevölkerungsstruktur und Angebotssituation regional starken Schwankungen unterliegt, deutschlandweit im Mittel jedoch bei 4,5% der Bevölkerung 65 plus liegt.

Die Generation der Babyboomer, die mittelfristig die Hauptzielgruppe verschiedenster Wohn- und Betreuungsformen im Alter sein wird, ist gut ausgebildet und vermögend. Selbständigkeit, eine vertraute Umgebung, Sicherheitsgefühl aber der Wunsch auf Individualität und niemandem zur Last zu fallen nehmen einen hohen Stellenwert ein, sodass bereits schon frühzeitig und vorausschau-



end über eine bewusste Lösung über den geeigneten Wohnort im Alter entschieden wird. Den Lebensabend in einem stationären Pflegeheim zu verbringen ist für die meisten somit die letzte Option, wodurch alternative Wohnformen wie das Betreute Wohnen in den Fokus rücken.

Die Nutzer entscheiden sich also bewusst für Angebote wie das Betreute Wohnen und bringen hierfür auch eine entsprechende Zahlungsbereitschaft mit. 54% der Haushalte über 65 Jahre waren 2018 Eigentümerhaushalte, wobei davon auszugehen ist, dass die aufgenommenen Kredite zum Immobilienerwerb bis Eintritt ins Rentenalter überwiegend abbezahlt sind. Ein entsprechendes Vermögen steht also zur Verfügung, das für das Betreute Wohnen abgerufen werden kann. Bei Mieterhaushalten lag 2018 die durchschnittliche Mietbelastung der Haushalte mit 65 Jahren oder mehr bei rund 30% des Netto-Haushaltseinkommens.<sup>33</sup>

Auf der anderen Seite bezogen 2018 rund 3% der Bevölkerung mit 65 Jahren oder mehr Leistungen der Grundsicherung. Prognosen gehen davon aus, dass sich dieser Anteil innerhalb der kommenden 20 Jahre auf 25% bis 35% erhöhen wird.<sup>34</sup> Die Einkommensschere wird sich insbesondere auch innerhalb der Bevölkerung 65 plus weiter öffnen und folglich auch die Nachfrage nach einem preisdifferenzierten adäquaten seniorengerechten Wohnraum.

*Einkommensschere  
öffnet sich*

## Angebot

Der Markt für „Wohnen im Alter“ ist in Folge fehlender allgemeingültiger Definitionen und unterschiedlicher Bedürfnisse der Nutzer stark ausdifferenziert. Nutzer bzw. deren Angehörige, aber auch Investoren bemängeln häufig die Intransparenz des Angebotes, sodass eine Einschätzung über das Konzept und dessen Qualität einzelner Wohnanlagen Schwierigkeiten mit sich bringt. So reicht das Angebot von der Bereitstellung eines barrierefreien Wohnraums ohne verbindlichen Grundservice bis hin zu Luxus-Apartments mit Full-Service-Garantie ähnlich wie im Hotelgewerbe.

Die Kompetenzgruppe „Serviceimmobilien“ der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftlichen Forschung e. V. (gif) widmete sich der Entwicklung eines „Klassifikationssystems zur Beurteilung von Angeboten des Servicewohnens für Senioren“, welches im Mai 2018 veröffentlicht wurde.

Analog der DEHOGA-Hotelklassifizierung können die Servicewohnanlagen nach fünf Qualitätsstufen respektive Sternekategorien beurteilt werden, wobei ein Stern die niedrigste und fünf Sterne die höchste Qualitätsstufe symbolisiert. Die Einordnung innerhalb des Klassifizierungssystems erfolgt individuell durch den jeweiligen Anbieter, sei es den Investor bzw. Eigentümer oder den Betreiber, auf Basis einer vorgegebenen Methodik und eines klar definierten Kriterienkatalogs. Ziel ist es, Marktakteuren die Beurteilung der unterschiedlichen Angebote des Betreuten Wohnens zu erleichtern und Projektentwickler bzw. Betreiber bei der zieladäquaten Ausrichtung des Produktes zu unterstützen. Der Kriterienkatalog sieht dabei 42 Kriterien betreffend Standort, 197 Kriterien betreffend Gebäude sowie weitere 64 Kriterien bezüglich des Serviceangebots vor, die jeweils mit einer definierten Punktezahl bewertet werden. Aus der Addition der erreichten Punkte resultiert dann die Einordnung innerhalb der fünf Sterne-Kategorien.<sup>35</sup>

*Klassifizierung für  
Servicewohnanlagen*

33 Statistisches Bundesamt, Wohnen in Deutschland: Zusatzprogramm des Mikrozensus 2018; Wiesbaden, 2019.

34 Günther M., Behrendt D., Wohnungsmarkt-Politik Proaktives Handeln nötig, in: Care Invest (2019), Heft 6, S. 8-9.

35 gif e.V., Klassifizierungssystem zur Beurteilung von Angeboten des Servicewohnens für Senioren; Wiesbaden, 2018.

Abbildung 2.38: Einordnung von Wohnanlagen für Betreutes Wohnen nach ausgewählten Kriterien zur Klassifizierung nach gif e.V.

Kriterien (Auswahl)		★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
MIKROSTANDORT	Wohnlagenqualität	einfach	einfach bis mittel	mittel	gut	gut bis sehr gut
	Verkehrsanbindung MIV <sup>1</sup> /ÖPNV	innerhalb der Ortschaft	innerhalb der Ortschaft	fußläufig	in direktem Projektumfeld	in direktem Projektumfeld
	Versorgungssituation	geringes Angebot innerhalb der Ortschaft	verschiedene Anbieter innerhalb der Ortschaft	vereinzelt Angebot fußläufig erreichbar	verschiedene Anbieter fußläufig erreichbar	Stadtzentrum/ Stadtteilzentrum fußläufig erreichbar
GEBÄUDEAUSSTATTUNG	Gesamteindruck Gebäude	einfache Ansprüche	mittlere Ansprüche	gehobene Ansprüche	hohe Ansprüche	höchste Ansprüche
	Pkw-Stellplätze	baurechtliche Anforderungen und DIN 18040 Teil 2	10% der Stellplätze uneingeschränkt DIN 18040 Teil 2 R	1 Stellplatz pro 3 Wohnungen	0,8 Stellplätze pro Wohnung	0,8 Stellplätze pro Wohnung + Tiefgarage mit Aufzugsverbindung zu den Wohnungen
	Gemeinschaftsflächen	keine	einzelne Funktionsräume	verschiedene Räume mit Aufenthaltsqualität	erweitertes Raumangebot mit Waschräum	Komfortausstattung mit u.a. Café, Wellnessbereich, Schwimmbad
WOHNUNGEN	Ausstattungsstandards	einfach	einfach	gehoben	gut	sehr gut
	Balkon	keiner	keiner	kleiner, schwellenfrei zugänglicher Balkon	Balkon > 4 m <sup>2</sup> mit gehobener Ausstattung	Balkon > 8 m <sup>2</sup> mit hochwertiger Ausstattung
	Badezimmer	Mindestgröße 1,90 x 2,05 m	DIN 18040 Teil 2	Tageslichtbad	zusätzliches separates WC	hochwertige Ausstattung und zusätzliche Badewanne
SERVICE	Personal	< 0,3 VK <sup>2</sup> / 100 Einwohner	< 0,3 VK/ 100 Einwohner	0,3 VK/ 100 Einwohner	1,0 VK/ 100 Einwohner	2,0 VK/ 100 Einwohner
	Pflegeangebote	keine Kooperationen	keine Kooperationen	Pflegeheim/ Tagespflege in < 1.000 m Entfernung	ambulanter Pflegedienst mit 15 Minuten Reaktionszeit	ambulanter Pflegedienst mit 15 Minuten Reaktionszeit
	Dienstleistungen	kein Angebot	geringes Angebot	verschiedene Angebote im Betreuungsservice	Kiosk und Restaurant im Haus	hausteilweise regelmäßige Ausflugs-/ Reiseangebote

1 motorisierter Individualverkehr

2 Vollzeitkräfte

Quelle: Statistisches Bundesamt, Prognose bulwiengesa AG, Basisjahr 2018

Aktuell sind rund 7.000 Wohnanlagen für Betreutes Wohnen unterschiedlichster Klassifizierung mit ca. 300.000 Wohnungen in Deutschland vorhanden, zusätzlich umfasst die Projektpipeline rund 600 im Bau befindliche sowie projektierte Wohnanlagen. Die Marktanalysten von pflegemarkt.com recherchierten für ihre Datenbank einen ähnlichen Bestand. 85% der Wohnanlagen sind klein und verfügen über maximal 80 Wohneinheiten, wobei die mittlere Einrichtungsgröße bei 44 Wohneinheiten liegt. Im Schnitt verfügen die Wohneinheiten über 45 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Das Gesamtentgelt setzt sich aus einer klassischen Kaltmiete zzgl. Nebenkosten, die durchschnittlich bei 9,00 Euro/m<sup>2</sup> Wohnfläche liegt, sowie einer Servicepauschale (durchschnittlich 60 Euro ohne Verpflegung) in Abhängigkeit vom Servicekonzept zusammen. In der Regel ist davon auszugehen, dass die kleineren Wohnanlagen unter 30 Wohneinheiten im Zusammenschluss einer mehrgliedrigen Einrichtung an ein stationäres Pflegeheim angeschlossen sind, was rund 20% des Wohnungsbestandes im Betreuten Wohnen ausmacht (Quelle: Terragon AG).

Die Betreiberstruktur im Betreuten Wohnen zeigt sich ähnlich differenziert wie in der stationären Pflege. Knapp 60% der Einrichtungen werden von gemeinnützigen Betreibern verwaltet. Die Liste der Top 10 der Betreiber für Betreutes Wohnen 2019 wird durch die Augustinum gemeinnützige GmbH mit rund 7.500 Wohneinheiten an 23 Standorten in Deutschland angeführt.

**Abbildung 2.39: Top 10 Betreiber Betreutes Wohnen nach Anzahl der Bewohner, 2019**

Platzierung 2019	Betreiber Betreutes Wohnen	Bewohner gesamt
1.	Augustinum	7.540
2.	Korian Deutschland	2.870
3.	ASB LV Baden-Württemberg	2.520
4.	Convivo Unternehmensgruppe	2.460
5.	KWA Kuratorium Wohnen im Alter	2.405
6.	AWO Westliches Westfalen	2.335
7.	Alloheim Senioren-Residenzen	2.242
8.	GDA – Gesellschaft für Dienste im Alter	2.092
9.	Johanniter Seniorenhäuser	1.521
10.	Advita Pflegedienst	1.432

Quelle: Care Invest, Vincentz Network GmbH & Co. KG, Heft 3/2019, S. 4

Betreibergesellschaften wie beispielsweise Augustinum, Tertianum Service GmbH oder auch die Rosenhof Ahrensburg Seniorenwohnanlage Betriebsgesellschaft mbH befinden sich auf Expansionskurs und bauen ihren Bestand an Wohnanlagen im Betreuten Wohnen konsequent aus. Andere Betreibergesellschaften, die ihren Schwerpunkt bislang in der stationären Pflege hatten, gehen mit neuen Konzepten an den Markt und konzentrieren sich bei Neubauprojekten vermehrt auf Betreutes Wohnen oder mehrgliedrige Einrichtungen in Wohnparks, wie beispielsweise die Convivo-Gruppe.

Das Premium-Segment im Betreuten Wohnen ist nach wie vor ein Nischenprodukt, das vor allem in jüngerer Vergangenheit kaum Aufmerksamkeit bei Anbie-

tern und Nutzern fand und heute rund 3% Marktanteil bei Wohnanlagen für Betreutes Wohnen ausmacht. Die zukünftigen Nachfrager werden mit Eintritt in das Rentenalter andere Ansprüche an das Wohnen im Alter stellen und sich auch mit einer signifikant höheren Zahlungsbereitschaft präsentieren, sodass sich hieraus ein deutliches Nachfragepotenzial ableiten lässt. Wohnanlagen im Premium-Segment sind der 4- und 5-Sterne-Klassifizierung zuzuordnen und richten sich durch ein umfangreiches Serviceangebot, gezielte Standortwahl und entsprechend hochwertige Ausstattungsstandards an eine zahlungskräftige, anspruchsvolle Zielgruppe. Die Wohnanlagen sind mit durchschnittlich 162 Wohnungen deutlich größer und auch die Wohneinheiten sind mit rund 55 m<sup>2</sup> Wohnfläche im Schnitt etwas größer als im „klassischen“ Betreuten Wohnen. Vor allem in der Höhe der Miete und der monatlichen Service-Pauschale zeigen sich erhebliche Unterschiede zum Basis-Segment. Rund 42 Euro/m<sup>2</sup> Wohnfläche zzgl. Servicepauschale in einer Spanne zwischen 200 und 1.000 Euro sind hier im Monat zu entrichten.

Die räumliche Verteilung der Wohneinheiten im Betreuten Wohnen innerhalb Deutschlands zeigt deutliche Schwerpunkte: Während in Bayern, Rheinland-Pfalz und Thüringen zahlreiche Landkreise über eine teilweise sehr eingeschränkte Anzahl an Betreutem Wohnen verfügen, liegt das Angebot in den Landkreisen Nordrhein-Westfalens, Sachsens und Mecklenburg-Vorpommerns nahezu flächendeckend bei über 600 Wohneinheiten.

*Versorgungsgrad  
regional sehr  
unterschiedlich*

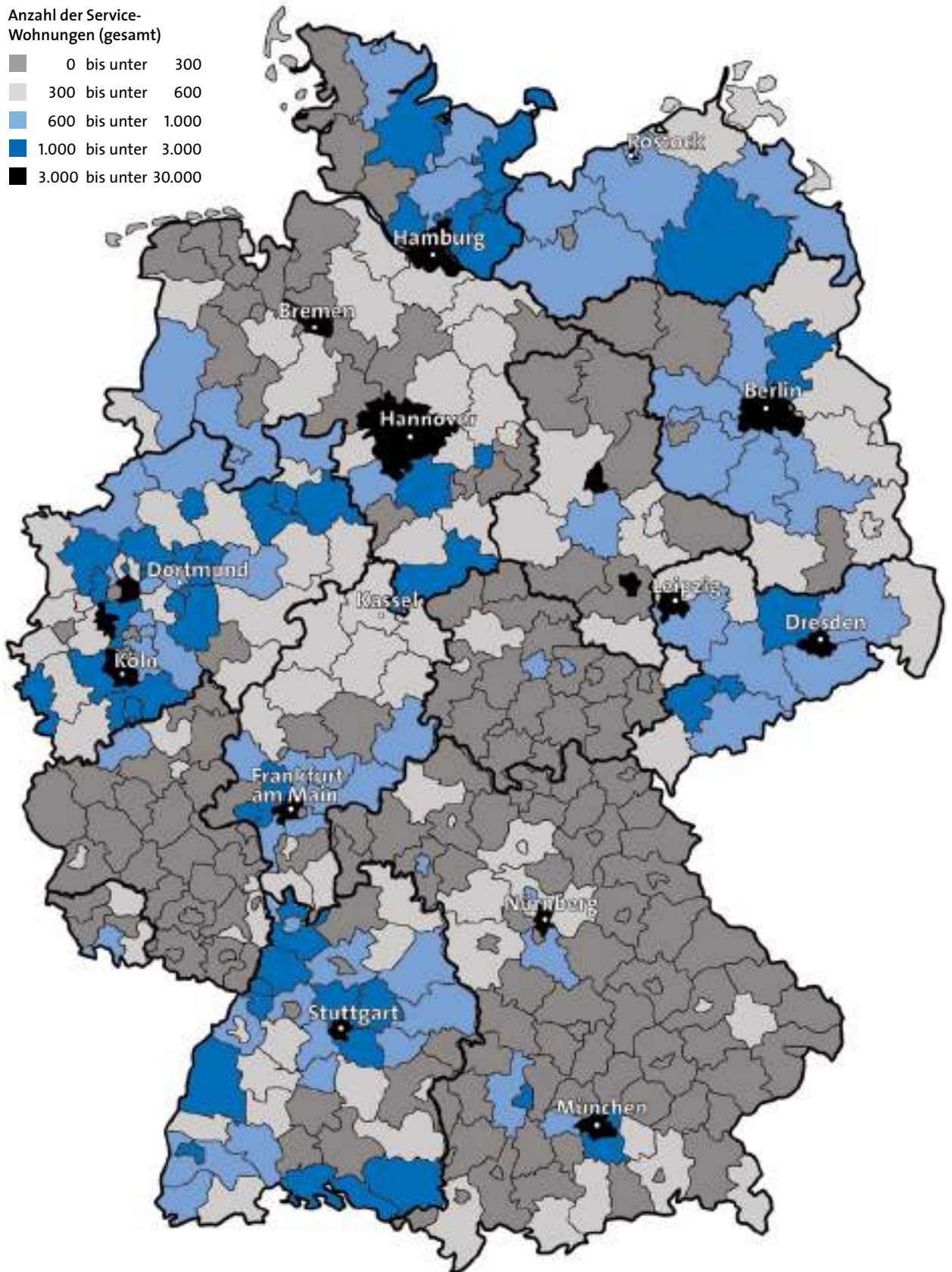
Somit ist auch der Versorgungsgrad, also das Verhältnis von Wohneinheiten im Betreuten Wohnen zur Bevölkerung im Alter von 65 Jahren und älter, in Deutschland regional sehr unterschiedlich und liegt in einer Spanne zwischen 0% und 8%, wobei der Versorgungsgrad deutschlandweit im Mittel bei 1,8% liegt. Von den 30 größten deutschen Städten weist Frankfurt am Main mit 7,7% den höchsten Versorgungsgrad auf. Grundsätzlich zeigt Deutschland jedoch nahezu flächendeckend eine Versorgungslücke, sodass rund 95% der deutschen Gemeinden unterversorgt sind.

*vielfältige Investo-  
renlandschaft*

So unterschiedlich wie es die Nutzer, Betreiber und Einrichtungskonzepte im Betreuten Wohnen sind, so vielfältig ist auch die Investorenlandschaft. Die „klassische“ anbieterverantwortete Wohnanlage, die im Rahmen eines langjährigen Mietvertrages an einen Betreiber verpachtet ist, wird – in Abhängigkeit von Standort und Einrichtungsgröße – zunehmend interessanter für institutionelle Investoren. So bauen Investoren wie u.a. die belgische Aedifica SA, die Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, die Hamburg Team Gesellschaft für Projektentwicklung mbH oder auch AviaRent Capital Management S.à.r.l. bewusst ein Portfolio an Betreutem Wohnen auf. Gleichzeitig besteht jedoch auch die Möglichkeit solche langjährig verpachteten Wohnanlagen im Teileigentum mit einer garantierten Mietrendite an private Anleger zu veräußern, die dann im Rahmen einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) verwaltet wird. Nicht zuletzt bestehen auf dem Markt auch zahlreiche, überwiegend kleinteiligere Wohnanlagen, die in Eigenverantwortung über eine Hausverwaltung im Auftrag einer WEG verwaltet und gemanagt werden. Die Eigentümer haben Wohneigentum an einer Wohnung innerhalb der Wohnanlage erworben, die sie entweder selbst nutzen oder privat vermieten. Einen globalen Mietvertrag mit einem Betreiber gibt es hier nicht, jedoch einen Service- und Betreuungsvertrag mit einem Dienstleister, in den die Eigentümer bei Unterzeichnung des Kaufvertrages verpflichtend eintreten.



Abbildung 2.40: Service-Wohnungen auf Kreisebene



Quelle: Terragon AG Research

### 2.6.3 Ausblick und Prognose

„Ambulant vor Stationär“

Bereits heute ist man sich einig, dass eine flächendeckende Versorgung der Pflegebedürftigen im Jahr 2035 in stationären Pflegeeinrichtungen nicht realisierbar ist. Dazu wären hohe Investitionen erforderlich, die aktuell aufgrund politischer Reglementierungen und einer damit verbundenen Unsicherheit jedoch mit Skepsis bewertet werden. Inzwischen übersteigt sogar die Anzahl aktueller Bauvorhaben im Betreuten Wohnen jene der reinen stationären Pflege. Der Gesetzgeber entwickelt daher sein Maßnahmenpaket nach dem Motto „Ambulant vor Stationär“ fort und spielt damit nicht nur den Nutzern, sondern auch den Anbietern gewissermaßen in die Karten. Es entstehen vermehrt alternative Wohnformen und mehrgliedrige Einrichtungskonzepte, als Kombination aus Tagespflege, Betreutem Wohnen und ambulanten Wohngemeinschaften, welche den Betreibern kreative Spielräume in der Abrechnung der Leistungen bieten.

Auch Projektentwickler sind kreativ in der Ausgestaltung des Produktes und eröffnen laufend neue Marktlücken innerhalb des Segments, sei es durch die Fokussierung auf das Premium-Segment oder die Entwicklung von Mikroapartment-Häuser für Senioren, die dann eine hohes Drittverwendungspotenzial aufweisen.

Investoreninteresse an Betreutem Wohnen steigt

Während sich Nischenprodukte wie die ambulante Pflege-WG jedoch aufgrund politischer Unsicherheiten (Stichwort Heimgesetz und Intensiv-Pflegegesetz) und der gesetzlichen Beschränkung über die Anzahl an Wohngemeinschaften innerhalb einer Wohnanlage nicht solitär als Investmentprodukt für institutionelle Investoren eignen, wurden in jüngster Zeit immer mehr Spezialfonds mit dem Schwerpunkt Betreutes Wohnen aufgelegt. Dabei gilt es jedoch das einzelne Produkt bzw. die einzelne Wohnanlage gezielt zu betrachten. Kleinteilige Wohnanlagen unter 50 Wohneinheiten, die von einem regionalen Betreuungsdienstleister verwaltet werden, entsprechen weniger dem Ankaufsprofil institutioneller Investoren als wirtschaftlich selbständige Wohnanlagen ab ca. 80 Einheiten, die im Rahmen eines langjährigen Mietvertrages durch eine erfahrene und an mehreren Standorten tätige Betreibergesellschaft verwaltet und betreut werden. Zugleich ist die Standortwahl der Einrichtung ein maßgebendes Kriterium, da der lokale Bedarfsmarkt sich regional stark unterscheidet.

Der Markt ist sich einig: Nicht zuletzt aufgrund der allgemeinen politischen Unsicherheit bei Investitionen in stationäre Pflegeeinrichtungen konnten über die vergangenen Jahre hinweg steigende Transaktionsvolumen im Betreuten Wohnen festgestellt werden. In Anbetracht abweichender Produktdefinitionen und -abgrenzungen schwanken Aussagen zum Transaktionsvolumen für das Jahr 2019 zwischen 470 Mio. Euro (CBRE) und rund 700 Mio. Euro (immoTISS Care<sup>36</sup>). Dabei dominierten zwei große Deals (Primonial REIM mit zwölf Einrichtungen der advita sowie die Vitalresidenz Riviera, die von der Terragon AG auf die Aachener Grundvermögen über ging) den Transaktionsmarkt des vergangenen Jahres. Die marktüblichen Renditen bewegen sich zwischen denjenigen für stationäre Pflegeeinrichtungen (4,5%) und denjenigen für Mehrfamilienhäuser und liegen in einer Spanne zwischen 3,5% und 4,0%.

Unabhängig davon, welche Bedarfsquote man den Berechnungen zugrunde legt, das Ergebnis bleibt gleich: Deutschland zeigt schon heute nahezu flächen-

36 Die Analyse der immoTISS Care betrachtet hierbei nur die Quartale I bis III 2019.

deckend eine Unterversorgung mit Betreutem Wohnen, die sich in den kommenden Jahren deutlich verschärfen wird.

#### **2.6.4 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft**

Die Versorgungssituation ist regional stark unterschiedlich ausgeprägt, sodass die Herausforderung für Politik und die gesamte Branche darin besteht, ein demografie- und nachfragefestes Angebot für den lokalen Bedarfsmarkt zu entwickeln. Dazu zählen nicht nur der rein rechnerische Bedarf und die Versorgungssituation, sondern ebenfalls sozioökonomische Merkmale der potenziellen Nutzer.

Die Produktpalette sollte daher von dem kostenreduzierten barrierefreien Wohnen bis hin zum Premium-All-Inclusive-Paket, von der kleinteiligen Wohnanlage der Nachbarschaftshilfe bis hin zu den größeren Einrichtungen mit großzügigen Gemeinschaftsflächen unter professioneller Verwaltung und von den innerstädtischen Wohnanlagen mit flächenoptimierten Grundrissen bis hin zu Wohnparks abseits der großen Agglomerationsräume mit großflächigen Außenbereichen reichen. Nicht jedes dieser Produkte ist dabei investmentfähig, trägt jedoch zu einer adäquaten Versorgung der wachsenden Bevölkerung 65 plus bei.

### **2.7 Fazit**

Wirtschaftsimmobilien sind im Jahr 2020 – mit Ausnahme des stationären Einzelhandels – in breiter Form auf Preis- und Mietanstieg eingestellt. Treibende Kräfte sind einerseits die deutsche Konjunktur und andererseits der Investmentmarkt, der immer innovativere und (vor allem energetisch) effizientere Gebäude fordert. ESG-Richtlinien (Environment, Social, Governance) werden über die neue Brüsseler Gesetzgebung in diesem Umfeld eine weiter stark steigende Bedeutung haben.

Politisch wichtig ist, dass dieser Trend wenig zu tun hat mit Gewerbemieten, wie sie in den Medien diskutiert werden. Die hier analysierten Märkte für Büros, Logistik und Unternehmensimmobilien (Industrie) weisen jeweils eigene Typologien an Standorten, Größenordnungen und Marktgegebenheiten auf. Gewerbeflächen im Volksmund sind dagegen weitgehend Einzelhandelsflächen in Erdgeschoss, die nur in wenigen Großstadt-Quartieren aufgrund von Kaufkraftanstieg der Bevölkerung und Gentrifizierung des sozialen Milieus einem Veränderungsdruck unterliegen.

Der Markt für Hotelimmobilien ist im Vergleich zu den anderen Wirtschaftsimmobilien und den städtischen Wohnungsmärkten weniger stark – wenn auch nicht vollständig – von Knappheit an Angebot betroffen. Entsprechend gering ist hier trotz der dynamischen Entwicklung der letzten Jahre der Preisanstieg und der Anstieg der Zimmerpreise.

Selbst für den Markt der Unternehmens- und sogar Logistikimmobilien ist im regionalen Vergleich zwischen Großstadt, Mittelstadt und ländlichem Umland der jeweils lokale Anstieg der Bürobeschäftigung ein zentraler Faktor für ökonomischen und sozialen Strukturwandel. Effizientere und leistungsfähigere digita-



le Services hier und eine tiefere wirtschaftliche Arbeitsteilung dort sind die Leitmotive für immer mehr Büronachfrage in Coworking Hubs, Firmenzentralen, Gewerbeparks und konventionellen Verwaltungsgebäuden.

Ein Überangebot an Büros wie zuletzt zu Beginn des Millenniums ist auch mittelfristig in deutschen Städten nicht zu erwarten. Vielmehr zeigen in jüngster Vergangenheit und 2020 die Signale auf ein stärkeres, relatives Wachstum in erfolgreichen B-Städten und Universitätsstädten, vor allem in Bayern. Das bedeutet, dass der regionale Standortwettbewerb sich nicht allein zum Vorteil der großen Metropolen entwickelt, sondern hier im Gegenteil städtebaulich und planungspolitisch Wege für eine Verdichtung oder auch Ausweitung der öffentlichen Verkehrsinfrastruktur gefunden werden müssen, um nachhaltig und langfristig stabil zu bleiben.

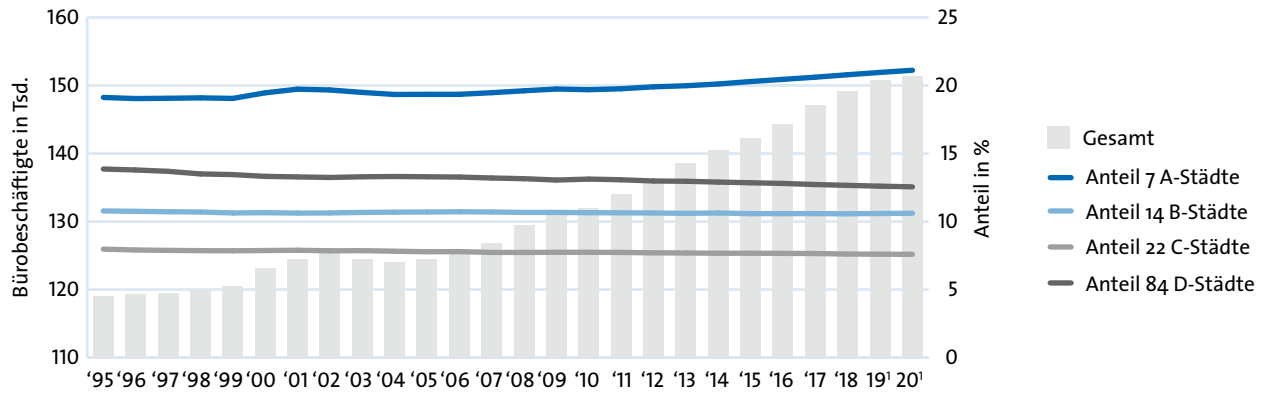
Auch die Fachkräftezuwanderung ist politisch sicherlich ein Thema, das Gesamtwirtschaft und Immobilienmärkte in besonders starker Weise beeinflussen wird – ohne eine solche Zuwanderung können deutsche Städte im globalen Wettbewerb zurückfallen und zwar umso stärker, als langfristig die negative deutsche demografische Entwicklung auch die Immobilienmärkte über Jahrzehnte stark beeinflussen wird.

Von hohem politischem Interesse ist neben dem Umgang mit Wirtschaftsimmobilien im engeren Sinne der Umgang mit den mehrwertsteuerpflichtigen Nutzungen, die Wohnformen jenseits des konventionellen Marktes anbieten. Letztlich können die aktuellen kommunalen Wohnungsaufgaben nicht allein auf dem populistischen Gebot von preiswertem Wohnraum gedacht und konzipiert werden, sondern müssen im Seniorenssegment wie auch in anderen Segmenten derartiger Apartmentgebäude die jeweiligen Wohnraumanforderungen, Kosten, Synergien und Wettbewerb differenzierter berücksichtigen.

Eine mobile Industriegesellschaft, die sich dem globalen Multilateralismus verpflichtet sieht, zeigt gerade in den Großstädten und überregionalen Verkehrsknotenpunkten eine dynamische Änderung von traditionellen Strukturen. Jedes Apartment, das in dem beschriebenen Übergang zwischen Wirtschafts- und Wohnimmobilien angeboten wird, hat letztlich das Potenzial, den Mietwohnungsmarkt im Bestand entlasten, sowohl im frei finanzierten Segment wie auch bei Sozialwohnungen.

## 2.8 Anhang

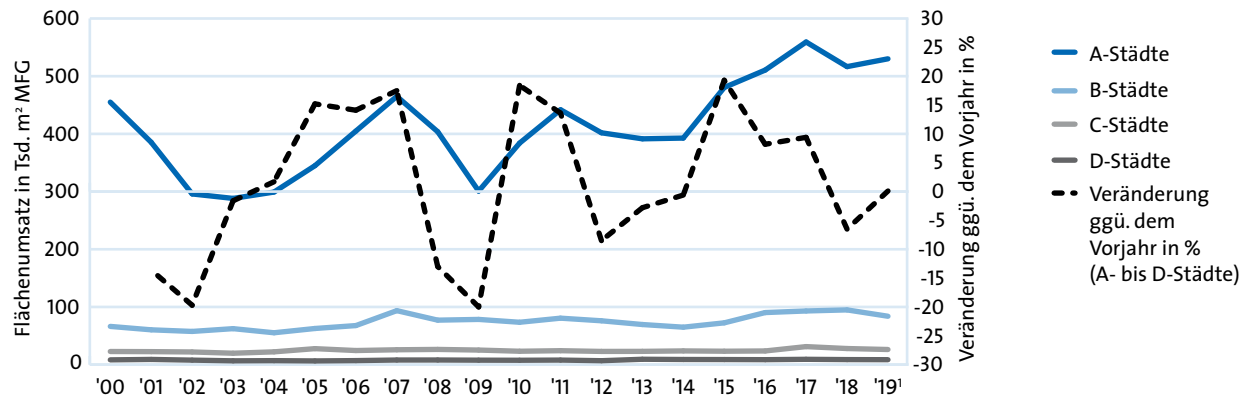
Abbildung 2.41: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2020



1 Prognosewerte

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

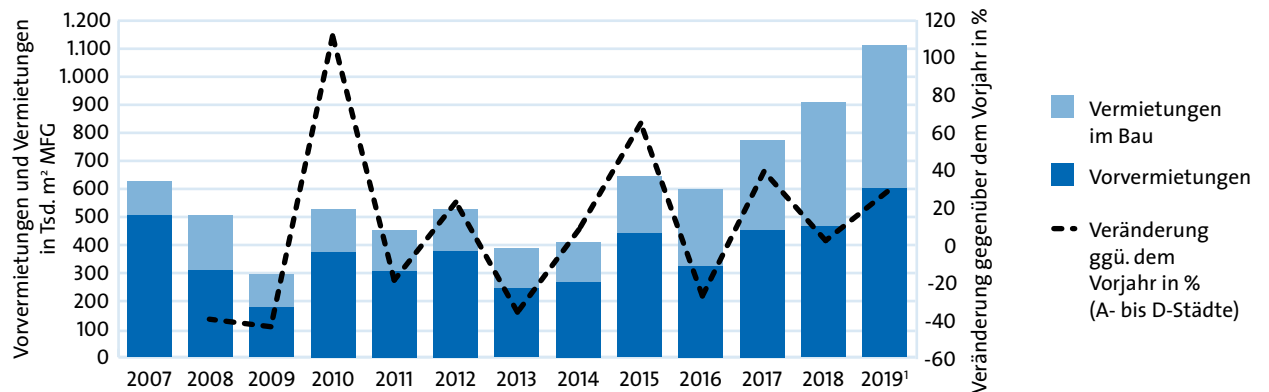
Abbildung 2.42: Durchschnittlicher Büroflächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

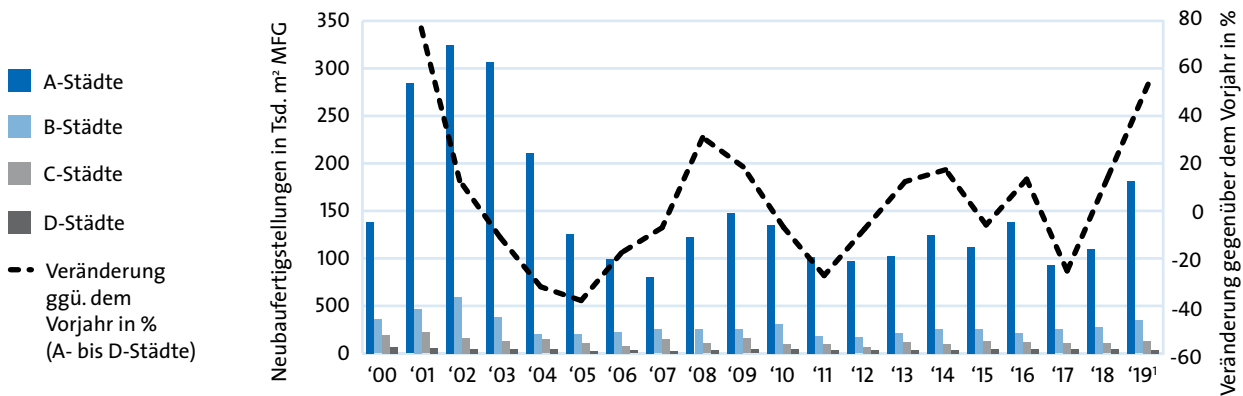
Abbildung 2.43: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau von Büroflächen in den 7 A-Städten, 2007 – 2019



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

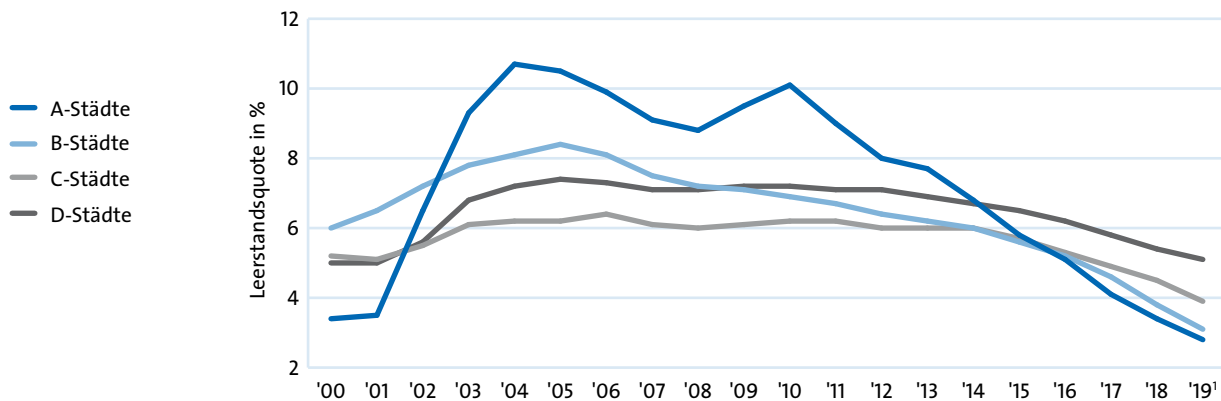
Abbildung 2.44: Durchschnittliche Volumen der Büroneubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

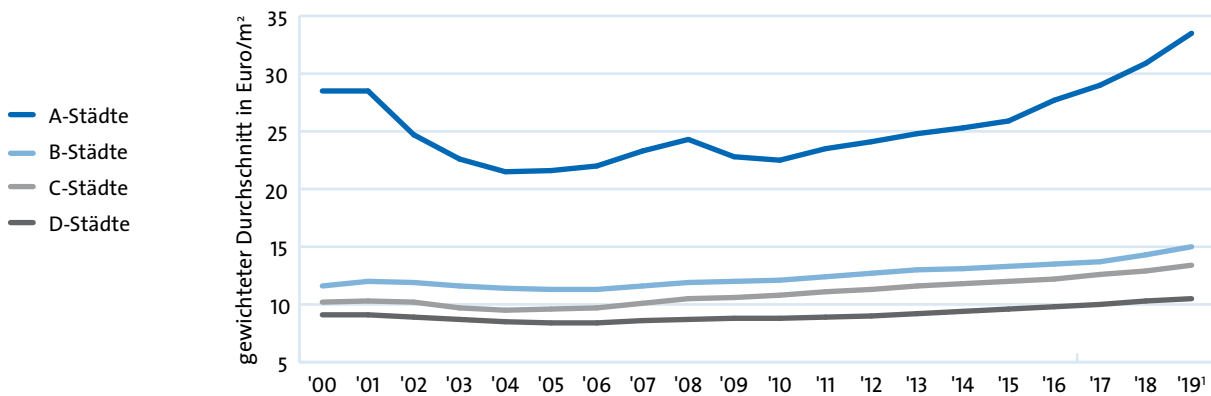
Abbildung 2.45: Durchschnittliche Büroleerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

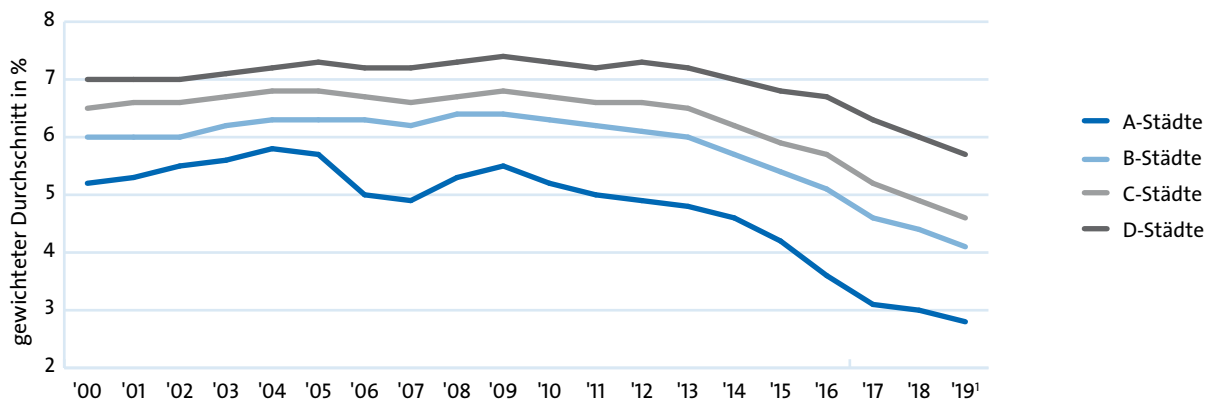
Abbildung 2.46: Entwicklung der Bürospitzenmiete (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

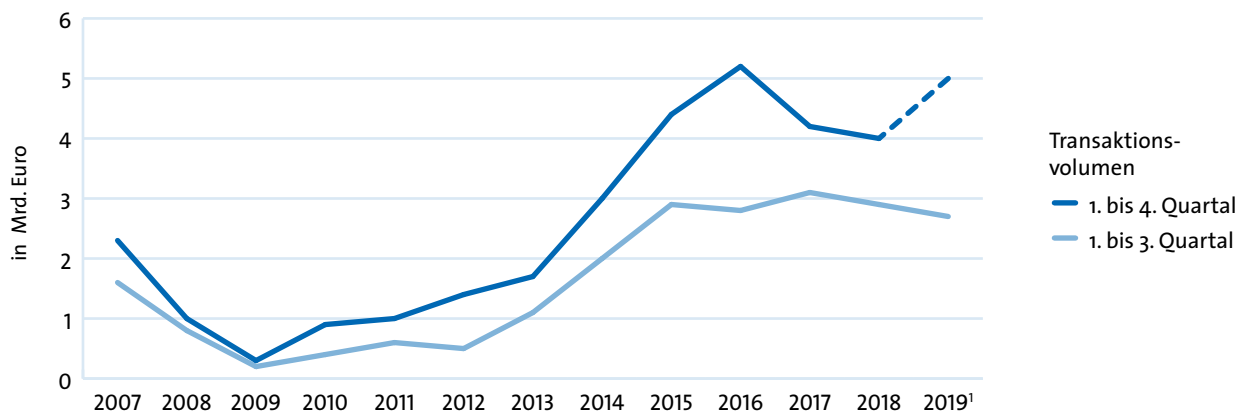
Abbildung 2.47: Entwicklung der Büronettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2000 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

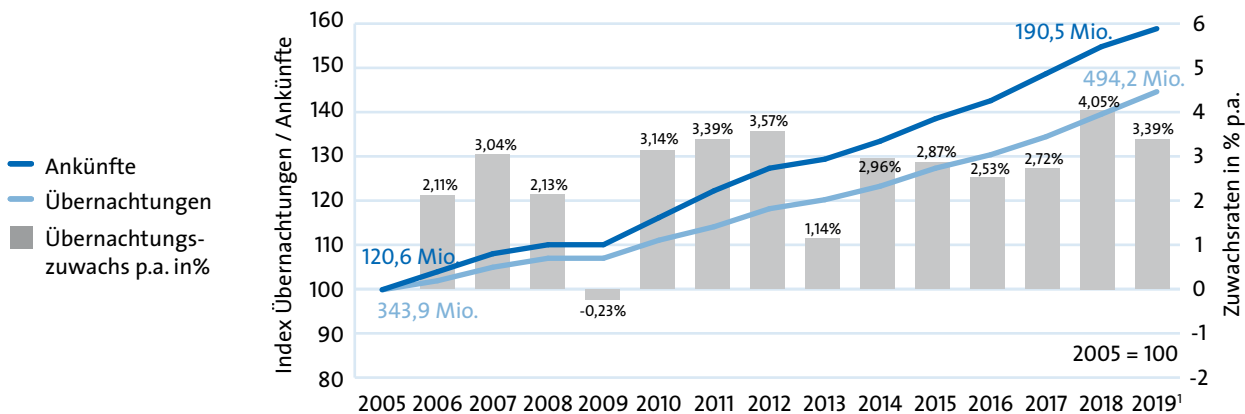
Abbildung 2.48: Hotel-Transaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Prognose

Quelle: JLL, BNP, bulwiengesa AG

Abbildung 2.49: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland, Index, 2005 – 2019<sup>1</sup>

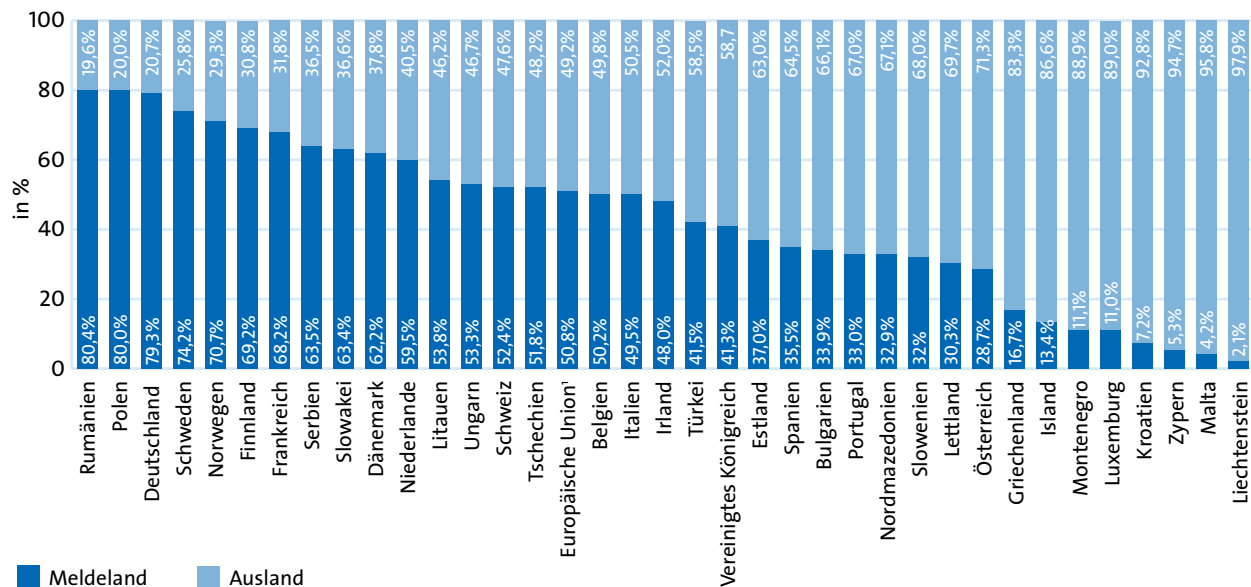


<sup>1</sup> Hochrechnung für 2019 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2019

Bis 2010 Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben mit 9 und mehr Schlafgelegenheiten bzw. auf Campingplätzen mit 3 und mehr Stellplätzen. Ab 2011 Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben mit 10 und mehr Schlafgelegenheiten bzw. auf Campingplätzen mit 10 und mehr Stellplätzen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

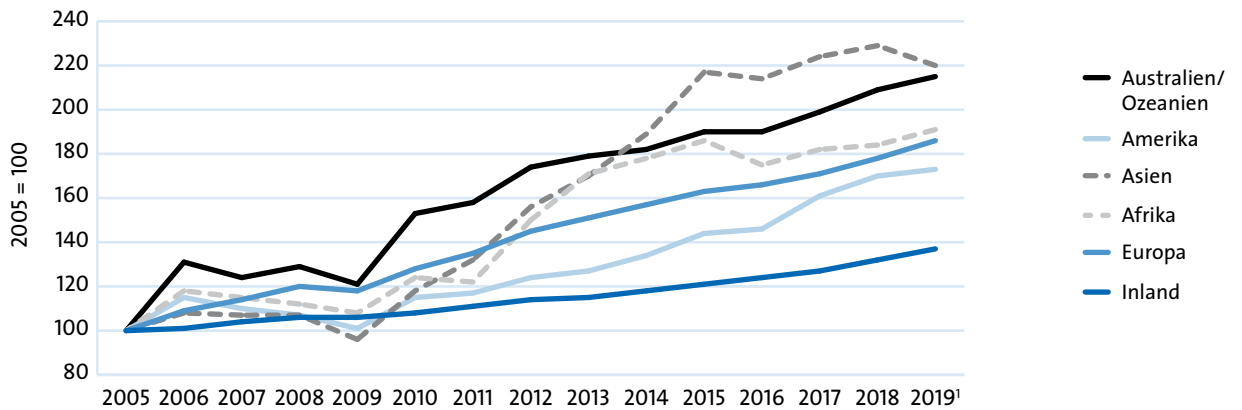
Abbildung 2.50: Anteil der Übernachtungen aus dem In- und Ausland: Deutschland im Vergleich, 2018



<sup>1</sup> Teilweise von der nationalen Statistik abweichende Werte, da auf EU-Ebene aufgrund von Harmonisierungsbestrebungen „Sonstige Beherbergungsbetriebe“ nicht berücksichtigt sind.

Quelle: Eurostat-Werte 2018

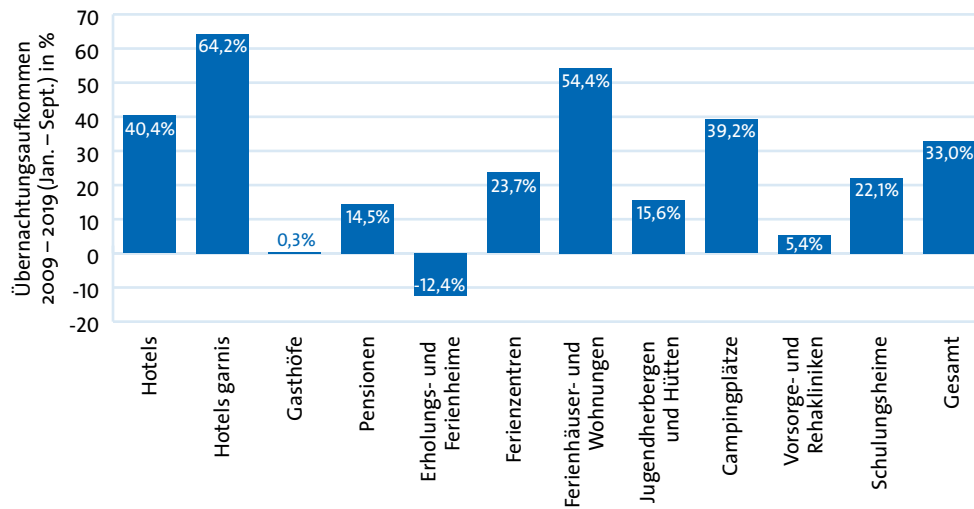
Abbildung 2.51: Übernachtungsentwicklung touristischer Quellmärkte, Index, 2005 – 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> geschätzter Wert für 2019 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2019

Quelle: Statistisches Bundesamt

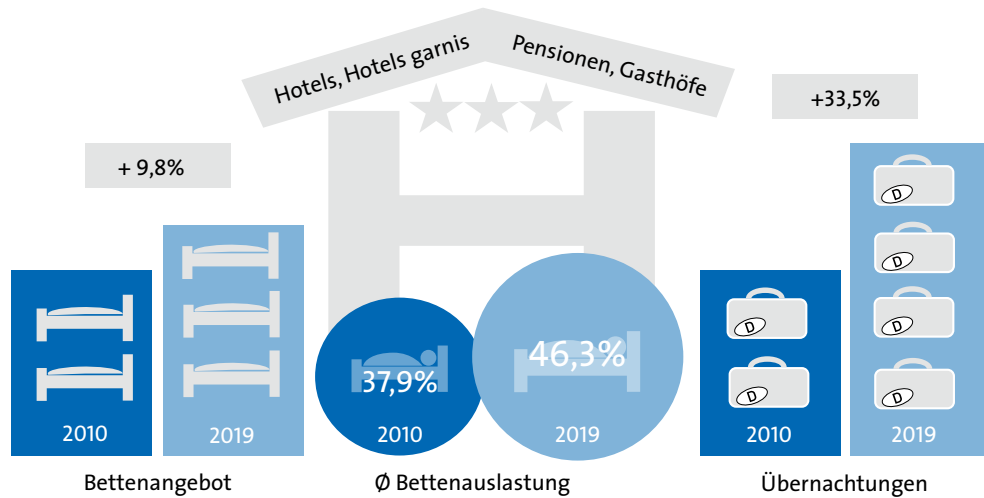
Abbildung 2.52: Übernachtungsentwicklung in Deutschland nach Betriebstypen, 2009 – 2019



Werte: jeweils Januar bis September

Quelle: Statistisches Bundesamt

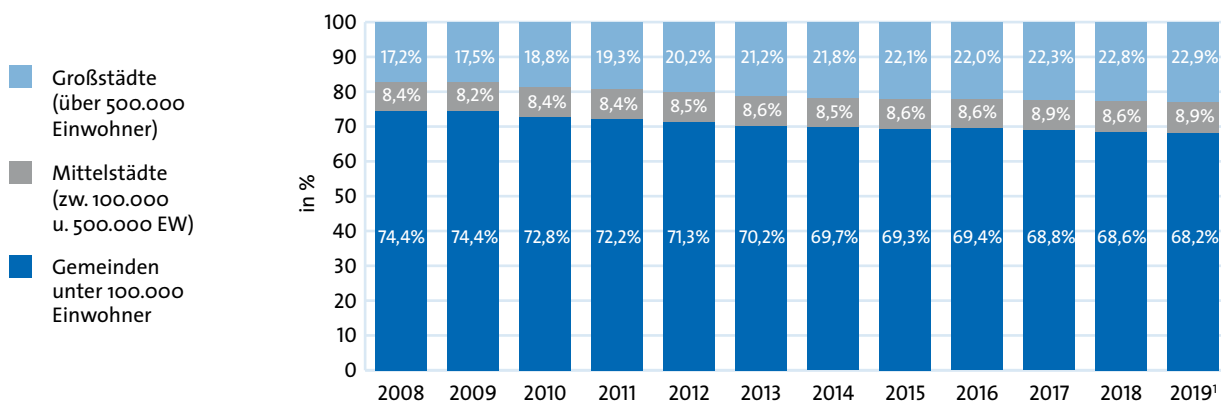
Abbildung 2.53: Bettenauslastung in der deutschen Hotellerie, Vergleich 2010 – 2019



Werte: jeweils Januar bis Oktober

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hotellerie: Hotels, Hotels garnis, Gasthöfe, Pensionen)

Abbildung 2.54: Verteilung gewerblicher Übernachtungen nach Ortsgrößen, 2008 – 2019<sup>1</sup>

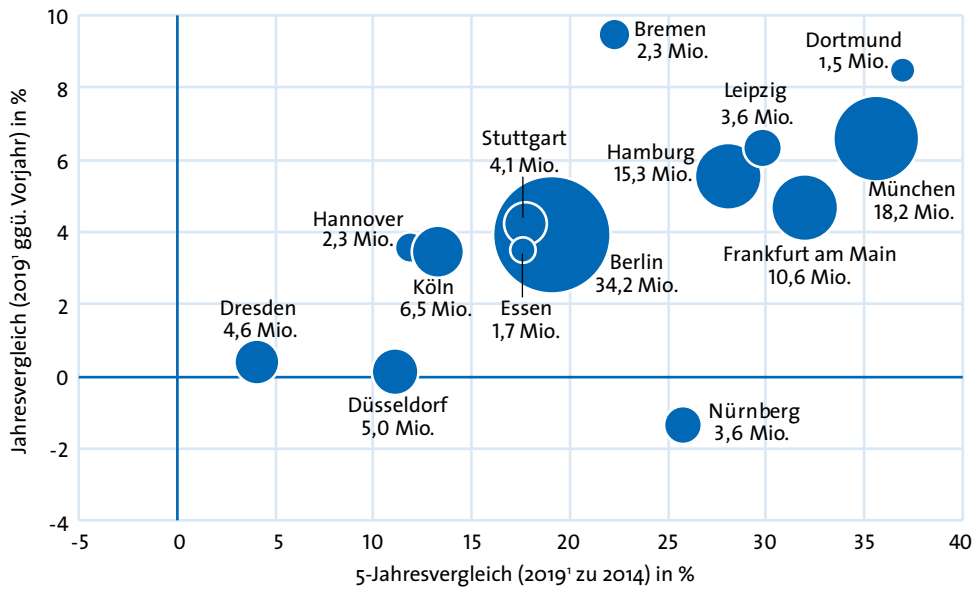


<sup>1</sup> geschätzter Wert für 2019 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2019

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG



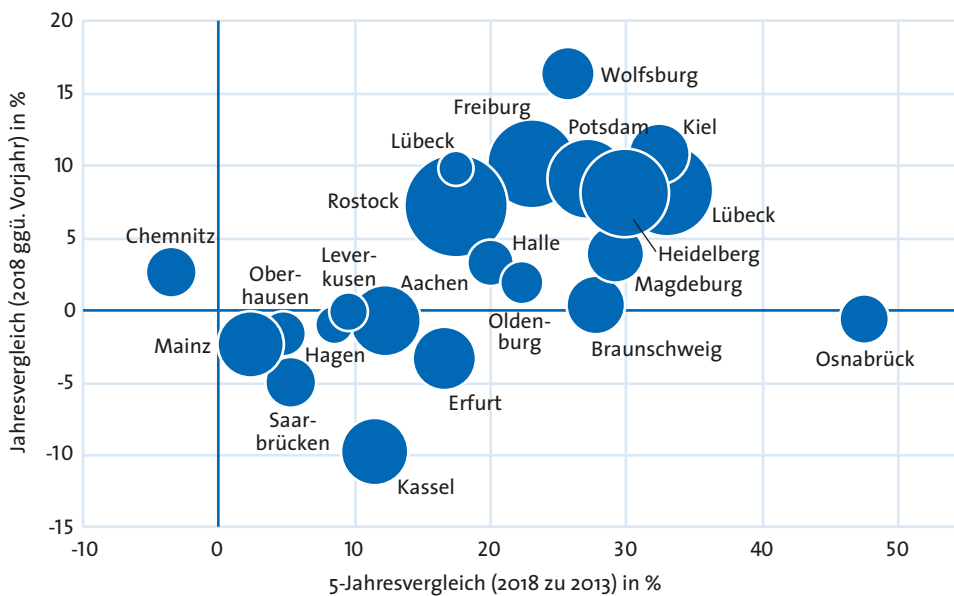
Abbildung 2.55: Städtetourismus, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik in den größten deutschen Städten, 2019<sup>1</sup>



<sup>1</sup> geschätzte Werte für 2019 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2019

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.56: Städtetourismus, Auswahl deutscher B-, C- und D-Städte, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik, 2018



Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.57: Übernachtungsentwicklung in deutschen Ferienregionen, Auswahl, Index, 2009 – 2019<sup>1</sup>

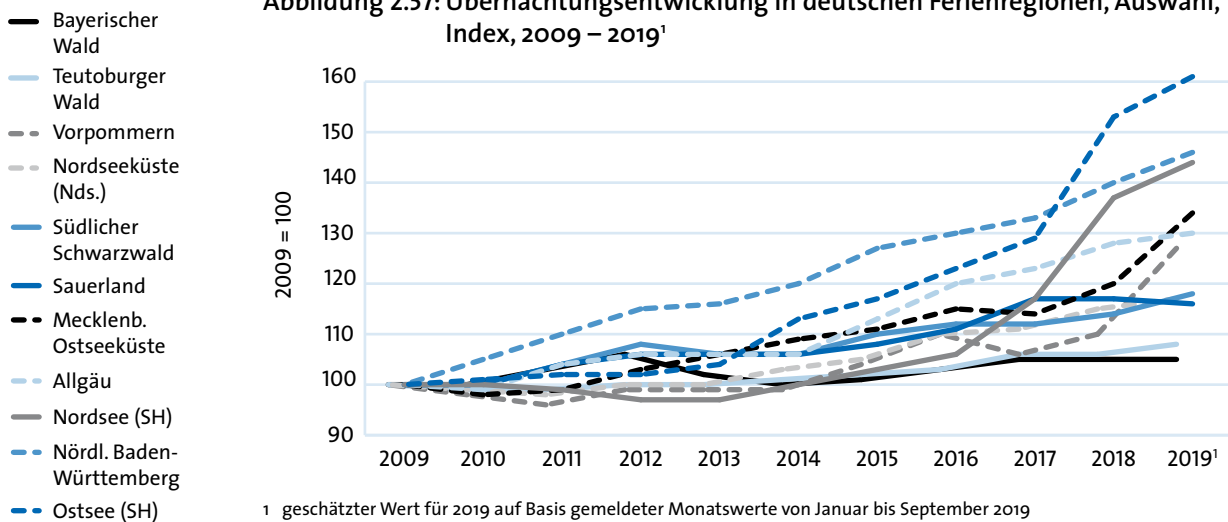
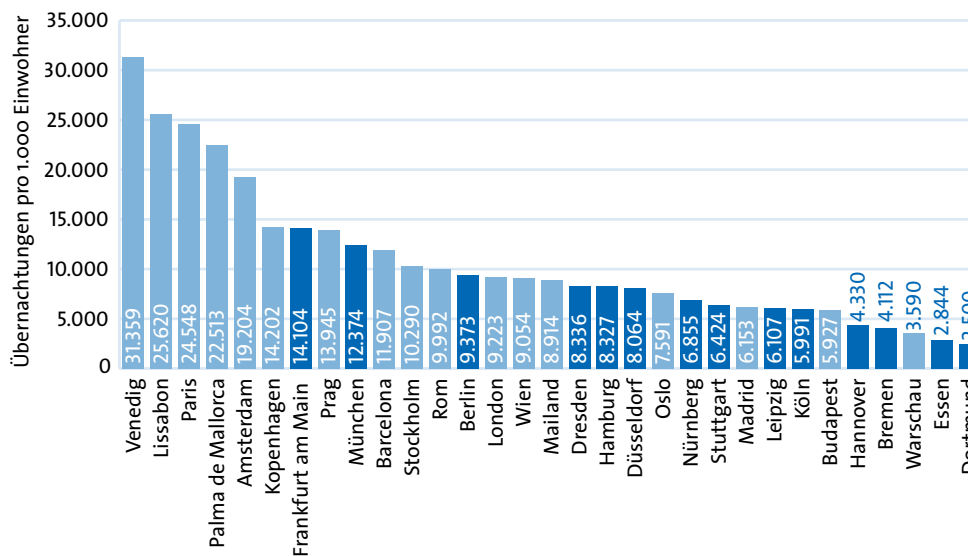
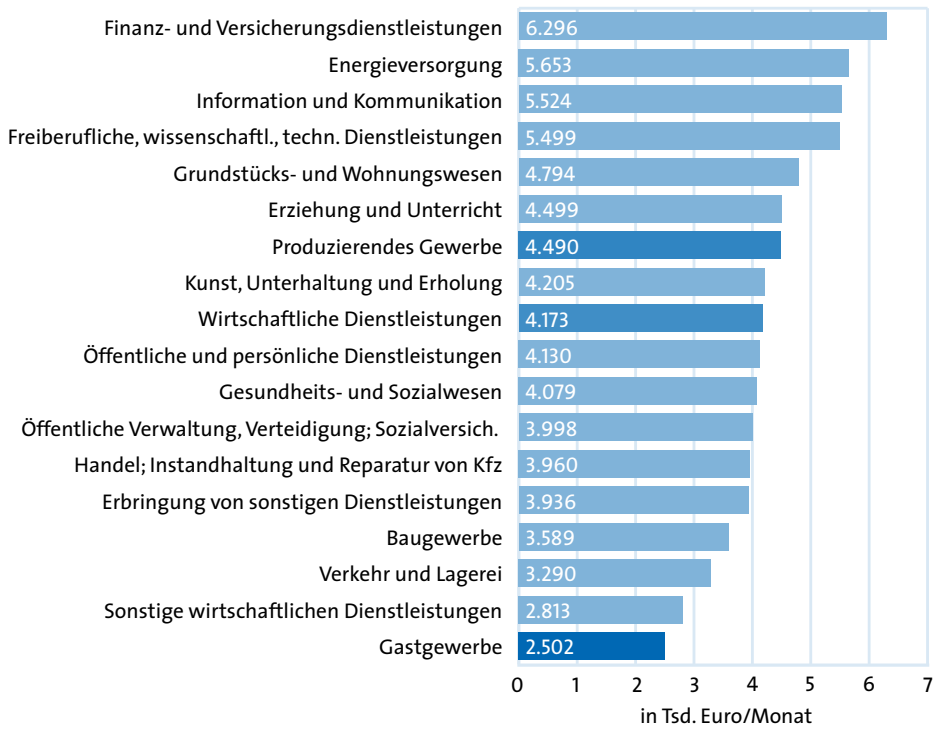


Abbildung 2.58: Städtetourismus, Tourismusintensität, deutsche und europäische Städte im Vergleich



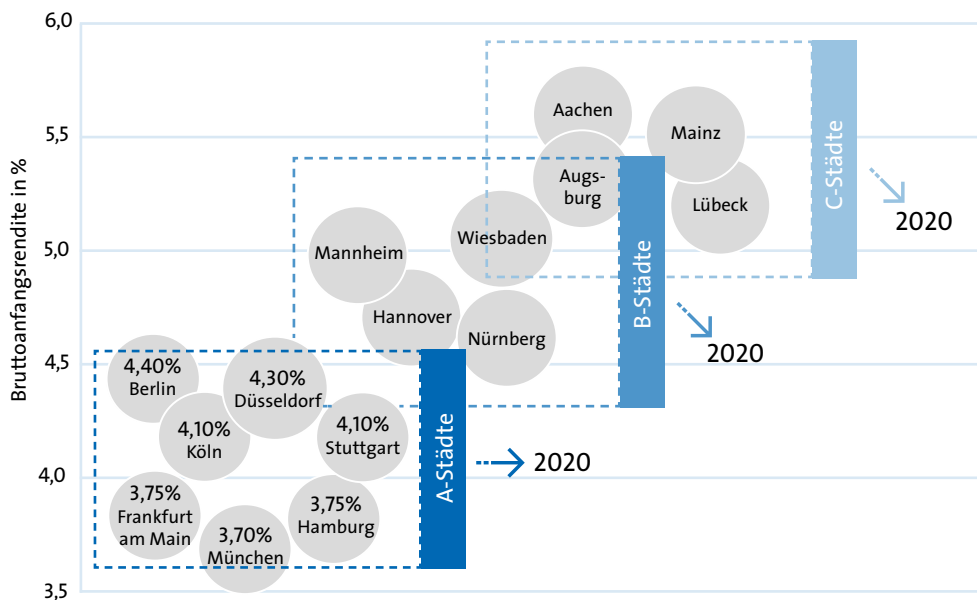
Quelle: Statistische Landesämter, Tourmis, Istat, eigene Berechnungen

Abbildung 2.59: Durchschnittliche Bruttoverdienste Vollzeitbeschäftigter nach Wirtschaftszweigen, 2018



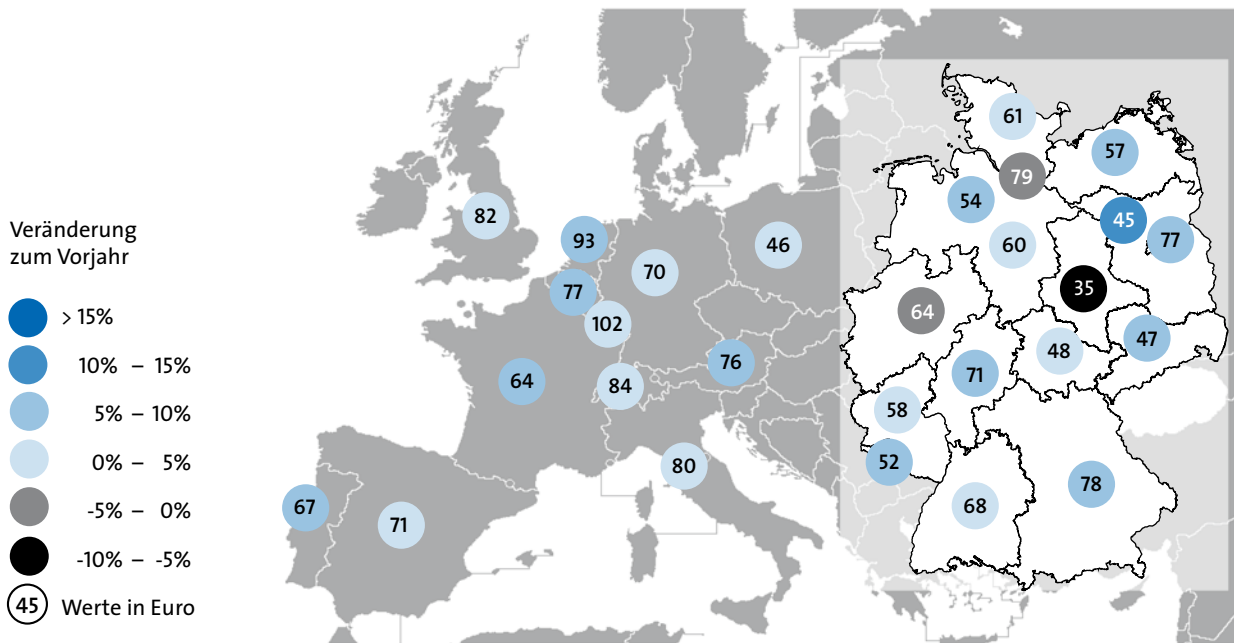
Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2019 – Verdienste und Arbeitskosten, S. 390

Abbildung 2.60: Renditekorridor für Hotels in deutschen Städten und Spitzenrendite in den A-Städten, 2019



Quelle: bulwiengesa; Colliers International

Abbildung 2.61: Performance der Kettenshottellerie in Deutschland (Bundesländer) und Europa – RevPAR<sup>1</sup>, 1. Hj. 2019



<sup>1</sup> RevPAR = Revenue Per Available Room (Erlös pro verfügbarem Zimmer) in Euro

Quelle: STR Global

# 3

## Frühjahrgutachten Wohnimmobilien 2020

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



### 3.1 Einleitung

Dieses Kapitel analysiert die Entwicklung auf den Wohnungsmärkten und geht der Frage nach, ob der Höhepunkt des Wohnungsmarktzyklus in Deutschland erreicht wurde. Neben einer detaillierten Darstellung der Entwicklung von Angebot und Nachfrage wird auch ein besonderes Augenmerk auf die sieben A-Städte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart gelegt. Die Betrachtung schließt sowohl Miet- als auch Kaufmärkte ein.

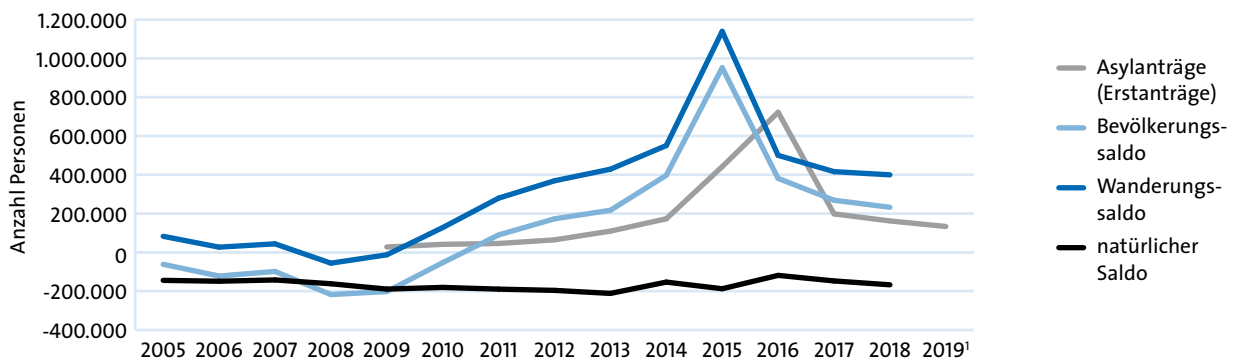
### 3.2 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt

#### 3.2.1 Nachfrageentwicklung

Die Zahl der Einwohner in Deutschland ist im Jahr 2018 um 0,27% oder 227.000 Personen auf 83,019 Mio. gestiegen. Das Einwohnerwachstum schwächt sich allerdings seit dem Rekordjahr 2015 kontinuierlich ab. So wuchs die Einwohnerzahl Deutschlands im Jahr 2017 noch um 272.000 (0,33%), 2016 waren es 346.000 (0,42%) Personen. Die ersten verfügbaren Daten für das Jahr 2019 deuten auf eine weitere Abschwächung hin<sup>1</sup>. Zwischen Jahresende 2018 und Ende Juni 2019 wuchs die Zahl der Einwohner nur noch um 54.000. Für das Gesamtjahr 2019 schätzt das Statistische Bundesamt einen Zuwachs von nur noch rund 200.000 (0,2%) Einwohnern.

*Einwohnerwachstum schwächt sich weiter ab*

Abbildung 3.1: Bevölkerungsentwicklung, natürlicher Saldo und Wanderungssaldo, 2005 – 2019



<sup>1</sup> Bevölkerung: Werte für 2019 liegen auf Bundesebene bis August vor. Die Fortschreibung für 2019 erfolgt auf Basis der Entwicklung von August – Dezember 2018 und mittels der Differenz aus natürlichem Saldo und Wanderungssaldo. Asylanträge: Werte liegen bis einschließlich November vor. Es erfolgt keine Hochrechnung.

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder

Der Einwohnerzuwachs wurde und wird durch die Zuwanderung aus dem Ausland bestimmt. Die natürliche Bevölkerungsentwicklung ist hingegen seit 1972 negativ. 2018 überstieg die Zahl der Gestorbenen die Zahl der Geborenen um 167.000 Personen. Der Wanderungssaldo mit dem Ausland lag hingegen bei 400.000 Personen und kompensierte die negative natürliche Bevölkerungsentwicklung.

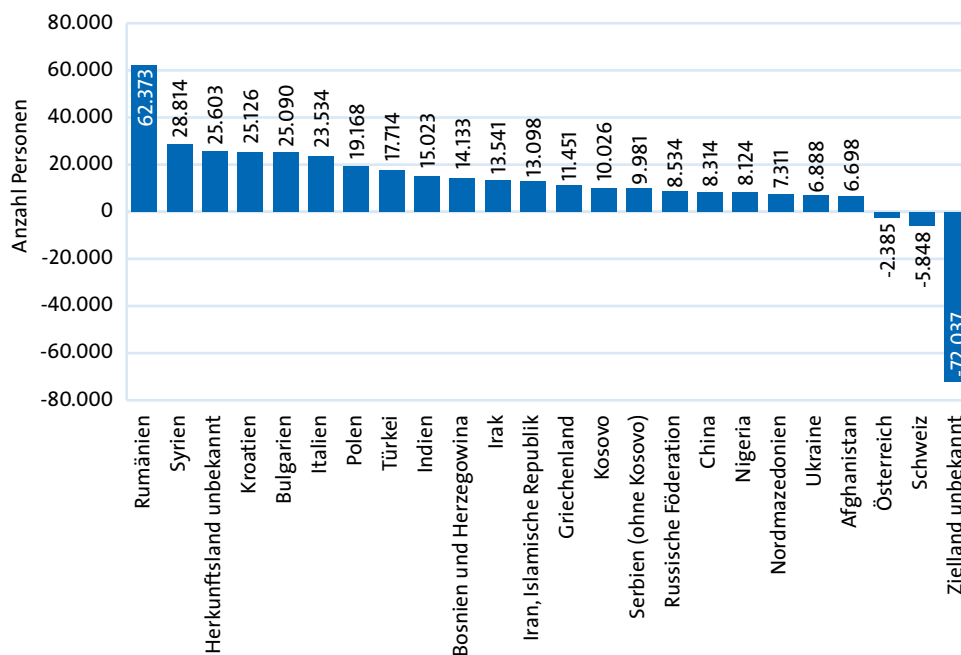
<sup>1</sup> <https://www.statistikportal.de/de/deutschland-insgesamt/bevoelkerung> (6.1.2020).



#### Rückgang der Zuwanderung

Der Wanderungsgewinn Deutschlands ist in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Wanderten 2015 noch deutlich über eine Million Personen mehr nach Deutschland zu als ab, so sank der Saldo auf 500.000 im Jahre 2016 und weiter auf 416.000 im Jahre 2017. Der Wanderungssaldo 2018 von 400.000 Personen speist sich zu knapp der Hälfte aus Zuzügen aus der EU (195.000 Personen). Die größten Wanderungsgewinne erzielte Deutschland im Jahre 2018 gegenüber Rumänien, Syrien, unbekanntem Herkunftsländern, Kroatien, Bulgarien und Italien. Die größten Verluste hatte Deutschland mit unbekanntem Zielländern, Schweiz und Österreich.

Abbildung 3.2: Wanderungssaldo Deutschland nach Herkunfts- und Zielländern, 2018



Quelle: Statistisches Bundesamt

Der nur schwache Rückgang des Wanderungssaldos von 2017 auf 2018 überrascht, wir hätten einen Rückgang stärker in Richtung 300.000 Personen erwartet. Nach der sehr starken Zuwanderung in den Jahren 2014 bis 2016 wäre – wie nach jeder Zuwanderungswelle – mit einer Abwanderungswelle bzw. mit einer deutlichen Abschwächung der Zuwanderung als Echo-Effekt zu rechnen gewesen, die noch anhalten sollte. Diese hat zwar grundsätzlich auch stattgefunden. So sanken die Zuzüge z.B. aus Syrien von 327.000 im Jahre 2015 kontinuierlich auf zuletzt 30.000 oder aus Afghanistan von 95.000 auf 7.500.

Im Jahr 2018 ist aber aus anderen Ländern die Zahl der Zuwanderer wieder stark gestiegen. Dies gilt insbesondere für einige Staaten Südosteuropas (Albanien, Kosovo, Serbien, Nordmazedonien), hier betrug der Wanderungssaldo zuletzt zusammen knapp 50.000 Personen. Aus dieser Region waren bereits 2014/2015 viele Menschen zugewandert, aber unmittelbar danach wieder zurückgegangen. Es bleibt abzuwarten, ob diese erneute Zuwanderungswelle nachhaltiger ist.

Auch werden die Fortzüge notorisch untererfasst, da sich nicht alle Fortziehenden beim Einwohnermeldeamt abmelden. Erhält die Meldebehörde Kenntnis von der Abwesenheit einer Person, wird sie von Amts wegen nach „ungeklärt/ ohne Angabe“ abgemeldet. Diese Abmeldung von Amts wegen setzt aber ein

aktives Handeln der Einwohnermeldeämter voraus, das anlassabhängig ist (z.B. Wahlen zum Ausländerbeirat). Der Wanderungssaldo in Richtung unbekannter Zielländer jedenfalls sank von 229.000 (2016) über 120.000 (2017) auf nur noch 72.000 im Jahre 2018. Wir gehen davon aus, dass die Zahl der tatsächlich fortgezogenen Personen ohne Abmeldung im Jahre 2018 höher war, was sich aber erst im Zensus 2021 als Korrektur der Einwohnerzahl niederschlagen wird. Im Ergebnis gehen wir davon aus, dass der Wanderungssaldo im Jahre 2018 unter 400.000 Personen gelegen haben dürfte.

Bei der hohen Zuwanderung aus z.B. Italien oder Griechenland ist zu berücksichtigen, dass diese die EU-Außengrenze bilden und daher Asylbegehrende dort erstmals EU-Boden betreten. Die Umverteilung innerhalb der EU wird daher manchmal als EU-Zuwanderung gebucht, faktisch aber handelt es sich nicht um Zuwanderung von Italienern und Griechen, sondern um Asylbegehrende aus anderen Ländern.

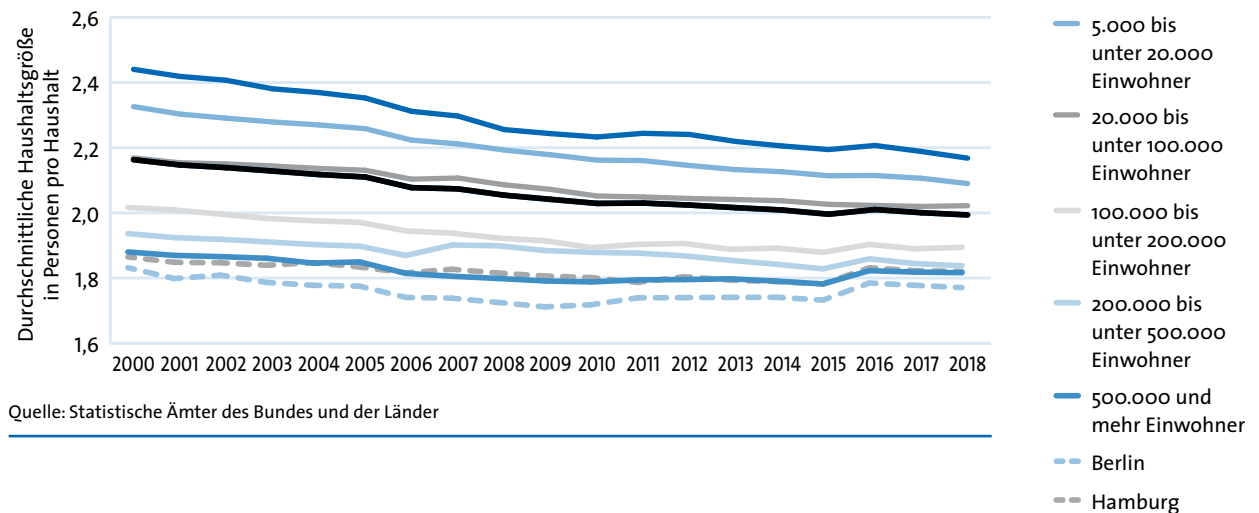
Inwieweit die Zuwanderung in vollem Umfang wohnungsmarktwirksam ist, ist unklar. Die Zuwanderung von Asylbegehrenden wird zumindest nur in Teilen und zeitverzögert wohnungsmarktwirksam und auch die hohe Zahl an Abmeldungen von Amts wegen von Personen aus Rumänien und Bulgarien deutet darauf hin, dass diese Zuwanderung nicht voll wirksam ist.

Der seit 2015 negative Trend beim Zuwanderungsgewinn hat sich auch in den ersten sieben Monaten des Jahres 2019 fortgesetzt. Zwischen Januar und Juli gewann Deutschland rund 195.000 Personen hinzu, hochgerechnet auf ein Jahr wären dies 335.000 Personen. Dies wäre der niedrigste Zuwachs seit Anfang des Jahrzehnts, auch wenn vermutlich die Zahlen noch etwas nach oben korrigiert werden.

In den letzten Jahrzehnten sorgte zudem die Haushaltsverkleinerung für eine Zunahme der Wohnungsnachfrage, selbst wenn die Einwohnerzahl stagnierte. Diese Haushaltsverkleinerung neigt sich aber nun dem Ende zu, auch wenn in Deutschland insgesamt die durchschnittliche Haushaltsgröße am aktuellen Rand weiter sinkt; im Jahr 2018 betrug sie noch rund 1,99 Personen pro Haushalt.

*Negativtrend setzt sich auch 2019 fort*

Abbildung 3.3: Entwicklung der durchschnittlichen Haushaltsgröße nach Gemeindegrößenklassen, 1985 – 2018



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder

*durchschnittliche  
Haushaltsgröße in  
Großstädten  
verändert sich nicht  
mehr*

Aber die Großstädte sind dabei nicht mehr die treibende Kraft. In den Großstädten sinkt vielmehr die durchschnittliche Haushaltsgröße bereits seit ein paar Jahren nicht mehr. Der bundesweite Rückgang ist vielmehr eine Folge der andauernden Verkleinerung in den kleineren Städte und Gemeinden, vgl. Abbildung 3.3. Da dies aber tendenziell die Regionen mit ausgeglichenen Wohnungsmärkten oder solche mit Wohnungsüberschüssen sind, ist die Wirkung auf die Wohnungsnachfrage begrenzt.

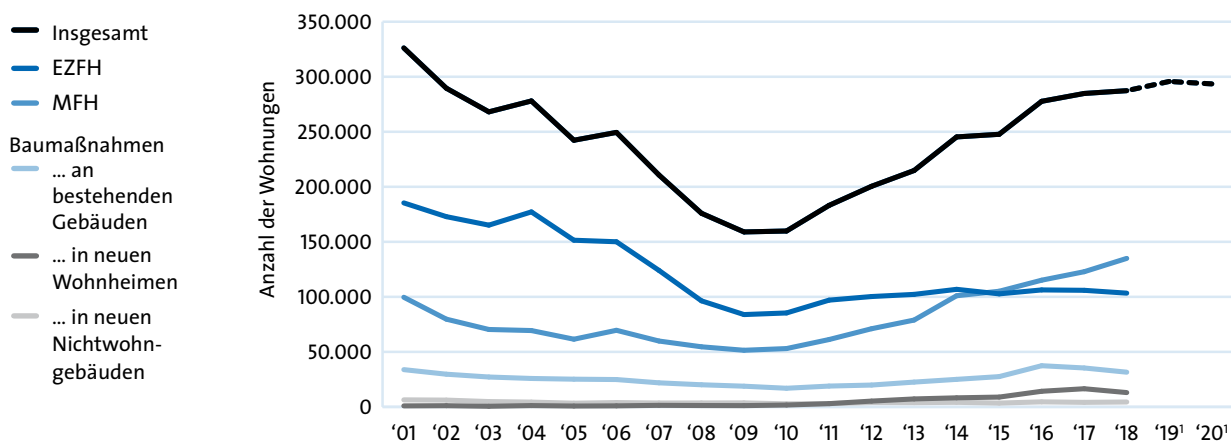
Im Ergebnis schwächt sich das Wachstum der Wohnungsnachfrage in Deutschland im Vergleich zu den bisherigen Wachstumsraten in diesem Jahrzehnt weiter ab, wobei natürlich erhebliche regionale Unterschiede bestehen.

## 3.2.2 Angebotsentwicklung

*Neubau weiter  
angestiegen*

Der Neubau von Wohnungen ist auch im Jahr 2018 weiter auf 287.400 Wohnungen angestiegen, wenn auch mit +2.500 Wohnungen gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig. Dieser Rückgang des Anstiegs ist allerdings auf den Rückgang der Baufertigstellungen von Wohnheimen (-3.500), Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden (-3.800) und Einfamilienhäusern (-2.600) zurückzuführen. Im Kernbereich des Neubaus – Geschosswohnungen in neuen Wohngebäuden – wurden im Jahr 2018 mit 135.000 nochmals knapp 10% oder 12.100 Wohnungen mehr fertiggestellt als im Jahr 2017.

Abbildung 3.4: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2018



1 Schätzung

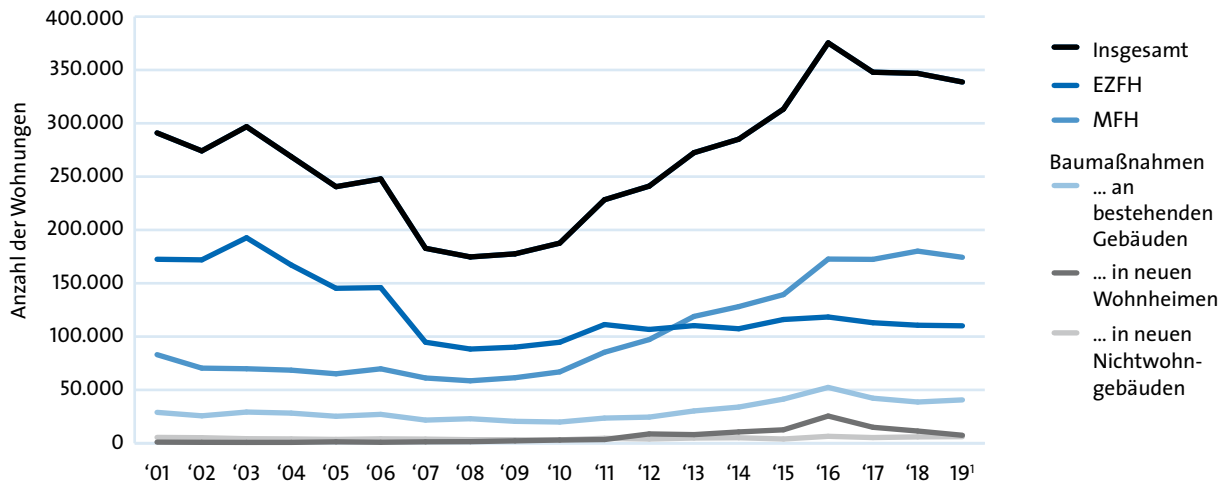
Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

*Baugenehmigungen  
stagnieren*

Die Zahl der Baugenehmigungen ist im Jahr 2018 leicht gegenüber dem Vorjahr von 348.000 auf 347.000 gesunken. Auch hier ist zwar der Rückgang im Jahre 2018 einem Rückgang bei den Genehmigungen für Wohnheime, Einfamilienhäusern und Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden geschuldet, während die Zahl der Baugenehmigungen für den Neubau von Geschosswohnungen um 7.700 gestiegen ist. Aber im Gegensatz zu den Fertigstellungen ist hier das Bild im Kernbereich des Wohnungsbaus nicht eindeutig. Der Anstieg im Jahr 2018 ist nicht die Fortführung eines langjährigen steigenden Trends. Vielmehr war im Jahre 2017 zunächst die Zahl der Genehmigungen für den Neubau von Geschosswohnungen gegenüber dem Vorjahr 2016 leicht gesunken, um dann 2018 wieder anzusteigen, sodass die Entwicklung in den letzten drei Jahren eher ei-

nem stagnierenden Flattern gleicht. Auch die Entwicklung in den ersten Monaten des Jahres 2019 deutet auf eine weitere Stagnation der Baugenehmigungen hin. Zwischen Januar und August 2019 wurden insgesamt 228.500 Wohnungen genehmigt, davon 116.000 im Geschosswohnungsneubau; im Vorjahr waren es bis zu diesem Zeitpunkt 234.200 bzw. 120.100 Wohnungen.

Abbildung 3.5: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2019



1 fortgeschrieben auf Basis von I – III 2019

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Insgesamt stagniert damit seit 2016 die Zahl der Baugenehmigungen, liegt aber mit rund 350.000 insgesamt bzw. 175.000 im Geschosswohnungsneubau weiterhin deutlich über der Zahl der Fertigstellungen von zuletzt 287.000 (135.000), sodass der Bauüberhang noch steigt. Zum Jahresende 2018 waren 692.000 Wohnungen bereits genehmigt, aber noch nicht fertiggestellt.

Der nochmal gestiegene Bauüberhang deutet darauf hin, dass die Zahl der Baufertigstellungen auch 2019 nochmals gestiegen sein dürfte. Wir rechnen damit, dass im Jahre 2019 knapp unter 300.000 Wohnungen fertiggestellt worden sein dürften. Dafür spricht, mit Blick auf die typische Abfolge der Fertigstellungen in den Jahren nach der Genehmigungen, dass sich die Fertigstellungen nunmehr auf die drei starken Genehmigungsjahrgänge 2016 bis 2018 beziehen. 2020 dürfte die Zahl der Fertigstellungen in etwa in der gleichen Größenordnung liegen, aber nicht mehr weiter steigen.

Der bislang sich aufgrund des Zeitverzugs zwischen Genehmigung und Fertigstellung bei wachsenden Genehmigungszahlen steigende Bauüberhang dürfte damit sein Maximum erreicht haben. Das häufig beklagte ständige Auseinanderdriften von Genehmigungen und Fertigstellungen endet damit. Die Entwicklung der Baufertigstellungen und Baugenehmigungen dürfte zukünftig parallel verlaufen. Eine detaillierte Auswertung der Baugenehmigungen im Zeitraum 2010 bis 2015 in Berlin zeigte, dass nicht mit einem Ausschöpfungsgrad von 100% der Baugenehmigungen zu rechnen ist, sondern dass auch in normalen Jahren stets etwa 10% bis 15% aller Baugenehmigungen dauerhaft nicht realisiert werden. Die Gründe dafür sind empirisch nicht erforscht, aber die Neuplanung von bereits genehmigten Projekten könnte eine größere Rolle spielen. Finanzierungsprobleme, technische Schwierigkeiten oder Anwohnerproteste ebenfalls.

Fertigstellungen nehmen 2019 zu ...

... und stagnieren 2020.

Bauüberhang hat Maximum erreicht

### 3.2.3 Vergleich von Angebot und Nachfrage

Insgesamt deuten die Stagnation der Baugenehmigungen in den letzten Jahren und die nachlaufenden Fertigstellungen darauf hin, dass in diesem Wohnungsmarktzyklus die Spitze der Baufertigstellungen wohl zwischen 300.000 und 320.000 Wohnungen liegen wird. Dies gilt zumindest, wenn die Zahl der Genehmigungen nicht wieder anfängt zu steigen.

Dies ist weniger als die häufig zitierten Schätzungen zur Zahl der benötigten Wohnungen, die zwischen 350.000 und 400.000 Wohnungen liegen.<sup>2</sup> Diese Schätzungen bzw. ihre Zitierungen sind aber nicht mehr aktuell, sondern beziehen sich auf die letzten drei oder vier Jahre. So schätzte empirica den Neubaubedarf für die Jahre 2015 bis 2018 auf 370.000 bis 390.000 Wohnungen, für die Jahre 2019 bis 2022 aber nur noch auf 271.000 bis 314.000<sup>3</sup>. Eine ähnliche Struktur eines mit der Zeit sinkenden Neubaubedarfs weisen alle Studien zum Thema aus.

*Anstieg der Nachfrage weniger dynamisch*

Diese prognostizierte Abschwächung des Neubaubedarfs, d.h. die Abschwächung des Anstiegs der Nachfrage, ist inzwischen eingetreten. Die Zuwanderung nach Deutschland hat sich abgeschwächt und könnte sich im Zuge einer wirtschaftlichen Eintrübung weiter abschwächen. Die Zahl der Einwohner in Deutschland dürfte sich 2019 vermutlich um nur noch 200.000 erhöht haben, die Konzentration der Bevölkerung auf die A-Städte hat sich merklich abgeschwächt (vgl. Kapitel 3.2.1) und die Haushaltsverkleinerung trägt zumindest in den Großstädten nicht mehr zum Wachstum der Wohnungsnachfrage bei.

*Wohnungsbau-fertigstellungen reichen aus, weitere Subventionen nicht notwendig*

Im Ergebnis sind die zu erwartenden fast 300.000 (bis 320.000) Wohnungsbau-fertigstellungen ausreichend, um mit der Entwicklung der Wohnungsnachfrage gleichgewichtig Schritt zu halten. Weitere Subventionen zur Erzeugung eines Neubauschubs sind nicht notwendig.

Natürlich kann das politische Ziel formuliert werden, das Angebot stärker auszuweiten, als die Nachfrage wächst, um einen Status quo ante wieder zu erreichen. Eine solche Position wird häufig mit einem Nachholbedarf betitelt, d.h. der in der Vergangenheit nicht ausreichenden Ausweitung des Angebots im Vergleich zur Nachfrageentwicklung. Ein das Nachfragewachstum für mehrere Jahre übersteigender Neubau ist aber unwahrscheinlich, da der Status quo ante durch niedrigere Mieten gekennzeichnet ist und sein muss, sonst würden die zusätzlichen neuen Wohnungen nicht nachgefragt werden. Sinkende Mieten aber würden die Wirtschaftlichkeit des Neubaus senken und angesichts der Bau- und Bodenkosten vermutlich meistens in die Unwirtschaftlichkeit führen. Die Schließung der Renditelücke über Subventionen dürfte angesichts der erheblichen Volumina nicht realistisch sein.

2 Prognos, Wohnraumbedarf in Deutschland und den regionalen Wohnungsmärkten, 2017, URL: [https://web.gdw.de/uploads/pdf/Pressemeldungen/Prognos\\_Endbericht\\_Studie\\_Wohnungsbautag\\_2017\\_31\\_05\\_2017.pdf](https://web.gdw.de/uploads/pdf/Pressemeldungen/Prognos_Endbericht_Studie_Wohnungsbautag_2017_31_05_2017.pdf)  
IW, Zuwanderung, Wohnungsnachfrage und Baubedarfe, 2016, URL: [https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/288740/IW-Report\\_2016-18\\_Baubedarf.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/288740/IW-Report_2016-18_Baubedarf.pdf) (17.1.2020)

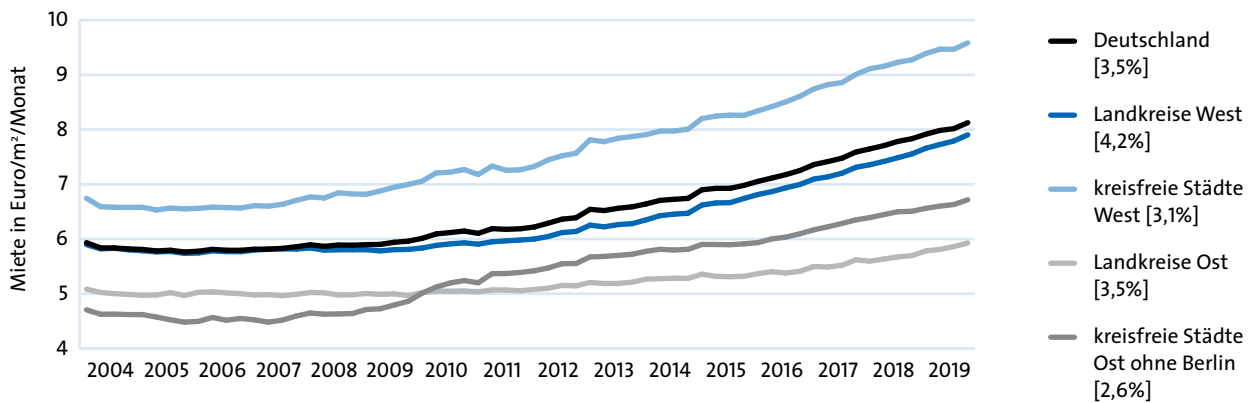
3 Braun, Reiner, Wohnungsmarktprognose 2019-2022, empirica-Paper Nr. 244, 2018, URL: <https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen/Referenzen/PDFs/empi244rb.pdf> (17.1.2020)

### 3.2.4 Entwicklung der Mieten

Die Neuvertragsmieten (Hedonik, 60-80 m<sup>2</sup>, gute Ausstattung, alle Baujahre) sind im deutschen Mittel im Jahr 2019 weiter um 3,5% gegenüber dem Vorjahr auf zuletzt 8,13 Euro/m<sup>2</sup> gestiegen. Der Anstieg hat sich gegenüber dem Vorjahr damit leicht verlangsamt (3,8%). Bereits im Jahre 2018 waren erstmals seit 2014 im bundesdeutschen Mittel die Neuvertragsmieten langsamer gestiegen als die Arbeitnehmerentgelte je Arbeitnehmer oder das verfügbare Einkommen pro Kopf. Dies dürfte auch im Jahr 2019 der Fall gewesen sein. Nach Abzug der allgemeinen Inflationsrate bleibt für 2019 ein realer Mietanstieg von 1,9%.

*leicht verlangsamte Mietanstiege*

Abbildung 3.6: Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – IV 2019



Werte in [Klammer]: Veränderung gegenüber 2018

Referenzwohnung: 60–80 m<sup>2</sup>, höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

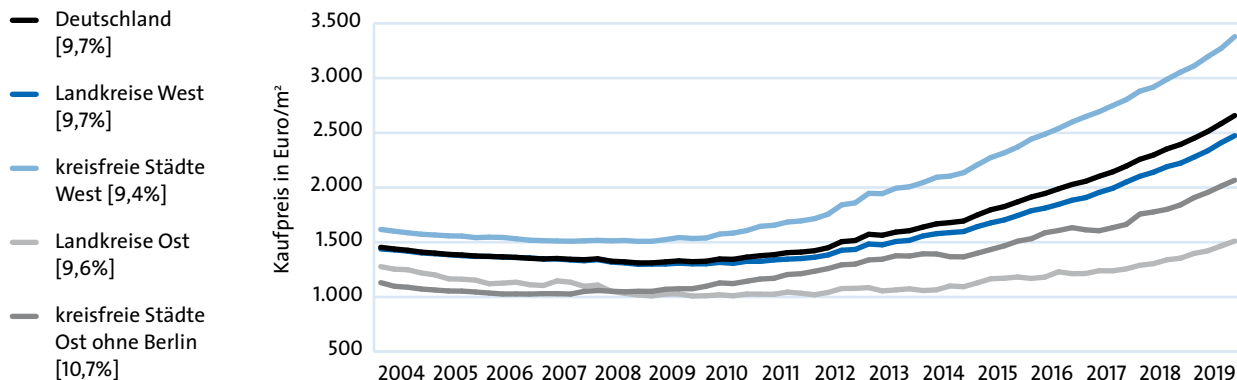
Die Mietpreiswachstumsraten sind dabei sowohl in den kreisfreien Städten in Westdeutschland wie in Ostdeutschland (ohne Berlin) als auch in westdeutschen Landkreisen zurückgegangen. Einzig in den ostdeutschen Landkreisen ist die Rate von niedrigem Niveau aus auch im Jahr 2019 gestiegen. Die höchsten Wachstumsraten – jeweils im Mittelwert der Regionen – fanden sich in den Landkreisen Westdeutschlands.

### 3.2.5 Entwicklung der Kaufpreise

Der Anstieg der Kaufpreise für Eigentumswohnungen hingegen hat sich im letzten Jahr nicht vermindert und liegt mit 9,7% weiterhin deutlich über der Wachstumsrate der Neuvertragsmieten. Seit 2011 steigen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen nunmehr Jahr für Jahr stärker als die Neuvertragsmieten. Am stärksten stiegen die Kaufpreise in den ostdeutschen kreisfreien Städten mit 10,7%, aber die anderen Regionstypen liegen sämtlich auch zwischen 9% und 10%.

*Preise für Eigentumswohnungen steigen weiterhin stärker als die Mieten*

Abbildung 3.7: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – IV 2019



Werte in [Klammer]: Veränderung gegenüber 2018

Referenzwohnung: 60 – 80 m<sup>2</sup>, höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

Der Anstieg der Kaufpreise für Eigentumswohnungen bereitet Sorgen, insbesondere da die Neuvertragsmieten trotz des zu Recht beklagten Anstiegs in keiner Weise mit dem Anstieg der Kaufpreise haben Schritt halten können.

Seit 2009, dem unteren Wendepunkt der Kaufpreise in Deutschland, sind die Kaufpreise um 93% gut 2,6 Mal so stark gestiegen wie die Neuvertragsmieten. Die Ursache für diese Entwicklung ist auf dem Kapitalmarkt zu suchen, d.h. in dem großen Kapitalangebot, das zu niedrigen Zinsen führt.

Das Zinsniveau (Wohnungsbaukredite an private Haushalte, 10 Jahre Zinsbindung) ist dabei zunächst von 5% auf 2% im Zeitraum von 2008 bis 2015 gefallen. Danach blieb der Zinssatz auf einem konstant niedrigen Niveau von leicht unter 2%. Seit Anfang 2019 aber sinkt das Zinsniveau nochmals und nähert sich nun 1%.

*Zinsrückgang sorgt für steigende Preise*

Dieser letzte Zinsrückgang, auch vor dem Hintergrund der sich eintrübenden Konjunkturerwartungen, dürfte für den aktuellen Anstieg der Kaufpreise verantwortlich gewesen sein. Die zukünftige Preisentwicklung auf den Wohnimmobilienmarkt ist damit vollständig abhängig von der weiteren Zinsentwicklung.

Abbildung 3.8: Effektivzinssätze für Wohnungsbaukredite an private Haushalte, 2003 – 2019



anfängliche Zinsbindung über 10 Jahre

Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Modellrechnung



Die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser (hedonisch, 100-150 m<sup>2</sup>, gute Ausstattung, alle Baujahre) sind im deutschen Mittelwert im vergangenen Jahr um 9,3% auf rund 2.800 Euro/m<sup>2</sup> gestiegen. Die Eigenheimpreise sind damit im vergangenen Jahr in etwa mit der gleichen Rate wie im Vorjahr gestiegen (8,9% 2018 gegenüber 2017). Seit 2010 war damit der Anstieg der Kaufpreise mit 63% deutlich geringer als der Anstieg der Kaufpreise bei Eigentumswohnungen (+93%). Die regionale Differenzierung folgt aber dem gleichen Muster wie bei den Eigentumswohnungen.

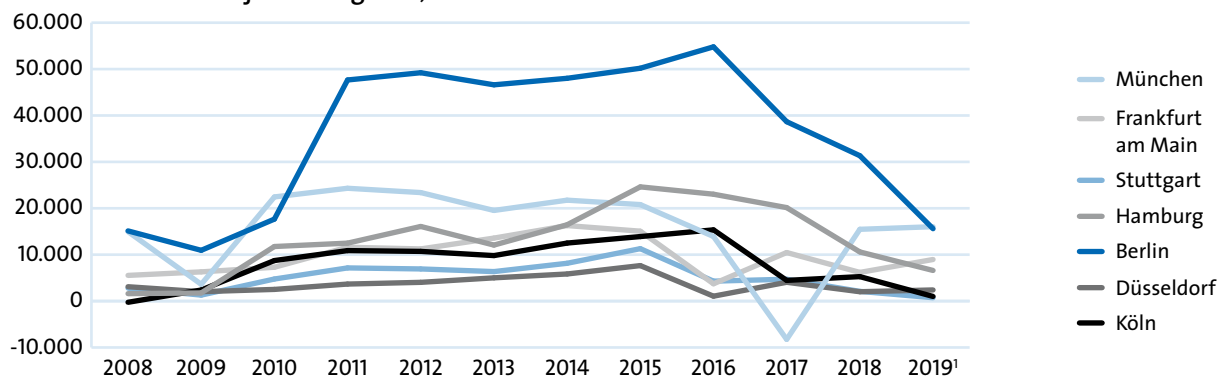
### 3.3 Wohnungsmarktentwicklung in den A-Städten

#### 3.3.1 Nachfrageentwicklung

Alle A-Städte gewannen auch im Jahre 2018 Einwohner hinzu. Am stärksten gewann mit 1,1% oder 15.500 Personen die Stadt München, gefolgt von Berlin mit 0,9% (+31.300) und Frankfurt mit 0,8% (+6.200).

Seit 2008 stieg die Zahl der Einwohner am stärksten in Frankfurt mit +15,6%, gefolgt von Berlin (+12,2%) und München (+11,8%)<sup>4</sup>. Am schwächsten unter den A-Städten wuchs Düsseldorf in den letzten 10 Jahren mit +6,5%. Stuttgart, Hamburg und Köln liegen bei rund 9%.

Abbildung 3.9: Veränderung der Einwohnerzahlen der A-Städte im Vorjahresvergleich, 2008 – 2018



<sup>1</sup> Schätzung auf Basis von Monatsdaten Januar – Juni, z.T. bis November, vgl. Abbildung 3.10

Quelle: empirica-regio

Der Bevölkerungsanstieg erfolgte nicht gleichmäßig über die letzten 10 Jahre. Die stärksten Anstiege finden sich in allen A-Städten in etwa zwischen 2011 und 2016, als Berlin jedes Jahr um 45.000 oder mehr Einwohner wuchs, München (2010 – 2015) um mehr als 20.000 oder Frankfurt um mehr als 10.000 (2011 – 2017).

Seither aber schwächt sich das Bevölkerungswachstum der Städte ab. Besonders deutlich ist dies in Berlin der Fall: von 55.000 im Jahre 2016 über 39.000 2017 auf 31.000 im Jahre 2018. Auch in Hamburg sank das Wachstum stetig seit 2015 auf 10.600 im Jahre 2018. In München war der Rückgang nicht ganz so ausge-

<sup>4</sup> Zensus 2011 bereinigt

*A-Städte wachsen weniger dynamisch*

prägt mit zuletzt 15.500, nachdem es Mitte der 2010er Jahre noch 20.000 bis 24.000 Personen pro Jahr waren.

Das Jahr 2019 setzt diesen Rückwärtstrend in vielen Städten fort. Zwischen Januar und Juni wuchs Berlin nur noch um rund 7.800 Personen, im Vorjahr waren es zu diesem Zeitpunkt bereits 11.400 Personen gewesen. Im Gesamtjahr 2019 dürfte das Bevölkerungswachstum Berlins bei nur noch etwas über 15.000 liegen was, in etwa einer Halbierung gegenüber dem Vorjahr und einer Drittelung gegenüber den Jahren 2011 bis 2017 entspricht.

Auch Hamburg, Köln und Düsseldorf gewannen laut den bislang vorliegenden Monatsdaten des Jahres 2019 deutlich weniger Einwohner hinzu als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

In München ist der Bevölkerungsgewinn (Januar bis November) 2019 im Vergleich zu 2018 wieder etwas höher gewesen. Dieser Wiederanstieg lässt sich in Teilen dadurch erklären, dass 2018 noch eine Bereinigung des Bevölkerungsregisters stattgefunden hat, sodass der Vergleichswert für 2018 untertrieben war. Auch ohne diesen Effekt dürfte das Bevölkerungswachstum 2019 in München leicht über dem Vorjahr gelegen haben, es erreicht aber deutlich nicht die Rekordwerte von über 20.000 aus den Jahren 2010 bis 2015. Ähnliches gilt für Frankfurt und Düsseldorf.

**Abbildung 3.10: Vergleich der Bevölkerungsentwicklung, 2018 und 2019**

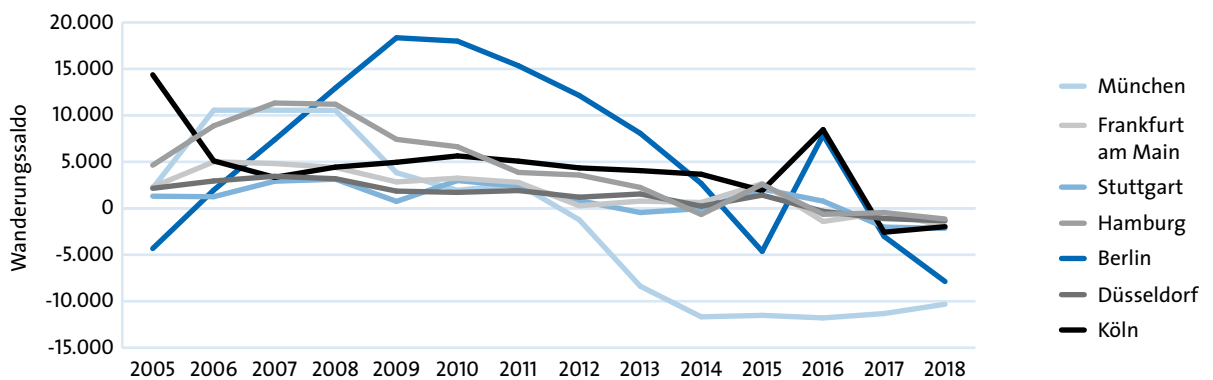
Stadt	jeweiliger Zeitraum	Anteilig 2018	Anteilig 2019	Entwicklung Gesamtjahr 2018	Schätzung Gesamtjahr 2019	Quelle
Berlin	Januar – Juni	11.435	7.814	31.331	15.600	Statistik Berlin Brandenburg
Hamburg	Januar – September	7.936	4.973	10.595	6.600	Statistikamt Nord
München	Januar – November	13.242	15.407	16.155	16.800	Statistisches Amt München
Köln	Januar – Juni	950	201	4.630	1.000	IT.NRW
Frankfurt am Main	Januar – Juni	3.022	4.473	6.755	8.900	Frankfurt Statistik Aktuell
Düsseldorf	Januar – Juni	706	1.181	1.872	2.400	IT.NRW
Stuttgart	Januar – November	3.152	654	3.152	700	Statistisches Amt Stuttgart
<b>Deutschland</b>	<b>Januar – August</b>	<b>94.600</b>	<b>53.900</b>	<b>226.800</b>	<b>107.800</b>	<b>Statistisches Bundesamt</b>

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Einwohnerstatistiken der Städte, IT.NRW

Der generelle Rückgang des Bevölkerungswachstums in den A-Städten ist dem Rückgang der Binnenwanderung geschuldet, d.h. der Zuwanderung aus Deutschland. Alle A-Städte sind heute Abwanderungsregionen in der Binnenwanderung, vgl. Abbildung 3.11. Die angegebenen Binnenwanderungssalden sind verzerrt durch die Umverteilung von Flüchtlingen aus den Erstaufnahmeeinrichtungen in die Kommunen der jeweiligen Bundesländer, die als Binnenwanderung gewertet werden, faktisch aber eine Außenzuwanderung darstellen. Dieser Effekt ist insbesondere in den Jahren 2015 und 2016 deutlich zu erkennen. Mit dem Rückgang der Zuwanderung Geflüchteter, vgl. Abbildung 3.1, ist die Verzerrung aber zurückgegangen. Ohne diesen Effekt wäre aber auch am aktuellen Datenrand der Binnenwanderungssaldo noch etwas negativer.

*alle A-Städte  
Verlierer in der  
Binnenwanderung*

Abbildung 3.11: Saldo der Binnenwanderung in den A-Städten, 2005 – 2018



Die Umstellung der Berichtsroutine zwischen Einwohnermeldeämtern und Statistischen Ämtern 2016 führte zu einer Überschätzung des Wanderungsvolumens vor allem in Berlin und Köln.

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Einwohnerstatistiken der Städte, IT.NRW

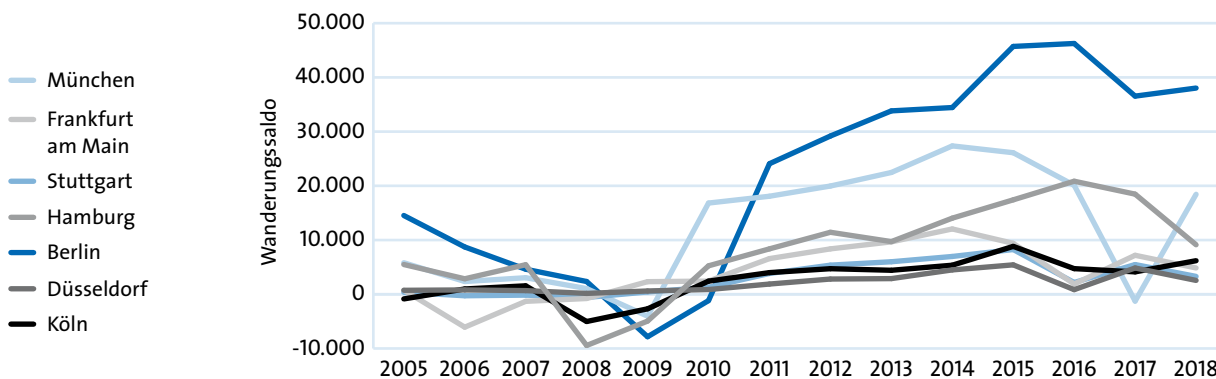
Der negative Binnenwanderungssaldo ist in Teilen der steigenden Suburbanisierung geschuldet, d.h. dem Fortzug in die Vororte auf der Suche nach niedrigeren Wohnkosten. Ohne Suburbanisierung – d.h. ohne die Wanderung mit den umliegenden Kreisen der jeweiligen Städte – ist der Wanderungsgewinn zwar nur in München negativ, aber die Wanderungsgewinne haben sich in allen Städten ebenfalls deutlich vermindert.

Der Rückgang der Binnenwanderungsgewinne wurde bislang durch die Auslandszuwanderung ausgeglichen. Eine Voraussicht auf die Auslandszuwanderung ist allerdings schwierig, dazu ist die Auslandszuwanderung zu volatil. Seit dem Ausnahmejahr 2015 ist natürlich in allen A-Städten die Zuwanderung aus dem Ausland gesunken, aber dieses Jahr kann nicht als zielführender Vergleichszeitraum herangezogen werden. Aber die ersten Daten zur Entwicklung im Jahr 2019 (Januar bis Juni) deuten darauf hin, dass die Zuwanderung aus dem Ausland abgenommen hat, vgl. auch Kapitel 3.2.1.

Der Abschwächung des Bevölkerungswachstums in den A-Städten wird auch nicht mehr durch eine sinkende Haushaltsgröße konterkariert. Die Stagnation der Haushaltsgröße bzw. eventuell sogar ihr Wiederanstieg dürfte überwiegend den gestiegenen Mieten bzw. der geringen Verfügbarkeit von Wohnungen geschuldet sein. Wird daher von einer konstanten Haushaltsgröße in den A-Städten ausgegangen, so ist die Wohnungsnachfrage – zu heutigen Mieten – im Jahr 2018 am stärksten in München (8.800 Wohnungen, 5,8 Wohnungen pro 1.000 Einwohner), gefolgt von Frankfurt (3.700, 5,0) und Berlin (17.700, 4,9) gestiegen.

*durchschnittliche  
Haushaltsgröße  
stagniert*

Abbildung 3.12: Saldo der Auslandszuwanderung, A-Städte, 2005 – 2018



Registerbereinigung in München 2017

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Einwohnerstatistiken der Städte, IT.NRW

Diese Nachfrageanstiege könnten allerdings etwas zu hoch geschätzt sein, da die hohen Mieten vor allem oder sogar ausschließlich für Haushalte auf Wohnungssuche gelten. Daher könnte die durchschnittliche Haushaltsgröße vor allem bei neu zugezogenen Personen höher liegen und damit der Nachfrageanstieg geringer gewesen sein.

Ausgehend von der Schätzung zur Bevölkerungsentwicklung 2019 – für das mindestens die Ist-Entwicklung bis Juni 2019 vorliegt – ist das Wachstum der Wohnungsnachfrage im Jahr 2019 in München mit rund 9.000 Wohnungen in etwa gleich geblieben und in Frankfurt auf 4.900 gestiegen. In Berlin hingegen ist die zusätzliche Wohnungsnachfrage im Jahr 2019 auf 8.800 Wohnungen gesunken. In Köln und Stuttgart wuchs die Wohnungsnachfrage im letzten Jahr sogar kaum noch.

Abbildung 3.13: Einwohner- und Wohnungsbedarfsentwicklung, A-Städte, 2018 und 2019

Stadt	Einwohnerentwicklung		zusätzlicher Wohnungsbedarf <sup>1</sup>		Wohnungsbedarf je 1.000 Einwohner	
	Entwicklung Gesamtjahr 2018	Schätzung Gesamtjahr 2019	Entwicklung Gesamtjahr 2018	Schätzung Gesamtjahr 2019	Entwicklung Gesamtjahr 2018	Schätzung Gesamtjahr 2019
	Berlin	31.331	15.600	17.701	8.814	4,9
Hamburg	10.595	6.600	5.821	3.626	3,2	2,0
München	16.155	16.800	8.876	9.231	5,8	6,0
Köln	4.630	1.000	2.544	549	2,4	0,5
Frankfurt am Main	6.755	8.900	3.712	4.890	5,0	6,5
Düsseldorf	1.872	2.400	1.029	1.319	1,7	2,1
Stuttgart	3.152	700	1.732	385	2,8	0,6

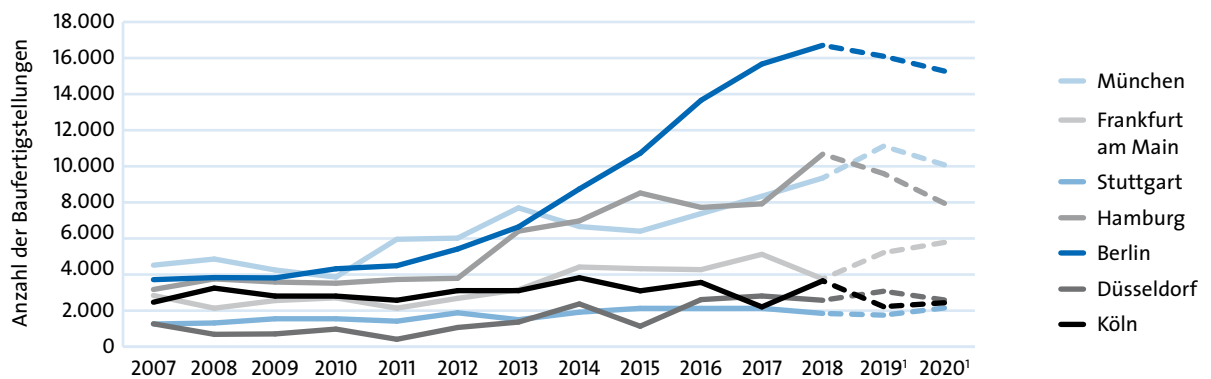
<sup>1</sup> Einwohnerentwicklung / mittlere Haushaltsgröße

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Einwohnerstatistiken der Städte, IT.NRW

### 3.3.2 Angebotsentwicklung

Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen stieg in vier der sieben Metropolen auch im Jahr 2018 weiter an, in drei Städten sank sie. Die Aussagekraft von Jahresvergleichen ist allerdings eingeschränkt, da auf städtischer Ebene die Fertigstellungszahlen stark schwanken. Dies gilt insbesondere für die kleineren der Metropolen, vgl. Abbildung 3.15. In Berlin, Hamburg und München ist die Entwicklung stetiger und damit besser zu interpretieren. Demnach wurde in allen drei Städten die Wohnungsproduktion im Jahre 2018 im Vergleich zu den Vorjahren nochmals gesteigert. In den vier anderen A-Städten blieben die Fertigstellungen in dem Schwankungskorridor der letzten Jahre.

Abbildung 3.14: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2007 – 2018



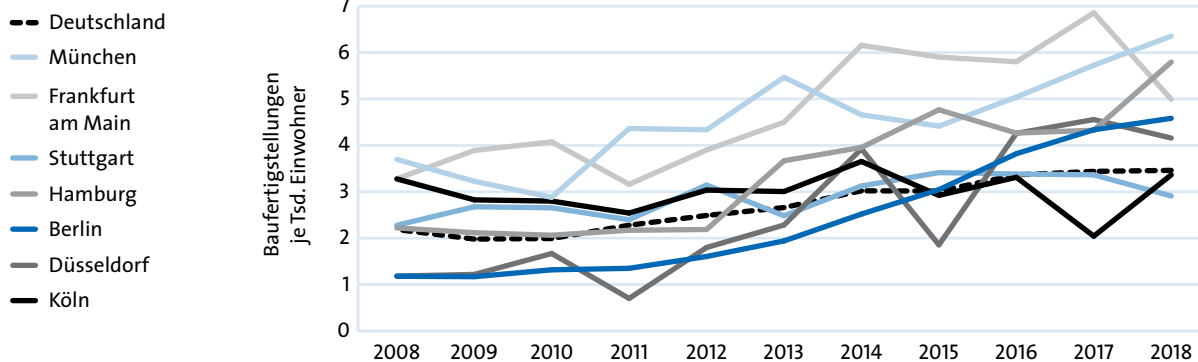
<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Proportional zur Einwohnerzahl wurden 2018 in München mit mehr als 6,4 Wohnungen pro 1.000 Einwohner die meisten Wohnungen errichtet, gefolgt von Hamburg (5,8). Frankfurt, das bislang am meisten Wohnungen errichtete, folgt mit 5,0 auf Rang drei. Dem Rückgang im Vergleich zu 2017, als noch 6,9 Wohnungen pro 1.000 Einwohner fertiggestellt wurden, messen wir keine Bedeutung zu, er ist als zufällige Schwankung zu werten. In Köln und Stuttgart wurden wie schon im Vorjahr nur wenige neue Wohnungen errichtet. Je 1.000 Einwohner waren es sogar weniger als im deutschen Mittelwert insgesamt. Zumindest für Stuttgart ist zu vermuten, dass die Kessellage der Stadt einen stärkeren Neubau erschwert.

Die Entwicklung der Baugenehmigungen ist nicht ganz einheitlich unter den A-Städten. Ausgehend von einem Ausgangsniveau von ca. 2 Genehmigungen pro 1.000 Einwohner – Frankfurt und München um die 4 Genehmigungen – stiegen die Genehmigungszahlen in München, Berlin, Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf bis 2016/2017 deutlich auf Werte um die 6 Genehmigungen pro 1.000 Einwohner an. In Stuttgart und Köln gab es zwar auch einen Anstieg, aber nur auf 3 bis 4 Genehmigungen.

Abbildung 3.15: Baufertigstellungen je 1.000 Einwohner in den A-Städten, 2008 – 2018



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

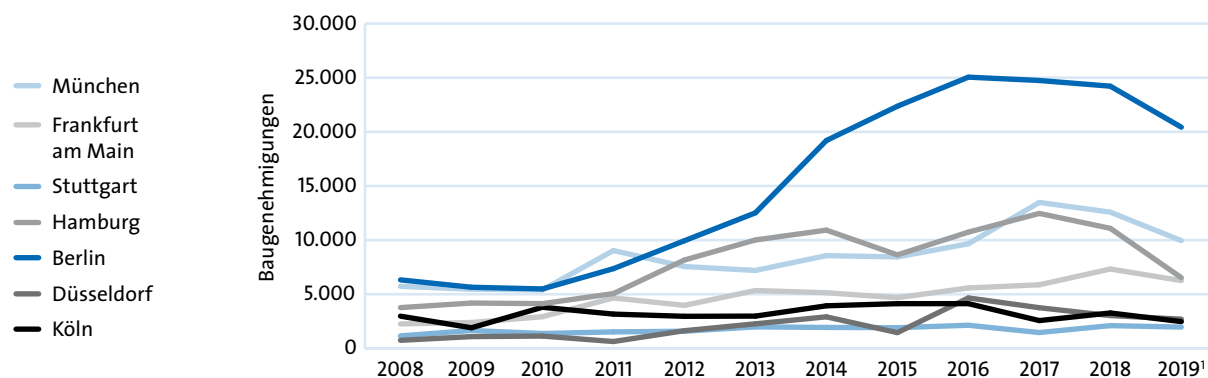
#### Wohnungsbauzyklus erreicht Zenit

Seit 2017/2018 aber stagnieren die Genehmigungszahlen in den Metropolen mit vorher hohem Niveau (Berlin, Hamburg, München und Düsseldorf) bzw. deuten die ersten Zahlen für 2019 sogar auf einen merklichen Rückgang hin. Die Schätzung zu den Baugenehmigungen für das Jahr 2019 basiert auf den ersten sechs bis 10 Monaten des Jahres 2019. Diese können sich daher z.B. aufgrund von Nachmeldungen auch noch etwas erhöhen. Aber trotzdem scheint der Wohnungsbauzyklus in Berlin, Hamburg, München und Düsseldorf seinen Zenit erreicht zu haben, zumindest in Bezug auf den vorlaufenden Indikator der Baugenehmigungen. In Frankfurt stieg hingegen bis zuletzt die Zahl der Baugenehmigungen. In Köln und Stuttgart stagnieren sie auf niedrigem Niveau.

#### hoher Bauüberhang in den meisten A-Städten

Der starke Anstieg der Zahl der genehmigten Wohnungen hat zu einem hohen Bauüberhang, d.h. genehmigte, aber noch nicht fertiggestellte Wohnungen, in den meisten der A-Städte geführt. Insbesondere in Berlin und Frankfurt, aber auch in Hamburg und München lag zum Jahresende 2018 der Bauüberhang je 1.000 Einwohner bei über 10 Wohnungen.

Abbildung 3.16: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2008 – 2019<sup>1</sup>

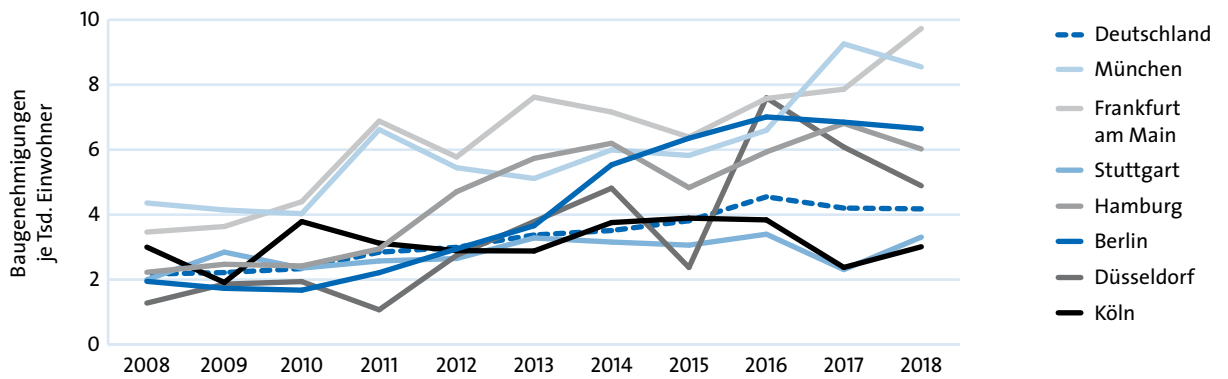


<sup>1</sup> Schätzung auf Basis der monatlichen Baugenehmigungsstatistik der Städte

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Der hohe und steigende Bauüberhang wird manchmal als ein Indiz für eine zunehmende Spekulation mit Baugenehmigungen interpretiert, d.h. Baugenehmigungen würden zwar erwirkt werden, aber eine Bauabsicht bestände nicht. Vielmehr würde die Baugenehmigung nur erwirkt werden, um diese weiterzu-

Abbildung 3.17: Baugenehmigungen je 1.000 Einwohner in den A-Städten, 2008 – 2018



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

verkaufen. Dafür gibt es aber keine Anzeichen. empirica hat eine Analyse sämtlicher Baugenehmigungsjahrgänge Berlins von 2006 bis 2016 vorgenommen<sup>5</sup>. Demnach war der Anteil der Baugenehmigungen, die im Genehmigungsjahr, im Folgejahr und im zweiten Folgejahr nach Erteilung der Genehmigungen noch nicht im Bau waren, konstant geblieben. Bei rund 10% der Baugenehmigungen war nach zwei bis unter drei Jahren noch nicht mit dem Bau begonnen worden – und diese Quote war über die verschiedenen Genehmigungsjahrgänge stabil. Für eine zunehmende Spekulation mit Baugenehmigungen ergeben sich damit keine Anzeichen. Auch der Wohnungsmarktbericht der Investitionsbank Berlin, in dem die Analyse auf 2017 aktualisiert wurde, kommt zu diesem Ergebnis: „Eine mögliche Spekulation [mit Baugenehmigungen] spielt demnach, wenn überhaupt, nur eine untergeordnete Rolle“.<sup>6</sup> Dieses Ergebnis liegt zwar nur für Berlin vor, dürfte aber auf andere Städte übertragbar sein.

*keine Anzeichen für Spekulation mit Baugenehmigungen*

Abbildung 3.18: Bauüberhang (Wohnungen) in den A-Städten, 2018

	Bauüberhang seit 2012	Bauüberhang je 1.000 Einwohner <sup>1</sup>	Bauüberhang je Fertigstellung <sup>2</sup>
Stuttgart	-422	-0,7	-0,2
Köln	1.397	1,3	0,4
München	15.636	10,6	2,1
Frankfurt am Main	10.177	13,5	2,6
Hamburg	20.008	10,9	2,7
Düsseldorf	5.758	9,3	2,9
Berlin	60.478	16,6	5,5
<b>Deutschland</b>	<b>423.789</b>	<b>5,1</b>	<b>1,7</b>

<sup>1</sup> Bauüberhang seit 2012

<sup>2</sup> Fertigstellungen im Mittelwert 2012 – 2018

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

<sup>5</sup> Simons, H., Keine Anzeichen für Spekulation mit Baugenehmigungen, empirica-Studie im Auftrag der BPD Immobilienentwicklung GmbH, Oktober 2017, URL: [https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen/Referenzen/PDFs/2017110\\_Bericht\\_end.pdf](https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen/Referenzen/PDFs/2017110_Bericht_end.pdf) (17.1.2020)

<sup>6</sup> Investitionsbank Berlin, Wohnungsmarktbericht 2018, März 2019, S. 83, URL: [https://www.ibb.de/media/dokumente/publikationen/berliner-wohnungsmarkt/wohnungsmarktbericht/ibb\\_wohnungsmarktbericht\\_2018.pdf](https://www.ibb.de/media/dokumente/publikationen/berliner-wohnungsmarkt/wohnungsmarktbericht/ibb_wohnungsmarktbericht_2018.pdf) (17.1.2020)



*längere Bauzeiten  
wegen hoher  
Auslastung der  
Bauwirtschaft*

Der steigende Bauüberhang ist daher nur eine einfache Folge der Bauzeit. Steigt die Zahl der Baugenehmigungen, muss auch der Bauüberhang steigen. Erst wenn die Zahl der Baugenehmigungen stagniert oder wieder zurückgeht, sinkt auch der Bauüberhang wieder. Die Bauzeiten selbst haben sich nach einer langen konstanten Phase in den letzten Jahren von 15 bis 17 Monaten am aktuellen Datenrand 2017 auf etwa 22 Monate verlängert. Der Anstieg ist zum einen eine Folge des gestiegenen Anteils des Mehrfamilienhausbaus, für den im Mittel 29 Monate zwischen Baugenehmigung und Baufertigstellung vergehen, während es im Einfamilienhausbau nur 19 Monate sind. Aber auch die Bauzeit von Mehrfamilienhäusern hat sich – laut IBB Wohnungsmarktbericht – seit 2013 um fast ein halbes Jahr verlängert. Angesichts der Auslastung der Bauwirtschaft ist dies eher überraschend wenig.

*noch mindestens  
zwei Jahre  
Wohnungs-  
produktion auf  
hohem Niveau*

Der hohe Bauüberhang in den meisten Städten wird daher auch in den nächsten zumindest zwei Jahren zu einer weiterhin hohen Produktion von Wohnungen führen. Auch wenn die Genehmigungen in den meisten der A-Städte ihren Zenit vermutlich überschritten haben, wird dies frühestens in zwei Jahren zu einem Rückgang der Fertigstellungen führen.

Abbildung 3.19: Baufertigstellungen, 2018 – 2020

Stadt	2018 <sup>1</sup>	2019 <sup>2</sup>	2020 <sup>2</sup>
Berlin	16.706	16.098	15.277
Hamburg	10.674	9.597	7.949
München	9.351	11.115	10.080
Köln	3.653	2.222	2.437
Frankfurt am Main	3.761	5.215	5.782
Düsseldorf	2.575	3.076	2.593
Stuttgart	1.847	1.753	2.149
<b>Deutschland</b>	<b>287.352</b>	<b>295.741</b>	<b>293.524</b>

1 Ist-Werte

2 Schätzungen

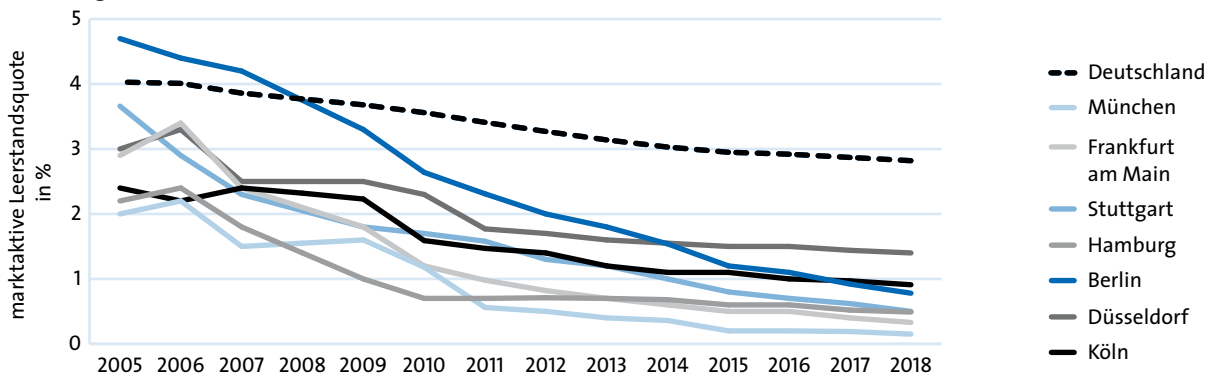
Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Einwohnerstatistiken der Städte

### 3.3.3 Vergleich von Angebot und Nachfrage

*sehr niedriger  
Wohnungsleerstand*

Der starke Anstieg der Wohnungsnachfrage, vgl. Kapitel 3.3.1, vor allem bis 2016/2017, mit dem die Ausweitung des Wohnungsleerstandes nicht Schritt halten konnte, führte zu einem Abbau der Wohnungsleerstände in den A-Städten. Im Jahre 2018 lag die Leerstandsquote dann in allen A-Städten unter 1,5%, in sechs davon sogar unter 1%. Dies ist weit geringer als allgemein gewünscht. Die Wahlfreiheit der Mieter bei der Wohnungssuche wurde mehr und mehr eingeschränkt.

Abbildung 3.20: Marktaktiver Leerstand in den A-Städten, 2005 – 2018



Quelle: CBRE-empirica-Leerstandsindex

Im Jahre 2019 dürfte die Leerstandsquote aber nicht weiter gesunken sein. Dies ist zum einen dem einfachen Umstand geschuldet, dass die Leerstandsquote in allen A-Städten ohnehin bereits bei nahe Null liegt. Zum anderen aber dürfte im Jahr 2019 erstmals in allen A-Städten das Wohnungsangebot dank der hohen Neubauaktivitäten stärker gestiegen sein als die abgeschwächte Nachfrageentwicklung.

In der folgenden Abbildung 3.21 wurden die Ergebnisse der Analyse der Nachfrageentwicklung aus Kapitel 3.3.1 und der Baufertigstellungen aus Kapitel 3.3.2 gegenübergestellt. Demnach entwickelten sich Angebot und Nachfrage bereits im Jahre 2018 in sechs der sieben Metropolen gleichgewichtig in dem Sinne, dass das Wachstum des Angebotes mit dem Wachstum der Nachfrage mindestens Schritt hielt und in Berlin das Defizit nur gering war. Im Jahr 2019 dürfte dies nun in allen A-Städten der Fall gewesen sein. Vor allem in Hamburg, Düsseldorf, Berlin und Stuttgart dürfte das Angebot im Jahr 2019 in durchaus relevanter Größenordnung stärker gestiegen sein als die Nachfrage.

*gleichgewichtiges Wachstum von Angebot und Nachfrage in allen A-Städten*

Abbildung 3.21: Vergleich der Entwicklung von Angebot und Nachfrage in den A-Städten, 2018 – 2020

Stadt	Schätzung Fertigstellung			zusätzlicher Wohnungsbedarf		Überhang Fertigstellungen zu Wohnungsbedarf		Überhang Fertigstellungen zu Wohnungsbedarf je 1.000 Einwohner	
	2018	2019 <sup>1</sup>	2020 <sup>1</sup>	2018	2019 <sup>1</sup>	2018	2019 <sup>1</sup>	2018	2019 <sup>1</sup>
Berlin	16.706	16.098	15.277	17.701	8.814	-995	7.285	-0,3	2,0
Hamburg	10.674	9.597	7.949	5.821	3.626	4.853	5.971	2,6	3,2
München	9.351	11.115	10.080	8.876	9.231	475	1.885	0,3	1,2
Köln	3.653	2.222	2.437	2.544	549	1.109	1.673	1,0	1,5
Frankfurt am Main	3.761	5.215	5.782	3.712	4.890	49	325	0,1	0,4
Düsseldorf	2.575	3.076	2.593	1.029	1.319	1.546	1.757	2,5	2,8
Stuttgart	1.847	1.753	2.149	1.732	385	115	1.368	0,2	2,2

<sup>1</sup> Schätzung

Quelle: Statistische Ämter, eigene Schätzungen

Natürlich sind die Werte für 2019 noch Schätzungen, allerdings baut die Schätzung zur Nachfrageentwicklung bereits auf den Ist-Werten für die ersten sechs Monate des Jahres (für Hamburg bis September, für München und Stuttgart bis November) auf. Die Schätzung der Fertigstellungen von 2019 basieren auf den Genehmigungen der Vorjahre und der recht stabilen Fertigstellungsabfolge aus den Vorjahren. Insgesamt dürfte die mindestens Aussage „Angebot und Nachfrage wachsen gleichgewichtig“ verlässlich sein und in Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart und Berlin in Richtung „Angebot wächst leicht stärker als Nachfrage“ tendieren.

*Mietwohnungsmärkte in den A-Städten haben sich 2019 nicht weiter angespannt*

Dies aber bedeutet, dass sich der Mietwohnungsmarkt in den A-Städten im Jahr 2019 nicht weiter angespannt hat und dies für die meisten Städte bereits das zweite Jahr in Folge war.

*auch 2020 keine weitere Anspannung in Sicht*

Der Ausblick für 2020 hängt vor allem an der noch unsicheren Entwicklung der Nachfrage, d.h. vor allem der Auslandszuwanderung in die A-Städte ab. Die Angebotsausweitung durch die Fertigstellungen von Wohnungen ist hingegen ziemlich sicher prognostizierbar und dürfte in den meisten Städten etwas unterhalb des Niveaus von 2019 liegen, in Frankfurt, Köln und Stuttgart etwas oberhalb. Insgesamt aber ist damit zu rechnen, dass die Anspannung auf den Wohnungsmärkten der A-Städte auch im Jahr 2020 sich nicht weiter verschärft. Vielleicht könnten die Märkte sich sogar leicht entspannen.

*weitere Entwicklung stark von Investitionsneigung und Auslandszuwanderung abhängig*

Inwieweit dies auch für die folgenden Jahre zutrifft, wird davon abhängen, ob die hohe Investitionsneigung und Investitionsmöglichkeiten bestehen bleiben oder sich Investoren von den Wohnungsmärkten zurückziehen bzw. zurückziehen müssen. Der leichte Rückgang der Genehmigungen im Jahr 2019 in den meisten der A-Städte muss noch nicht auf das Gegenteil hindeuten, aber sollte eng beobachtet werden. Sollte außerdem die Zuwanderung in die A-Städte wieder ansteigen – wofür aber derzeit keine Anzeichen zu sehen sind –, so ist die Aussicht auf Entspannung natürlich hinfällig.

### 3.3.4 Entwicklung der Mieten

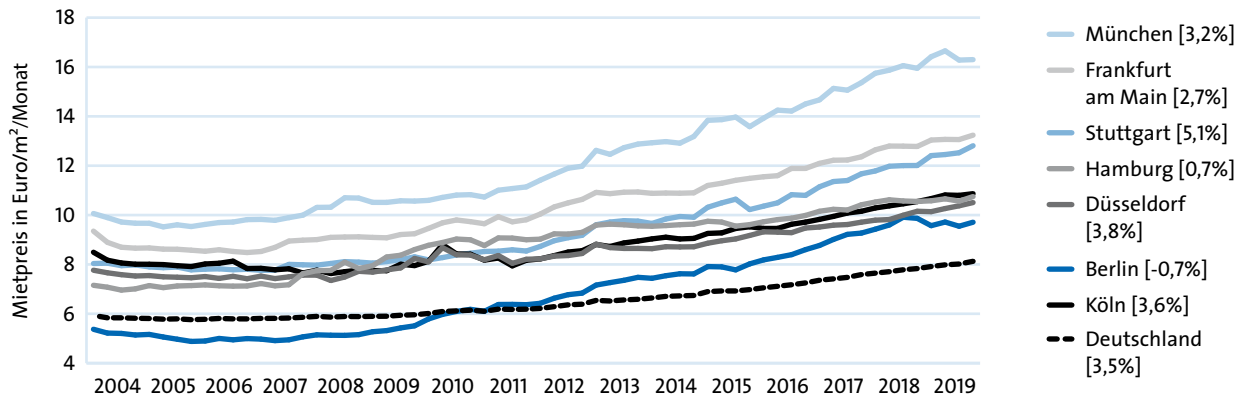
Die Angebotsmieten (hedonisch, alle Baujahre, 60-80 m<sup>2</sup>, gute Ausstattung) in den A-Städten haben als Reflex auf die starke Zuwanderung in die A-Städte bei gleichzeitig noch schwachem Wohnungsneubau sich seit 2010 um 19% bis 60% erhöht. Am stärksten stiegen die Mieten in Berlin (+60%), gefolgt von München (+53%) und Stuttgart (+51%). In Hamburg (+19%), Düsseldorf (+23%) und Köln (+27%) war der Anstieg hingegen schwächer als im Bundesdurchschnitt (+32%). Real, d.h. unter Berücksichtigung der allgemeinen Preisentwicklung, stiegen die Mieten um rund 15 Prozentpunkte langsamer mit Werten zwischen 6% und 42%.

Die unterschiedlichen Wachstumsraten müssen allerdings vor dem Hintergrund der sehr unterschiedlichen Ausgangswerte gesehen werden. So ist trotz des hohen Anstiegs in Berlin die mittlere Angebotsmiete von 9,60 Euro/m<sup>2</sup> im Jahre 2019 weiterhin die günstigste unter den deutschen Metropolen, während Hamburg trotz des vergleichsweise geringen Anstieges 1 Euro/m<sup>2</sup> teurer als Berlin ist. 2010 betrug der Unterschied zwischen Berlin und Hamburg noch fast 3 Euro/m<sup>2</sup>.

München ist mit 16,40 Euro/m<sup>2</sup> wie seit jeher die teuerste deutsche Metropole, gefolgt von Frankfurt (13,10 Euro/m<sup>2</sup>) und Stuttgart (12,60 Euro/m<sup>2</sup>). Hamburg, Köln und Düsseldorf liegen um die 10,50 Euro/m<sup>2</sup> und einzig in Berlin kann die

mittlere Bestandswohnung mit guter Ausstattung für weniger als 10 Euro/m<sup>2</sup> angemietet werden.

Abbildung 3.22: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2004 – IV 2019



Werte in [Klammer]: Veränderung 2019 gegenüber 2018  
Referenzwohnung 60 – 80 m<sup>2</sup>, höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

Der z.T. stürmische Anstieg scheint aber in einigen Städten aufzuhören und damit den Veränderungen in der Entwicklung von Angebot und Nachfrage zu folgen.

*Dynamik der Mietpreisanstiege lässt nach*

Insbesondere in Berlin ist dies sichtbar, aber auch in Hamburg. So ist in Berlin auf Jahresbasis 2019 zu 2018 die mittlere Angebotsmiete geringfügig um 0,7% gesunken (hedonisch, alle Baujahre, 60-80 m<sup>2</sup>, gute Ausstattung). Real, d.h. unter Abzug der allgemeinen Preissteigerung, entspricht dies einem Rückgang von 2,1%. Auch in Hamburg ist die hedonische Angebotsmiete nur geringfügig um nominal 0,7% gestiegen, real sogar um 0,8% gesunken.

*Angebotsmieten in Berlin 2019 geringfügig gesunken*

Fraglich ist, ob dies eine einmalige, zufällige Schwankung ist oder ein Trendbruch erfolgt ist. Für einen bereits vollzogenen Trendbruch spricht eine Betrachtung auf Quartalsebene. Auf Quartalebene liegt der Höhepunkt der Angebotsmieten in Berlin im 2. Quartal 2018. Die noch positive Wachstumsrate auf Jahresebene zwischen 2017 und 2018 wurde nur durch die ersten beiden Quartale 2018 erreicht, d.h. seit nunmehr 1,5 Jahren steigen die Angebotsmieten in Berlin nicht mehr an. Optimisten könnten die seitherige Entwicklung sogar als einen Trendbruch in Richtung sinkender Mieten interpretieren, aber hier ist Vorsicht geboten. Zwar übersteigt in Berlin nunmehr die Entwicklung des Angebots die Entwicklung der Nachfrage, aber nur geringfügig. Für sinkende Angebotsmieten müsste die Angebotsentwicklung vermutlich stärker oder über einen längeren Zeitraum über der Nachfrageentwicklung liegen. Derzeit würden wir die Entwicklung noch als stagnierende Angebotsmieten interpretieren.

Auch in Hamburg scheint der Trendbruch vollzogen. Seit dem 2. Quartal 2018 sind dort die Angebotsmieten für die Referenzwohnung nicht mehr gestiegen. Trotzdem ist die Entwicklung nicht ganz so deutlich wie in Berlin, zum einen da die Mieten nicht gesunken sind, sondern einfach stagniert haben. Außerdem stört das 4. Quartal 2019 das Bild, in dem die Angebotsmieten wieder um 1,8% gegenüber dem Vorquartal gestiegen sind. Dieser Wiederanstieg im 4. Quartal lässt sich allerdings bei einer Betrachtung auf Monatsbasis allein auf den Dezember zurückführen, in dem typischerweise das Mischungsverhältnis der An-

*Trendbruch in Richtung stagnierender Mieten*

gebote etwas verschoben ist.<sup>7</sup> Trotzdem ist in Hamburg der Trendbruch hin zur Stagnation noch nicht so deutlich vollzogen wie in Berlin.

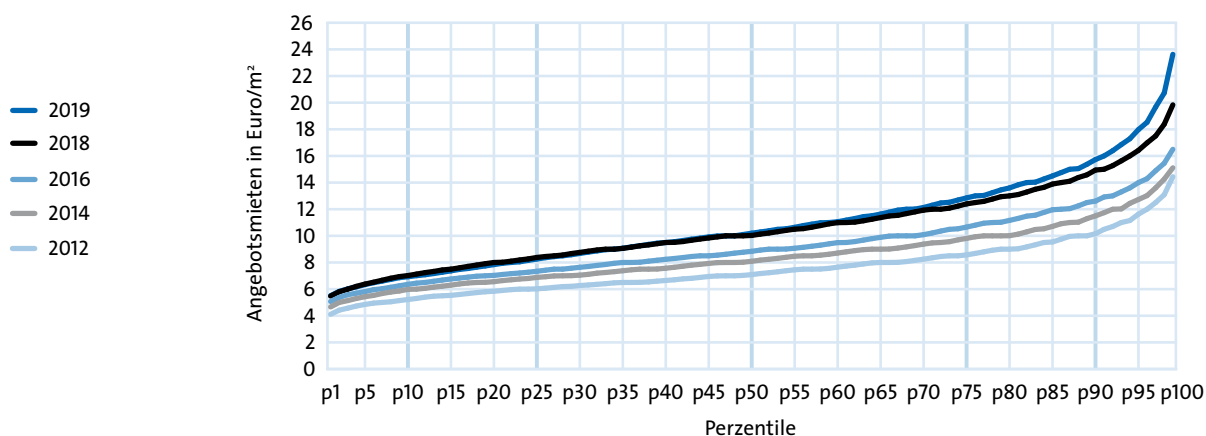
Die Stagnation der hedonischen Angebotsmiete tritt dabei nicht in allen Marktsegmenten auf. Die folgende Abbildung 3.23 zeigt die Verteilung der Angebotsmieten seit 2012. Dargestellt sind Perzentile, wofür die Wohnungsangebote der Reihe nach aufsteigend sortiert wurden. In Berlin reichte 2019 die Mietpreisspanne von rund 6 Euro/m<sup>2</sup> bis deutlich über 20 Euro/m<sup>2</sup>.

Von 2012 bis 2018 ist die Verschiebung der Angebotsverteilung klar zu erkennen – alle Wohnungen wurden teurer. Im unteren Marktsegment (20. Perzentil) betrug der Anstieg knapp 2 Euro/m<sup>2</sup> und im oberen Marktsegment (80. Perzentil) gut 4 Euro/m<sup>2</sup>.

Ganz anders die Entwicklung von 2018 und 2019. Hier stiegen im oberen Teil der Verteilung die Angebotsmieten (ohne Neubau) weiter, im unteren Teil der Verteilung hingegen nicht bzw. sind sie sogar leicht gesunken. Dies ist bemerkenswert. Es bedeutet, dass der Trendbruch, die Stagnation der Mieten, am unteren Marktende begonnen hat.

*Trendbruch hat am unteren Marktende begonnen*

Abbildung 3.23: Verteilung der Angebotsmieten für Geschosswohnungen (ohne Neubau) in Berlin, 2012 – 2019

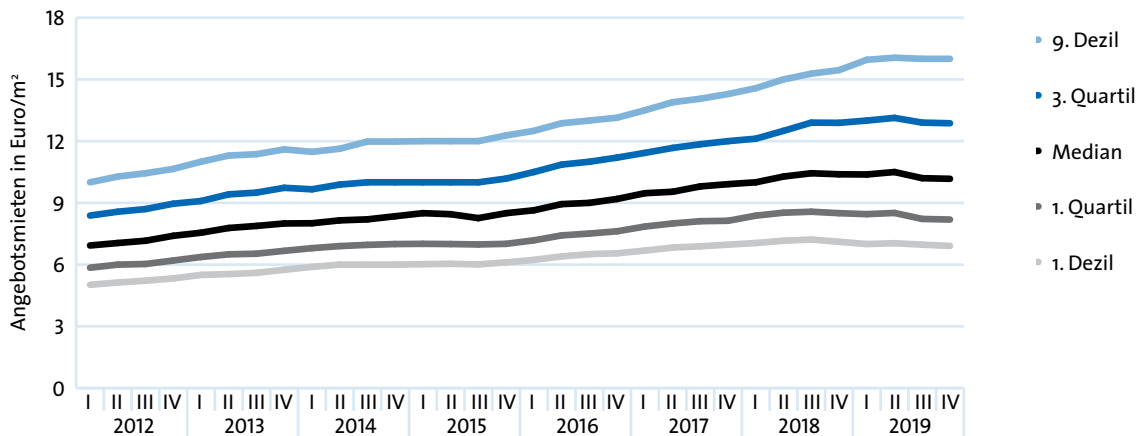


Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Eine Betrachtung der Verteilungsfunktion auf Quartalsebene zeigt sogar, dass der Trendbruch sich vom unteren Marktsegment zu den höheren Marktsegmenten ausbreitet. So war das Preismaximum beim 1. Dezil (d.h. 90% aller Wohnungen werden zu einem höheren Preis angeboten) im 3. Quartal 2018 erreicht, seither ist er von 7,20 Euro/m<sup>2</sup> auf 6,90 Euro/m<sup>2</sup> gesunken. Der Median (50. Perzentil) stieg bis zum 3. Quartal 2018, stagnierte dann bis zum 2. Quartal 2019 und sank in den letzten beiden Quartalen um knapp 0,3 Euro/m<sup>2</sup>. Beim 3. Quartal stieg die Angebotsmiete bis zum 2. Quartal 2019 hingegen und sinkt erst seitdem. Das 90. Perzentil stagniert seit dem 2. Quartal 2019, ein Bröckeln der Angebotsmieten hat noch nicht eingesetzt. Dieses Ableiten eines Trendbruchs von unten mag kritisiert werden, als „Suchen in den Krümmeln“, und ist vielleicht auch noch nicht signifikant.

<sup>7</sup> Im Dezember sinkt die Zahl der Angebote der Großvermieter aufgrund der geringeren Zahl an Arbeitstagen, während der Anteil der Kleinvermieter zunimmt. Die Angebote der Großvermieter sind aber tendenziell einfache Wohnungen, z.B. in Großwohnsiedlungen.

Abbildung 3.24: Entwicklung der Verteilung der Angebotsmieten für Geschosswohnungen (ohne Neubau) in Berlin, I 2012 – IV 2019

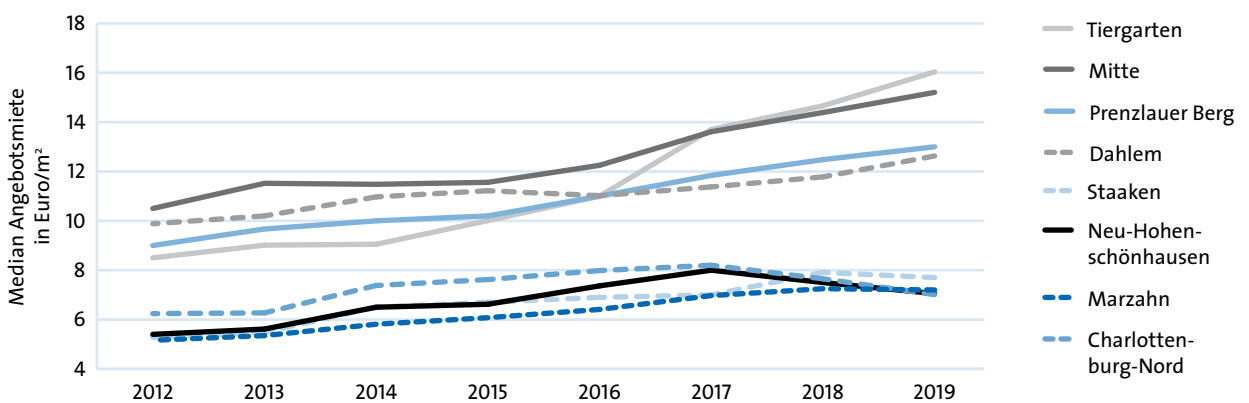


Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Aber der Trendbruch von unten lässt sich auch auf andere Art zeigen. Die folgende Abbildung zeigt die Angebotsmietenentwicklung auf der kleinräumlichen Ebene der Ortslagen. Dargestellt sind die teuersten und günstigsten Lagen (mit genügend Fallzahlen). Deutlich ist zu erkennen, dass in den besonders guten Ortsteilen wie Tiergarten, Mitte, Prenzlauer Berg oder Dahlem die Angebotsmieten auch 2019 weiter gestiegen sind, während in besonders einfachen Lagen wie Charlottenburg-Nord, Marzahn oder Neu-Hohenschönhausen die Medianmieten z.T. bereits seit 2017 sinken.

*Mieten in einfachen Lagen stagnieren/sinken, in sehr guten Lagen stiegen sie 2019 weiter*

Abbildung 3.25: Entwicklung des Medians der Angebotsmieten für Geschosswohnungen (ohne Neubau) in ausgewählten Ortsteilen Berlins, 2012 – 2019

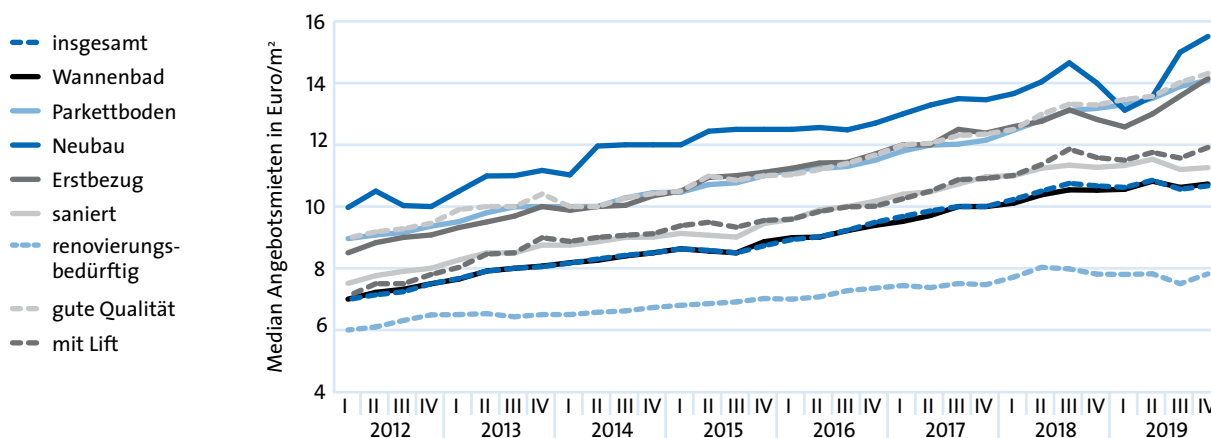


Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

Auch bei einer Analyse nach Ausstattungskriterien zeigt sich, dass der Trendbruch in den Angebotsmieten im unteren Marktsegment begonnen hat und im oberen Marktsegment die Angebotsmieten noch steigen. So ist der Preisanstieg bei Wohnungen mit dem Vermerk „renovierungsbedürftig“ bereits seit fast zwei Jahren zum Erliegen gekommen, während Wohnungen mit dem Vermerk „gute Qualität“ oder „Parkettboden“ weiter im Preis steigen.

*Mieten für einfache ausgestattete Wohnungen stagnieren, hochwertige Wohnungen werden teurer*

Abbildung 3.26: Entwicklung des Medians der Angebotsmieten für Geschosswohnungen (ohne Neubau) nach Wohnungsmerkmalen in Berlin, I 2012 – IV 2019

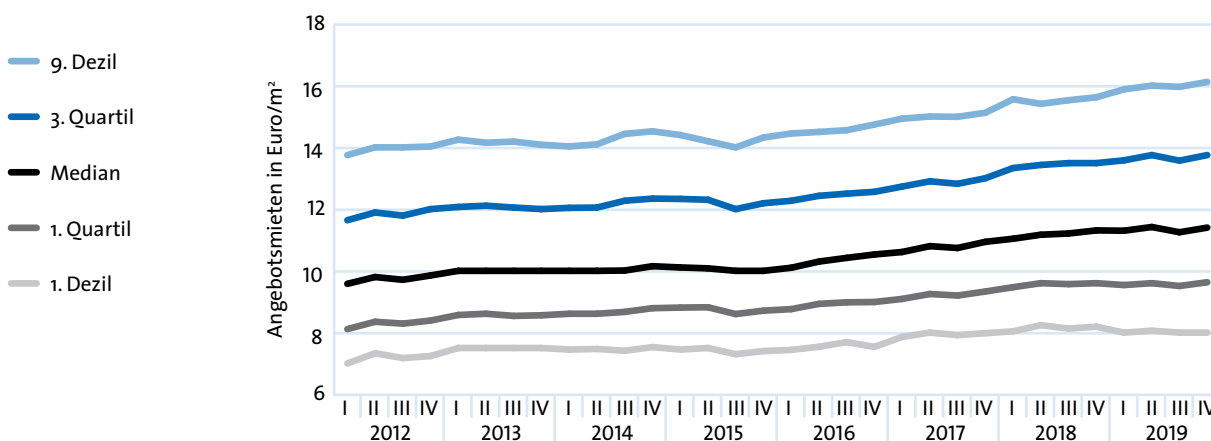


Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: empirica-systeme)

*Trendbruch am unteren Ende auch in anderen A-Städten sichtbar*

Dieses Muster einer im unteren Marktsegment beginnenden Trendwende findet sich auch in den anderen A-Städten – in unterschiedlichem Ausmaß, je nachdem wie stark die Trendwende bereits sichtbar ist. Am zweitdeutlichsten war sie in Hamburg zu sehen. Auch dort sinken die Angebotsmieten des 1. Dezils leicht, aber stetig, stagnieren deutlich beim ersten Quartil und beim Median, aber steigen noch beim 3. Quartil und 9. Dezil (vgl. Abbildung 3.27). Auch in München ist eine solche Entwicklung sichtbar, wobei diese uns fast zu deutlich erscheint und erst vor kurzem eingesetzt hat (vgl. Abbildung 3.28).

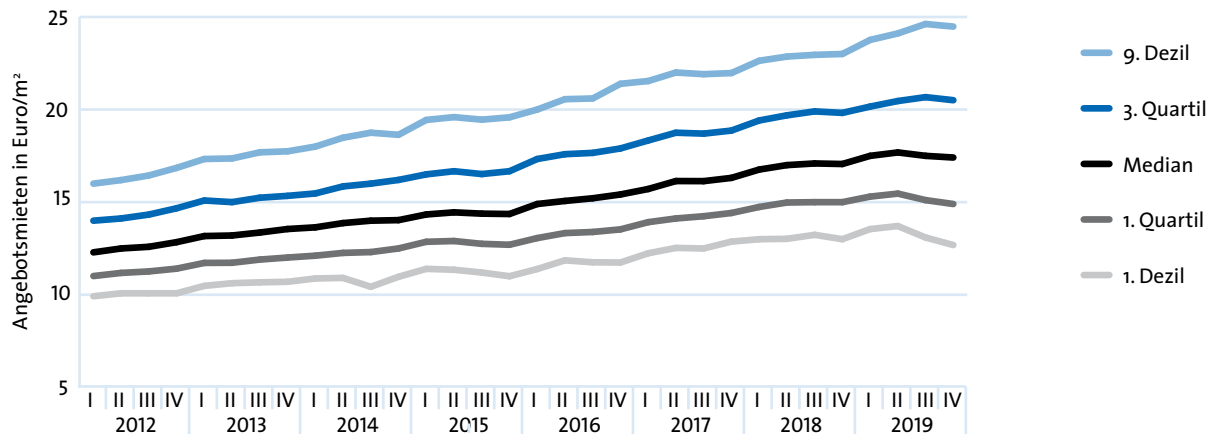
Abbildung 3.27: Entwicklung der Verteilung der Angebotsmieten für Geschosswohnungen (ohne Neubau) in Hamburg, I 2012 – IV 2019



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



Abbildung 3.28: Entwicklung der Verteilung der Angebotsmieten für Geschosswohnungen (ohne Neubau) in München, I 2012 – IV 2019



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

Diese Entwicklung einer Trendwende vom unteren Marktende kommend, ist vielleicht überraschend. Die Angebotsausweitung durch Neubau findet schließlich im oberen Marktsegment statt, daher wäre der Beginn der Trendwende im oberen Marktsegment erwartet worden.

Warum nun die Entspannung der Wohnungsmärkte am unteren Marktende beginnt, kann im Rahmen dieses Frühjahrsgutachtens nicht beantwortet werden, sondern Bedarf weiterer intensiver Forschung. In jedem Falle aber deutet sich diese Entwicklung in allen A-Städten an, es kann also kein berlinspezifischer Effekt sein.

Eine Möglichkeit wäre, dass die Mietpreisbremse hier eine Rolle spielt. Die Mietpreisbremse begrenzt die Miete bei der Wiedervermietung der Wohnung auf die Vormiete und wurde 2015 in Berlin eingeführt. Damit „bremst“ die Mietpreisbremse zwar die Mietentwicklung einer einzelnen Wohnung. Die Wirkung der Mietpreisbremse auf Indikatoren wie die durchschnittliche Miete oder hedonische Miete ist allerdings nicht eine Bremsung im Sinne eines langsameren Anstiegs, sondern ein Rückgang. Die Ursache für diese unterschiedliche Entwicklung einzelner Wohnungen und der Indikatoren zur Beschreibung des Wohnungsmarktes ist simpel. Die im Jahre 2016 wiedervermieteten Wohnungen wurden zuvor überwiegend nicht im Vorjahr, d.h. kurz vor Einführung der Mietpreisbremse das letzte Mal vermietet, sondern weiter zurück in der Vergangenheit mit entsprechend geringeren Mieten als die Durchschnittsangebotsmiete des Jahres 2015. Und auf dieses niedrigere Niveau begrenzt die Mietpreisbremse nun die Wiedervermietungsmiete. Daher hätten im Anschluss an die Einführung der Mietpreisbremse die Angebotsmieten sinken müssen. Dieser Effekt konnte in der Zwischenzeit nachgewiesen werden, wie eine Reihe von jüngeren Studien zeigte<sup>8</sup>. Allerdings war der Effekt mit -3% im Vergleich zu den „ungebremsten“ Segmenten des Wohnungsmarktes nur leicht. Leider wurde es vor Einführung der Mietpreisbremse versäumt, ex ante abzuschätzen, wie stark die Wirkung der Mietpreisbremse sein könnte; ein überraschend amateurhaftes

<sup>8</sup> Siehe z.B. Thomschke, Lorenz; Regional Impact of the German Rent Brake, German Economic Review, mimeo, Early View unter <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/geer.12195> (17.1.2020) oder Michelsen, Claus; Mense; Andreas, Evaluierung der Mietpreisbremse; DIW-Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz, Berlin, 2018; Download unter [https://www.bmjv.de/SharedDocs/Downloads/DE/Ministerium/ForschungUndWissenschaft/MPB\\_Gutachten\\_DIW.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=1](https://www.bmjv.de/SharedDocs/Downloads/DE/Ministerium/ForschungUndWissenschaft/MPB_Gutachten_DIW.pdf?__blob=publicationFile&v=1) (17.1.2020)

*Mietpreisbremse:  
erheblicher  
Eingriff ohne  
Folgenabschätzung*

Vorgehen. Ein erheblicher Eingriff in den Wohnungsmarkt wurde durchgesetzt, ohne dass in irgendeiner Weise vorher eine Folgenabschätzung vorgenommen wurde. Modellrechnungen von empirica deuten darauf hin, dass die Mietpreisbremse zu einem Rückgang der Angebotsmieten im gebremsten Segment gegenüber dem Jahr vor der Einführung von etwa 8% bis 14% hätte führen müssen, je nach Stärke des Mietpreisanstiegs im ungebremsten Segment.<sup>9</sup> Die gemessene Wirkung von -3% fiel damit zwar niedriger aus als die zu erwartenden Wirkung, aber vor allem viel niedriger als die Erwartungen von Politik und Öffentlichkeit vermutlich waren. In jedem Falle reagierte die Politik schnell und ergriff – wiederum ohne ex ante Folgeabschätzung – Maßnahmen zur Senkung des vermuteten Vollzugsdefizits mit Wirkung zum 1. Januar 2019.

Vor diesem Hintergrund könnte der Mietpreisrückgang eine Folge der Verschärfung der Mietpreisbremse sein. Das Argument würde lauten, dass die Mietpreisbremse damit faktisch erst zum Jahresanfang 2019 eingeführt wurde und die Stagnation der Angebotsmieten daher nun dem Einführungseffekt der Mietpreisbremse geschuldet ist.

*Stagnation der  
Mieten begann vor  
Verschärfung der  
Mietpreisbremse*

Gegen eine solche Lesart spricht aber, dass in Berlin und Hamburg die Stagnation der Mieten bereits vor der Verschärfung der Mietpreisbremse im Jahr 2018 begann. Vor allem aber spricht dagegen, dass in den anderen A-Städten die Angebotsmieten auch 2019 weiter gestiegen sind und kein Grund erkennbar ist, warum die Verschärfung der Mietpreisbremse in Berlin stärker wirken sollte als in den anderen Städten.<sup>10</sup>

Daher muss davon ausgegangen werden, dass die Stagnation der Mieten im unteren Teil des Wohnungsmarktes aber (noch) nicht im oberen Teil, eine Marktfolge ist. Und es muss sich um eine Veränderung auf der Nachfrageseite handeln, wenn ausgeschlossen wird, dass nennenswertes zusätzliches Angebot am unteren Marktende auf den Markt gekommen ist.<sup>11</sup>

*Nachfrage nach  
einfachen  
Wohnungen in  
einfachen Lagen  
vermutlich  
schwächer*

Als Arbeitshypothese bieten wir folgende Interpretation an: Die Zahlungsbereitschaft der Haushalte für eine Mietwohnung hat sich dank einer guten wirtschaftlichen Entwicklung erhöht. Die Zahl der Arbeitslosen hat sich in Berlin zwischen 2010 und 2018 um 40% oder 72.000 vermindert; die Arbeitslosenquote sank von 10,5% auf 5,5%. Die Zahl der Bedarfsgemeinschaften (=Haushalte) nach SGB II (Hartz IV) sank um 64.000 oder 20%. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten am Wohnort hat sich zwischen 2010 und 2018 um 31% oder 315.000 Personen erhöht. Das verfügbare Einkommen (pro Kopf) in Berlin stieg bis 2017 um nominal 14%, real um 4% an. Ähnlich, wenn auch nicht identisch, ist die Entwicklung in den anderen A-Städten gewesen.

Diese gute wirtschaftliche Entwicklung schlägt sich im Wunsch nach einer höheren Wohnqualität oder in der Zahlungsbereitschaft dafür nieder. Da Wohnungen ein einkommenselastisches Gut sind, steigt die Zahlungsbereitschaft für Mietwohnungen zudem stärker als die Einkommen. Dieser Wunsch konnte sich natürlich in den letzten Jahren aufgrund des gestiegenen Mietniveaus nicht in einer tatsächlich höheren Wohnqualität niederschlagen. Die Angebotsmieten

9 Simons, H., Tielkes, C., Thomschke, L., Schmandt, M., Mantelgutachten zu den mietrechtlichen Verordnungen in Nordrhein-Westfalen, empirica-Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen, mimeo, 2020.

10 Eine abschließende Beurteilung durch einen Vergleich der Entwicklung des gebremsten mit dem ungebremsten Segment ist nicht zielführend, da das ungebremste Segment (Neubau, Modernisierung) per Definition das obere Marktsegment ist.

11 Dies ist nicht ausgeschlossen, z.B. Substandardwohnungen (Souterrain, erheblicher Instandhaltungszustand), die in entspannten Wohnungsmärkten nicht mehr angeboten werden, werden bei stark gestiegenen Mieten wieder angeboten.

stiegen schneller als die Einkommen. Jetzt aber führt die leichte Entspannung auf den Wohnungsmärkten dazu, dass die Haushalte eine höhere Qualität in Bezug auf Lage und Ausstattung nachfragen können.

Das gleiche Argument nochmals ganz vereinfacht: Der Rückgang der Zahl der Bedarfsgemeinschaften um 64.000 oder der Zahl der Arbeitslosen um 72.000 führt dazu, dass auf dem unteren Wohnungsmarktsegment die Nachfrage rückläufig ist. Die Vermietungsdauer von Wohnungen in Stadtteilen wie Charlottenburg-Nord oder Neu-Hohenschönhausen wird länger und die Vermieter erhöhen die geforderten Mieten nicht mehr, sondern sind zu ersten Zugeständnissen bereit. Entsprechendes gilt für schlecht ausgestattete oder renovierungsbedürftige Wohnungen.

Im Ergebnis würden – sollte sich diese Hypothese bewahrheiten und die Marktentspannung sich fortsetzen – zunehmende Vermietungsschwierigkeiten im unteren Marktsegment entstehen. Dies allerdings wäre wieder keine Überraschung. In Wohnungsmärkten mit strukturellen Überschüssen wandert der Leerstand stets in die schlechtesten Bestände.

*Vermietungsschwierigkeiten im unteren Marktsegment?*

Für die Investoren hieße dies, dass besonders kostengünstige Wohnungen im Sinne von einfach billigen Wohnungen (niedrige Deckenhöhe, kleine Fenster, kein Keller, Laubengänge zur Erschließung, banale Architektur, zu hohe Verdichtung etc.) in dezentralen Lagen nicht mehr die Wünsche der Nachfrager treffen würden und nur mit Mietabschlägen vermarktet werden können. Oder noch kürzer: Qualität zahlt sich in Zukunft wieder aus.

*Qualität zahlt sich wieder aus*

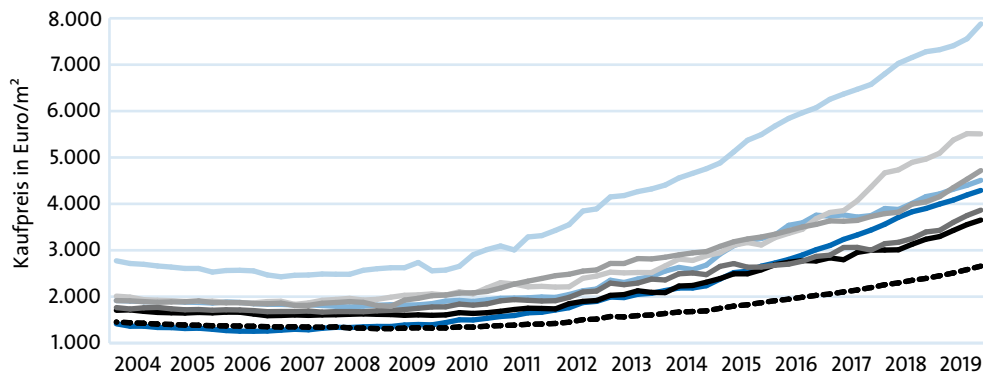
### 3.3.5 Entwicklung der Kaufpreise

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen (Hedonik, 60-80 m<sup>2</sup>, gute Ausstattung, alle Baujahre) sind auch im Jahr 2019 in allen A-Städten durchgehend weiter gestiegen. Diese Anstiege waren weiterhin mit rund 10% oder mehr in allen Städten beträchtlich, einzig in München ist der Preisanstieg mit knapp 7% etwas schwächer ausgefallen. Im Vergleich zur vorjährigen Wachstumsrate (2018-2017) ist der Preisanstieg in Hamburg, Düsseldorf, Köln und Stuttgart stärker ausgefallen und hat sich in Berlin, Frankfurt und München etwas abgeschwächt. Da aber die letztgenannten drei Städte im Vorjahr besonders stark gestiegen waren, dürfte in dieser Umkehrung der Rangfolge keine besondere Aussage liegen. Vielmehr stiegen die Kaufpreise in allen A-Städten in den letzten beiden Jahren weiterhin ziemlich gleichförmig stark an. Beim besonders starken Anstieg in Frankfurt am Main (+20% 2018, +12% 2019) kann möglicherweise eine Brexit-Euphorie eine Rolle gespielt haben.

*weiterhin beträchtliche Preissteigerungen*

Abbildung 3.29: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2004 – IV 2019

- München [6,7%]
- Frankfurt am Main [11,6%]
- Stuttgart [9,4%]
- Hamburg [13,5%]
- Düsseldorf [13,0%]
- Berlin [10,4%]
- Köln [12,5%]
- Deutschland [9,7%]



Werte in [Klammer]: Veränderung 2019 gegenüber 2018  
 Referenzwohnung: 60–80 m<sup>2</sup>, höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

Die hedonischen Kaufpreise haben sich seit 2010 in Düsseldorf um 101%, in Hamburg und Köln um 113% bzw. 114% erhöht. Es folgen Stuttgart mit 128%, Frankfurt mit 156% und die Spitzenreiter sind München (171%) bzw. Berlin (177%).

Der unverändert starke Anstieg der Kaufpreise, auch im letzten Jahr, überrascht. Der in früheren Gutachten<sup>12</sup> erwartete reale Rückgang der Kaufpreise innerhalb der nächsten fünf Jahre um ein Viertel bis ein Drittel – was einen nominalen Rückgang von ca. 3% im Jahr und 2% Inflation über fünf Jahre entspricht – hat noch nicht eingesetzt. Damals wurde argumentiert, dass die Zuwanderung in die A-Städte zurückgehen wird – was eingetreten ist –, der Wohnungsneubau stark ansteigen wird – was eingetreten ist – sodass das Wohnungsangebot gleichgewichtig zur Wohnungsnachfrage wachsen würde – was eingetreten ist. In der Folge würden die (Neuvertrags-)Mieten stagnieren – was ebenfalls in Berlin und Hamburg eingetreten ist und sich in den anderen A-Städten andeutet.

Die letzte Stufe der Argumentationskette – stagnierende Mieten beenden die Mietsteigerungserwartungen und dies führt zu bröckelnden Kaufpreisen – ist aber bislang ausgeblieben. Vielmehr steigen die Kaufpreise unverändert weiter an. Im Gegensatz zum Mietwohnungsmarkt deutet sich eine Stagnation der Preise auch nicht an. Der Anstieg ist in sämtlichen untersuchten Marktsegmenten ungebrochen.

Die Ursache dürfte wieder einmal im Zinsniveau gelegen haben, vgl. Abbildung 3.8 in Kapitel 3.2. Nachdem die Zinsniveaus (Wohnungsbaukredite an private Haushalte, anfängliche Zinsbindung über 10 Jahre) in den Jahren 2015 bis 2018 konstant bei knapp 2% verharrten, sanken sie überraschend im Verlauf des letzten Jahres nochmals auf gut 1,2% ab. Bei konstanter Annuität lässt sich damit nochmals eine um knapp 10% höhere Kreditsumme bedienen, was in etwa dem Preisanstieg in den sieben A-Städten entspricht.

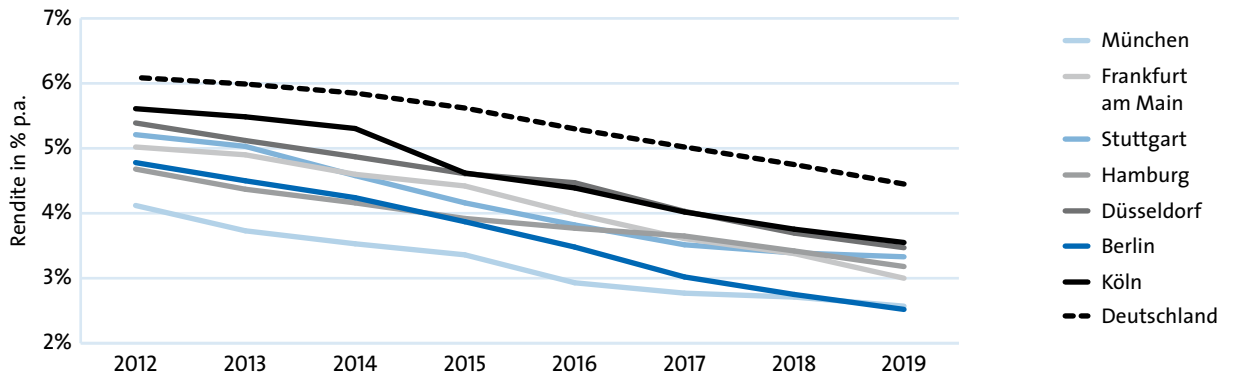
Die Folge ist, dass die Bruttoanfangsrenditen auch 2019 weiter gesunken sind. Die folgende Abbildung 3.30 zeigt die Entwicklung der Bruttoanfangsrenditen

*nochmals gesunkenes Zinsniveau treibt Preise weiter nach oben*

<sup>12</sup> Simons, H., Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen 2018 – Kapitel Wohnimmobilien, Hrsg. Zentraler Immobilienausschuss, Berlin 2018.

beim Kauf einer vermieteten Wohnung. Der Kehrwert ist der Vervielfältiger, d.h. nach wie vielen Jahre die Summe der Mietzahlungen dem Kaufpreis entspricht.

Abbildung 3.30: A-Städte, Entwicklung der Bruttoanfangsrenditen (Median), I 2012 – IV 2019



Quelle: empirica-Preisdatenbank

Im Median lag die Bruttoanfangsrendite in Berlin und München der im Jahre 2019 angebotenen vermieteten Eigentumswohnungen bei 2,5% bzw. 2,6%, der Vervielfältiger beträgt mithin 40 Jahre. Die anderen A-Städte folgen mit Bruttoanfangsrenditen zwischen 3,0% und 3,6% oder Vervielfältigern von um die 30 Jahre.

*extrem niedrige Renditen*

Bei den angegebenen Werten handelt es sich um den Median der Bruttoanfangsrenditen vermieteter Wohnungen, d.h. in der Hälfte der Fälle ist die Rendite noch darunter. In 26% aller Angebote in Berlin ist die Bruttoanfangsrendite geringer als 2%, die Spanne der Bruttoanfangsrenditen reicht von ganz knapp über 1% bis 5%. In München ist die Verteilung der Bruttoanfangsrenditen etwas gleich von 1% bis 4%, 16% aller Angebote sind unter 2%.

Diese Werte sind mehr als beeindruckend, vor allem da aus dieser Bruttoanfangsrendite noch die Kaufnebenkosten sowie die Instandhaltung zu decken sind, sodass die Median-Nettoanfangsrendite in Berlin und München bei nur noch knapp über 1% liegt und in keiner der A-Städte über 2,5%.

Es fällt sehr schwer, eine Begründung zu finden, warum Wohnungen mit so niedrigen Bruttoanfangsrenditen offensichtlich einen Käufer finden. Natürlich werden auch Ladenhüter angeboten, deren Anzeige mehr als zwei Jahre online war oder weiterhin ist. Im Median aber vergingen in Berlin im Jahr 2019 16 Wochen, in München sogar nur 8 Wochen zwischen dem Einstellen der Annonce und ihrer Deaktivierung<sup>13</sup>. Immerhin 22% (Berlin) bzw. 35% (München) aller Angebote wurden nach spätestens vier Wochen deaktiviert. Im Vergleich zu den Vorjahren ergeben sich in beiden Städten bei der Vermarktungsdauer keine Hinweise auf eine Verlängerung zumindest beim Verkauf vermieteter Objekte aus dem Bestand. Anscheinend sind genügend Käufer zu diesen Preisen vorhanden.

Wird von einer statischen Zukunft ausgegangen, dann zeigt eine Investitionsrechnung für die Medianwohnung<sup>14</sup>, dass eine Eigenkapitalrendite von 3,5%

<sup>13</sup> Grundgesamtheit: alle Annoncen, die im Jahr 2019 deaktiviert wurden.

<sup>14</sup> Alle Angebote vermieteter Wohnungen werden nach der Bruttoanfangsrendite sortiert. Die Charakteristika der Wohnungen zwischen dem 49. bis 51. Perzentil werden als Medianwohnung definiert.

erzielt werden kann. Die Parameter lauten: 4.012 Euro/m<sup>2</sup> Kaufpreis, Wohnungsgröße 78 m<sup>2</sup>, Ist-Mieteinnahmen 8,44 Euro/m<sup>2</sup>, Kaufnebenkosten 6,5% Grunderwerbsteuer, 7,14% Makler, 2% Notar, Eigenkapital 25% des Kaufpreis zzgl. Kaufnebenkosten, Zinssatz 1,7%, Zinsbindung und Tilgungsdauer 30 Jahre, Hausverwaltung 300 Euro/Jahr, Wohnungsverwaltung 250 Euro/Jahr, Grenzsteuersatz 35%, Abschreibung 2,5%, Bodenkostenanteil 25%. Die Instandhaltungsaufwendungen wurden auf 2 Euro/m<sup>2</sup> monatlich festgesetzt, um kleinere wie größere Maßnahmen zu finanzieren und die Wohnung im gleichen Zustand wiederverkaufen zu können.

Entscheidend sind die Annahmen für die zukünftige Entwicklung. Es wird von einem statischen Markt ausgegangen, in dem Mieten, Verwaltungs- und Instandhaltungskosten mit der Inflationsrate von 1,5% steigen und der Vervielfältiger unverändert bei knapp 40 bleibt, d.h. der Wiederverkaufspreis steigt ebenfalls um 1,5% pro Jahr.

In diesem Falle muss der Investor knapp 130.000 Euro Eigenkapital aufbringen und er muss vor allem monatlich 370 Euro vor Steuern, 250 Euro nach Steuern nachschießen. Die nötigen Nachschüsse nach Steuern erhöhen sich leicht auf 280 Euro im 20. Jahr

Bei einem Verkauf nach 20 Jahren würde der Investor einen Verkaufspreis von gut 420.000 erzielen, die Restschulden lägen noch bei 90.000 Euro. Abzüglich der kumulierten Nachschüsse von 75.000 und des eingesetzten Eigenkapitals von 127.000 läge der Gewinn ebenfalls bei 127.000, was einer jährlichen Eigenkapitalrendite von 3,5% nominal entspricht, real 2%.

In München beträgt mit entsprechend angepassten Parametern (Kaufpreis 7.300 Euro, Ist-Miete 15,72 Euro/m<sup>2</sup>, Verwaltungskosten je 50 Euro höher) die Eigenkapitalrendite 3,8% (real 2,5%) bei allerdings einem höheren Eigenkapital von 178.000 Euro und monatlichen Nachschüssen nach Steuern von 285 Euro bis steigend auf 310 Euro pro Monat. In Hamburg und Frankfurt beträgt die analog berechnete – mutatis mutandis – Eigenkapitalrendite 4,0%, in Düsseldorf 4,1%, in Köln und Stuttgart 4,2%.

Diese Eigenkapitalrenditen von 3,5% in Berlin bis 4,2% in Köln können natürlich nicht mit früheren Erfahrungen verglichen werden. Angesichts möglicher Renditen bei Alternativenanlagen mögen sie aber noch akzeptabel erscheinen und erklären, warum die Angebote trotz der gestiegenen Kaufpreise noch Käufer finden.

*sehr hohe  
Investitionsrisiken*

Allerdings sind die Risiken dieser Investition beträchtlich. Zum einen wurde von keinerlei Mietausfällen durch Leerstand oder Zahlungsunfähigkeit der Mieter ausgegangen und die Marktanspannung auf dem Mietwohnungsmarkt muss auf heutigem Niveau verbleiben. Zum zweiten muss der Investor in der Lage sein über den gesamten Haltezeitraum von 20 Jahren monatlich rund 300 Euro nachzuschießen. Die Rendite stellt sich erst beim Verkauf ein. Ein früherer Verkauf senkt die Eigenkapitalrendite je nach Haltedauer beträchtlich.

Vor allem aber wurde von einem konstanten Vervielfältiger in beiden Städten von knapp 40 beim Wiederverkauf nach 20 Jahren ausgegangen. Dies aber erfordert, dass die Zinsen in 20 Jahren weiterhin auf dem heutigen Niveau liegen. Würden die Zinsen auf z.B. 3% für eine 30-jährige Zinsbindung steigen, so reduziert sich der Vervielfältiger auf etwa 30 und die Eigenkapitalrendite sinkt nominal auf etwa 0%, real auf -1,5%. Bei höheren Zinssätzen erleidet der Investor sogar einen nominalen Verlust.



Hinzu kommen politische Risiken wie z.B. höhere Grunderwerbsteuern, Sozialversicherungspflicht auf Kapitalerträge, längere Spekulationsfristen und natürlich Eingriffe in die zulässige Miethöhe.

Im Ergebnis sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen heute vollständig abhängig vom heutigen, nochmals gesunkenen Zinsniveau, das über Jahrzehnte unverändert bleiben muss, einer konstanten Marktanspannung ohne Leerstand und keinerlei politischen Risiken in den nächsten Jahrzehnten. Eine Veränderung dieser perfekten Zukunft wird unweigerlich zu einer Korrektur der Preise führen.

### 3.4 Zusammenfassung und Folgerungen

Der Höhepunkt des Wohnungsmarktzyklus ist in Deutschland insgesamt erreicht und in allen A-Städten überschritten – zumindest auf dem Mietmarkt.

Das Bevölkerungswachstum in Deutschland hat in den letzten Jahren stetig nachgelassen. Wuchs die Einwohnerzahl Deutschlands 2016 noch um 346.000 (0,42%) Personen, waren es 2017 noch 272.000 (0,33%) und 2018 227.000 Personen (0,27%). In den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 waren es nur noch 54.000, hochgerechnet auf das Gesamtjahr wäre Deutschland im Jahr 2019 nur um knapp 110.000 (0,13%) Einwohner gewachsen.

In den letzten Jahrzehnten sorgte die Haushaltsverkleinerung für eine Zunahme der Wohnungsnachfrage, selbst wenn die Einwohnerzahl stagnierte. Diese Haushaltsverkleinerung neigt sich aber nun dem Ende zu. In den größeren Städten sinkt bereits seit etwa Anfang des Jahrzehnts die Haushaltsgröße nicht mehr, sodass diese Quelle der Wohnungsnachfrage ebenfalls versiegt.

Im Ergebnis wächst die Wohnungsnachfrage nicht mehr so stark wie in den letzten Jahren. Die häufig zitierten, im Wesentlichen übereinstimmenden Schätzungen verschiedener Gutachter zur zusätzlichen Wohnungsnachfrage von 350.000 bis 400.000 Wohnungen pro Jahr sind zwischenzeitlich veraltet. Jetzt und in den nächsten Jahren liegt der Neubaubedarf niedriger, wie auch übereinstimmend die verschiedenen Gutachter bereits in denselben Gutachten prognostizierten. empirica schätzt die zusätzliche Wohnungsnachfrage auf 270.000 bis gut 310.000 Wohnungen pro Jahr. Aktualisierungen der Wohnungsnachfrageprognosen sollten vorgenommen werden.

Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen ist im Jahr 2018 nur geringfügig auf 287.400 gestiegen, aber im Kernbereich des Wohnungsbaus – Geschosswohnungen in neuen Wohngebäuden – stieg die Neubauproduktion 2018 um knapp 10%.

In den Jahren 2019 und 2020 dürfte die Zahl der fertiggestellten Wohnungen knapp 300.000 betragen. Damit könnten sich letztes Jahr erstmals Angebot und Nachfrage gleichgewichtig entwickelt haben und eine solche gleichgewichtige Entwicklung ist auch in den nächsten ein oder zwei Jahren absehbar.

Die Neuvertragsmieten sind im deutschen Mittel im Jahr 2019 aber weiter um 3,5% nominal gegenüber dem Vorjahr auf zuletzt 8,13 Euro/m<sup>2</sup> gestiegen. Zwar hat sich der Mietanstieg noch nicht nennenswert verlangsamt, aber im zweiten Jahr in Folge stiegen die Neuvertragsmieten langsamer als die Arbeitnehmerentgelte je Arbeitnehmer oder das verfügbare Einkommen pro Kopf.



Deutlicher ist die Entwicklung in den A-Städten. Alle A-Städte waren auch 2018 Verlierer in der Binnenwanderung. Das Bevölkerungswachstum hat sich in den letzten Jahren vor allem in Berlin, Hamburg, Köln und Stuttgart stetig vermindert. 2019 dürfte Berlin – geschätzt auf Basis der ersten sechs Monate des Jahres – das Wachstum nur noch bei gut 15.000 Personen gelegen haben, was einer Halbierung zum Vorjahr und einer Drittelung gegenüber 2017 entspricht. Entsprechendes gilt für Hamburg, Köln und Stuttgart. In Frankfurt, München und Düsseldorf war die Entwicklung nicht ganz so stetig rückläufig, aber auch diese Städte gewannen weniger als noch Anfang oder Mitte der 2010er Jahre. Die Wohnungsnachfrage wächst immer langsamer.

Gleichzeitig ist in allen Städten der Wohnungsneubau angestiegen. Letztes Jahr überstieg nun endlich der Wohnungsneubau in allen A-Städten das Wachstum der Wohnungsnachfrage, besonders deutlich war dies in Hamburg, Berlin, Düsseldorf und Stuttgart. Auch im laufenden Jahr 2020 dürfte das Angebot in allen A-Städten stärker wachsen als die Nachfrage.

Das ausgeglichene Wachstum hinterlässt Spuren in der Mietentwicklung. Die Entwicklung ist in Berlin am weitesten fortgeschritten, gefolgt von Hamburg, aber auch in den anderen Städten lassen sich Bremsspuren in der Mietentwicklung beobachten.

Tatsächlich stagnieren die Neuvertragsmieten (hedonisch, gute Ausstattung oder Median) in Berlin bereits seit dem 2. Quartal 2018. Bemerkenswert ist, dass die Stagnation der Mieten – oder sogar z.T. der Rückgang – in den unteren Marktsegmenten begonnen hat. Während die Neuvertragsmieten in einfachen Lagen oder mit schlechter Ausstattung z.T. bereits seit 2017 stagnieren oder sinken, stiegen sie am oberen Ende z.T. bis zuletzt weiter an.

In Hamburg, München und den anderen A-Städten findet die gleiche Entwicklung statt, wenn auch noch nicht ganz so weit fortgeschritten. Auch in Hamburg stagnieren die Mieten im unteren Marktsegment bereits seit Anfang/Mitte 2018, während sie im oberen Marktsegment weiter bis Anfang 2019 gestiegen sind. In den anderen A-Städten das gleiche Bild, wenn auch zeitversetzt.

Es steht zu vermuten, dass die gute wirtschaftliche Entwicklung in den A-Städten zu einem Anstieg des Qualitätsanspruchs der Wohnungsnachfrager geführt hat. Der gestiegene Qualitätsanspruch, natürlich ausgehend von verschiedenen Niveaus, konnte sich bislang nicht materialisieren, da die Wohnungsknappheit zu groß war. Jetzt, bei ausgeglichenem Wachstum, gelingt dies den Haushalten aber zunehmend, sodass die Entspannung am unteren Marktende anfängt. Einfacher ausgedrückt: Die Zahl der Bedarfsgemeinschaften nach SGB II (Hartz IV-Haushalte) hat sich in Berlin den letzten acht Jahren um 64.000 Haushalte vermindert, die Zahl der Arbeitslosen um 72.000. Diese Nachfrage nach einfachen Wohnungen fehlt nun im unteren Wohnungsmarktsegment.

Im Ergebnis würden – sollte sich diese Hypothese bewahrheiten und die Marktentspannung sich fortsetzen – zunehmende Vermietungsschwierigkeiten im unteren Marktsegment entstehen. Dies allerdings wäre wieder keine Überraschung. In Wohnungsmärkten mit strukturellen Überschüssen wandert der Leerstand stets in die schlechtesten Bestände.

Für die Investoren hieße dies, dass besonders kostengünstige Wohnungen im Sinne von einfachen billigen Wohnungen (niedrige Deckenhöhe, kleine Fenster, kein Keller, Laubengänge zur Erschließung, banale Architektur, zu hohe Ver-

dichtung etc.) in dezentralen Lagen nicht mehr die Wünsche der Nachfrager treffen würden und nur mit Mietabschlägen vermarktet werden können. Oder noch kürzer: Qualität zahlt sich in Zukunft wieder aus.

Inwieweit sich die Entspannung fortsetzt und verstärkt, wird davon abhängen, ob die hohe Investitionsneigung und Investitionsmöglichkeiten bestehen bleiben oder sich Investoren von den Wohnungsmärkten zurückziehen bzw. zurückziehen müssen. Der leichte Rückgang der Genehmigungen im Jahr 2019 in den meisten der A-Städte muss noch nicht auf das Gegenteil hindeuten, aber sollte eng beobachtet werden.

Auf dem Kaufmarkt für Eigentumswohnungen hingegen deutet sich bis zum aktuellen Rand kein Trendbruch an. Die Preise sind in den sieben A-Städten auch im letzten Jahr weiter um rund 10% gestiegen.

Der unverändert starke Anstieg der Kaufpreise, auch im letzten Jahr, überrascht. Der in früheren Gutachten<sup>15</sup> erwartete reale Rückgang der Kaufpreise innerhalb der nächsten fünf Jahre um ein Viertel bis ein Drittel – was einen nominalen Rückgang von ca. 3% im Jahr und 2% Inflation über fünf Jahre entspricht – hat noch nicht eingesetzt. Damals wurde argumentiert, dass die Zuwanderung in die A-Städte zurückgehen wird – was eingetreten ist –, der Wohnungsneubau stark ansteigen wird – was eingetreten ist – sodass das Wohnungsangebot gleichgewichtig zur Wohnungsnachfrage wachsen würde – was eingetreten ist. In der Folge würden die (Neuvertrags-) Mieten stagnieren – was ebenfalls in Berlin und Hamburg eingetreten ist und sich in den anderen A-Städten andeutet. Die letzte Stufe der Argumentationskette – stagnierende Mieten beenden die Mietsteigerungserwartungen und dies führt zu bröckelnden Kaufpreisen – ist aber bislang ausgeblieben. Vielmehr steigen die Kaufpreise unverändert weiter an. Im Gegensatz zum Mietwohnungsmarkt deutet sich eine Stagnation der Preise auch nicht an. Der Anstieg ist in sämtlichen untersuchten Marktsegmenten ungebrochen und es finden sich keine Anzeichen für eine Sättigung.

Entsprechend sind die Bruttoanfangsrenditen beim Kauf vermieteter Wohnungen in allen A-Städten weiter gesunken auf im Median 2,5% in Berlin, 2,6% in München und 3,0 bis 3,6% in den anderen A-Städten.

Es fällt schwer, die Motivation der Anleger hinter diesen Investitionsentscheidungen zu verstehen, aber natürlich spielt das Zinsniveau eine entscheidende Rolle. Im Jahre 2019 sank das Zinsniveau nach vier Jahren Stagnation nochmals überraschend von knapp 2% auf gut 1,2%. Allein dieser Rückgang erlaubt es bei konstanter Annuität und Laufzeit das Kreditvolumen um weitere 10% zu erhöhen. Investitionsrechnungen zeigen, dass mit entsprechender Hebelung derzeit noch Eigenkapitalrenditen von im Median 3,5% bis 4,2% beim Kauf vermieteter Wohnungen in den A-Städten möglich sind – wenn die Anleger bereit und in der Lage sind über die gesamte Haltedauer monatlich Nachschüsse zu leisten und das Zinsniveau über Jahrzehnte ebenso niedrig bleibt wie die Wohnungsknappheit hoch. Eine Veränderung dieser aus Investorensicht perfekten Zukunft wird unweigerlich zu einer Korrektur der Preise führen.

Es bleibt zu hoffen, dass die Finanzierungsstrukturen einer Korrektur der Preise standhalten und daher keine makroprudenziellen Risiken entstanden sind und weiter wachsen. Aus Vorsichtsgründen sollte aber intensiver über Regulierungs-

15 Simons, H., Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen 2018 – Kapitel Wohnimmobilien, Hrsg.: Zentraler Immobilienausschuss, Berlin 2018.

ansätze wie z.B. Mindesteigenkapitalquoten oder Mindestzinsbindungsfristen intensiver nachgedacht werden. Die Situation ist fragil.

### 3.5 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

- Wohnungsangebot und -nachfrage schienen im Jahr 2019 erstmalig gleichgewichtig zu wachsen – eine Entwicklung, die in den nächsten Jahren anhalten könnte.
- In einigen A-Städten stagnieren die (Neuvertrags-) Mieten bereits, in anderen zeichnet sich eine Stagnation ab.
- Ob sich die Entspannung fortsetzt und verstärkt, wird davon abhängen, ob die hohe Investitionsneigung und Investitionsmöglichkeiten bestehen bleiben oder sich Investoren von den Wohnungsmärkten zurückziehen bzw. zurückziehen müssen.
- Die Entspannung hat in den unteren Marktsegmenten begonnen, während im oberen Preissegment die Mieten zunächst noch weiter gestiegen sind. Setzt sich die Entwicklung fort, könnten für einfache Wohnungen in einfachen Lagen Mietabschläge nötig werden. Qualität würde sich in Zukunft wieder auszahlen.
- Die Preise im Kaufmarkt für Eigentumswohnungen steigen hingegen ungebrochen und es finden sich keine Anzeichen für eine Beruhigung. Das nochmals gesunkene Zinsniveau hat eine weitere Steigerung des Kreditvolumens erlaubt. Über Regulierungsansätze wie Mindesteigenkapitalquoten oder Mindestzinsbindungsfristen sollte intensiver nachgedacht werden. Die Situation ist fragil.

# 4 Frühjahrgutachten Wohnimmobilien in ländlichen Räumen 2020

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



## 4.1 Einleitung

Im abgelaufenen Jahrzehnt stand vor allem der Wohnungsmangel in den dicht besiedelten Regionen Deutschlands im Fokus von Öffentlichkeit und Politik. Die Immobilienwirtschaft hat im Schwerpunkt in den sieben A-Städten und in der jüngeren Vergangenheit auch in deren Umland investiert. Inzwischen differenziert sich dieser eindeutige Trend wieder stärker aus und es kommt zu mehr Investitionen in Wachstumskernen im ländlichen Raum. Auf der einen Seite führen mangelnde Baulandkapazitäten, steigende Preise und damit einhergehende rückläufige Renditen auch bei den Investoren zur Suche nach alternativen Investitionsstandorten. Die Einführung des Mietendeckels in Berlin verstärkt diese Entwicklung in Teilen Ostdeutschlands. Auf der anderen Seite führte die Gleichwertigkeitsdebatte dazu, dass die ländlichen Räume in Deutschland wieder verstärkt ins Blickfeld rücken. Die Schaffung und Sicherung gleichwertiger Lebensverhältnisse ist nicht nur ein Verfassungsgebot, sie steht wieder auf der Agenda der Politik, um ein Auseinanderdriften der Lebensverhältnisse in Stadt und Land zu verhindern. In Zukunft wird sehr viel mehr Geld in die Infrastruktur der ländlichen Räume fließen, um diese zu stabilisieren und wenn möglich attraktiver als Wohn- und Wirtschaftsstandorte zu machen.

*Renditekompression  
in den A-Städten  
lenkt Blick auf  
Alternativen*

In diesem Beitrag wird, anknüpfend an den GEWOS-Beitrag im Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2018, der Frage nachgegangen, ob und in welchem Umfang es Wachstumskerne außerhalb der Ballungsräume gibt, wodurch dieses Wachstum getrieben wird, und welche Chancen und Risiken sich daraus für die ländlichen Räume ergeben. Zunächst werden die Rahmenbedingungen bezogen auf die Nachfrage- bzw. Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Kreisen<sup>1</sup> in Deutschland dargestellt. In einem weiteren Schritt werden die Wohnimmobilienmärkte untersucht. Dabei wird der Fokus auf die Entwicklung der Transaktionen, die Miet- und Kaufpreisentwicklung sowie die Bautätigkeit gelegt. Im Ergebnis werden die Investitionschancen in ländlichen Räumen bewertet und die unterschiedliche Bedeutung von Kleinstädten und kleinen Mittelstädten<sup>2</sup> als zukünftige Investitionsstandorte im ländlichen Raum beleuchtet. Neben der Entlastungsfunktion für die stark unter Wachstumsdruck stehenden Metropolen werden auch Stabilisierungsfunktionen für die ländlichen peripheren Räume als Beitrag zur Schaffung gleichwertiger Lebensbedingungen in Deutschland in den Blick genommen.

## 4.2 Aktuelle Entwicklung der ländlichen Kreise in Deutschland

### 4.2.1 Entwicklung der Nachfrage

In den Jahren 2011 bis 2018 stieg die Einwohnerzahl in Deutschland um ca. 3,4% und erreichte mit rund 83 Mio. den bisherigen Höchststand. Regional betrachtet, verlief die Entwicklung sehr unterschiedlich. Neben kreisfreien Städten

*Einwohneranstieg  
insbesondere in den  
städtischen  
Regionen*

<sup>1</sup> BBSR Definition: Ländliche Kreise mit Verdichtungsansätzen: Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten von min. 50%, aber einer Einwohnerdichte unter 150 Einwohner/km<sup>2</sup>, sowie Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten unter 50% mit einer Einwohnerdichte ohne Groß- und Mittelstädte von min. 100 Einwohner/km<sup>2</sup>. Dünn besiedelte ländliche Kreise: Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten unter 50% und Einwohnerdichte ohne Groß- und Mittelstädte unter 100 Einwohner/km<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> BBSR Definition: Kleinstadt: Gemeinde eines Gemeindeverbandes oder Einheitsgemeinde mit 5.000 bis unter 20.000 Einwohnern; Mittelstadt: Gemeinde eines Gemeindeverbandes oder Einheitsgemeinde mit 20.000 bis unter 100.000 Einwohnern bzw. kleine Mittelstadt mit weniger als 50.000 Einwohnern.

## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

*rund ein Drittel der Bevölkerung lebt in ländlichen Regionen*

wuchsen vor allem die städtischen Kreise, die ohnehin schon hohe Einwohnerkonzentrationen aufwiesen, so zum Beispiel der Landkreis Heinsberg im Dreieck zwischen Aachen, Maastricht und Mönchengladbach um knapp 12,6% oder der Landkreis Ebersberg im Münchener Umland um 10,3%. In den ländlichen Kreisen leben derzeit ca. 24,9 Mio. Einwohner, rund ein Drittel der Bevölkerung in Deutschland. Im Durchschnitt lag das Einwohnerwachstum zwischen 2011 und 2018 insgesamt dort lediglich bei unter 1%.

*Bevölkerungswachstum auch in ländlichen Regionen*

40% der ländlichen Kreise gewannen seit 2011 mehr als 2% an Einwohnern hinzu. Am stärksten wuchsen die Landkreise Pfaffenhofen an der Ilm und Erding mit einem Einwohnergewinn von jeweils ca. 8,7%. In 36% der ländlichen Kreise stagnierte die Einwohnerentwicklung weitgehend mit marginalen Gewinnen oder Verlusten von unter 2%. Rund ein Viertel der ländlichen Kreise (24%) hingegen verlor seit 2011 an Einwohnern, am stärksten der Landkreis Mansfeld-Südharz mit einem Einwohnerrückgang von 7,1% und der Salzlandkreis mit Einwohnerverlusten von 6,5%.

Abbildung 4.1 zeigt, dass abseits der städtischen Regionen Bevölkerungswachstum in den ländlichen Kreisen vor allem an drei räumlichen Schwerpunkten stattfindet: im Norden in den wirtschaftlich prosperierenden Regionen Ostfriesland und Emsland sowie im Umland der Großstädte Bremen und Hamburg, im Süden in den ländlichen Kreisen Bayerns, vor allem in räumlicher Nähe zu München, und im Osten rund um die Hauptstadt Berlin.

*Wachstum im Norden: Emsland, Ostfriesland und Metropolregionen Bremen und Hamburg*

Im Norden wies der Landkreis Cloppenburg mit 6,3% das stärkste Bevölkerungswachstum auf. Der Landkreis profitierte in besonderem Maße von der Zuwanderung von Arbeitskräften aus dem Ausland, die Beschäftigung in der dort stark vertretenen Agrarindustrie fanden, und von einer positiven natürlichen Bevölkerungsentwicklung. Eine ähnliche Entwicklung mit einem Einwohnerzuwachs von 4,5% ist auch im benachbarten Emslandkreis zu beobachten, der besonders durch den Schiffbau wirtschaftliche Impulse erhält. Rund um die freien und Hansestädte Bremen und Hamburg profitieren auch die ländlichen Kreise vom starken Nachfragedruck in beiden Großstädten. So wuchs beispielsweise die Einwohnerzahl im südlich von Bremen gelegenen Landkreis Diepholz um 3,4%. Der westlich von Hamburg liegende Landkreis Stade weist einen Einwohnerzuwachs von 3,8% auf.

*differenzierte Entwicklung auch innerhalb der ländlichen Kreise*

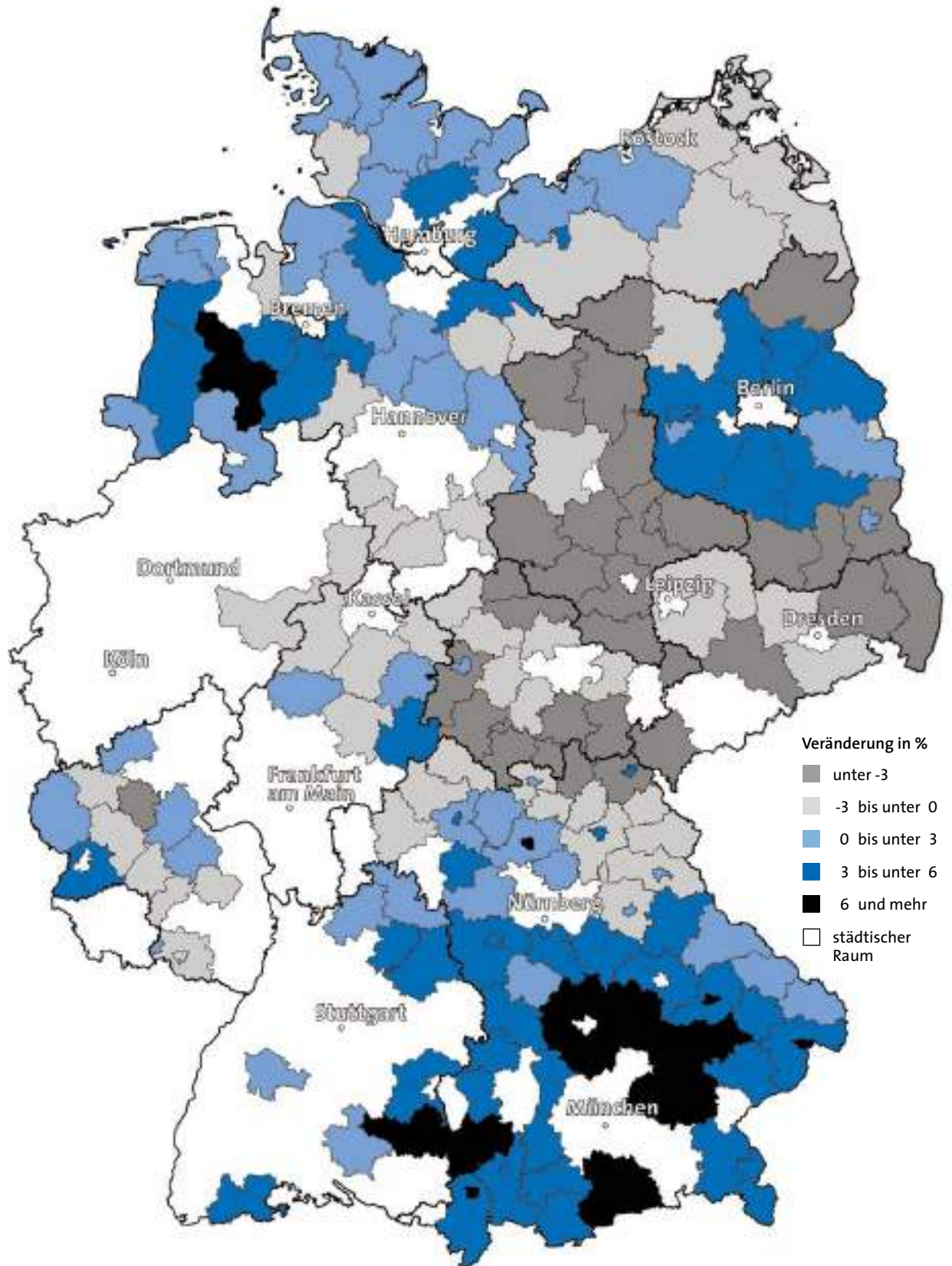
Am Beispiel des Berliner Umlands, der Wachstumsregion in den ländlichen Kreisen der neuen Bundesländer, wird deutlich, dass ländliche Kreise auch im Umfeld von Großstädten differenziert zu betrachten sind. So wuchsen beispielsweise die Berliner Umlandkreise wie der Landkreis Potsdam-Mittelmark um 5,5% oder der Landkreis Oberhavel um 5%. Das Wachstum beschränkte sich aber im Wesentlichen auf einen 20 km großen Radius um die Hauptstadt, den sogenannten engeren Verflechtungsraum. Der starke Druck auf dem Berliner Wohnungsmarkt führt dazu, dass nicht mehr nur Familien in die Eigenheimgebiete der Nachbargemeinden abwandern, sondern auch Nachfrager für Mietwohnungen preisgünstigere Alternativen im Umland suchen. Die sogenannten äußeren Entwicklungsräume dieser Kreise profitieren bislang kaum von diesen Ausweichbewegungen.

*Hotspot Süd: ländliche Kreise in Bayern*

Das Bundesland Bayern weist, anders als andere wirtschaftlich starke Räume wie zum Beispiel das benachbarte Baden-Württemberg, viele ländliche Kreise auf. Bis auf wenige Landkreise im Norden verzeichnen fast alle ländlichen Kreise Bayerns einen deutlichen Einwohnerzuwachs. Besonders stark gewannen die ländlichen



Abbildung 4.1: Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Kreisen, 2011 – 2018



Quelle: GEWOS, Statistische Ämter des Bundes und der Länder

© GeoBasis-DE / BKG 2019

## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Kreise im Umfeld von München Einwohner hinzu. Der Nachfragedruck in der Metropolregion München erfasst nicht nur die angrenzenden städtischen, sondern auch ländliche Kreise wie beispielsweise die bereits genannten Landkreise Erding und Pfaffenhofen mit einem Bevölkerungsanstieg von jeweils 8,7%.

*Einwohnerverluste vor allem in den östlichen Bundesländern*

Starke Einwohnerverluste verzeichnen vor allem die ländlichen Kreise in den östlichen Bundesländern. So verlor der Kreis Mansfeld-Südharz 7,1% seiner Einwohner, Kreise wie der Landkreis Elbe-Elster im südlichen Brandenburg oder das Altenburger Land in Thüringen verloren rund 6% ihrer Einwohner.

*geringere Verluste auch in ländlichen Regionen der alten Bundesländer*

Ländliche Regionen mit sinkenden Einwohnerzahlen sind auch in den alten Bundesländern zu finden. Dies sind insbesondere strukturschwache, dünn besiedelte Räume, auch wenn hier die Einwohnerverluste geringer ausfallen als in den neuen Bundesländern. Die stärksten Einwohnerverluste in den ländlichen Kreisen der alten Bundesländer weisen die Landkreise Hof (-3,5%) und Kronach (-3,5%) an der Grenze zu Thüringen sowie der Landkreis Cochem-Zell (-3,6%) in Rheinland-Pfalz auf.

*Wachstum in kreisfreien Städten in Nordbayern*

Betrachtet man die schrumpfenden Kreise in Nordbayern, so zeigt sich, dass hier die kreisfreien Städte gegen den Trend des umgebenden Landkreises gewachsen sind. Diese Städte gewinnen demnach Einwohner aus der ländlichen Umgebung, insbesondere jüngere Menschen und Senioren, die auf ein besseres Infrastrukturangebot angewiesen sind.

Im Ergebnis wird deutlich, dass auch die ländlichen Kreise in Deutschland sehr unterschiedliche Rahmenbedingungen bezogen auf die Bevölkerungsentwicklung aufweisen. Wachstum findet nicht nur in den Metropolen statt. Neben starken Nachfragezuwächsen am Rande der Metropolen und in den wirtschaftsstarke Regionen existieren auch Wachstumsregionen in ländlichen Räumen, die auf endogene Faktoren bzw. regionale Zuwanderung zurückzuführen sind.

Parallel zur dargestellten quantitativen Entwicklung ergeben sich aufgrund des demografischen Wandels Veränderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung. Dies hat auch eine veränderte Wohnungsnachfrage zur Folge.

*deutlicher Anstieg der Zahl der über 65-Jährigen*

Im Jahr 2018 lebten in den ländlichen Kreisen in Deutschland rund 6,2 Mio. Einwohner mit einem Alter über 65 Jahren. 2011 waren es noch 5,7 Mio., demnach stieg ihre Zahl um knapp 9% an (vgl. Abbildung 4.14, Anhang S. 214). Räumlich betrachtet stieg die Zahl der Einwohner über 65 Jahren im Zeitraum von 2011 bis 2018 in allen ländlichen Kreisen Deutschlands an. Die Spanne reicht von einem Zuwachs von unter 1% in Pirmasens, Schweinfurt und dem Landkreis Wunsiedel im Fichtelgebirge bis zu Werten von 17% und 18% in den Kreisen Erding und Regensburg. Insgesamt gibt es kein eindeutiges Muster bezogen auf die Gebietstypen der schrumpfenden, stagnierenden und wachsenden Kreise. Auffällig ist, dass die stärksten Alterungstendenzen, die im Vergleich zum Bevölkerungswachstum überproportional ausfallen, in stark wachsenden ländlichen Kreisen festzustellen sind. Aber auch unter den schrumpfenden ländlichen Kreisen zeigt sich mit 10% und 12,5% teilweise ein deutlicher Anstieg der Zahl der über 65-Jährigen, so z.B. im Landkreis Uckermark.

*Freisetzungswelle in Eigenheimgebieten zu erwarten*

Bezogen auf die Wohnungsmärkte hat die starke Alterung eine vermehrte Freisetzung von Bestandsimmobilien, insbesondere im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser, sowie eine erhöhte Nachfrage nach altersgerechten Wohnformen zur Folge.

### 4.2.2 Entwicklungsperspektive der Klein- und Mittelstädte in den ländlichen Kreisen

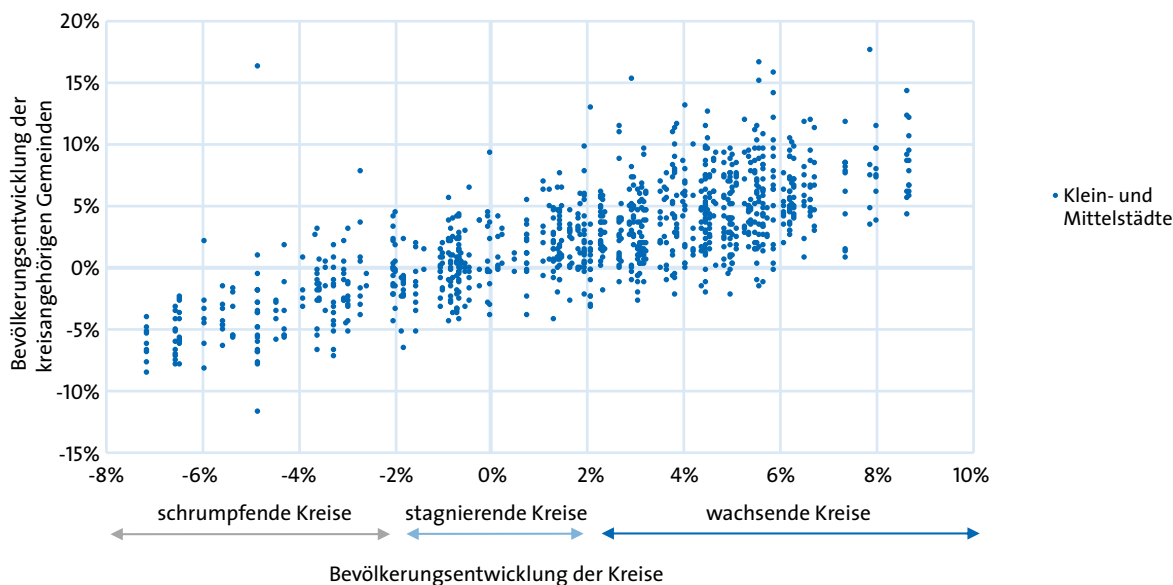
In diesem Kapitel wird der Frage nachgegangen, welche Perspektive die Kleinstädte und kleinen Mittelstädte im ländlichen Raum vor dem Hintergrund der Entwicklung des jeweiligen Kreises haben. Dabei liegt die Arbeitsthese zu Grunde, dass sich in allen Kreistypen, von wachsenden bis schrumpfenden, Wachstumspole unter den Klein- und Mittelstädten herausbilden, die eine wichtige Funktion für die jeweiligen Kreise übernehmen.

Wie Abbildung 4.2 zeigt, hat ein Großteil der Kleinstädte und kleinen Mittelstädte in den ländlichen Kreisen<sup>3</sup> in Deutschland zwischen 2011 und 2018 eine positive Einwohnerentwicklung vollzogen. Wachstumsraten von über 5% sind jedoch fast ausschließlich in wachsenden und stagnierenden Kreisen zu finden. Starke Einwohnerzuwächse in schrumpfenden Kreisen weisen Ballenstedt im Landkreis Harz (+16%) und Kusel im Landkreis Kusel (+8%) auf. Auch einige kleinere Städte mit 5.000 bis 20.000 Einwohnern in schrumpfenden Kreisen weisen Bevölkerungsanstiege bis zu 5% auf.

Schrumpfende Kleinstädte und kleine Mittelstädte im ländlichen Raum sind ebenfalls in allen Kreistypen zu finden. Liegen diese in wachsenden oder stagnierenden Kreisen, sind die Einwohnerverluste in der Regel begrenzt und übersteigen selten die 5%-Marke. In den schrumpfenden Kreisen verzeichnet rund ein Drittel (29%) dieser Städte Bevölkerungsrückgänge von über 5%.

*Großteil der Kleinstädte und kleinen Mittelstädte im ländlichen Raum wächst*

Abbildung 4.2: Bevölkerungsentwicklung der Klein- und Mittelstädte in ländlichen Räumen, 2011 – 2018



Bevölkerungsentwicklung der Klein- und Mittelstädte zwischen 5.000 und 20.000 Einwohnern in ländlichen Räumen im Vergleich zu den jeweiligen Kreisen, denen sie angehören.

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder

<sup>3</sup> Betrachtet wurden hier nur Klein- und Mittelstädte in ländlichen Kreisen, in denen es keine Gebietsveränderungen im Betrachtungszeitraum 2011 bis 2018 gab.

Man kann feststellen, dass Kleinstädte und kleine Mittelstädte nicht ausschließlich von der Entwicklung des Kreises abhängig sind, dem sie angehören. Vielmehr kann sich die Entwicklung dieser Städte in schrumpfenden Regionen von der Kreisentwicklung positiv entkoppeln.

*Stabilisierungsfunktion in schrumpfenden Regionen*

In den ländlichen Kreisen mit Bevölkerungsrückgängen kommt den wachsenden Kleinstädten und kleinen Mittelstädten folgende Rolle zu: Aufgrund des diversifizierten Wohnungsangebots und der umfassenden Infrastrukturangebote ziehen diese Städte Einwohner aus den umgebenden ländlichen Regionen an und entwickeln sich zu Wachstumspolen. Diese haben im Sinne der Schaffung gleichwertiger Lebensbedingungen eine wichtige Stabilisierungsfunktion.

*Entlastungsfunktion im Umland der urbanen Wachstumsregionen*

Wachsende Kleinstädte und kleine Mittelstädte im ländlichen Raum haben eine wichtige Funktion für das Umland der urbanen Wachstumsregionen: Sie entlasten die Kernstädte und die angrenzenden städtischen Regionen mit ihren angespannten Wohnungsmärkten. Diese Entwicklung wird sich in den nächsten Jahren aufgrund der zunehmenden Bauflächenknappheit in den Kernstädten und des Preisgefälles zwischen Kernstadt und Umland weiter verstärken.

### 4.2.3 Wohnimmobilienmärkte

Vor dem Hintergrund der Nachfrageentwicklung werden im Folgenden die Wohnimmobilienmärkte in den ländlichen Kreisen näher beleuchtet. Dabei wird zunächst auf die Transaktionen eingegangen, bevor die Miet- und Kaufpreisentwicklung in den verschiedenen Segmenten dargestellt wird. Den Abschluss bildet die Analyse der Baufertigstellungen.

#### 4.2.3.1 Transaktionen

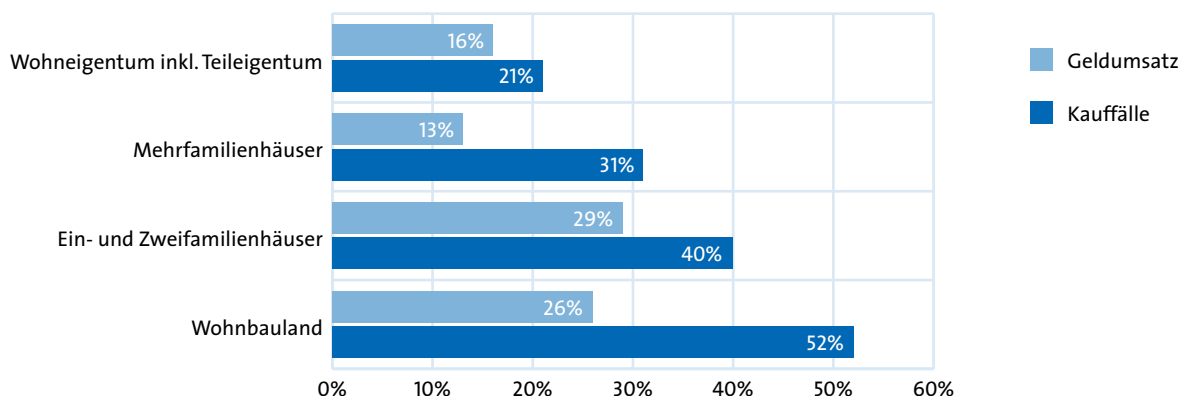
*Ein- und Zweifamilienhäuser dominieren den Markt in den ländlichen Kreisen*

In den ländlichen Kreisen entfielen 2018 46% aller rund 216.000 Kauffälle für Wohnimmobilien auf Ein- und Zweifamilienhäuser. Der Umsatzanteil lag bei 56% von insgesamt 35,5 Mrd. Euro. In 30% der Kauffälle und zu 31% des Umsatzes wechselten Eigentumswohnungen und sonstiges Teileigentum den Besitzer. 24% der Kauffälle, aber nur 13% des Umsatzes in den ländlichen Kreisen entfielen auf baureife Grundstücke für Wohnimmobilien.

*38% aller Kauffälle in Deutschland in den ländlichen Kreisen, aber nur 21% des Umsatzes*

2018 wurden von den Gutachterausschüssen in Deutschland ca. 904.000 Kauffälle für unbebaute und bebaute Grundstücke registriert. Davon entfielen rund 38% auf die ländlichen Kreise. Damit lag dieser Anteil über dem Bevölkerungsanteil von 30%, der damit erzielte Umsatz aber nur bei 21% des Gesamtmarktes. Die Differenz ist zum einen auf das Preisgefälle zwischen den ländlichen Kreisen und den städtischen Regionen Deutschlands zurückzuführen, zum anderen auf die Größe der einzelnen Transaktionen. Großvolumige Transaktionen werden vorwiegend in den städtischen Räumen durchgeführt, während die Veräußerungen in den ländlichen Regionen kleiner dimensioniert sind. Hier treten primär private Kleineigentümer und weniger große Investoren als Käufer auf.

**Abbildung 4.3: Anteile der Transaktionen in den ländlichen Kreisen an den Wohnimmobilientransaktionen insgesamt, 2018**



Der Begriff Wohnimmobilien umfasst folgende sektorale Teilmärkte: baureifes Wohnbauland, Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser (inkl. gemischt genutzter Gebäude mit überwiegender Wohnnutzung), Wohnungseigentum (Eigentumswohnungen inkl. zu geringen Teilen Teileigentum).

Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

Betrachtet man den Anteil der Transaktionen in den ländlichen Räumen im Vergleich zu den städtischen Räumen in Deutschland nach Marktsegmenten, werden die Investitionsschwerpunkte des Jahres 2018 deutlich. Bei den Kauffällen für Wohnbauland dominieren die ländlichen Kreise mit einem Anteil von 52% der 98.400 Transaktionen in Deutschland. Der Anteil am Geldumsatz betrug aber nur 26% des Gesamtvolumens von rund 17,6 Mrd. Euro.

*52% der Kauffälle für Wohnbauland in den ländlichen Kreisen, aber nur 26% des Umsatzes*

40% der rund 248.500 Kauffälle für Eigenheime (inkl. Grundstück) wurden 2018 in den ländlichen Kreisen verortet. Auch hier war der Anteil am gesamten Umsatzvolumen in Deutschland mit 29% von rund 66,3 Mrd. Euro geringer, was auf günstigere Kauf-, insbesondere Grundstückspreise im Vergleich zu den städtischen Räumen hinweist.

Das Mehrfamilienhaussegment ist in den ländlichen Kreisen aufgrund ihrer Siedlungsstruktur schwächer vertreten als in den städtischen Regionen. Mit einem Anteil von 30% an 39.400 Kauffällen in Deutschland entfiel nur knapp ein Drittel auf die ländlichen Kreise. Der Anteil am gesamten Umsatzvolumen von 33,6 Mrd. Euro betrug lediglich 13%. Das Preisgefälle zwischen ländlichen und städtischen Regionen ist damit im Segment der Mehrfamilienhäuser noch ausgeprägter als im Eigenheimsegment. Eine wesentliche Ursache dafür ist, dass in ländlichen Kreisen vor allem kleinere Bestandsgebäude zu niedrigeren Preisen veräußert wurden.

*Anteil der Transaktionen von Mehrfamilienhäusern in den ländlichen Kreisen 30%, Umsatzanteil nur 13%*

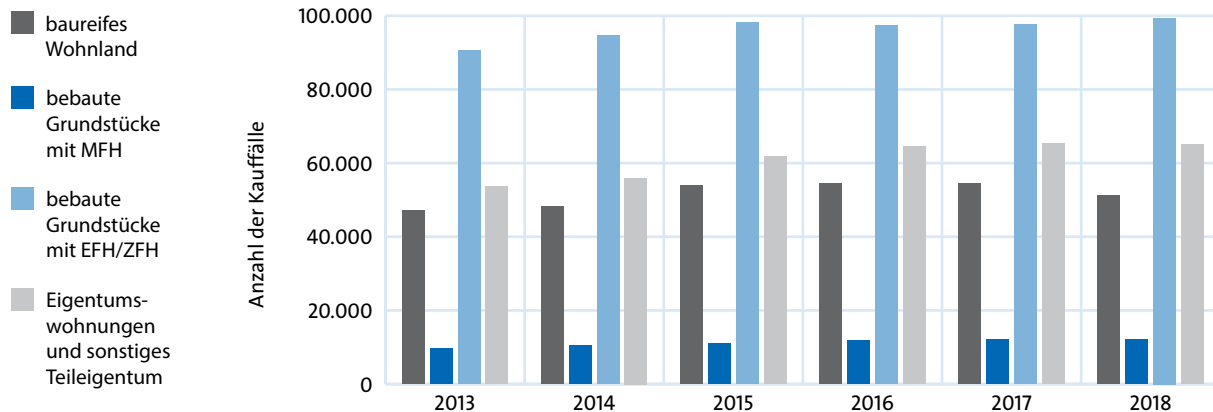
Auch Eigentumswohnungen finden eher in städtischen Regionen ihren Markt. Auf die ländlichen Kreise entfiel mit einem Anteil von 21% an insgesamt gut 313.000 Transaktionen nur jeder fünfte Kauffall. Der Anteil am Gesamtumsatzvolumen lag bei 16% von rund 65,9 Mrd. Euro.

*Anteil der Transaktionen von Eigentumswohnungen in den ländlichen Kreisen 21%, Umsatzanteil nur 16%*

Zwischen 2013 und 2018 stieg die Zahl der Wohnimmobilientransaktionen in den ländlichen Kreisen insgesamt. Betrachtet man die Entwicklung in den letzten Jahren, wird deutlich, dass die Zahl der Kauffälle in den meisten Segmenten seit 2015 bzw. 2016 stagniert oder sogar rückläufig ist.



Abbildung 4.4: Entwicklung der Transaktionszahlen in den ländlichen Kreisen, 2013 – 2018



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

*Zahl der Kauffälle von EFH/ZFH stagniert seit 2015/2016*

Seit 2015 bleibt die Zahl der Verkäufe von Ein- und Zweifamilienhäusern (inkl. Grundstück) weitgehend unverändert. Der Anstieg in allen ländlichen Kreisen betrug bis 2018 lediglich rund 1,4% bzw. rund 1.400 Kauffälle. Als limitierender Faktor für das Wachstum erweist sich das begrenzte Angebot insbesondere in den wirtschaftlich prosperierenden ländlichen Kreisen. Gleichzeitig ist die Nachfrage in den strukturschwachen Regionen aufgrund der demografischen Entwicklung tendenziell rückläufig. Das Umsatzvolumen in diesem Segment stieg von 2013 bis 2018 um rund 45% von 13,3 Mrd. Euro auf 19,3 Mrd. Euro.

*Transaktionszahlen für Eigentumswohnungen leicht rückläufig bei steigendem Umsatzvolumen*

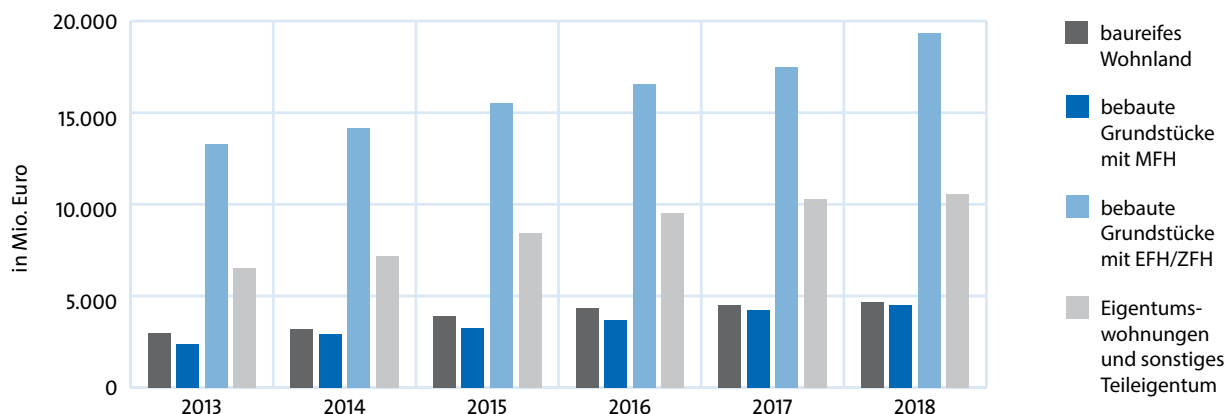
Während sich die Transaktionszahlen für Eigentumswohnungen in den ländlichen Kreisen bis 2016 deutlich steigerten, setzte seitdem eine Trendwende ein. Bis 2018 ist ein leichter Rückgang um rund 400 Verkaufsfälle auf 65.000 (-0,9%) festzustellen. Eine andere Dynamik zeigt sich bei der Entwicklung der Umsatzvolumen (vgl. Abb. 4.5). Trotz der weitgehend stagnierenden oder zuletzt rückläufigen Zahl der Verkaufsfälle stiegen die Umsätze kontinuierlich und prozentual stark (+64%) an, von rund 6,5 Mrd. Euro auf 10,6 Mrd. Euro. Hier wirkt sich der deutliche Preisanstieg für Wohnimmobilien und Baugrundstücke der vergangenen Jahre aus.

*Anstieg der Kauffälle für Mehrfamilienhäuser in ländlichen Kreisen*

Das Mehrfamilienhaussegment spielt in den ländlichen Kreisen traditionell eine geringere Rolle als das Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser. Dennoch ist hier eine stärkere Dynamik zu beobachten als in den anderen Segmenten. Die Transaktionszahlen stiegen von 2013 bis 2018 um rund 21% von rund 9.600 auf rund 12.100. Hier deutet sich eine Veränderung der Nachfrage aufgrund des demografischen Wandels in den ländlichen Kreisen an. Insbesondere kleinere und ältere Haushalte wechseln aus dem Eigenheim in das Mehrfamilienhaussegment. Im gleichen Zeitraum erhöhte sich das Umsatzvolumen für Mehrfamilienhäuser von rund 2,4 Mrd. auf 4,5 Mrd. Euro um 88%.

Die Verkaufszahlen für baureifes Wohnbauland stiegen bis 2015 zunächst an, seitdem reduzierten sie sich um 5% von rund 53.900 auf 51.200 deutlich. Dieser Rückgang zeigt, dass die Bauflächenverknappung nicht nur ein Thema der Ballungsgebiete ist, sondern auch die wachsenden ländlichen Kreise erfasst hat. In schrumpfenden Regionen wirkt sich hingegen die rückläufige Nachfrage aus. Trotz rückläufiger Transaktionszahlen erhöhten sich die Umsätze für baureifes Wohnbauland von 2013 bis 2018 um rund 55% von 3 Mrd. Euro auf 4,6 Mrd. Euro.

Abbildung 4.5: Entwicklung der Umsatzvolumen für Wohnimmobilien in den ländlichen Kreisen, 2013 – 2018



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

In den ländlichen Kreisen liegen die Anteile der Umsätze am Gesamtmarkt deutlich unter denen der Transaktionszahlen. Dafür ist einerseits das Preisgefälle (vgl. Kap. 4.2.2.2) zwischen ländlichen und städtischen Regionen ursächlich, andererseits die unterschiedliche Größe der Transaktionen. Während in den städtischen Regionen größere Transaktionen insbesondere im Mehrfamilienhaussegment stattfinden, dominieren im ländlichen Bereich viele einzelne Verkäufe von Eigenheimen und Baugrundstücken. Die Entwicklung der Transaktionszahlen hat sich in den ländlichen Regionen von der Entwicklung der Umsätze entkoppelt. Spätestens seit 2016 stagnieren die Verkaufszahlen in den meisten Segmenten oder sind sogar rückläufig. Eine Ausnahme bildet lediglich das kleine Segment der Mehrfamilienhäuser mit einem Anstieg von 21%. Für stagnierende oder rückläufige Transaktionszahlen ist in erster Linie ein limitiertes Angebot in den nachfragestarken ländlichen Regionen ursächlich.

*Preisgefälle und kleinere Objektgrößen in ländlichen Kreisen bedingen geringeres Umsatzvolumen*

## 4.2.3.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung

Im Folgenden wird die Entwicklung der Miet- und Kaufpreise nach Gebietstypen dargestellt. Zum einen ermöglicht dies die Bewertung des räumlich differenzierten Preisniveaus, zum anderen wird die Entwicklungsdynamik im Zeitverlauf betrachtet.

### Angebotsmieten

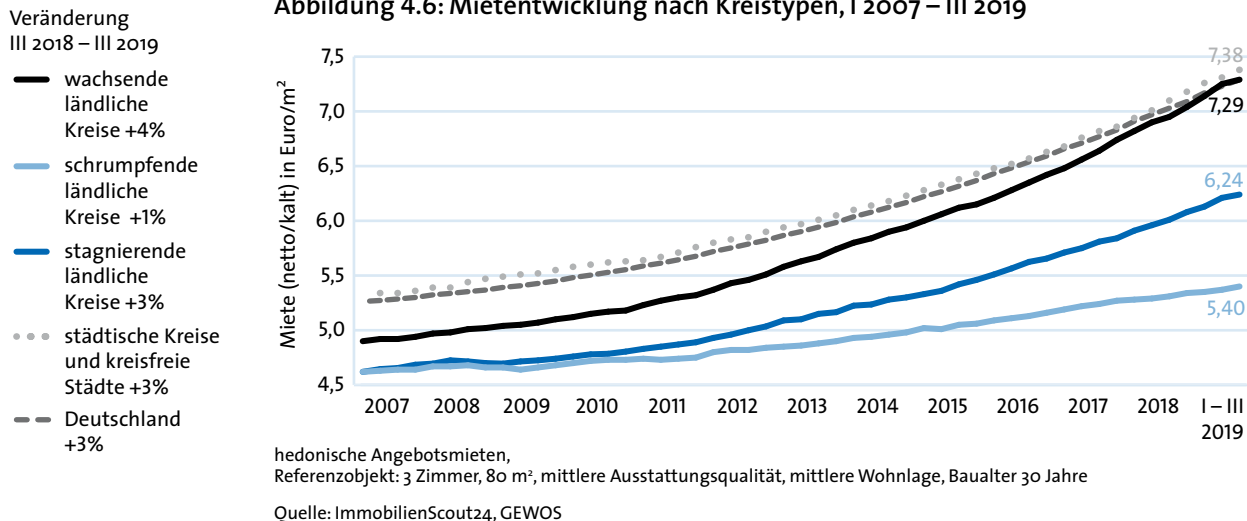
Die Auswertung der Angebotsmieten von Immoscout24 zeigt eine Korrelation der Wohnungsnachfrage in Form der Einwohnerentwicklung von 2011 bis 2018 mit dem aktuellen Mietpreisniveau (vgl. Abbildung 4.15, Anhang S. 215). Ein durchschnittliches Mietpreisniveau unter 5,00 Euro/m<sup>2</sup> findet sich nur noch in Kreisen, in denen die Wohnungsnachfrage rückläufig ist oder stagniert. Ein Preisniveau über 8,00 Euro/m<sup>2</sup> tritt nur in wachsenden ländlichen Kreisen sowie in städtischen Kreisen und kreisfreien Städten auf. Insgesamt ist die Spanne der Mieten in den ländlichen Kreisen relativ eng. 80% der ländlichen Kreise weisen ein durchschnittliches Mietniveau zwischen 5,20 Euro/m<sup>2</sup> und 7,50 Euro/m<sup>2</sup> auf.



## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Die aktuelle Entwicklung der Angebotsmieten in Deutschland vom dritten Quartal 2018 bis zum dritten Quartal 2019 weist einen Mietanstieg um 3% auf. Im gleichen Umfang stiegen auch die Mieten in den städtischen Kreisen und kreisfreien Städten sowie in den stagnierenden ländlichen Kreisen. In den wachsenden ländlichen Kreisen stiegen die Angebotsmieten mit 4% überdurchschnittlich an. In den schrumpfenden ländlichen Kreisen hingegen betrug die Preissteigerung lediglich 1%.

Abbildung 4.6: Mietentwicklung nach Kreistypen, I 2007 – III 2019



aktueller Median der Angebotsmieten in Deutschland: 7,29 Euro/m²

In der Langzeitbetrachtung der Entwicklung der Angebotsmieten in Deutschland von Ende des Jahres 2007 bis zum dritten Quartal 2019 zeigt sich ein Anstieg im Median um 38% von 5,30 Euro/m² auf 7,29 Euro/m² (netto/kalt). Die Steigerungsrate und das Mietniveau liegen dabei nahe an der Entwicklung der städtischen Kreise und kreisfreien Städte, in denen sich das Gros des deutschen Mietwohnungsbestands befindet. Wie viele städtische Kreise und kreisfreie Städte wurde seit 2011/2012 ein Teil der ländlichen Kreise von einem Nachfragewachstum ergriffen. Dies schlägt sich auch in der Mietpreisentwicklung in den wachsenden ländlichen Kreisen nieder, die sich im Laufe der Zeit immer mehr dem Niveau der städtischen Kreise und kreisfreien Städte annäherte und aktuell mit einer durchschnittlichen Angebotsmiete von 7,29 Euro/m² zu 7,38 Euro/m² (netto/kalt) nahezu gleichauf liegt.

Mietniveau der wachsenden Kreise nähert sich städtischen Regionen an

Die Mietpreisentwicklung der stagnierenden und schrumpfenden ländlichen Kreise zeigt ebenfalls einen Preisanstieg, jedoch mit geringerer Dynamik. Gleichzeitig vergrößert sich der preisliche Abstand zu den übrigen Regionen. Die Angebotsmieten in stagnierenden ländlichen Kreisen stiegen zwischen 2007 und 2019 um 33% auf derzeit 6,24 Euro/m². In den schrumpfenden Kreisen betrug der Preisanstieg lediglich 16% auf nun 5,40 Euro/m² (netto/kalt).

Preisabstand vergrößert sich

### Kaufpreise für Eigentumswohnungen

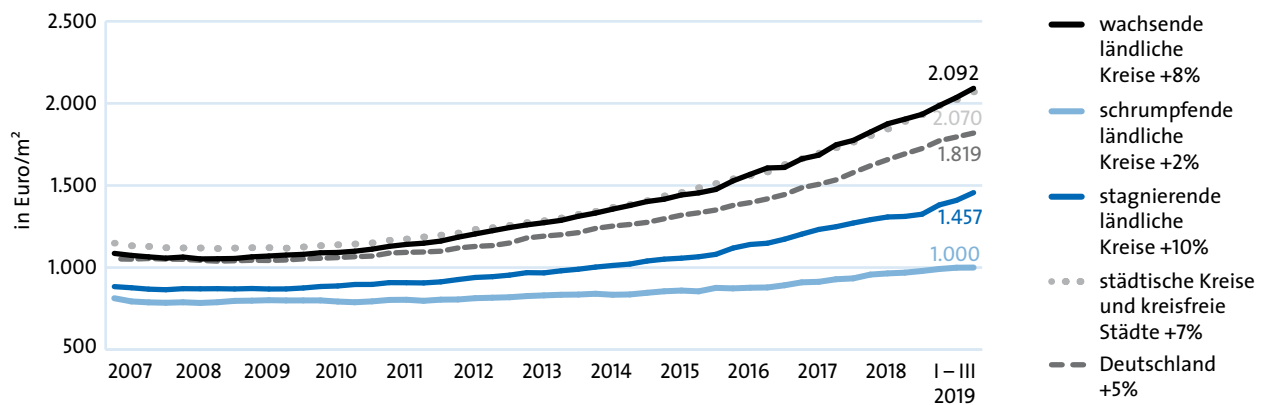
Die Auswertung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen zeigt im unteren und oberen Preissegment einen deutlichen Zusammenhang zwischen der Wohnungsnachfrage in Form der Einwohnerentwicklung von 2011 bis 2018 und dem aktuellen Angebotspreis. Ein besonders günstiges Kaufpreisniveau zu einem Angebotspreis unter 1.000 Euro/m² ist nur in schrumpfenden und stagnie-

renden ländlichen Kreisen zu finden. Ein Kaufpreisniveau von über 2.000 Euro/m<sup>2</sup> weisen fast ausschließlich wachsende ländliche Kreise auf. Das mittlere Preisniveau von 1.000 bis 2.000 Euro/m<sup>2</sup> findet sich in den meisten ländlichen Kreisen (64%) unabhängig von der Nachfrageentwicklung (vgl. Abbildung 4.16, Anhang S. 215).

Anders als die Wohnungsmieten unterliegen die Kaufpreise für Wohneigentum keiner staatlichen Regulierung. Die Dynamik der Preisentwicklung ist demnach deutlich stärker ausgeprägt.

*stärkere Dynamik bei Eigentumswohnungen*

**Abbildung 4.7: Kaufpreisentwicklung (Median) für Eigentumswohnungen nach Kreistypen, I 2007 – III 2019**



hedonische Angebotspreise, Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m<sup>2</sup>, mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Die aktuelle Entwicklung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Deutschland vom dritten Quartal 2018 bis zum dritten Quartal 2019 weist einen Anstieg um 5% auf. In den städtischen Kreisen und kreisfreien Städten betrug der Anstieg 7%. Auch in den stagnierenden und wachsenden ländlichen Kreisen stiegen die Preise überdurchschnittlich um 10% bzw. 8%.

Betrachtet man die Entwicklung der Angebotspreise in Deutschland von Ende 2007 bis zum 3. Quartal 2019 im Segment der Eigentumswohnungen, zeigt sich ein Anstieg des Medians um 73% von 1.053 Euro/m<sup>2</sup> auf 1.819 Euro/m<sup>2</sup>. Überdurchschnittlich stark fiel die Dynamik in den städtischen Kreisen und kreisfreien Städten aus. Hier lag der Anstieg bei 83%. Die Angebotspreise stiegen von 1.121 Euro/m<sup>2</sup> auf 2.070 Euro/m<sup>2</sup>. In den ländlichen Kreisen war die Entwicklung sehr unterschiedlich. In den wachsenden ländlichen Kreisen verdoppelten sich die Angebotspreise nahezu, von 1.057 Euro/m<sup>2</sup> auf 2.097 Euro/m<sup>2</sup>. Sie erreichten damit das aktuelle Preisniveau der städtischen Kreise und kreisfreien Städte von 2.070 Euro/m<sup>2</sup>. In den stagnierenden ländlichen Kreisen stiegen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen um 68% von 865 Euro/m<sup>2</sup> auf aktuell 1.457 Euro/m<sup>2</sup>, während sich die Angebotspreise in den schrumpfenden ländlichen Kreisen mit einem Anstieg von 27% nur sehr verhalten entwickelten (von 785 Euro/m<sup>2</sup> auf 1.000 Euro/m<sup>2</sup>).

*Median der Angebotspreise für ETW: 1.819 Euro*

*ETW-Preise in wachsenden ländlichen Kreisen erreichen Niveau der städtischen Regionen*

## Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser

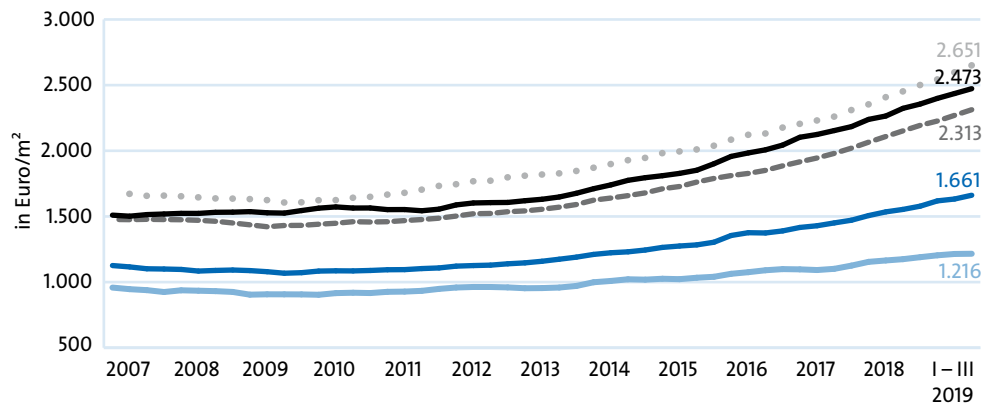
Eigenheime, in der Statistik als Ein- und Zweifamilienhäuser geführt, sind in den ländlichen Kreisen die dominierende Wohnform und prägen das Geschehen auf den Wohnungsmärkten. Das aktuelle Kaufpreisniveau für Ein- und Zweifamilienhäuser in den ländlichen Kreisen steht in Abhängigkeit zur bisherigen Nachfrageentwicklung. Ein Preisniveau unter 200.000 Euro ist überwiegend in den schrumpfenden und stagnierenden ländlichen Kreisen zu finden. Das mittlere Preissegment zwischen 200.000 und 350.000 Euro prägt die stagnierenden und wachsenden ländlichen Kreise. Das obere Preisniveau über 350.000 Euro ist hingegen fast nur in den wachsenden ländlichen Kreisen sowie städtischen Kreisen und kreisfreien Städten vertreten (vgl. auch Abbildung 4.17, Anhang S. 216).

In diesem Segment ergibt sich die größte Preisspanne zwischen den Kreistypen.

Veränderung  
III 2018 – III 2019

- wachsende ländliche Kreise +5%
- schrumpfende ländliche Kreise +2%
- stagnierende ländliche Kreise +5%
- städtische Kreise und kreisfreie Städte +6%
- - - Deutschland +5%

Abbildung 4.8: Entwicklung der Angebotspreise (Median) für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland, I 2007 – III 2019



hedonische Angebotspreise, Referenzobjekt: 130 m<sup>2</sup>, mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

**EFH/ZFH Angebotspreise in Deutschland aktuell**  
2.313 Euro/m<sup>2</sup>

Vom Ende des Jahres 2007 bis zum dritten Quartal 2019 stiegen die Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland im Median um 57% von 1.476 Euro/m<sup>2</sup> auf 2.313 Euro/m<sup>2</sup>. In den städtischen Kreisen und kreisfreien Städten war der Preisanstieg mit 60% von 1.659 Euro/m<sup>2</sup> auf 2.651 Euro/m<sup>2</sup> etwas höher.

**Stärkste Dynamik in den wachsenden ländlichen Kreisen**

Die stärkste Dynamik weisen jedoch die wachsenden ländlichen Kreise mit einem Preisanstieg um 63% von 1.519 Euro/m<sup>2</sup> auf 2.473 Euro/m<sup>2</sup> auf. Das aktuelle Preisniveau liegt damit nur rund 7% unter dem der städtischen Kreise und kreisfreien Städte. Schwächer ausgeprägt ist der Preisanstieg in den stagnierenden und schrumpfenden ländlichen Kreisen. In den stagnierenden ländlichen Kreisen lag die Preisdynamik bei 51%. Die Angebotspreise stiegen von 1.100 Euro/m<sup>2</sup> Ende 2007 auf aktuell 1.661 Euro/m<sup>2</sup>. In den schrumpfenden ländlichen Kreisen stiegen sie im gleichen Zeitraum lediglich um 32% von 925 Euro/m<sup>2</sup> auf 1.216 Euro/m<sup>2</sup>.

**Preisgefälle vergrößert sich**

Die Angebotsmieten und -preise für Wohnimmobilien in den ländlichen Kreisen entwickeln sich je nach Nachfragedruck sehr unterschiedlich. Die stärkste Preisdynamik weisen die wachsenden ländlichen Kreise auf. Ihr Preisniveau nä-

hert sich zunehmend dem der städtischen Kreise und kreisfreien Städte an. In den ländlichen Kreisen mit einer stagnierenden Einwohnerentwicklung ist der Preisanstieg weniger stark ausgeprägt, der Preisabstand zu den dynamischen Regionen vergrößert sich zunehmend. Dies gilt umso mehr für ländliche Kreise mit stärkeren Einwohnerverlusten. In diesen Regionen stiegen die Angebotspreise und -mieten nur unwesentlich stärker als die allgemeinen Lebenshaltungskosten. Deutschlandweit ist auch im dritten Quartal 2019 kein Rückgang der Angebotsmieten und -preise zu beobachten.

*auch 2019 kein Rückgang der Preise und Mieten zu beobachten*

### 4.2.3.3 Baufertigstellungen

Die Zahl der Baufertigstellungen von Wohnungen ist in den ländlichen Kreisen zwischen 2011 und 2018 um ca. 63% auf rund 87.500 Wohneinheiten stark angestiegen. Die dynamische Entwicklung des Wohnungsneubaus ist also kein ausschließliches Phänomen der städtischen Wachstumsregionen. Für die letzten Jahre ist in den ländlichen Regionen jedoch eine gebremste Dynamik erkennbar (vgl. Abbildung 4.9).

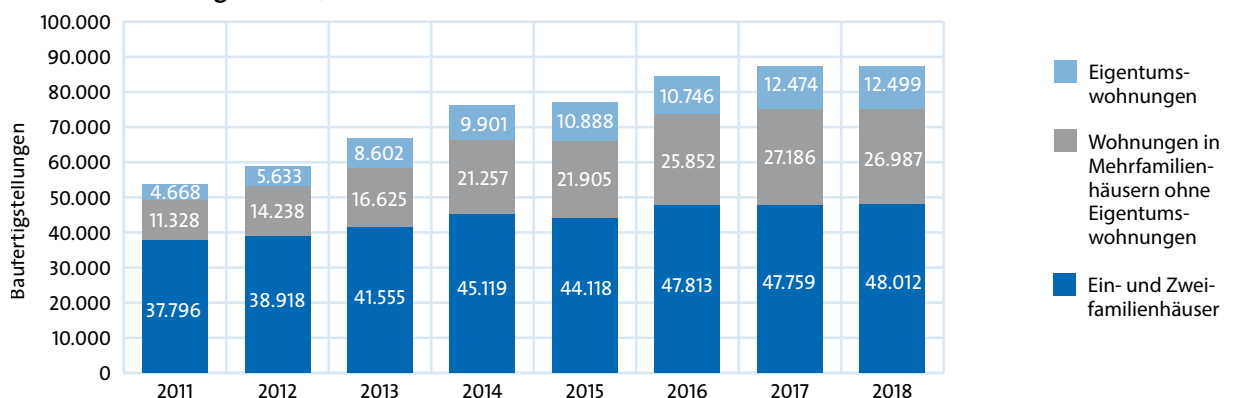
*Anstieg der Bautätigkeit*

Betrachtet man die Baufertigstellungen nach Segmenten, wird deutlich, dass trotz absoluter Zuwächse in allen drei Segmenten das Segment der Einfamilienhäuser, das bislang prägend für die ländlichen Räume war, die geringsten prozentualen Zuwächse (+27%) aufweist. Wohnungen in Mehrfamilienhäusern wiesen mit +138% bei Mietwohnungen und +168% bei Eigentumswohnungen deutlich höhere Zuwachsraten auf. Während 2011 das Ein- und Zweifamilienhaussegment bei den Fertigstellungen noch 70% ausmachte, ist der Anteil bis 2018 auf 55% zurückgegangen. Auch hier spiegeln sich die Folgen des demografischen Wandels und veränderter Wohnpräferenzen wider, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Bezahlbarkeit für die Nachfrager.

*stärkste Dynamik bei Eigentumswohnungen*

*Einfamilienhaussegment verliert bei Fertigstellungen an Bedeutung*

**Abbildung 4.9: Baufertigstellungen in Wohngebäuden in ländlichen Kreisen nach Segmenten, 2011 – 2018**



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Statistische Ämter des Bundes und der Länder

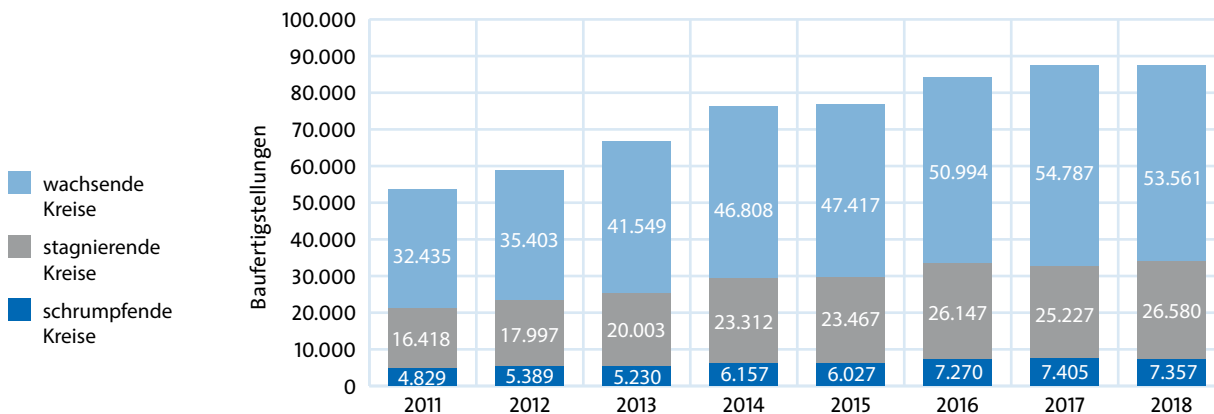
Betrachtet man die Entwicklungsdynamik der Baufertigstellungen in den ländlichen Kreisen bezogen auf die Bevölkerungsentwicklung, ist festzustellen, dass rund 60% der Fertigstellungen auf die wachsenden ländlichen Kreise entfielen, 30% auf die stagnierenden Kreise und nur knapp jede zehnte neue Wohnung in schrumpfenden Kreisen fertiggestellt wurde (vgl. Abbildung 4.10). Die stärksten

*Großteil der Fertigstellungen in wachsenden ländlichen Kreisen*

## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

prozentualen Anstiege sind in den wachsenden Kreisen (+65%), gefolgt von den stagnierenden Kreisen (+62%) festzustellen. Aber auch in den schrumpfenden Kreisen gab es einen Anstieg der Baufertigstellungen um immerhin noch 52%.

Abbildung 4.10: Baufertigstellungen in Wohngebäuden in ländlichen Kreisen nach Bevölkerungsentwicklung, 2011 – 2018



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Statistische Ämter des Bundes und der Länder

Unabhängig von der Nachfrageentwicklung weist das Segment der Eigentumswohnungen die stärksten prozentualen Zuwächse um bis zu 207% in den stagnierenden Kreisen auf (wachsende Kreise: +155%, schrumpfende Kreise: +156%). Am zweitstärksten wuchsen die Fertigstellungszahlen von Mietwohnungen (wachsende Kreise +155%, stagnierende Kreise +133%). In den schrumpfenden Kreisen waren nur Steigerungsraten von durchschnittlich 66% zu verzeichnen.

*größter Anstieg von Ein- und Zweifamilienhäusern in schrumpfenden Kreisen*

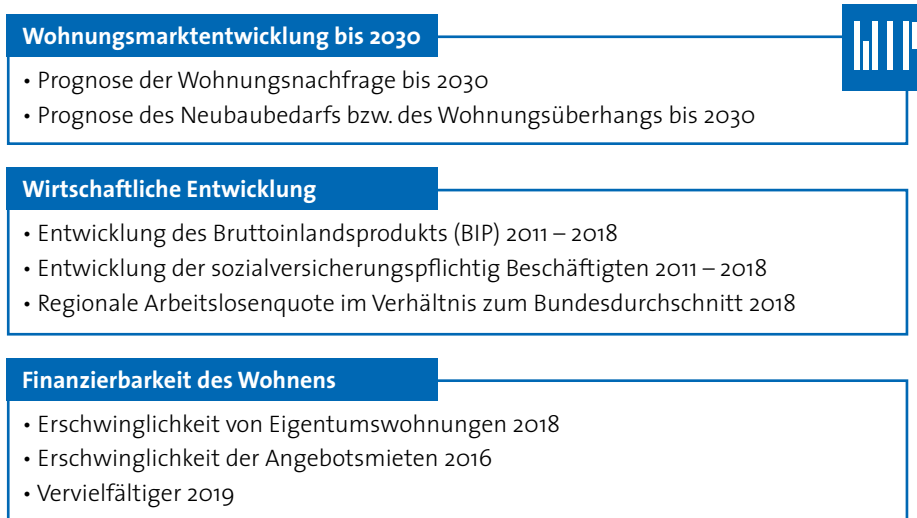
In ländlichen Kreisen hat Eigentum bei den Nachfragern nach wie vor einen sehr hohen Stellenwert. Während im Ein- und Zweifamilienhaussegment in den wachsenden und stagnierenden Kreisen nur Zuwächse um 25% bzw. 26% erreicht wurden, wies dieses Segment in den schrumpfenden Kreisen eine deutlich größere Dynamik auf (+44%). Auch wenn das Segment insgesamt an Bedeutung verliert, erfahren Eigenheime in den schrumpfenden Regionen weiterhin eine große Nachfrage. Hier scheinen die günstigeren Preise als Pull-Faktor zu wirken.

### 4.2.4 Ausblick und Prognose – Chancen für Wohninvestments in ländlichen Kreisen

Die Chancen und Risiken für Wohninvestments in Deutschland in den ländlichen Kreisen wurden mit dem GEWOS-Tool WIP (WohnInvestmentProspects) anhand drei entscheidender Hauptkomponenten analysiert und die Investitionschancen bewertet<sup>4</sup>.

4 Die drei Komponenten sind gleich gewichtet, je Komponente können maximal 4 Punkte erreicht werden.

Abbildung 4.11: Indikatoren-Set WIP, 2019



Quelle: GEWOS WIP

Abbildung 4.12: Bewertungsergebnisse für die Top 5 der ländlichen Kreise im Überblick

Landkreise	Investitionschancen	Wohnungsmarktentwicklung bis 2030	Wirtschaftliche Entwicklung	Finanzierbarkeit des Wohnens	Bruttoanfangsrendite
Straubing-Bogen	9,6	3,2	4,0	2,4	5,0%
Biberach	9,6	3,2	4,0	2,4	4,1%
Bamberg	8,8	3,2	3,2	2,4	4,1%
Grafschaft Bentheim	8,8	3,2	3,2	2,4	4,7%
Neustadt a. d. Aisch-Bad Windsheim	8,8	3,2	3,2	2,4	4,3%

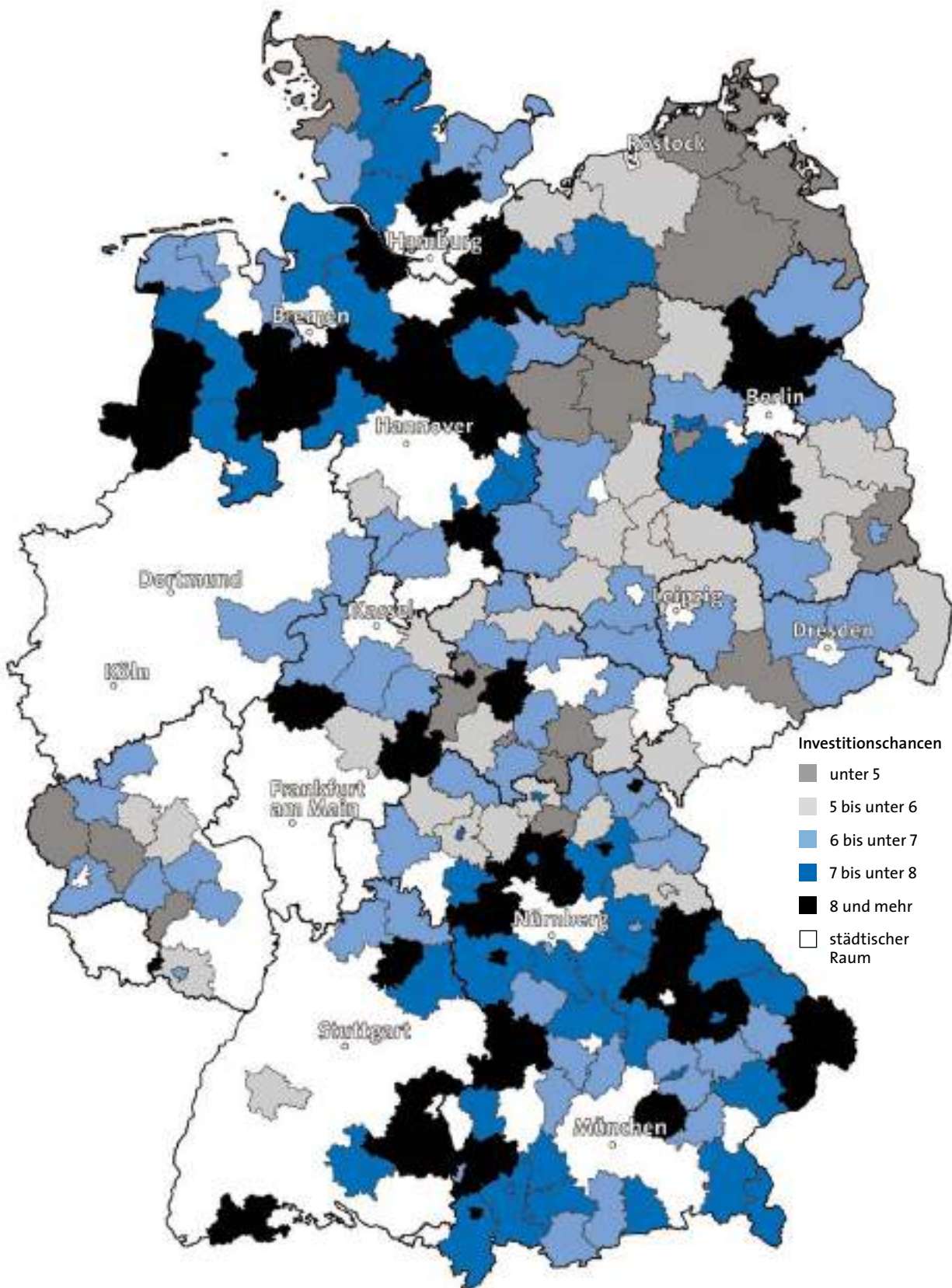
Quelle: GEWOS WIP

Im Ergebnis der Indikatorenbewertung für die ländlichen Kreise zeigen sich zwei räumliche Schwerpunkte (vgl. Abbildung 4.13), in denen das Chancen-/Risiko-Verhältnis im landesweiten Überblick günstig für Wohninvestments ist.



## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Abbildung 4.13: Chancen für Wohninvestments in ländlichen Regionen





Dies sind im Norden ländliche Kreise Niedersachsens und Schleswig-Holsteins, im Süden fast alle ländlichen Kreise Bayerns und Baden-Württembergs.

In den ländlichen Kreisen Norddeutschlands mit guten Perspektiven sind vor allem angespannte Wohnungsmärkte mit einem größeren Neubaubedarf ausschlaggebend für die positive Bewertung. Je nach Lage kommen weitere positive Faktoren hinzu. So profitieren beispielsweise die agrarindustriell geprägten Landkreise Vechta und Cloppenburg sowie die Landkreise Emsland und die Grafschaft Bentheim zusätzlich von einer guten Wirtschaftslage und Beschäftigung. Dies trifft auch für ländliche Kreise in den Metropolregionen Hamburg und Hannover sowie für das Bremer Umland zu. Für den Heidekreis und den Landkreis Celle sprechen eine anhaltend hohe Wohnungsnachfrage in Kombination mit günstigen Kaufpreisen und der Erschwinglichkeit von Wohneigentum und Mieten. Der eher strukturschwache Landkreis Goslar besticht vor allem durch sehr günstige Immobilienpreise und Mieten bei einer sich mäßig entwickelnden Wohnungsnachfrage.

Die Kombination von starker Wohnungsnachfrage und gesunder Wirtschaftsstruktur ist vor allem in den ländlichen Kreisen Bayerns und Baden-Württembergs ausschlaggebend für die gute Bewertung. Die Immobilienpreise sind für ländliche Kreise überdurchschnittlich. Beispiele sind hier die Landkreise Bamberg, Straubing-Bogen und Bayreuth, die nahezu Vollbeschäftigung aufweisen und einen hohen Neubaubedarf haben.

### 4.3 Gesamtbewertung und Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

Die Analyse zu den Wohnimmobilienmärkten in den ländlichen Räumen zeigt folgende Kernergebnisse:

- Bevölkerungswachstum findet auch in ländlichen Kreisen in Deutschland statt.
- Insgesamt gibt es ein starkes Preisgefälle zwischen städtischen und ländlichen Kreisen in Deutschland, aber die Preise und Mieten in wachsenden Kreisen nähern sich denen in städtischen Räumen an.
- Die Zahl der Baufertigstellungen entwickelt sich auch in ländlichen Kreisen dynamisch. 60% der Baufertigstellungen sind wachsenden Kreisen zuzuordnen.
- Beim Wohnungsneubau erfährt das Mehrfamilienhaussegment eine wachsende Bedeutung, zulasten des Eigenheims. Größte Zuwächse von Ein- und Zweifamilienhäusern zeigen sich in schrumpfenden Kreisen. Vor dem Hintergrund der auch zukünftigen rückläufigen Nachfrage und des demografischen Wandels sind diese Investitionen kritisch zu hinterfragen.
- Unter den ländlichen Kreisen gibt es eine differenzierte Entwicklung, die unterschiedliche Herausforderungen, aber auch Investitionschancen mit sich bringt. Zu unterscheiden sind:

Wachsende ländliche Kreise im Umland der Metropolen und Großstädte, die eine zunehmende Nachfrage aufgrund des Wachstumsdrucks in den Metropolen erfahren: Herausforderungen sind hier die Schaffung zusätzlichen Wohnraums und eine optimierte Anbindung an den ÖPNV, um Pendlerströme in die Kernstädte effektiv abwickeln zu können. Darüber hinaus müssen zusätzliche Wohnfolgeinfrastrukturen, wie Nahversorgung, Kitas und Schulen, vor Ort geschaffen werden, um als Wohnort attraktiv zu werden und Verkehre einzudämmen. Hierfür übernehmen die Klein- und Mittelstädte eine wichtige Funktion, da bereits grundlegende Infrastrukturen vorhanden sind. Sie fungieren als Entlastungskerne für die Wachstumsregionen. Die Wohnungsmärkte in diesen Kreisen sind durch stark steigende Miet- und Kaufpreise gekennzeichnet, das Niveau nähert sich den städtischen Kreisen an. Perspektivisch ist hier von einer weiter wachsenden Nachfrage auszugehen.

Wachsende oder stagnierende Kreise abseits der Metropolen, die aufgrund endogener wirtschaftlicher Potenziale eine positive Einwohnerentwicklung aufweisen: Hier geht es vor allem darum, die Wirtschaftsstruktur weiterzuentwickeln und das vorhandene Arbeitsplatzangebot zumindest zu halten. Wenn dies gelingt, ist weiterhin von einer stabilen bis wachsenden Wohnungsnachfrage auszugehen, der mit der Schaffung eines nachfragegerechten Wohnungsangebots Rechnung getragen werden muss.

Schrumpfende Kreise in peripheren Lagen: Ihnen fehlt es an eigener wirtschaftlicher Substanz und damit an überregional wirksamen Pull-Faktoren. Hier muss das Ziel sein, die Entwicklung zu stabilisieren, indem Möglichkeiten für Arbeit und Ausbildung geschaffen werden, um ein Ausbluten der ländlichen Räume zu verhindern. Perspektivisch ist nicht von einer überregionalen Zuwanderung auszugehen. Den Klein- und Mittelstädten kommt eine wichtige Stabilisierungsfunktion zu, da hier zumindest ein Mindestmaß an Infrastruktur vorhanden ist, das dringend erhalten werden muss. Aufgrund des stark fortschreitenden demografischen Wandels, der mit einer Freisetzungswelle von älteren Bestandseigenheimen verbunden ist, besteht die Aufgabe primär im qualitativen Umbau auf vorhandenen Flächen. Wohnungsneubau auf der grünen Wiese sollte vermieden werden, um keine zukünftige Leerstände und „Investitionsruinen“ sowie unnötigen Flächenverbrauch zu erzeugen.

- Gute Investitionschancen für Wohnimmobilien zeigen sich in ländlichen Kreisen mit wachsender Nachfrage und angespannten Wohnungsmärkten sowie einer wirtschaftlich stabilen Entwicklung. Hier besteht Bedarf an Wohnungsneubau in allen Segmenten, wobei Ein- und Zweifamilienhäuser, auch aufgrund der Bezahlbarkeit, an Bedeutung verlieren, während Mehrfamilienhäuser (Eigentum und Miete) gewinnen.

Wie dargestellt, weisen ländliche Räume unterschiedliche Ausgangsbedingungen und Entwicklungsperspektiven bezogen auf die Nachfrageentwicklung und die Wohnungsmärkte auf. Daher sind differenzierte Strategien auch für diese Raumkategorie erforderlich.

In den wachsenden ländlichen Kreisen im Umland der Metropolen und Großstädte steht die Entlastungsfunktion im Vordergrund. Dafür kommt den Klein- und Mittelstädten eine zentrale Rolle zu. Es bedarf Strategien zum Umgang mit dem Wachstumsdruck. Wachstum darf nicht dem Zufall überlassen werden,

sondern muss sinnvoll gelenkt und in einem verträglichen Tempo erfolgen, damit es von der Bevölkerung mitgetragen wird. Die Herausforderungen sind in diesen Räumen ähnlich wie in den Metropolen selbst, zum Teil bereits mit einer größeren Entwicklungsdynamik. Wichtige Themen sind die Bauflächenmobilisierung nicht nur im hochpreisigen Segment, die ÖPNV-Anbindung an die Kernstädte und die Schaffung von Wohnfolgeinfrastruktur. Unterstützung seitens der Politik wird in Strategiefragen und bezüglich der interkommunalen Kooperation benötigt. Klein- und Mittelstädte können den Wachstumsdruck in den Kernen abmildern, dafür ist es aber essenziell, nachhaltige, umweltfreundliche Verkehrsangebote zu schaffen, die die Kernstadt und umliegende Klein- und Mittelstädte miteinander vernetzen. Dafür sind von der Politik Anreize für eine überörtliche Zusammenarbeit zu setzen.

Die schrumpfenden Kreise übernehmen eine ganz andere Funktion. Die Schaffung gleichwertiger Lebensverhältnisse trägt dazu bei, die Abwanderung aus den ländlichen Regionen in die Wachstumszentren zu verringern. Dabei kommt den Klein- und Mittelstädten, die sich bereits heute teilweise von der negativen Entwicklung ihrer Kreise abkoppeln konnten, eine zentrale Bedeutung zu. Sie können diese Kreise stabilisieren, indem sie sich als regionale Zentren etablieren und regional Zuwanderung generieren. Dafür benötigen sie Unterstützung der Politik, da sie derzeit weder über entsprechende finanzielle noch personelle Ressourcen verfügen.

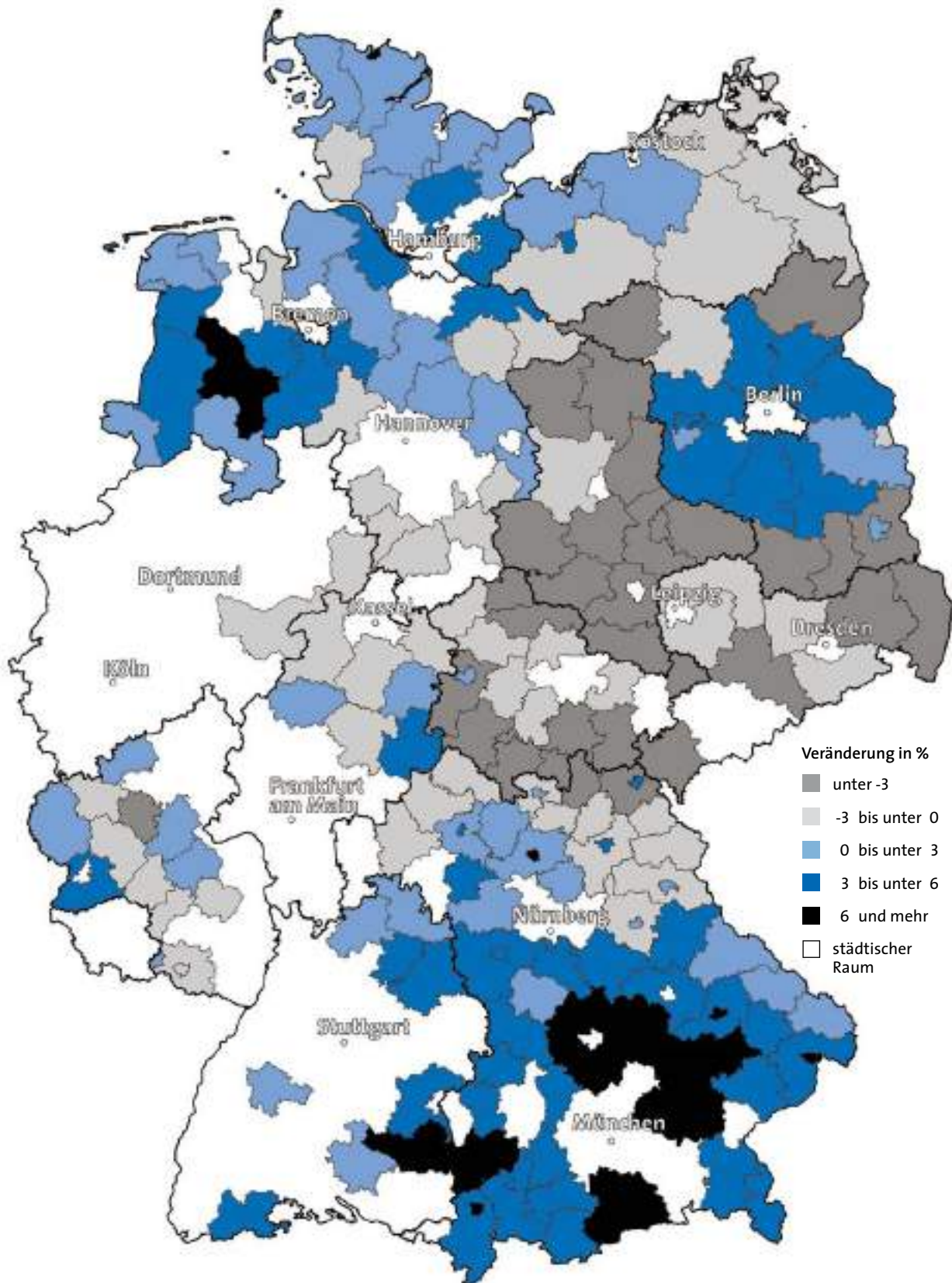
Die zentralen Herausforderungen bestehen bezogen auf die Wohnungsmarktentwicklung in den schrumpfenden ländlichen Kreisen darin, einen qualitativen Umbau des Wohnungsangebots zu vollziehen. Das bedeutet, der durch den demografischen Wandel veränderten Wohnungsnachfrage zu begegnen, ohne neue Flächen in Anspruch zu nehmen. Neben Bestandsmodernisierungen kann dies auch Ersatzneubau auf bestehenden Flächen bedeuten. Dabei muss gerade in den schrumpfenden Städten nach nachfragegerechten Alternativen zum Eigenheim gesucht werden und für eine Etablierung des maßstabgerechten Mehrfamilienhauses als attraktive Wohnalternative geworben werden.

Eine wichtige Voraussetzung dafür, dass diese Klein- und Mittelstädte ihre Stabilisierungsfunktion wahrnehmen können, ist, dass die bereits bestehende Infrastruktur gesichert und an die veränderten Bedarfe angepasst wird. Dies betrifft vor allem die Bereiche Nahversorgung, Kitas, Schulen, medizinische Versorgung, Kultur- und Freizeitangebote. Dazu bedarf es seitens der Politik folgender Hilfestellungen: zum einen finanzieller Unterstützung, um die Daseinsvorsorgeinfrastrukturen zu sichern bzw. zu stärken. Zum anderen ist es wichtig, die Verwaltung bei dem Aufbau von Kooperationsstrukturen zu unterstützen.

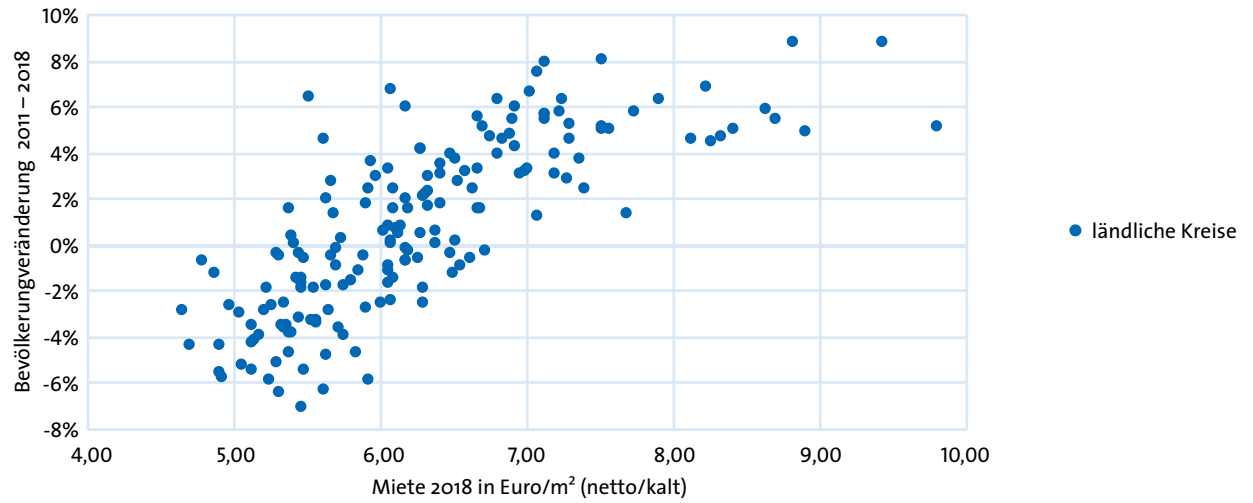
### 4.4 Anhang

## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Abbildung 4.14: Bevölkerungsentwicklung in den ländlichen Kreisen, 2011 – 2018



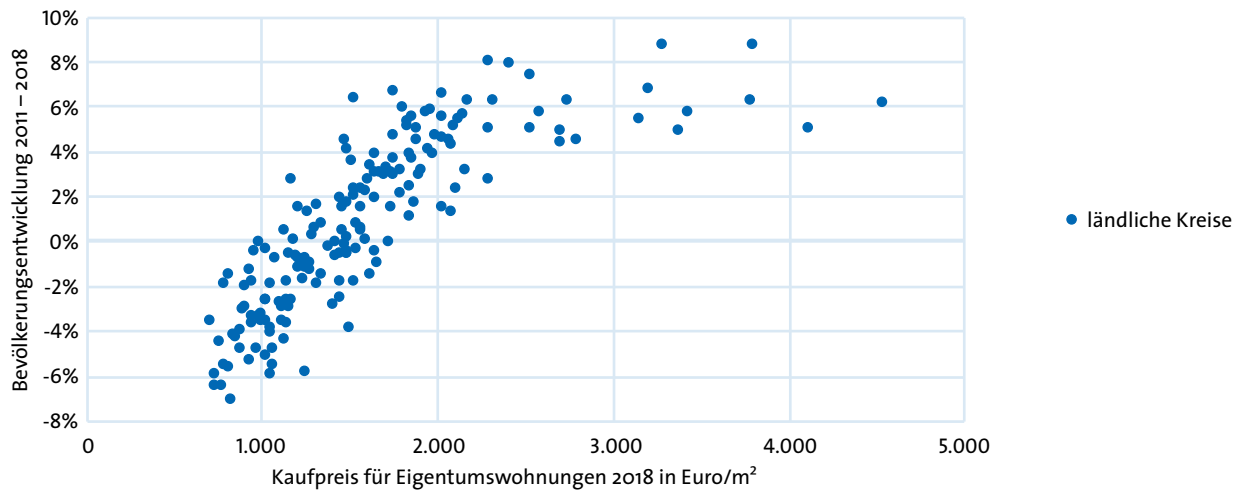
**Abbildung 4.15: Mietniveau ländlicher Kreise in Relation zur Bevölkerungsentwicklung**



hedonische Angebotsmieten,  
Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m<sup>2</sup>, mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre, IV 2018

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

**Abbildung 4.16: Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Deutschland in Relation zur Bevölkerungsentwicklung, IV 2018**

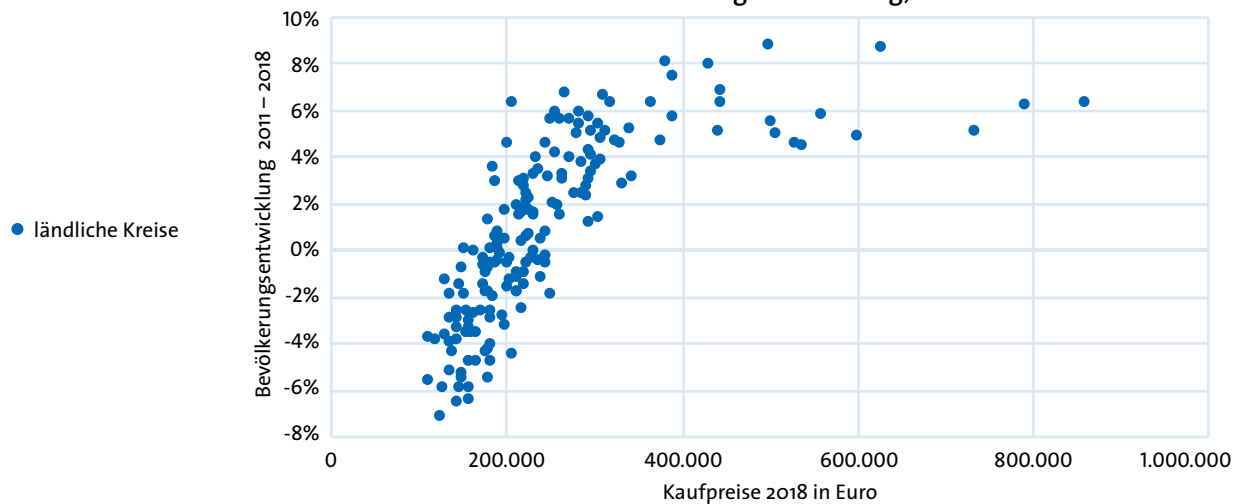


hedonische Angebotspreise,  
Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m<sup>2</sup>, mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

## 4 WOHNIMMOBILIEN IN LÄNDLICHEN RÄUMEN

Abbildung 4.17: Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland in Relation zur Bevölkerungsentwicklung, IV 2018



hedonische Angebotspreise,  
Referenzobjekt: 130 m<sup>2</sup>, mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

# 5

## Frühjahrgutachten Einzelhandelsimmobilien 2020

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

**Jan Schwarze**





## 5.1 Einleitung

Auch wenn der Onlinehandel stark wächst, die stationären Geschäfte dominieren mit einem Marktanteil von fast 90% weiterhin die Branche. Der Onlinehandel ist im vergangenen Jahr um 8,5% gewachsen, der stationäre Handel um 1,3%. In absoluten Zahlen ist das Wachstum des stationären Handels mit über 6 Mrd. Euro um 50% höher als im Onlinehandel. Gleichzeitig sinken die Wachstumsraten des Onlinehandels in den letzten Jahren kontinuierlich.

*stationärer Handel dominiert weiterhin und wächst*

Insgesamt bleibt also der stationäre Einzelhandel und damit die Einzelhandelsimmobilie zukunftsfähig. Allerdings gibt es große Unterschiede nach Branchen und Standortlagen.

Die Güter des täglichen Bedarfs, also vornehmlich Lebensmittel und Drogeriewaren, werden heute fast ausschließlich in Geschäften verkauft. Vor allem Supermärkte, Drogeriemärkte und Discounter wachsen stark. Sie sind innovativ und investieren in die Weiterentwicklung der Konzepte.

Dagegen sind in vielen Bereichen des Nonfood-Handels die Auswirkungen des Onlinehandels deutlich spürbar. Mode, Sport, Schuhe, Unterhaltungselektronik sind dafür einige Beispiele. Der Marktanteil des Onlinehandels erreicht hier teilweise bereits 50%. Statt Expansion stehen hier die Verkleinerung der Verkaufsflächen oder gar die Schließung auf dem Programm der Unternehmen.

Die Fachmarktzentren sind, vor allem wegen des hohen Food- und Drogerieanteils weiterhin expansiv. Die 1a-Lagen der großen Städte sind für den Einzelhandel weiterhin attraktiv. Shoppingcenter auf der grünen Wiese und die Einkaufsstraßen kleiner und mittlerer Städte, insbesondere in räumlicher Nähe zu attraktiven Großstädten, stehen unter erheblichem Druck.

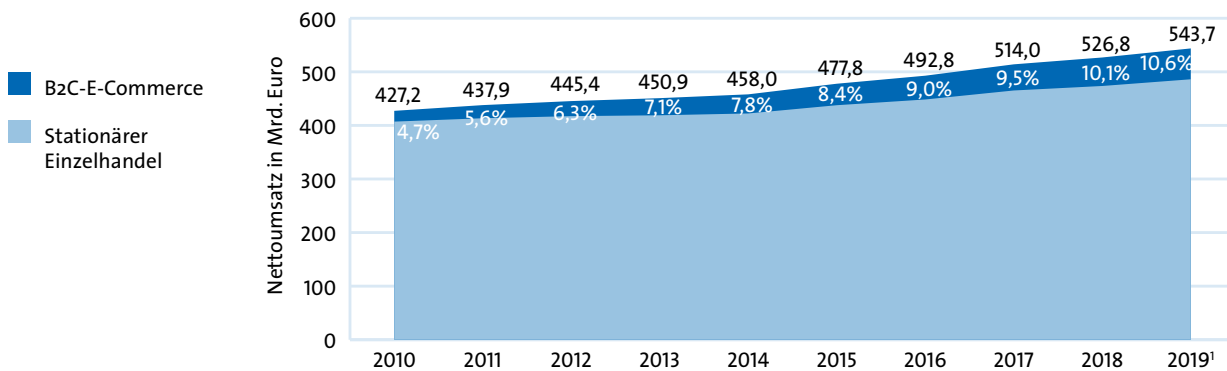
Der Einzelhandel spielt eine bedeutende Rolle für vitale Innenstädte und für die Versorgung der Bevölkerung. Mit einer guten Erreichbarkeit, einer leistungsfähigen technischen Infrastruktur, pragmatischen Genehmigungsverfahren und Chancengleichheit zwischen stationärem Handel und Onlinehandel kann die Politik dazu beitragen, dass der Einzelhandel den Bedarf und die Wünsche der Bevölkerung auch in Zukunft bestens decken kann.

## 5.2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Jahr 2019 hat der Einzelhandel in Deutschland 543,7 Mrd. Euro umgesetzt. Damit steigt der Einzelhandelsumsatz nicht nur das zehnte Jahr in Folge, sondern auch mit etwas größerer Dynamik als im Jahr zuvor. Das Umsatzwachstum zum Vorjahr beträgt 3,2%. Dabei stieg der Online-Umsatz prozentual stärker als der stationäre Umsatz. In absoluten Zahlen bleibt allerdings der stationäre Handel der Wachstumstreiber. Der Marktanteil des Onlinehandels beträgt aktuell 10,6% des gesamten Einzelhandelsumsatzes und damit insgesamt 57,6 Mrd. Euro.

*stationärer Handel bleibt Wachstumstreiber des Einzelhandels*

Abbildung 5.1: Umsatz im Einzelhandel in Deutschland (Nettoumsatz in Mrd. Euro)



Stationärer Einzelhandelsumsatz im engeren Sinne: Einzelhandel ohne Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Apotheken

<sup>1</sup> Prognose

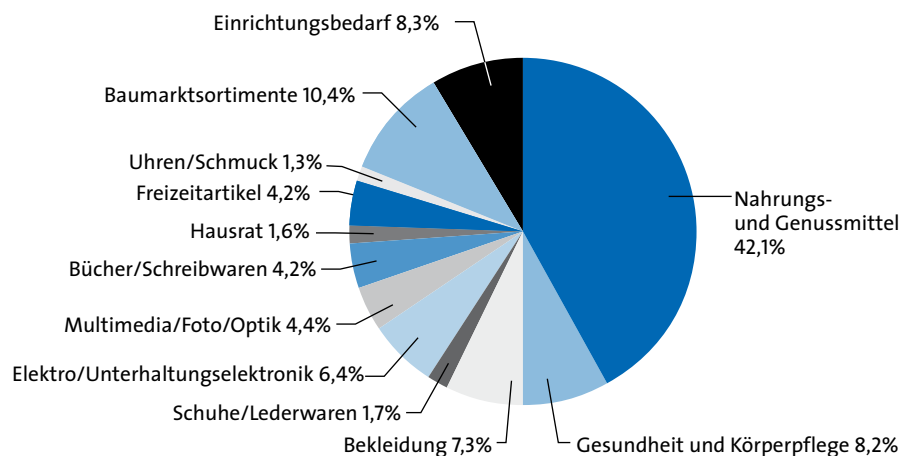
Quelle: Statistisches Bundesamt, Handelsverband Deutschland (HDE), EHI Retail Institute

## 5.2.1 Entwicklung des stationären Einzelhandels und des Onlinehandels

Die 1.000 größten stationären Vertriebslinien erwirtschafteten fast 60% des gesamten Einzelhandelsumsatzes.<sup>1</sup> Der Umsatz der Top 3 der stationären Vertriebslinien, Edeka (Supermärkte), Lidl und Aldi Süd, ist mit 62,8 Mrd. Euro größer als der des gesamten Onlinehandels.<sup>2</sup>

Dabei ist die Umsatzentwicklung im Einzelhandel stark getrieben von den Nahrungs- und Genussmitteln, die mit 42,1% den größten Umsatzanteil unter allen Warengruppen einnehmen und die bedeutendste Warengruppe des Einzelhandels insgesamt bilden. Rechnet man noch die Warengruppe Gesundheit und Körperpflege dazu, entfällt etwa jeder zweite ausgegebene Euro im Einzelhandel auf Waren des täglichen Bedarfs.

Abbildung 5.2: Umsatzanteile 2019 nach 12 Warengruppen



Quelle: GfK GeoMarketing 2020

<sup>1</sup> EHI Retail Institute, Stationäre Geschäfte prägen deutschen Handel, URL: <https://www.ehi.org/de/pressemitteilungen/stationaere-geschaefte-praegen-deutschen-handel/> (19.12.2019).  
<sup>2</sup> Vgl. ebd.

Und der Trend ist positiv – seit Jahren steigt der Umsatz sowohl im Lebensmittel Einzelhandel als auch im Drogeriehandel. So setzt der Lebensmittelhandel im engeren Sinne heute mit 162 Mrd. Euro ein sattes Viertel mehr um als noch vor zehn Jahren.<sup>3</sup> Die größten Anteile und eine zugleich sehr hohe Wachstumsdynamik in diesem Bereich verzeichnen die Supermärkte zwischen 400 m<sup>2</sup> und 2.500 m<sup>2</sup> (plus 14,1 Mrd. Euro bzw. 41% Umsatz seit 2009) sowie die Discounter (plus 13,8 Mrd. Euro bzw. 23% Umsatz seit 2009). Die Discounter bilden die umsatzmäßig größte Betriebsform im Lebensmitteleinzelhandel und verändern sich stetig. Mehr Listungen von Marken, größere Verkaufsflächen und attraktivere Ladenbaukonzepte sind die Treiber ihrer Entwicklung. Der Umsatz der großen Supermärkte zwischen 2.500 m<sup>2</sup> und 5.000 m<sup>2</sup> ist ebenfalls stark gewachsen, allerdings auf einem deutlich geringeren Niveau (plus 4,7 Mrd. Euro bzw. 41% Umsatz seit 2009). Insbesondere die SB-Warenhäuser haben in den letzten Jahren stark zu kämpfen, die zum Teil vom Konzept und von der Optik her zunehmend aus der Zeit gefallen sind. Um diese Großflächen weiterhin erfolgreich zu betreiben oder zu revitalisieren, werden erhebliche Investitionen und neue Konzepte erforderlich sein. Alle führenden Anbieter arbeiten zurzeit stark an der Weiterentwicklung ihrer Betreiberkonzepte.

*Supermärkte im Aufwind*

*Discounter erfolgreich dank stetigem Wandel*

*SB-Warenhäuser haben zu kämpfen*

Der Online-Umsatz mit Lebensmitteln ist in Deutschland nahezu bedeutungslos. Der Marktanteil liegt gerade einmal bei gut 1%.<sup>4</sup> Dagegen ist der Onlinehandel von zwei anderen Leitbranchen geprägt: Mode und Accessoires (24,9% des gesamten Onlinehandelsvolumens) sowie Unterhaltungselektronik und Elektrogeräte (24,3%)<sup>5</sup>. Das bedeutet umgekehrt, dass fast jeder dritte Euro (31%) des Umsatzes der Unterhaltungselektronik- und Elektrogerätebranche online erzielt wird, bei Mode und Accessoires sind es 28% – jeweils Tendenz steigend.<sup>6</sup> Diese beiden Branchen haben infolgedessen stationär mit die größten Anpassungen hinsichtlich ihrer Flächen, Filialnetze und Konzepte umzusetzen. Die Sortimente und Kundenwünsche werden laufend an Trends angepasst – beispielsweise werden CDs und DVDs durch Streaming ersetzt und auch Digitalkameras werden durch immer bessere Smartphone-Kameras überflüssig. Kleinere Verkaufsflächen mit passgenau zugeschnittenen Sortimenten, dazu exzellente Beratung und praktische (Omnichannel-)Services sind die richtigen Antworten der Branche auf die Veränderungen. Mediamarkt und Saturn sind Beispiele für fortschreitende Verkleinerungen von Verkaufsflächen.<sup>7</sup>

*Fashion und Elektronik dominieren online*

Im Modeeinzelhandel werden Konzepte von den Kunden abgestraft, die nicht oder zu langsam auf Trends reagieren oder sich nicht durch ein klares Konzept von der Konkurrenz abgrenzen. Die Generalisten werden zwischen den Spezialisten (z.B. für günstige Mode, topaktuelle Mode, exklusive Mode) mehr und mehr zerrieben. Das führt teilweise zu Filialschließungen, beispielsweise bei H&M oder C&A, und in drastischen Fällen sogar zu Insolvenzen. So haben unter anderem die Sporthandelskette Voswinkel, Gerry Weber, AWG, K&L oder Schuhpark Fascies insolvenzbedingte Filialschließungen durchgeführt oder angekündigt.<sup>8</sup> Insgesamt sind die Insolvenzen im Handel allerdings zurückgegangen, denn lag die Insolvenzquote (Insolvenzen je 10.000 Unternehmen) vor zehn

*Mode: Kunden bevorzugen Spezialisten*

3 EHI Retail Institute, Nettoumsatz der Lebensmittelgeschäfte in Deutschland 2018 im Vergleich zu 2008 nach Betriebsformen (in Mrd. Euro), URL: <https://www.handelsdaten.de/lebensmittelhandel/lebensmittelhandel-umsatz-der-lebensmittelgeschaefte-deutschland-nach-0> (15.1.2020).

4 HDE und IFH, HDE Online Monitor 2019, Berlin 2019, S. 11.

5 Vgl. ebd.

6 Vgl. ebd., S. 12.

7 Ceconomy, Geschäftsbericht 2018/19,

URL: [https://www.ceconomy.de/media/ceconomy\\_geschaeftsbericht\\_2018\\_19.pdf](https://www.ceconomy.de/media/ceconomy_geschaeftsbericht_2018_19.pdf) (15.1.2020).

8 Creditreform Wirtschaftsforschung, Insolvenzen in Deutschland, 1. Halbjahr 2019, Neuss 2019, S. 11ff.

Jahren noch bei 95, waren es 2018 noch 71 und 2019 nur noch 68.<sup>9</sup> Modehändler können auf diese Herausforderungen reagieren mit einer zielgruppengenauen Ausdifferenzierung der Konzepte (etwa Flagship-, Pop-up- oder Concept-Stores – z.B. von H&M) oder mit dem vermehrten Fokus auf Erlebnisshopping und besondere Services (z.B. Breuninger).

In den Innenstädten und in den Shoppingcentern machen sich die Probleme der Elektronikbranche und des Modeeinzelhandels immer mehr bemerkbar. Klassische Mieter brechen weg oder verkleinern ihre Fläche. Die beiden großen vom Modeangebot geprägten Warenhausketten Galeria Kaufhof und Karstadt haben 2019 fusioniert und in einem Vertrag mit der Gewerkschaft ver.di garantiert, bis Ende 2024 keine Filiale zu schließen.<sup>10</sup> Dies bringt zwar eine gewisse Beruhigung in den Markt, löst aber die Probleme insgesamt nicht.

## 5.2.2 Entwicklung des Konsumklimas 2019 und Konsequenzen für den Einzelhandel

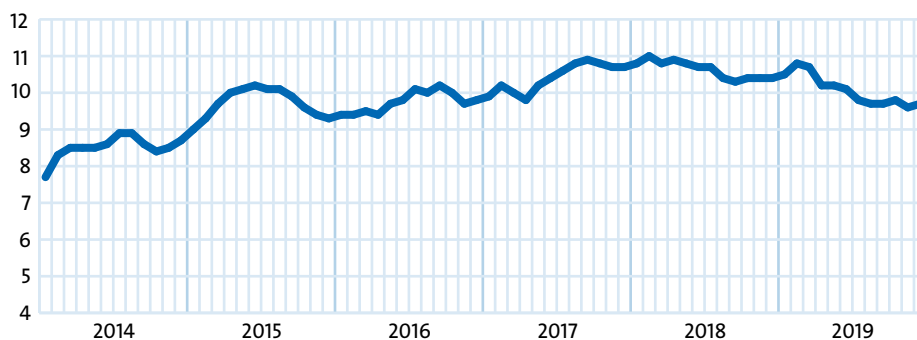
*leichte Abkühlung des Konsumklimas*

Das Konsumklima hat sich im Laufe des Jahres 2019 etwas abgekühlt. Nach einem Maximum im Februar mit 10,8 Punkten sank es bis November auf 9,6 Punkte und erholte sich im Dezember nur leicht um 0,1 Punkte auf 9,7 Punkte. Insbesondere die Konjunkturerwartung der Verbraucher hat sich negativ entwickelt<sup>11</sup>, was vornehmlich auf eine globale Konjunkturschwäche, auf Handelskonflikte und die Sorge um den Brexit zurückzuführen ist. Im November hatte die Konjunkturerwartung nochmal deutlich zugelegt, gestärkt von der Hoffnung auf klare Entscheidungen über den Brexit nach den vorgezogenen Neuwahlen in Großbritannien und durch Meldungen über eine teilweise Einigung zwischen den USA und China im Handelsstreit.

*Einkommenserwartung gesunken*

Auch die Einkommenserwartung ist im Laufe des Jahres gesunken. Lag sie zu Beginn des Jahres 2019 noch bei 59,9, schloss sie das Jahr im Dezember mit 35,0 ab.<sup>12</sup> Denn auf dem Arbeitsmarkt hinterlässt die konjunkturelle Schwäche ihre

Abbildung 5.3: GfK Konsumklimaindex



Quelle: GfK, GfK-Konsumklima-Indikator für Deutschland im Zeitraum von Dezember 2018 bis Dezember 2019 und Prognose für Januar 2020, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-indikator-fuer-deutschland> (2.1.2020)

<sup>9</sup> Creditreform Wirtschaftsforschung, Insolvenzquoten (Anzahl der Insolvenzen je 10.000 Unternehmen) in Deutschland nach Hauptwirtschaftsbereichen in den Jahren 2010 bis 2019, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/insolvenzquoten-anzahl-insolvenzen-deutschland> (10.1.2020).

<sup>10</sup> Christoph von Schwänenflug, Garantien für Warenhaus, in: Immobilienzeitung (2020), Nr. 01-02, S. 14.

<sup>11</sup> GfK, Entwicklung des Indikators Konjunkturerwartung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Dezember 2018 bis Dezember 2019, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-konjunkturerwartung> (2.1.2020).

<sup>12</sup> GfK, Entwicklung des Indikators Einkommenserwartung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Dezember 2018 bis Dezember 2019, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-einkommenserwartung> (2.1.2020).

Spuren und das Beschäftigungswachstum verliert an Dynamik. Im Mai meldete die Bundesagentur für Arbeit, dass sich die Nachfrage der Betriebe nach neuen Mitarbeitern auf hohem Niveau merklich abschwäche.<sup>13</sup> Zudem steige die Angst vor einem Jobverlust gerade in exportorientierten Branchen und in der Zulieferindustrie angesichts von angekündigten oder bereits durchgeführten Stellenstreichungen. Trotz dieser Unsicherheitsfaktoren blieb die Anschaffungsneigung der Verbraucher 2019 hingegen relativ stabil. Sie lag im Januar bei 57,6 und sank bis Juli auf 46,3, um bis Dezember wieder auf einen Wert von 52,2 zu steigen.<sup>14</sup> Die Verbraucher sehen angesichts möglicher Negativzinsen wenig Sinn im Sparen und sind weiterhin in Kauflaune.

*Sparen dank möglicher Negativzinsen wenig attraktiv*

Der Einzelhandel profitiert allerdings nicht einheitlich von der ungebrochenen Konsumfreude. Viele große, filialisierte Einzelhandelsunternehmen sind weiterhin expansiv und möchten die Anzahl der Filialen erhöhen<sup>15</sup>, so zum Beispiel in den Branchen Gesundheit und Beauty, Hobby und Freizeit, Lebensmittel und Gastronomie.

Jedoch steigt seit Jahren auch der Anteil derjenigen, die ihre Filialnetze eher ausdünnen möchten. Dies betrifft die Branchen Schuhe und Accessoires, Unterhaltungselektronik und Telekommunikation sowie Bekleidung. Die starke Expansion vergangener Jahre mit zu groß gewordenen Filialnetzen, Onlinehandel, Konkurrenz durch erfolgreiche in- und ausländische Konzepte und der Wandel der Konsum- und Kommunikationsgewohnheiten hinterlassen ihre Spuren.

*Ausdünnung der Filialnetze in einigen Branchen*

Und so gibt es in Deutschland inzwischen relativ viele Kommunen, die insgesamt eher von einem Rückgang der Einzelhandelsgeschäfte geprägt sind. Bei einer Befragung von Kommunen gaben 20% an, Ende 2019 über weniger Ladengeschäfte als im Vorjahr zu verfügen.<sup>16</sup> Für die neun größten Städte in Deutschland hat JLL eine Verfügbarkeitsquote von 8% der Mietfläche und 12% der Geschäftseinheiten ermittelt.<sup>17</sup>

Die größten Restriktionen, die den Expansionszielen entgegenstehen, sind das hohe Niveau der Mieten, die Verfügbarkeit geeigneter Objekte, lange Genehmigungsverfahren und restriktives Baurecht.<sup>18</sup> Ein wichtiges aktuelles Thema, mit dem sich Immobilienakteure in den Innenstädten zunehmend befassen, ist die Mischnutzung der Immobilien. Aus Händlersicht ist das vor allem in der Phase der Entwicklung nicht immer einfach, jedoch überwiegen im späteren Betrieb meistens die positiven Effekte.<sup>19</sup> Am vorteilhaftesten werden Mischnutzungen von Handel mit Wohnungen, sozialer Infrastruktur oder Büros angesehen. Nicht nur die Nutzungsarten flexibilisieren sich im Geflecht der dynamischen Veränderungen auf dem Einzelhandelsmarkt, denn natürlich spiegelt sich dieses auch in Mietvertragskonditionen wider. Das bedeutet zum Beispiel, dass Mietverträge oftmals kürzere Laufzeiten haben und häufiger Umsatzmieten eingesetzt werden.<sup>20, 21</sup>

*Mischnutzungen im Trend*

13 Bundesagentur für Arbeit, Der Arbeitsmarkt im Mai, URL: <https://www.arbeitsagentur.de/presse/2019-17-der-arbeitsmarkt-im-mai-2019-konjunktur-bremst-fruehjarsbelebung> (2.1.2020).  
 14 GfK, Entwicklung des Indikators Anschaffungsneigung im Rahmen der GfK-Konsumklimastudie für den Zeitraum von Dezember 2018 bis Dezember 2019, URL: <https://www.handelsdaten.de/gesamtwirtschaftliche-rahmenbedingungen/gfk-konsumklima-entwicklung-indikator-anschaffungsneigung> (2.1.2020).  
 15 EHI Retail Institute, Expansionstrends 2019, Köln 2019, S. 5.  
 16 EHI Retail Institute, Städtebefragung 2019, Köln 2019, S. 3.  
 17 Sandra Ludwig, Jörg Ritter, Helge Scheunemann und Dirk Wichner, JLL Einzelhandelsmarktüberblick Deutschland 3. Quartal 2019, S. 2.  
 18 EHI Retail Institute, Expansionstrends 2019, Köln 2019, S. 17.  
 19 Vgl. ebd., S. 20.  
 20 Christoph von Schwanenflug, Der Mietvertrag über 3 x 3 Jahre wird kommen, in: Immobilien Zeitung (2019), Nr. 27, S. 17.  
 21 Harald Thomeczek, Umsatzmiete heißt nicht weniger Miete, in: Immobilien Zeitung (2018), Nr. 47, S. 13.

So sind natürlich auch die Shoppingcenter vom Umbruch im Einzelhandel betroffen, da mit der Mode- und der Elektronikbranche ihre klassischen Mieter zunehmend Flächen freigeben. 489 Shoppingcenter gibt es aktuell in Deutschland, Neueröffnungen gibt es kaum noch. Der Fokus liegt in diesem Bereich vielmehr auf den teilweise überfälligen Revitalisierungen.

## 5.3 Aktuelle Entwicklungen

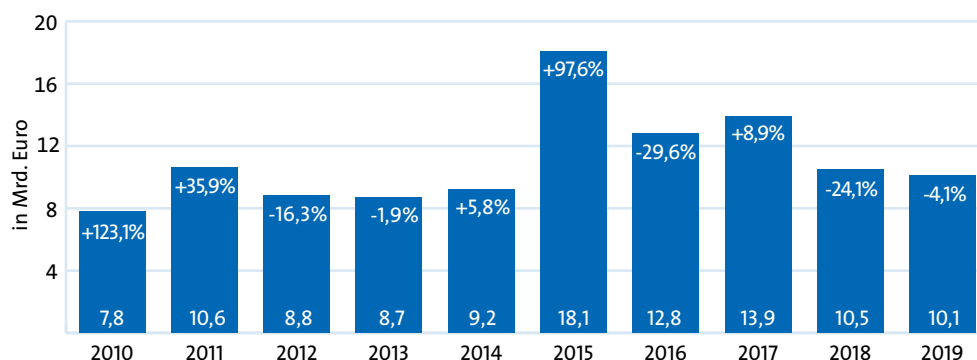
### 5.3.1 Transaktionen

#### 5.3.1.1 Überblick

Im Gesamtjahr 2019 wurden 10,1 Mrd. Euro am deutschen Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien investiert. Das Transaktionsvolumen hat sich im zweiten Jahr in Folge verringert, mit einem Rückgang von 4,1% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hat sich die Entwicklung jedoch deutlich verlangsamt. Insbesondere in den größten deutschen Städten hat die mangelnde Produktverfügbarkeit zu einem erneuten Sinken des Transaktionsvolumens geführt und damit den Trend der Vorjahre fortgesetzt. Einzelhandelsimmobilien sind mit einem Anteil von 12% weiterhin die drittbegehrteste Anlageklasse am Immobilieninvestmentmarkt Deutschland nach Büro und Wohnen.

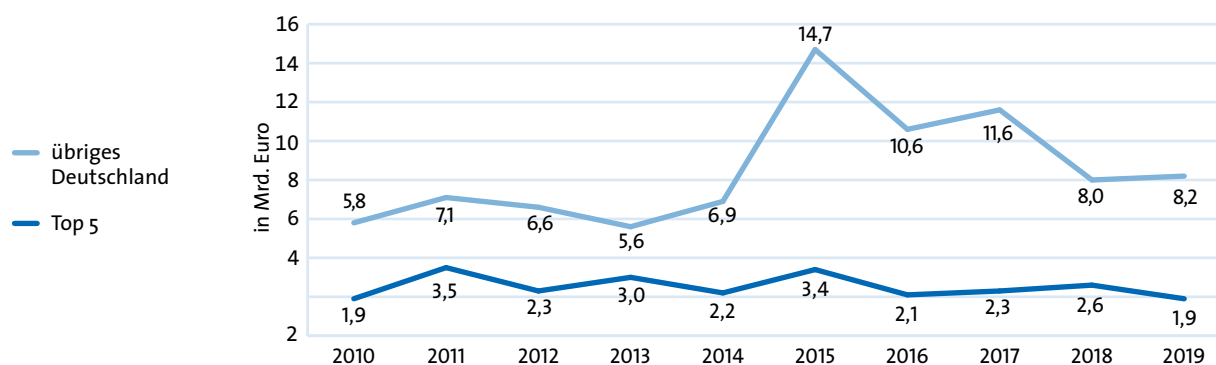
wenig Flächen an attraktiven Standorten verfügbar

Abbildung 5.4: Transaktionsvolumen Retail-Investment Deutschland, 2010 – 2019



Quelle: CBRE Research 2020

Abbildung 5.5: Transaktionsvolumen nach Standortlage, 2010 – 2019



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

Quelle: CBRE Research 2020



**Abbildung 5.6: Große Einzelhandelstransaktionen 2019 (Auswahl) – Single Deals**

Stadt	Objekt/Projekt	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.) <sup>1</sup>	Käufer	Verkäufer
Stuttgart	Königsbaupassagen	280	Antirion; Poste Vita	Evans Randall Investment Management Limited Invest
Erlangen	Erlangen Arcaden	185	ECE Projektmanagement	CNP Assurances; Nuveen Real Estate
Lambrechtshagen	Ostsee Park Rostock	145	R+V Versicherung	Corpus Sireo Investment Management
Augsburg	Helio (ehem. Fuggerstadt-Center)	110	GEG AG	Activum SG Capital Management Limited
Hamburg	Bahnhofscener Altona	91	Freie und Hansestadt Hamburg Landesbetrieb Immobilienmanagement und Grundvermögen	RDI Reit P.L.C.
Stuttgart	Killesberghöhe	90	Hahn AG	Württembergische Lebensversicherung AG
München	EVER.S.	> 80	Swiss Life AG	Christmann Beteiligungen GmbH; Zech Group GmbH
Essen, Ruhr	Rathaus Galerie	70	HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft; Henderson Park	Credit Suisse (Deutschland) AG
München	Fachmarktzentrum in München-Aubing	> 60	MEAG Asset Management GmbH	Württembergische Lebensversicherung AG
Köln	SportScheck	60	DC Values	Family Office
Ludwigshafen am Rhein	Rathaus-Center	43	Stadt Ludwigshafen am Rhein	DWS AG
Potsdam	Waldstadt-Center	40	CORPUS SIREO Holding	ARAX Properties
Chemnitz	Vita-Center Chemnitz	40	Deutsche Konsum REIT-AG	Oaktree Capital Management
Henstedt-Ulzburg	Kirchweg, Henstedt-Ulzburg	40	Redos Real Estate GmbH	Privater Investor
Cloppenburg	Fachmarktzentrum Cloppenburg	25	Deutsche Immobilien Chancen (DIC) AG	k.A.
Brake (Unterweser)	Familia-Center Brake	18	Hahn AG	J. Bünting Beteiligungs AG
Berlin	Ring-Center	k.A.	Angelo Gordon; Kintyre Investments	ECE Projektmanagement; Unibail-Rodamco-Westfield
Flensburg	Förde-Park	k.A.	Redos Real Estate GmbH	Union Investment Real Estate

<sup>1</sup> teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research 2020

Auf Basis einer weiterhin beständig hohen Nachfrage nach Handelsimmobilien verknappt sich das Angebot an physischen Assets in einigen Segmenten, sodass Unternehmensbeteiligungen verstärkt in den Fokus von Investoren rücken, um hierüber an der positiven Wertentwicklung der Immobilien zu partizipieren. So erwarb beispielsweise Commerz Real im vierten Quartal 2019 eine 20%-Beteiligung an zehn Kaufhof-Warenhäusern von Signa.

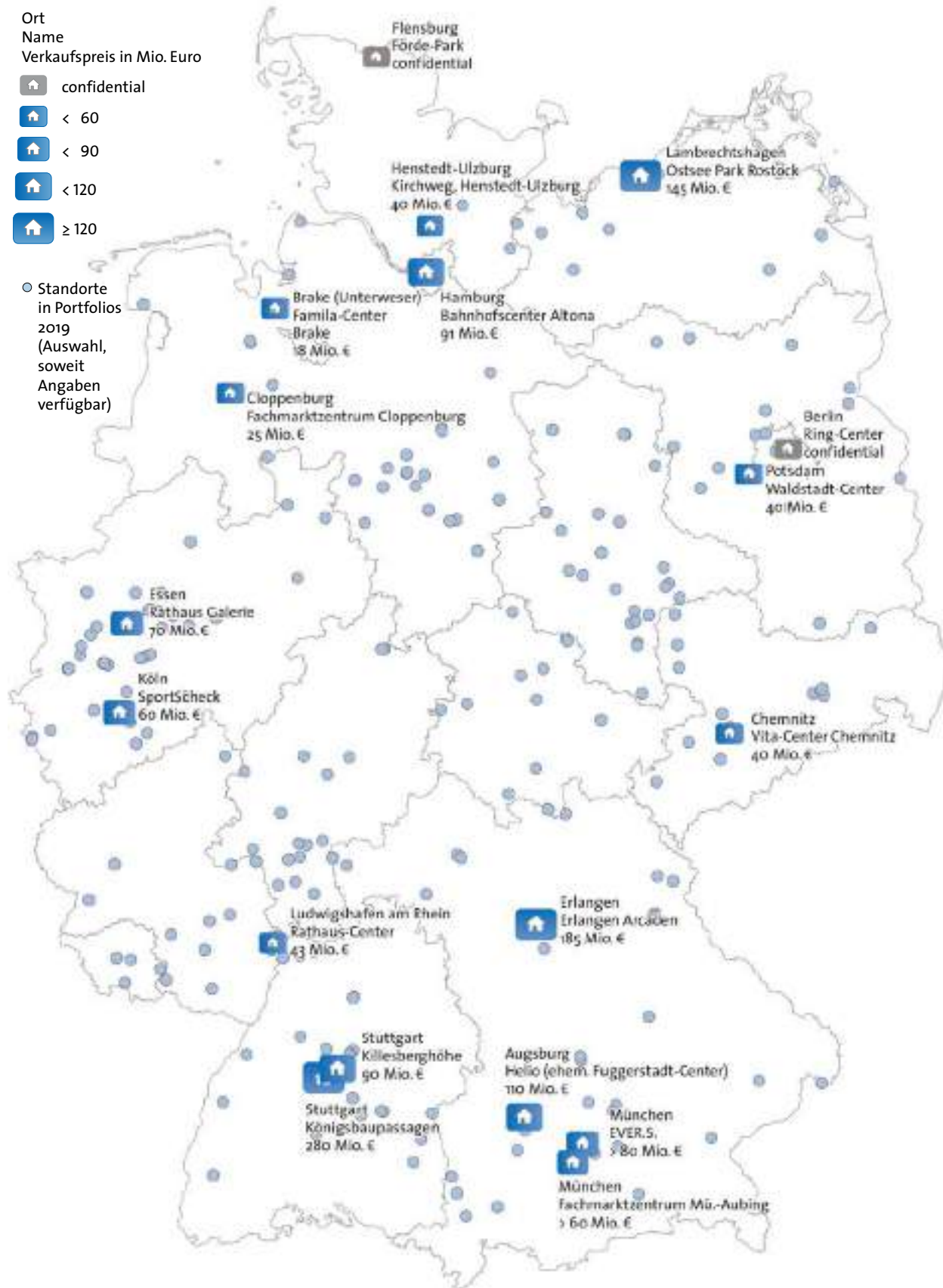
Abbildung 5.7: Große Einzelhandelstransaktionen 2019 (Auswahl) – Portfolio-Deals

Anzahl Objekte	Stadt	Objekt/Projekt	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.) <sup>1</sup>	Käufer	Verkäufer
57	diverse	Kaufhof-Übernahme	1.200	SIGNA Holding	HBS Global Properties
13	diverse	Salt & Pepper	330	Hahn AG	Patrizia Immobilien AG
68	diverse	Superfood-Portfolio	230	Sparkassen Versicherung	Patrizia Immobilien AG
3	diverse	Brack Retail	175	Benson Elliot	Brack Capital Properties
2	diverse	Arax Shopping Centers	147	Deka Immobilien Investment	ARAX Properties
41	diverse	GRR-Gabius Portfolio	130	GRR AG	Marathon Asset Management
11	diverse	9 Baumärkte, 2 Fachmarktzentren	129	Union Investment Real Estate GmbH	B. C. H. Brack Capital Holdings
29	diverse	TLG Sachsen-Anhalt/ Niedersachsen	118	Greenman Investments	TLG Immobilien AG
5	diverse	Greenman Kaufland	112	Greenman Investments	k.A.
19	diverse	Dune	110	Patrizia Immobilien AG	Custom House Capital
27	diverse	Patrizia EZH Q2 2019	100	Patrizia Immobilien AG	Marathon Asset Management
12	diverse	Loancos Real Estate	90	Institutioneller Investor	Loancos Real Estate
3	diverse	3 x Küblböck	75	ILG Holding	Küblböck Projektentwicklungsgesellschaft mbH
5	diverse	5 Karstadt-Häuser	71	DEMIRE Deutsche Mittelstand Real Estate AG	RFR Holding GmbH
24	diverse	Slate Asset Management 24	60	Slate Asset Management	FLEX Fonds Capital
4	diverse	Hahn 4 EHZ	50	Hahn AG	PGIM Real Estate
10	diverse	10 EZH-Objekte FIM	40	FIM Immobilien Holding Alpha	DIWG Deutsche Immobilien Wirtschafts Gesellschaft
11	diverse	Puro-Portfolio	35	GRR AG	CEV Handelsimmobilien GmbH
27	diverse	Corestate 2019	k.A.	k.A.	CORESTATE Capital Holding S.A.

<sup>1</sup> teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research 2020

Abbildung 5.8: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2019 (Auswahl)



Quelle: CBRE Research 2020

Karte erstellt mit QGIS

In räumlicher Hinsicht entfielen auf die fünf größten Städte 1,9 Mrd. Euro für Investments in Einzelhandelsimmobilien, der Wert fällt damit erstmals seit 2010 wieder unter die 2-Mrd.-Euro-Marke.

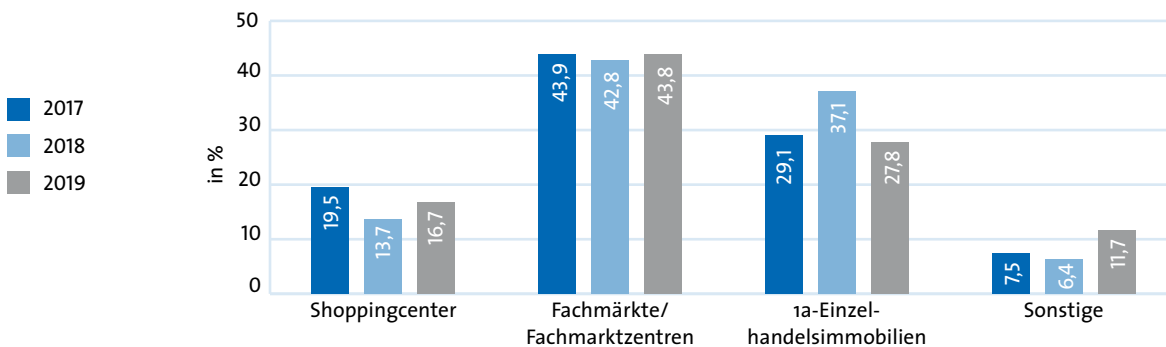
### 5.3.1.2 Nutzungsarten

*Fachmärkte und  
Fachmarktzentren  
unter Investoren am  
beliebtesten*

Fachmärkte und Fachmarktzentren blieben mit einem Anteil von 44% am Transaktionsvolumen nahezu unverändert auf dem Niveau der Vorjahre (+1% gegenüber 2018) und damit das dynamischste Einzelhandelsimmobiliensegment. Vor allem lebensmittelgebundene Objekte profitieren von ihrer E-Commerce-Resilienz und sind weiterhin stark nachgefragt. Aufgrund der großen Anzahl an entsprechenden Fachmarktimmobilien in Deutschland gibt es bei gegebener hoher Nachfrage immer wieder attraktive Produkte in unterschiedlicher Investitionsgröße am Markt. Dazu tragen auch die Wertentwicklungen bei, die durch gestiegene Kapitalwerte Verkäufe attraktiv machen.

Verglichen mit 2018 ist der Anteil von 1a-Einzelhandelsimmobilien in Einkaufsstraßen 2019 am Transaktionsmarkt von 37% auf 28% zurückgegangen. Wie schon 2018 fanden auch 2019 großvolumige Kaufhausübernahmen statt, die das Marktgeschehen prägten.

Abbildung 5.9: Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Nutzungsart, 2017 – 2019



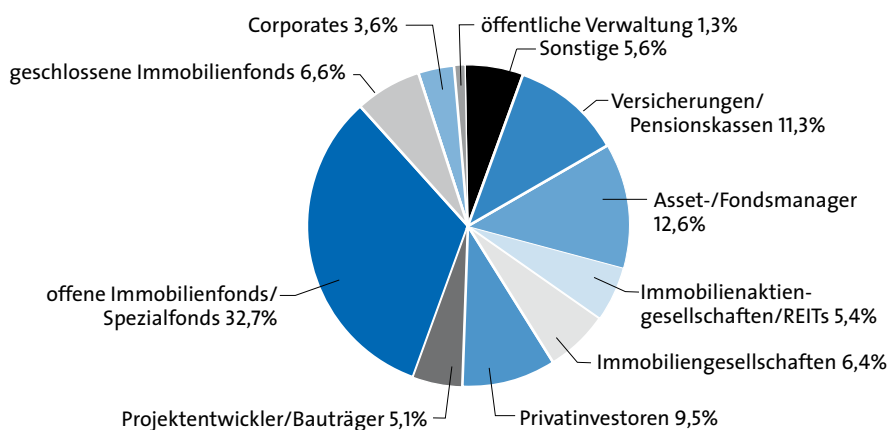
Quelle: CBRE Research 2020

Der Anteil von Shoppingcentern am Einzelhandelstransaktionsvolumen stieg 2019 verglichen mit dem Vorjahr von 14% auf 17% leicht an. Nach wie vor ist eine Zweiteilung des Markts zu beobachten: Während das Angebot an hochwertigen Shoppingcentern in Top-Städten weiterhin äußerst begrenzt ist, wurden Shoppingcenter an B-Standorten eingehenden Prüfungen unterzogen und wieder verstärkt gehandelt. Entsprechend entfiel ein Großteil (66%) des in Shoppingcenter investierten Volumens von 1,1 Mrd. Euro auf Objekte außerhalb der Top-Standorte, mit unter anderem den Erlangen Arcaden oder dem Vita-Center Chemnitz. Auf die deutschen Metropolen entfiel ein Anteil von 34%. Hier sind beispielsweise die Königsbaupassagen in Stuttgart als größter Deal des Jahres im Shoppingcenter-Segment zu nennen.

### 5.3.1.3 Investorentypen

Offene Immobilien- und Spezialfonds stellten auch im Jahr 2019 die größte Käufergruppe dar. Insgesamt erwarben sie Handelsimmobilien mit einem Volumen von 3,3 Mrd. Euro, was einem Anteil von 33% entspricht. Mit knapp 2,4 Mrd. Euro stellen sie zudem die größte Nettokäufergruppe dar.

Abbildung 5.10: Transaktionsvolumen nach Käufertyp, 2019



Quelle: CBRE Research 2020

Mit deutlichem Abstand folgen die Gruppen der Asset- und Fondsmanager mit Immobilienkäufen in Höhe von rund 1,3 Mrd. Euro und einem Anteil von 13% sowie Versicherungen und Pensionskassen mit 1,1 Mrd. Euro (11%). Auf Verkäuferseite dominierten Asset- und Fondsmanager sowie Immobilienaktiengesellschaften/REITs mit jeweils gut 2,0 Mrd. Euro und einem Anteil von 20% das Marktgeschehen. Versicherungen und Pensionskassen sowie Privatinvestoren teilen sich den zweiten Rang mit einem Anteil am Transaktionsvolumen von jeweils 10%.

### 5.3.1.4 Transaktionsform

Wie im Vorjahr wurde etwa die Hälfte des Investmentvolumens im Rahmen von Paketkäufen, die andere Hälfte im Rahmen von Einzeltransaktionen investiert. Die Portfolioquote blieb nahezu unverändert bei 49% (2018: 50%). Wie schon in den Vorjahren trugen auch verschiedene Übernahmen und Anteilerwerbe speziell im Segment der innerstädtischen Geschäftshäuser zu der hohen Portfolioquote bei. Zu nennen sind hier insbesondere die Anteilerwerbe von Signa an den deutschen Kaufhof-Immobilien in den Jahren 2018 und 2019 oder der Anteilerwerb von Commerz Real an zehn Kaufhof-Warenhäusern.

*Einzel- und Portfoliotransaktionen halten sich die Waage*

### 5.3.1.5 Investorenherkunft

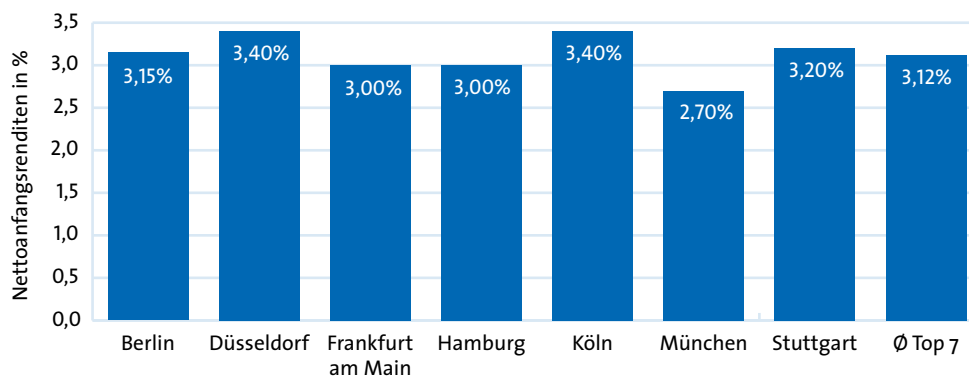
Auch im Hinblick auf die Herkunft der Investoren zeigt sich – sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite – nur wenig Veränderung im Vergleich mit dem Vorjahr. Weiterhin wird das Marktgeschehen auf Käuferseite durch heimische Investoren dominiert, mit einem Volumen von 6,2 Mrd. Euro und einem Anteil

von 61%. Im Vorjahr lag der Anteil deutscher Investoren auf Käuferseite bei 59%. Auf Verkäuferseite hingegen prägten ausländische Investoren den Einzelhandelsinvestmentmarkt. Im Gesamtjahr 2019 trennten sie sich von Handelsimmobilien mit einem Volumen von 5,6 Mrd. Euro, was einem Anteil von 56% entspricht. Entsprechend veräußerten heimische Investoren Objekte mit einem Volumen von knapp 4,5 Mrd. Euro (44%). Nachdem die Renditen für Shoppingcenter 2019 gestiegen sind, zeigen nun vermehrt internationale Investoren und hier speziell solche mit angelsächsischem Hintergrund, deren Fokus auf Value-add-Investments liegt, Interesse an den Objekten, wie jüngst das Beispiel des Berliner Ring-Centers 1 zeigt.

### 5.3.2 Renditen

Mit einem marginalen Anstieg von 0,06 Prozentpunkten auf 3,12% blieb die Spitzenrendite von 1a-Einzelhandelsimmobilien in den sieben A-Städten 2019 weitgehend stabil.

Abbildung 5.11: Nettoanfangsrenditen von Geschäftshäusern in 1a-Lagen der A-Städte, 2019



Quelle: CBRE Research 2020

Demgegenüber stiegen die Renditen von Shoppingcentern deutlich an. Für Center an A-Standorten legten sie im Vorjahresvergleich um 0,2 Prozentpunkte auf 4,0% zu, für Shoppingcenter an B-Standorten gar um 0,5 Prozentpunkte auf 5,0%. Für Fachmärkte und Fachmarktzentren gingen die Renditen aufgrund der großen Nachfrage um 0,1 Prozentpunkte auf 4,15% zurück.

### 5.3.3 Ausblick

*Onlinehandel bleibt größte Herausforderung*

Der Onlinehandel bleibt weiterhin die größte Herausforderung für den stationären Einzelhandel. Mittlerweile verlangsamt sich das Wachstum des E-Commerce jedoch. Die Disruption im Einzelhandel hat dazu geführt, dass Handelsobjekte im Vorfeld eines Kaufs sehr intensiv geprüft werden. Insgesamt wird das Risiko für Investoren jedoch immer berechenbarer – was entscheidend für das Interesse an Einzelhandelsimmobilien ist.

Wie in allen Assetklassen wird 2020 auch am Einzelhandelsinvestmentmarkt genügend Kapital vorhanden sein. Im Vergleich zu anderen Assetklassen bietet der Einzelhandel jedoch die attraktiveren Renditen.

Entsprechend werden Investments in deutsche Einzelhandelsimmobilien auch 2020 eine signifikante Rolle in den Portfolios nationaler und internationaler Investoren spielen. Dafür ist der hiesige Markt schon aufgrund seiner Größe, niedriger Arbeitslosenzahlen und des höchsten Reallohnanstiegs seit 2016 sowie einer zuletzt gestiegenen Anschaffungsneigung der Verbraucher als relativ sicherer Anlaghafen gesetzt. Entsprechend kann auch für 2020 ein Transaktionsvolumen in Höhe des langfristigen Mittels von gut 10 Mrd. Euro erwartet werden.

## 5.4 Politische Rahmenbedingungen

Der Einzelhandel hat eine enorme Bedeutung für die Volkswirtschaft. Sein Anteil am Bruttoinlandsprodukt liegt bei mehr als 15%. Er beschäftigt mehr als 3 Mio. Menschen und bietet für 1,1 Mio. Menschen die Möglichkeit einer Teilzeitbeschäftigung.

Für das Ideal einer europäischen Stadt ist der Einzelhandel unverzichtbar und auch die Versorgung der Bevölkerung gehört zu den Kernleistungen dieser Branche. In Deutschland zählt der Einzelhandel mit Lebensmitteln zu den kritischen Infrastrukturen und ist damit Branchen wie Energieversorgung, Wasserversorgung oder Telekommunikation gleichzusetzen.

Der Onlinehandel ist heute ein fester Bestandteil der Branche. Onlinehandel und stationäre Geschäfte gehören für die Verbraucher fest zusammen und durch ihr Zusammenspiel ergeben sich neue Einkaufsprozesse und Geschäftsmodelle.

On- und Offline-Welten müssen zusammen gedacht und als Chance begriffen werden. Dabei darf die Chancengleichheit zwischen beiden Kanälen nicht außer Acht gelassen werden. Politische Rahmenbedingungen zum Vorteil einer Branche müssen vermieden werden. Die starke und nicht zuverlässige Regulierung der Sonntagsöffnung wird vom stationären Handel als deutlicher Wettbewerbsnachteil gegenüber dem Onlinehandel gesehen. Ebenso die Subventionierung der Logistikzentren des Onlinehandels.

*Gleichbehandlung von Online- und Offlinehandel notwendig*

Gleichzeitig darf die Erreichbarkeit des stationären Handels natürlich nicht eingeschränkt werden. Umweltzonen, Fahrverbote und autofreie Innenstädte dürfen nicht dazu führen, dass der stationäre Einzelhandel nicht mehr oder nur sehr schwer erreichbar ist.

Auch die Anlieferung an die Geschäfte ist mit vielen Restriktionen verbunden. In Partnerschaft zwischen Städten, Gemeinden, Bewohnern und dem Handel können und müssen hier neue Lösungen entwickelt werden.

Ein großes Thema ist auch die hohe Anzahl von Retouren und zum Teil auch die Vernichtung zurückgesendeter Artikel. Dies sind insbesondere aus Gründen der Ressourcenschonung und der CO<sub>2</sub>-Belastung wichtige Themen.

Insgesamt bedarf es einer Verkürzung von Genehmigungsverfahren bei Umbau- und Nutzungsänderungen. Der Handel benötigt mehr Flexibilität, um schnell und angemessen auf neue Anforderungen der Kunden reagieren zu können.

Lange Genehmigungsverfahren aufgrund spezieller Auflagen bei der Gastronomie sind zum Beispiel aktuell eines der besonderen Themen. Nicht nur der Lebensmittelhandel, auch Modehäuser, Buchhandel und andere Branchen des Einzelhandels bauen derzeit ihre gastronomischen Angebote stark aus und re-



agieren damit auf neue Kundenwünsche und sorgen dadurch auch für eine sinnvolle Umwidmung zu großer Flächen.

Die Digitalisierung im Handel und insbesondere das Zusammenwachsen von Geschäft und Onlinehandel benötigt eine herausragende technische Infrastruktur. Die Verfügbarkeit von Hochgeschwindigkeits-Internetzugängen muss überall und jederzeit sichergestellt sein.

Der Einzelhandel wird in Zukunft einen wesentlichen Beitrag zur Ladeinfrastruktur im Rahmen der E-Mobilität leisten. Noch immer sind aber die genauen Spezifikationen der erforderlichen Ladesäuleninfrastruktur auf den Stellplätzen des Einzelhandels nicht klar und bundesweit einheitlich definiert. Es fehlt auch an praktikablen Förderprogrammen. Der Handel selbst muss gleichzeitig die Frage beantworten, welche Nutzungsmodelle für die Ladesäulen auf den Parkplätzen angeboten werden.

## 5.5 Rückblick, Ausblick und Prognose

### 5.5.1 Ballungsräume

Dem Druck, der aus dem Onlinehandel auf den stationären Handel ausgeübt wird und diesen Umsatz kostet, müssen sich Händler wie Kommunen in großen wie in kleinen Städten stellen. Dies wird auch von Expansionsmanagern und Städten so gesehen, wie aus EHI-Befragungen hervorgeht.<sup>22, 23</sup> Entgegen allen Unkenrufen wird zumindest für alle deutschen A-Städte ein wachsender stationärer Einzelhandelsumsatz für 2020 prognostiziert.<sup>24</sup> Insbesondere die klassischen Nahversorger sind äußerst expansiv unterwegs. Differenzierungen in den Nachfragestrukturen anderer Branchen sind vielschichtig begründbar und finden schon in der frühen Geschichte, spätestens in der Industriegeschichte, ihren Anfang. Weitere wichtige Indikatoren sind u.a. Wanderungsbewegungen (Zuzüge) sowie die Lebensqualität, die unterschiedlich definiert wird, aber so oder so auch zum Tourismus beiträgt. Die Top 3 der Städte bilden in Deutschland mit Abstand an erster Stelle Berlin, dann München und Hamburg. Einen neuen Blick geben Zahlen zum Tax-Free-Umsatz wieder. München liegt mit 24% am deutschen Tax-Free-Umsatz an erster Stelle, gefolgt von Frankfurt am Main (18,2%) und Berlin (15,9%).<sup>25</sup> Im Ranking der beliebtesten Einkaufsstraßen Deutschlands liegt München vor Köln und Düsseldorf.<sup>26</sup>

*A-Städte bleiben für Einzelhändler attraktiv*

#### 5.5.1.1 Berlin

Die bevölkerungsreichste Stadt und Hauptstadt Deutschlands fällt im Vergleich zu den anderen A-Städten mit einer relativ hohen Arbeitslosenquote von 7,7% auf und unterdurchschnittlichen Kennzahlen zur Einzelhandelskaufkraft; so ist die Einzelhandelszentralität im bundesweiten Vergleich mit einem Index von 106,7 zwar überdurchschnittlich hoch, jedoch von allen A-Städten am geringsten. Ebenso fällt die Einzelhandelskaufkraft mit einem bundesweiten Index von

<sup>22</sup> Vgl. EHI Retail Institute: Expansionstrends 2019, Köln 2019, S. 12.

<sup>23</sup> Vgl. EHI Retail Institute: Städtebefragung 2019, Köln 2019, S. 11.

<sup>24</sup> Vgl. GfK GeoMarketing 2019.

<sup>25</sup> Vgl. EHI Retail Institute: Shopping-Tourismus – Einflussfaktoren und Entwicklung, Köln 2019, S. 20.

<sup>26</sup> Vgl. EHI Handelsdaten: Ranking der beliebtesten Einkaufsstraßen Deutschlands, gemessen an der Anzahl der Passanten im Durchschnitt pro Stunde zwischen 10 und 20 Uhr an Samstagen im Mai 2019.

96,2 und 5.684 Euro pro Kopf im Vergleich zu den übrigen A-Städten unterdurchschnittlich aus. Berlin glänzt jedoch beim Einzelhandelsumsatz, der 4,5 Mal so groß ist wie der der A-Stadt mit dem geringsten Einzelhandelsumsatz (vgl. Abbildung 5.12, Seite 240).<sup>27</sup> Begründet werden kann diese Stärke Berlins mit seiner Stellung als Tourismusmagnet. Mit 400 Euro/m<sup>2</sup> für kleinere Shopeinheiten sind die Retailspitzenmieten von 2018 auf 2019 erneut gestiegen und ein Ende ist auch für 2020 nicht in Sicht. Berlin hält noch vor München im bundesweiten Vergleich die höchsten Retailmieten für kleinere Flächen, während die Höchstmieten für Flächen von 300-500 m<sup>2</sup> sich im Mittelfeld der A-Städte einpendeln und als sinkend für 2020 eingeschätzt werden.<sup>28</sup>

Die Anzahl an Neueröffnungen und Refurbishments sowie die Sortimente und Marken zeigen die Attraktivität Berlins als Retailstandort und Trendsetter. Sowohl Berlin-Mitte als auch zahlreiche Stadtteile locken nicht nur Einheimische, sondern auch Touristen aus aller Welt an. Internationale Retailer eröffnen nicht selten ihren ersten deutschen Laden in der Hauptstadt oder deutsche Marken ihren ersten eigenständigen Shop. So auch die Premiummarke Set Fashion aus München, die im März 2019 auf 150 m<sup>2</sup> in die Rosenthaler Straße zog.<sup>29</sup>

Auch Pop-ups werden gerne in Berlin getestet so zum Beispiel im Bikini Berlin. Unterjährig eröffnen verschiedene Labels in Pop-up-Boxen und -Stores, die von klassischen Traditionsmarken bis hin zu jungen Modelabels mit New York Fashion Week Feeling reichen. Im Herbst eröffneten beispielsweise Falke/Burlington und die finnische Designermarke Iittala sowie Grubenhelden, Yakamozz, SHU und Didriksons ihre Tore.<sup>30</sup> Im Sommer verkaufte die dänische Bekleidungskette Vero Moda Teile der neuen Herbst- und Winterkollektion 2019 in der Chausseestraße im Pop-up-Format.<sup>31</sup> Wie sich aus einem Pop-up-Store ein Laden etablieren kann, zeigt der Berliner Pralinen- und Trüffelhersteller Sawade. Der neue Shop hat im Dezember in Kreuzberg eröffnet – zunächst als Pop-up Store, ab Ende Januar 2020 als „richtiger“ Laden.<sup>32</sup>

Zu den neuen Formaten jenseits des Pop-ups zählen MCM aus dem Luxussegment und H&M. MCM eröffnete bereits im Februar in der Torstraße den weltweit ersten Experience Store. Die Boutique mit dem Namen „1976 Berlin“ verbindet Mode, Kunst und Kultur.<sup>33</sup> H&M präsentiert im Store „H&M Mitte Garten“ seit Ende Oktober ein komplett umgekrempeltes Konzept auf vergleichsweise kleiner Fläche. Im Store verschwimmen regelrecht die analoge und digitale Welt miteinander.<sup>34</sup>

Die Bedeutung Berlins für den Einzelhandel zeigt sich auch durch die Neu- und Wiedereröffnungen von Flagshipstores. Hierzu zählen im Jahr 2019 Marken wie Douglas, Allbirds, 11 Teamsports und Dr. Bronner's. Douglas eröffnete Ende Ok-

27 Vgl. ebenda.

28 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019.

29 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: Set Fashion zieht in die Rosenthaler Straße, URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5644256-1965219-set-fashion-zieht-in-rosenthaler-strasse.html> (2.1.2020).

30 Vgl. Bikini Berlin: Welcome to the West Side: Neue Store Highlights in der Concept Shopping Mall Bikini Berlin. Pressemitteilung, Berlin 21.11.2019.

31 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: Vero Moda eröffnet Pop-up Store. URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5853251-1965219-vero-moda-eroeffnet-pop-up-store.html> (2.1.2020).

32 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: Sawade jetzt auch in der Bergmannstraße, URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5967606-1965219-sawade-zieht-in-die-bergmannstrasse.html> (2.1.2020).

33 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: MCM eröffnet ersten Experience Store, URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5680826-1965219-mcm-eroeffnet-ersten-experience-store.html> (2.1.2020).

34 Vgl. Stores + Shops: Berlin: Im Garten von H&M, URL: <https://www.stores-shops.de/konzept/store-konzepte/berlin-im-garten-von-hm/> (23.12.2019).

tober seinen Flagshipstore in Berlin wieder. Neu gestaltet wurden etwa 1.000 m<sup>2</sup> auf zwei Geschossen.<sup>35</sup> Der Flagshipstore von Allbirds eröffnete in Berlin-Mitte nach Key-Cities wie New York und London. Alle Materialien, die für die Allbirds-Sneaker zum Einsatz kommen, sind nachhaltig, zertifiziert und basieren teilweise auf vollkommen neuen Materialentwicklungen, was auf den Zeitgeist vieler Berliner treffen dürfte.<sup>36</sup> Ins selbe Horn dürfte auch Dr. Bronner's Flagship Store am Rosenthaler Platz mit bio und fair stoßen. Zu Beginn des Jahres eröffnete der Naturkosmetik-Retailer auf 70 m<sup>2</sup>.<sup>37</sup> Auch der Sportartikelhändler 11 Teamsports bereicherte sein Filialnetz im Jahr 2019 mit einem Flagshipstore auf 340 m<sup>2</sup> auf der Schloßstraße.<sup>38</sup>

Bewegung gab es 2019 auch in den Shoppingcentern: Im Schultheiss Quartier eröffneten beispielsweise Tamaris, das Dänische Bettenlager und Cosmo, in den Wilmersdorfer Arkaden Only sowie auf 3.000 m<sup>2</sup> der äußerst expansive französische Sportartikelhersteller Decathlon.<sup>39, 40</sup>

### 5.5.1.2 Hamburg

Hamburg, zweitgrößte Stadt Deutschlands und traditionell als Hansestadt geprägt durch den Handel, ist Sitz großer Einzelhändler und Unternehmen aus dem Konsumgüterbereich. Die Stadt zeichnet sich im Vergleich mit den anderen A-Städten durch einen relativ hohen Anteil an Einwohnern unter 18 Jahren aus, während der Anteil an 18- bis 65-Jährigen leicht unterdurchschnittlich ist. Sowohl die Einzelhandelszentralität von 112,1 ist im Städtevergleich leicht über dem Durchschnitt als auch der Einzelhandelsumsatz. Im Gegensatz zu Berlin ist die Einzelhandelskaufkraft mit 109,4 bzw. 6.468 Euro pro Kopf im bundesweiten Vergleich überdurchschnittlich hoch, jedoch im Städtevergleich relativ niedrig.<sup>41</sup> Mit 310 Euro/m<sup>2</sup> bei den kleineren Shopflächen und 190 Euro/m<sup>2</sup> bei Flächen von 300 bis 500 m<sup>2</sup> zählt Hamburg zu den Städten mit höheren Mieten im Städtevergleich. Im Jahr 2020 werden die Mieten für die kleineren Flächen vermutlich stabil bleiben, während die Mieten für die größeren Flächen sinken werden.<sup>42</sup>

Auch in Hamburg eröffneten Flagshipstores, zum Beispiel des US-amerikanischen Hutmachers Stetson und der Schweizer Wäschemarke Calida. Stetson bezog in der Hamburger Innenstadt nahe dem Rathausmarkt Räumlichkeiten mit einer Fläche von rund 50 m<sup>2</sup> in der Hermannstraße 40.<sup>43</sup> Calida wiederum eröffnete in der Mönckebergstraße einen Store im neuen Omni-Channel-Konzept,

---

35 Vgl. Schwitzke ID: Neueröffnung Unter den Linden: Schwitzke gestaltet neuen Douglas Flagship Store in Berlin. Pressemitteilung, Düsseldorf 30.10.2019.

36 Vgl. Stores + Shops: Allbirds: Neue Materialentwicklungen und CO<sub>2</sub>-Reduktion, URL: <https://www.stores-shops.de/neueroeffnungen/allbirds-neue-materialentwicklungen-und-co2-reduktion/> (23.12.2019).

37 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: Dr. Bronner's eröffnet Flagship Store, URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5673404-1965219-dr-bronnens-eroeffnet-flagship-store.html> (2.1.2020).

38 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: 11 Teamsports eröffnet Flagshipstore in Steglitz, URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5875884-1965219-11-teamsports-eroeffnet-flagshipstore-in.html> (2.1.2020).

39 Vgl. Berlin.de – Das Hauptstadtportal: Suchwort Tamaris, Dänisches Bettenlager, Cosmo und Only, URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/> (2.1.2020).

40 Vgl. Berlin.de - Das Hauptstadtportal: Decathlon eröffnet Store in Wilmersdorfer Arcaden. URL: <https://www.berlin.de/special/shopping/neueroeffnung/5802648-1965219-decathlon-neu-in-wilmersdorfer-arcaden.html> (2.1.2020)

41 Vgl. GfK Strukturdaten 2019.

42 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019.

43 Vgl. FashionUnited: Stetson eröffnet Flagship-Store in Hamburg. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/stetson-eroeffnet-flagship-store-in-hamburg/2019120433894> (6.1.2020).

welches das Unternehmen im vergangenen Herbst lanciert hatte.<sup>44</sup> Für 2020 ist unter anderem ein Flagship von Douglas auf 1.000 m<sup>2</sup> und zwei Ebenen an einem der begehrtesten Standorte in Hamburg (Jungfernstieg) geplant.<sup>45</sup>

Für Textiler mit anspruchsvoller Klientel ist Hamburg attraktiv. So ließ sich beispielsweise das französische Label Isabel Marant auf 200 m<sup>2</sup> am Neuen Wall nieder.<sup>46</sup> Die Influencerin Anine Bing eröffnete am Neuen Wall nach ihrem Start in Berlin ihren zweiten Store.<sup>47</sup> Auch Accessoires-Retailer wie Kapten & Son ließen sich in Hamburg nieder (Shopgröße 100 m<sup>2</sup>).<sup>48</sup> Anthropologie kündigte an, für die nahe Zukunft Flächen in Hamburg zu suchen.<sup>49</sup>

Im Bereich Nahversorgung machte die deutschlandweit erste Filiale der neuen Bio-Supermarktkette Naturkind des Lokalmatadors Edeka auf. Auf 700 m<sup>2</sup> will Edeka in den historischen Hallen des ehemaligen Güterbahnhofs Altona seinen Gesamtumsatz im Bio-Segment deutlich steigern und den Wettbewerb mit den etablierten Bio-Händlern aufnehmen.<sup>50</sup> Es ist davon auszugehen, dass die Innenstadt als Handelsstandort perspektivisch zu Lasten einiger Stadtteilzentren an Bedeutung gewinnen wird.

### 5.5.1.3 München

München ist Sitz zahlreicher börsennotierter Konzerne u.a. auch der Autoindustrie, Wissenschaft, Forschung und Kultur. Beim Tax-Free-Umsatz befindet sich München an erster Stelle in Deutschland.<sup>51</sup> Die Stadt sticht unter allen Großstädten mit hervorragenden Kennzahlen zum Einzelhandel hervor. Insbesondere die Einzelhandelskaufkraft glänzt mit Topwerten von 130,2 und 7.694 Euro pro Kopf. Auch die Arbeitslosenquote ist mit 3,4% extrem gering, je nach Definition besteht nahezu Vollbeschäftigung.<sup>52</sup> Sowohl für Vermieter als auch Investoren ist der Markt äußerst attraktiv – vor allem in Top-Lagen. Zwar erreicht München mit 370 Euro/m<sup>2</sup> für Kleinflächen nur den zweiten Platz hinter Berlin, aber für größere Flächen (300-500 m<sup>2</sup>) sind Spitzenmieten von bis zu 240 Euro/m<sup>2</sup> möglich. Der Kaufpreisfaktor erreicht in München Spitzenwerte von 39-41. Der Markt für Einzelhandelsimmobilien wird im Jahr 2020 vermutlich stabil bleiben.<sup>53</sup>

Wie das US-amerikanische Modelabel Kate Spade und die französische Modemarke Isabel Marant zeigen, ist auch München beliebt unter Designern und als Startpunkt zur Etablierung von Filialen in Deutschland attraktiv.<sup>54, 55</sup>

44 Vgl. FashionUnited: Calida eröffnet Flagship Store Hambur Mönckebergstraße. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/calida-eroeffnet-flagship-store-hamburg-moenckebergstrasse/2019082732902> (6.1.2020).

45 Vgl. COMFORT: COMFORT vermittelt DOUGLAS Flagship-Store am Jungfernstieg in Hamburg. URL: <https://www.comfort.de/de/medien/presse/details/article/comfort-vermittelt-douglas-flagship-store-am-jungfernstieg-in-hamburg/> (6.1.2020).

46 Vgl. FashionUnited: In Bildern: Der zweite deutsche Laden von Isabel Marant in Hamburg. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/in-bildern-der-zweite-laden-von-isabel-marant-in-hamburg/2019120333881> (6.1.2020).

47 Vgl. FashionUnited: Anine Bing eröffnet Laden in Hamburg. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/business/anine-bing-eroeffnet-laden-in-hamburg/2019070932409>.

48 Vgl. KAPTEN & SON: KAPTEN & SON eröffnet neue Flagship- und Pop-up Stores. Pressemitteilung. Berlin 21.11.2019.

49 Vgl. FashionUnited: Anthropologie will Europageschäft verdoppeln: nächste Station Hamburg. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/anthropologie-will-europageschaeft-verdoppeln-naechstestation-hamburg/2019111433665> (6.1.2020).

50 Vgl. Neueröffnungen und Wiedereröffnungen finden: Suchwort Naturkind. URL: <https://www.neueroeffnung.info/hamburg/naturkind> (6.1.2020).

51 Vgl. EHI: Shoppingtourismus, S. 20.

52 Vgl. GfK Strukturdaten 2019.

53 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019

54 Vgl. FashionUnited: Kate Spade eröffnet Laden in München. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/kate-spade-eroeffnet-laden-in-muenchen/2019042331654> (6.1.2020).

55 Vgl. FashionUnited: In Bildern: Isabel Marants Store erster deutscher Store in München. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/in-bildern-isabel-marants-store-erster-deutscher-store-in-muenchen/2019110133531> (6.1.2020).

Zu den Flagshipstores zählen der Münchner Lederwarenspezialist MCM<sup>56</sup>, der schon den zweiten Flagshipstore in München eröffnete. Aus dem Luxussegment, typisches Segment für den Münchner Einzelhandel, eröffnete Dior<sup>57</sup> auf der Maximilianstraße. Aus Konzeptsicht ist ebenfalls die Eröffnung des Omnichannel-Flagshipstores von Deichmann<sup>58</sup> interessant. Der größte jemals für das Unternehmen gebaute Laden ging mit 2.300 m<sup>2</sup> in München an den Start und treibt die so wichtige Verzahnung von stationärem Handel und Onlinehandel weiter. Unter den geplanten Flagships befindet sich der US-amerikanische Einzelhändler Urban Outfitters<sup>59</sup>, der im Sommer 2020 nach München kommen soll. In der Kaufingerstraße bezieht Urban Outfitters Räumlichkeiten, die auf drei Etagen eine Gesamtfläche von 1.350 m<sup>2</sup> bieten. Die Nachfrage vor Ort hatte das Unternehmen bereits mit einem temporären Shop ausgelotet. Zu den Refurbishments und Neueröffnungen zählt die Giorgio Armani Boutique (wie Dior ebenfalls auf der Maximilianstraße). Der Store wurde vollständig renoviert und erstreckt sich nun über eine Gesamtfläche von 400 m<sup>2</sup>.<sup>60</sup> Wie Deichmann startete auch Marc O'Polo mit einer Store-Offensive, um die Marke für Kunden noch erlebbarer zu machen und den Onlineshop mit stationären Läden weiter zu verbinden. So öffnete das Modelabel seinen ersten Monolabel-Store auf 120 m<sup>2</sup> in den Riem Arkaden Anfang 2019.<sup>61</sup> Als einer der expansivsten Händler auf der Großfläche eröffnete Decathlon auf 1.400 m<sup>2</sup> auf der Theresienhöhe.<sup>62</sup>

Branchenexperten gehen für München und den Großraum München von einem stabilen Markt für Einzelhandelsimmobilien aus. Gestützt wird diese Entwicklung durch die seit Jahren stabile Wirtschaftsleistung Münchens sowie Zuzüge und Tourismus.

### 5.5.1.4 Köln

Köln zählt dank guter Lauflagen zu den Städten mit den höchsten Frequenzbewegungen auf gleich mehreren Einkaufsstraßen.<sup>63</sup> Zudem hat die Bahn einen deutschen Verkehrsknotenpunkt direkt neben dem auch für Tagestourismus attraktiven Dom. Von hier geht ein direkter Anschluss nahtlos in die Einkaufsstraßen der Stadt über. Die Stadt erreicht als viertgrößte Stadt Deutschlands und Millionenstadt zwar mit einer Einzelhandelszentralität von 120,9 mit Abstand den Top-Platz im Städtevergleich, aber sowohl die Einzelhandelskaufkraft (107,9 bzw. 6.379 Euro pro Kopf) als auch der Einzelhandelsumsatz sind vergleichsweise unterdurchschnittlich. Köln fällt durch eine hohe Arbeitslosenquote von 7,6% auf.<sup>64</sup> Bei den Retailhöchstmieten für kleinere und etwas größere Ladenflächen befindet sich Köln mit 255 Euro/m<sup>2</sup> (80-120 m<sup>2</sup>) und 130 Euro/m<sup>2</sup> (300-500 m<sup>2</sup>) unter den Durchschnittspreisen der A-Städte. Erwartet wird ein Sinken der Mieten für 2020.<sup>65</sup>

56 Vgl. FashionUnited: MCM feiert neues Storekonzept in München. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/mcm-feiert-neues-storekonzept-in-muenchen/2019090933000> (6.1.2020).

57 Vgl. FashionUnited: Dior eröffnet Flagship Store in München. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/dior-eroeffnet-neuen-flagship-store-in-muenchen/2019052932027> (6.1.2020).

58 Vgl. FashionUnited: Deichmann eröffnet Omnichannel-Flagshipstore. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/deichmann-eroeffnet-omnichannel-flagshipstores/2019071532466> (6.1.2020).

59 Vgl. FashionUnited: Urban Outfitters kommt im Sommer 2020 nach München. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/urban-outfitters-kommt-im-sommer-2020-nach-muenchen/2019061732189> (6.1.2020).

60 Vgl. FashionUnited: In Bildern: Giorgio Armani wiedereröffnet Münchner Store. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/in-bildern-giorgio-armani-wiedereroeffnet-muenchener-store/2018073026151> (6.1.2020).

61 Vgl. FashionUnited: Store-Offensive: Marc O'Polo will „erlebbarer“ werden. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/store-offensive-marc-o-polo-will-erlebbarer-werden/2019020830903> (6.1.2020).

62 Vgl. FashionUnited: Decathlon eröffnet zweite Filiale in München. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/decathlon-eroeffnet-zweite-filiale-in-muenchen/2019060732098> (6.1.2020).

63 Vgl. EHI Handelsdaten.

64 Vgl. GfK Strukturdaten 2019.

65 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019.

Im Gegensatz zu den zuvor genannten Städten ist Köln weniger ein Standort der an erster Stelle hochpreisige Luxusmarken anzieht. Aber die Stadt ist äußerst „angesagt“ und zieht auffallend viele junge Leute an. So eröffnete das Label Arket aus der H&M-Familie seinen ersten Kölner Store auf der Ehrenstraße und machte die Straße so mit insgesamt fünf Stores aus dem Konzern zur „H&M-Meile“. <sup>66</sup> Seine erste Filiale in der Stadt eröffnete das Unternehmen Maisons du Monde auf 700 m<sup>2</sup> auf der Einkaufsmeile Hohe Straße. <sup>67</sup> Für technikaffine Kunden wurden gleich zwei Neueröffnungen interessant. Der Lautsprecherhersteller Teufel eröffnete auf der Schildergasse auf 270 m<sup>2</sup> und zwei Etagen sein Reich. <sup>68</sup> Auch das Technologieunternehmen Dyson eröffnete 2019 seinen ersten Demo-Store in Köln. <sup>69</sup> Unter den Flagshipstores ist die Marke Jean & Len, die moderne Lifestyleprodukte mit einer Extraportion Natur vertreibt. Die junge Allround-Marke bezog eine Fläche in der Neumarktgalerie. <sup>70</sup>

### 5.5.1.5 Frankfurt am Main

Frankfurt ist einer der wichtigsten internationalen Finanzplätze, ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt und Messestandort, was sich u.a. in fast 20% Tax-Free-Umsatz niederschlägt. <sup>71</sup> Die Stadt hat bei rund 750.000 Einwohnern ein extrem hohes Pendlersaldo (+277.744) und eine relativ hohe Einzelhandelskaufkraft im städtischen Vergleich (114,5 bzw. 6.770 Euro pro Kopf). Mit 102,0 liegen sowohl die Einzelhandelszentralität als auch der Einzelhandelsumsatz unter dem Durchschnitt der A-Städte. <sup>72</sup> Ebenso verhält es sich mit den Spitzenmieten. Bei den Retailhöchstmieten für kleinere und etwas größere Ladenflächen befindet sich Frankfurt mit 290 Euro/m<sup>2</sup> (80-120 m<sup>2</sup>) und 150 Euro/m<sup>2</sup> (300-500 m<sup>2</sup>) leicht unterhalb der Durchschnittspreise der A-Städte. Bei den kleineren Flächen wird keine Preisveränderung erwartet, größere Flächen könnten jedoch 2020 etwas günstiger werden. Der Kaufpreisfaktor reiht sich jedoch mit Städten wie Berlin und Hamburg auf einer Höhe ein. <sup>73</sup>

Wie schon in München eröffnete Deichmann auch in Frankfurt nach Modernisierungsarbeiten seinen 2.100 m<sup>2</sup> großen Store mit Omnichannel-Technologie. <sup>74</sup> Auch Sportartikel-Anbieter Foot Locker <sup>75</sup> eröffnete seinen Store wieder, nachdem seine bisherige Fläche um die Nachbarmietfläche auf 1.300 m<sup>2</sup> erweitert worden war. Zu den klassischen Neueröffnungen 2019 zählen Søstrene Grene <sup>76</sup> auf der Zeil. Unter den Textilhändlern finden sich der nachhaltige Bekleidungs-

66 Vgl. Köln.de: Arket eröffnet ersten Kölner Store auf der Ehrenstraße. URL: [https://www.koeln.de/koeln/einkaufen/arket-eroeffnet-shop-auf-der-ehrenstrasse-in-koeln\\_1137336.html](https://www.koeln.de/koeln/einkaufen/arket-eroeffnet-shop-auf-der-ehrenstrasse-in-koeln_1137336.html) (7.1.2020).

67 Vgl. Maisons du Monde: Maisons du Monde kommt nach Köln, mit einer ganz neuen Filiale im Herzen der Stadt! Pressemitteilung. Nantes 5.12.2019.

68 Vgl. Teufel: Heißer Herbst: Teufel eröffnet neue Stores in Stuttgart und Köln. Pressemitteilung. Berlin 8.10.2019.

69 Vgl. Köln.de: Dyson eröffnet ersten Demo Store in Köln. URL: [https://www.koeln.de/koeln/einkaufen/dyson-eroeffnet-ersten-demo-store-in-koeln\\_1120503.html](https://www.koeln.de/koeln/einkaufen/dyson-eroeffnet-ersten-demo-store-in-koeln_1120503.html) (7.1.2020).

70 Vgl. PR + Presseagentur textschwester: Neuer Jean&Len Flagshipstore in Köln eröffnet. Pressemitteilung. Düsseldorf 19.11.2019.

71 Vgl. EHI: Shopping-Tourismus.

72 Vgl. GfK Strukturdaten 2019.

73 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019.

74 Vgl. Stores + Shops: Deichmann: Flagship-Stores mit Omnichannel-Technologie. URL: <https://www.stores-shops.de/technology/deichmann-flagship-stores-mit-omnichannel-technologie/> (6.1.2020).

75 Vgl. FashionUnited: Foot Locker vergrößert Präsenz in Frankfurt. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/foot-locker-vergroessert-praesenz-in-frankfurt/2019042531682> (7.1.2020).

76 Vgl. Neueröffnungen und Wiedereröffnungen finden: Suchwort Søstrene Grene. URL: [https://www.neueroeffnung.info/frankfurt-am-main/sostrene-grene\\_48](https://www.neueroeffnung.info/frankfurt-am-main/sostrene-grene_48) (7.1.2020).



händler Glore<sup>77</sup>, der Street-Couture-Händler Streetchic<sup>78</sup> sowie die deutsche Premiummarke Windsor.<sup>79</sup>

Beim Schuhfilialisten Görtz war und ist viel Bewegung am Standort Frankfurt. Sein Store in der Frankfurter Biebergasse wurde geschlossen, u.a. auch um neue Geschäftsmodelle in der Mainmetropole zu testen. Im März 2020 eröffnet ein neuer, 1.400 m<sup>2</sup> großer Flagshipstore in der Frankfurter Kaiserstraße. Außerdem eröffnet ein neues Filialmodell Anfang Februar auf 700 m<sup>2</sup> am Frankfurter Rossmarkt, das eine Ausrichtung auf junge Konsumenten testen soll. Neben den Neueröffnungen in Frankfurt führte Görtz auch ein neues Shop-in-Shop-Konzept Mitte November in seinem Store auf der Zeil ein. Das dänische Einrichtungsunternehmen Søstrene Grene zog in das Untergeschoss ein. Der Schuhhändler hofft, dieses neue Modell der Zusammenarbeit in Deutschland ausbauen zu können, und plant vor allem Kooperationen mit Unternehmen aus der Textilbranche.<sup>80</sup>

### 5.5.1.6 Stuttgart

Die Landeshauptstadt ist Heimat der sich stark im Umbruch befindenden deutschen Autoindustrie. Stuttgart als zweitkleinste Stadt unter den sieben A-Städten fällt durch eine überdurchschnittliche Zentralität und Einzelhandelskaufkraft auf, bei gleichzeitig unterdurchschnittlichem Einzelhandelsumsatz. Die Stadt weist ein verhältnismäßig hohes Pendlersaldo auf sowie eine sehr geringe Arbeitslosenquote.<sup>81</sup> Händler finden unter den Retailhöchstmieten die niedrigsten unter den Großstädten Deutschlands vor. Dies wird 2020 durch erwartete sinkende Mieten begünstigt.<sup>82</sup> Unter den eröffneten Flagshipstores in Stuttgart findet sich die Mode- und Lifestylemarke S.Oliver. Auf rund 1.100 m<sup>2</sup> verbindet auch S.Oliver die digitale mit der stationären Welt, um neue Maßstäbe in Sachen Einkaufserlebnis zu schaffen.<sup>83</sup> Weitere Neueröffnungen sind u.a. Teufel, Floris van Bommel und Hermès. Wie zuvor schon bei Köln erwähnt, eröffnete der Lautsprecherhersteller Teufel auch in Stuttgart einen Store auf ca. 240 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und zwei Etagen.<sup>84</sup> Das niederländische Schuhlabel Floris van Bommel eröffnete in der Innenstadt auf 90 m<sup>2</sup> seinen fünften Markenstore in Deutschland (nach Köln, Düsseldorf, Hamburg und Nürnberg).<sup>85</sup> Im Luxuspreissegment eröffnete Hermès seinen ersten eigenen Store in Stuttgart nach zwölf Jahren im Sortiment des Kaufhauses Breuninger.<sup>86</sup>

77 Vgl. FashionUnited: In Bildern: Glore eröffnet in Frankfurt und plant weitere Filialen. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/in-bildern-glore-eroeffnet-in-frankfurt-und-plant-weitere-filialen/2019040831530> (7.1.2020).

78 Vgl. FashionUnited: Streetchic in der Frankfurter Edelmühle: Marcell von Berlin expandiert. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/streetchic-in-der-frankfurter-edelmuehle-marcell-von-berlin-expandiert/2019090332957> (7.1.2020).

79 Vgl. FashionUnited: Windsor eröffnet erstes Geschäft in Frankfurt. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/windsor-eroeffnet-erstes-geschaef-in-frankfurt/2019081932805> (7.1.2020).

80 Vgl. FashionUnited: Görtz schließt Frankfurter Flagship um neue Konzepte zu testen. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/goertz-schliesst-frankfurter-flagship-um-neue-konzepte-zu-testen/2019102333440> (07.01.2020).

81 Vgl. GfK Strukturdaten 2019.

82 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdata 2019.

83 Vgl. S.Oliver: s.Oliver feiert große Wiedereröffnung in Stuttgart. Pressemitteilung. Rottendorf 18.10.2019.

84 S. Teufel: Heißer Herbst: Teufel eröffnet neue Stores in Stuttgart und Köln.

85 Vgl. FashionUnited: Floris van Bommel eröffnet fünften Deutschland-Store in Stuttgart. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/floris-van-bommel-eroeffnet-fuenften-deutschland-store-in-stuttgart/2019031331285> (7.1.2020).

86 Vgl. FashionUnited: Hermès eröffnet ersten eigenen Store in Stuttgart. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/hermes-eroeffnet-ersten-eigenen-store-in-stuttgart/2019081332761> (7.1.2020).



Unter den genannten Städten dürfte vor allem Stuttgart unter großem Druck nach innovativen Verkehrslösungen stehen. Durch die Kessellage bedingt, werden die Zufahrtsstraßen zum Nadelöhr und die Feinstaubwerte erreichen regelmäßig den Spitzenwert unter den deutschen Städten. Hier sind Lösungen gefordert, die in der Folge bedeutsam sind für einen funktionierenden Einzelhandel.

### 5.5.1.7 Düsseldorf

Unter den zuvor genannten Großstädten ist Düsseldorf die zweite Stadt am Rhein, jedoch strukturell anders aufgestellt als die Nachbarstadt Köln. Die Landeshauptstadt ist ein international stark verflochtenes Wirtschaftszentrum mit einer äußerst starken Präsenz an Finanzdienstleistern und Consultinggrößen. Sie ist Sitz einiger börsennotierter Unternehmen und Messestadt. Unter den sieben Städten ist sie die kleinste, gemessen an der Einwohnerzahl, sodass auch absolut betrachtet die Zahl der Beschäftigten vergleichsweise niedrig ausfällt. Die Stadt ist jedoch als Arbeitgeberstandort sehr attraktiv, weswegen das enorme Pendlersaldo hervorsteicht. Des Weiteren weist Düsseldorf eine im Städtevergleich überdurchschnittlich hohe Zentralität (113,8) und Einzelhandelskaufkraft (117,4 bzw. 6.940 Euro pro Kopf) auf. Allerdings hat die Stadt 2019 absolut betrachtet den geringsten Einzelhandelsumsatz erzielt.<sup>87</sup> Für Investoren und Vermieter bleibt Düsseldorf jedoch reizvoll. Die Spitzenmieten liegen hier im durchschnittlichen Bereich der A-Städte, allerdings mit steigender Tendenz.<sup>88</sup>

Düsseldorf als Teil einer Region mit starker Textilindustriegeschichte zieht seit jeher Modefirmen an – durchaus auch hochpreisige und exklusive. So sind unter den Neueröffnungen 2019 Namen wie die italienische Herrenmodemarke Bogi Milano<sup>89</sup> und das italienische Modeunternehmen Luisa Spagnoli zu finden. Das Unternehmen eröffnete einen Flagshipstore auf 120 m<sup>2</sup> an einer der Topadressen Düsseldorfs (Königsallee 28, Kö-Center).<sup>90</sup> Eine weitere Topadresse (Kö Galerie) fand mit Leica auf 270 m<sup>2</sup> einen neuen Mieter.<sup>91</sup> Aus der Sportartikelbranche gingen ein neuer Store vom kanadischen Sportswearanbieter Lululemon Athletica<sup>92</sup> auf gut 100 m<sup>2</sup> an den Start sowie JD Sports in der Schadowstraße mit 630 m<sup>2</sup>.<sup>93</sup> Das niederländische Unternehmen HEMA, das bereits vor einigen Jahren angekündigt hatte, den deutschen Markt zu erobern, wurde auf rund 1.000 m<sup>2</sup> in der Düsseldorfer Innenstadt fündig.<sup>94</sup>

Aufgrund von Fertigstellungen größerer Einzelhandelsprojekte in der Innenstadt Düsseldorfs wie der Kö-Bogen II, der schon zum Richtfest den Polis-Award 2019 gewann, kann eine weitere Attraktivitätssteigerung für den Einzelhandel angenommen werden.

87 Vgl. GfK Strukturdaten 2019.

88 Vgl. COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019.

89 Vgl. Stores + Shops: URL: <https://www.stores-shops.de/design/boggi-milano-concept-store-fuer-omnichannel> (8.1.2020).

90 Vgl. FashionUnited: Luisa Spagnoli eröffnet in Düsseldorf. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/luisa-spagnoli-eroeffnet-in-duesseldorf/2019122434088> (7.1.2020).

91 Vgl. Schwitzke ID: Emotion durch Inszenierung und Erlebnis: Leica eröffnet neuen Store mit Galerie auf der Düsseldorf Kö. Düsseldorf 26.11.2019.

92 Vgl. FashionUnited: Lululemon kommt nach Düsseldorf. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/lululemon-kommt-nach-duesseldorf/2019082032835> (7.1.2020).

93 Vgl. FashionUnited: JD Sports eröffnet zweiten Store in Düsseldorf. URL: <https://fashionunited.de/nachrichten/einzelhandel/jd-sports-eroeffnet-zweiten-store-in-duesseldorf/2019052131931> (7.1.2020).

94 Vgl. Neueröffnungen und Wiedereröffnungen finden: Suchwort Hema. URL: [https://www.neueroeffnung.info/duesseldorf/hema-shop\\_4](https://www.neueroeffnung.info/duesseldorf/hema-shop_4) (7.1.2020).

Abbildung 5.12: Strukturdaten Einzelhandel

DEMOGRAFIE	Einwohner gesamt (1.1.2019)	Einwohner gesamt (1.1.2018)	Einwohner nach Altersgruppen (1.1.2018)					
			< 18 Jahre	in %	18 – 65 Jahre	in %	> 65 Jahre	in %
Berlin	3.644.826	3.613.495	588.459	16,3	2.330.755	64,5	694.281	19,2
Hamburg	1.841.179	1.830.584	302.867	16,5	1.191.397	65,1	336.320	18,4
München	1.471.508	1.456.039	228.340	15,7	968.939	66,5	258.760	17,8
Köln	1.085.664	1.080.394	174.061	16,1	718.276	66,5	188.057	17,4
Frankfurt am Main	753.056	746.878	125.674	16,8	504.272	67,5	116.932	15,7
Stuttgart	634.830	632.743	97.711	15,4	421.947	66,7	113.085	17,9
Düsseldorf	619.294	617.280	98.303	15,9	399.104	64,7	119.873	19,4
Ø A-Städte	1.435.765	1.425.345	230.774	16,2	933.527	65,5	261.044	18,3
Deutschland	83.019.213	82.792.351	13.538.146	16,4	51.544.494	62,3	17.709.711	21,4

ARBEITSMARKT	Beschäftigte gesamt (30.6.2018)	Veränderung im Fünfjahreszeitraum in %	Pendlersaldo	Arbeitslosenquote in % (12/2019)
Hamburg	974.482	+11,5	+225.059	6,0
München	874.099	+15,7	+207.723	3,4
Köln	568.635	+14,0	+152.427	7,6
Frankfurt am Main	584.220	+13,2	+277.744	5,0
Stuttgart	416.667	+12,2	+156.005	4,2
Düsseldorf	419.244	+11,6	+173.412	6,5
Ø A-Städte	759.085	+15,1	+189.695	6,2
Deutschland	32.868.611	+11,0		4,9

EINZELHANDEL	Einzelhandels- zentralität 2019 (DE = 100)	Einzelhandels- kaufkraft 2019 (DE = 100)	Einzelhandels- kaufkraft 2019 in Euro pro Kopf	Einzelhandels- umsatz (stationär) 2019 in Mio. Euro	Einzelhandels- umsatz (stationär) Prognose 2020
Hamburg	112,1	109,4	6.467,7	11.470,5	↗
München	114,7	130,2	7.693,6	11.106,1	↗
Köln	120,9	107,9	6.379,0	7.202,3	↗
Frankfurt am Main	102,0	114,5	6.770,4	4.461,2	↗
Stuttgart	114,9	113,9	6.733,1	4.232,8	↗
Düsseldorf	113,8	117,4	6.939,8	4.216,0	↗
Ø A-Städte	111,2	110,5	6.533,5	8.804,0	↗
Deutschland	100,0	100,0	5.911,2	423.100,0	↗

↗ steigend

Quelle: GfK GeoMarketing, Statistisches Bundesamt (Destatis), Statistische Landesämter, Bundesagentur für Arbeit, Deutsche Rentenversicherung Bund, Wirtschaftsforschungsinstitute, Bisnode D&B, weitere Quellen privater Anbieter, diverse Verbände, Desk Research, eigene Berechnungen

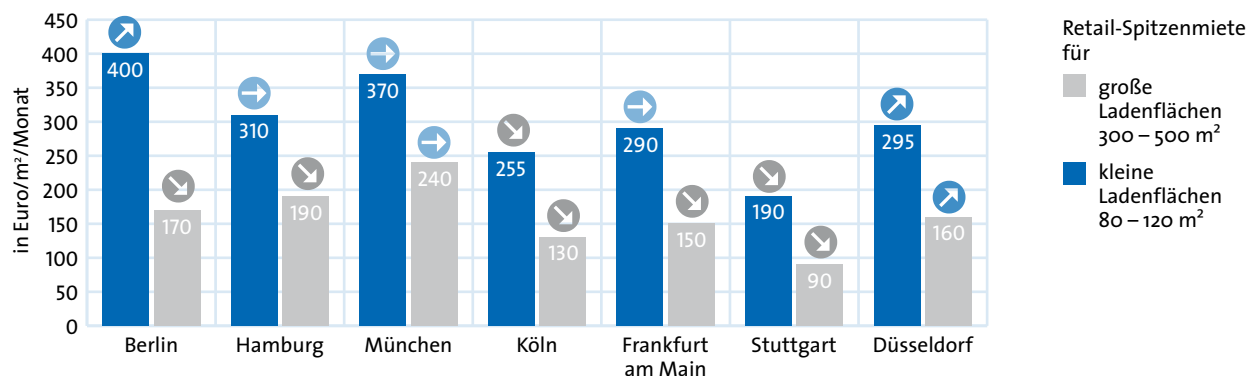
Abbildung 5.13: Marktdaten Handelsimmobilien 2019

	Retail-Spitzenmiete in Euro/m <sup>2</sup> /Monat für Ladenflächen 80 – 120 m <sup>2</sup>		Retail-Spitzenmiete in Euro/m <sup>2</sup> /Monat für Ladenflächen 300 – 500 m <sup>2</sup>		Bruttoanfangsrendite in Toplagen in %		Kaufpreisfaktor in Toplagen	
	2019	2020 <sup>1</sup>	2019	2020 <sup>1</sup>	2019	2020 <sup>1</sup>	2019	2020 <sup>1</sup>
Berlin	400	↗	170	↘	2,9 – 3,1	↔	32,0 – 34,0	↔
Hamburg	310	↔	190	↘	2,9 – 3,1	↔	32,0 – 34,0	↔
München	370	↔	240	↔	2,4 – 2,6	↔	39,0 – 41,0	↔
Köln	255	↘	130	↘	3,1 – 3,3	↔	30,5 – 32,5	↔
Frankfurt a.M.	290	↔	150	↘	2,9 – 3,1	↔	32,0 – 34,0	↔
Stuttgart	190	↘	90	↘	4,2 – 4,5	↗	22,0 – 24,0	↘
Düsseldorf	295	↗	160	↗	2,8 – 3,0	↔	33,0 – 35,0	↔

<sup>1</sup> Prognose: ↗ steigend ↔ stabil ↘ sinkend

Quelle: COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019

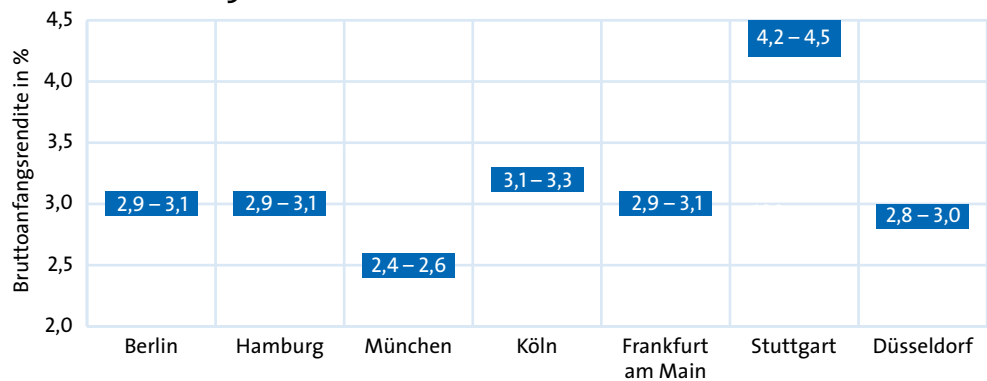
Abbildung 5.14: Retail-Spitzenmieten 2019 und Prognosen 2020



Prognose für 2020: ↗ steigend ↔ stabil ↘ sinkend

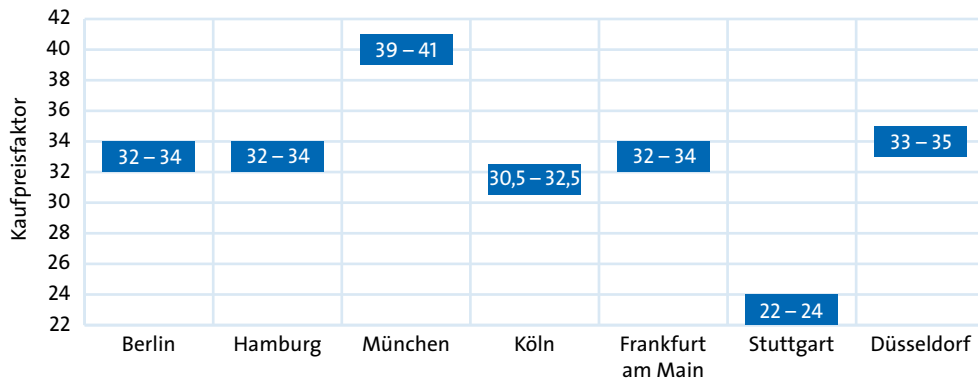
Quelle: COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019 (eigene Darstellung)

Abbildung 5.15: Renditespannen von Handelsimmobilien in Top-Lagen der A-Städte, 2019



Quelle: COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019 (eigene Darstellung)

Abbildung 5.16: Spannen der Kaufpreisfaktoren von Handelsimmobilien in Top-Lagen der A-Städte, 2019



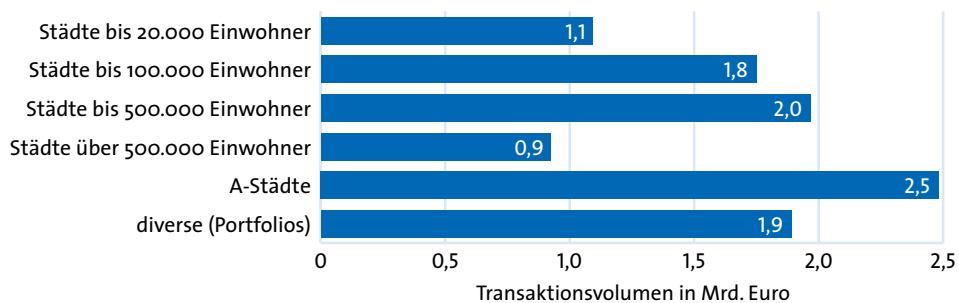
Quelle: COMFORT Research und Consulting: Handelsimmobilien Marktdaten 2019 (eigene Darstellung)

## 5.5.2 Nicht-Ballungsräume

Schaut man sich die Transaktionsvolumina der Städte jenseits der sieben A-Städte an, so wird ein großes Gefälle deutlich. Das Transaktionsvolumen ist in den Top-Standorten mehr als doppelt so hoch (Faktor 2,3) wie in allen Kleinstädten mit bis zu 20.000 Einwohnern zusammen. Im Vergleich zu den Städten mit 20.000 bis 100.000 Einwohner ist es immerhin noch 1,4 Mal so hoch.

Aus einer Befragung des EHI Retail Instituts 2018 ging hervor, dass das Interesse an den Großstädten anhaltend ungetrübt sei, während die Expansionstendenz in die Kleinstädte sowie für bestimmte Lagen auch für die Mittelstädte der Republik als leicht rückläufig im Vergleich zum Vorjahr identifiziert wurden. Anhand der absoluten Nennungen wird zwar ein Schwerpunkt bei den mittleren und großen Großstädten deutlich, jedoch sind auch Mittelstädte und Kleinstädte vor allem in Fachmarktlagen populär.<sup>95</sup>

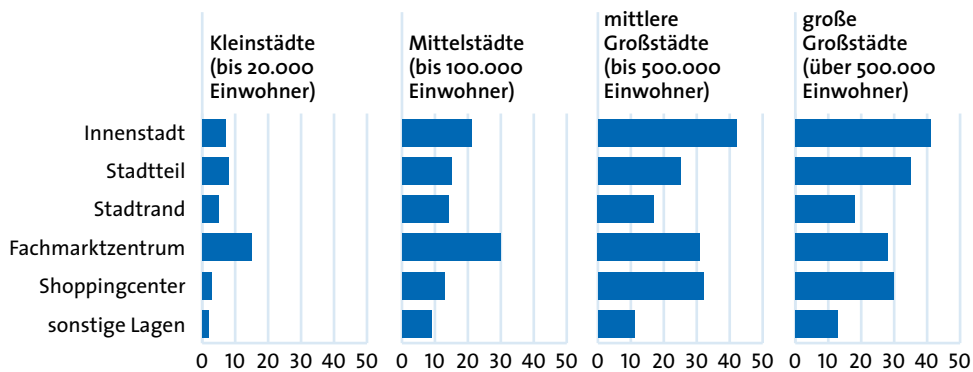
Abbildung 5.17: Transaktionsvolumen nach Standort, 2019



Quelle: CBRE Research 2020

95 Vgl. EHI Retail Institute: Expansionstrends 2018. Köln 2018, S. 8.

Abbildung 5.18: Räumliche Schwerpunkte der Expansionsbestrebungen von Einzelhändlern, 2018



„Auf welche Lagen und Immobilientypen wird sich Ihre weitere Expansion schwerpunktmäßig fokussieren?“  
 n = 66, Mehrfachnennungen möglich, absolute Zahlen

Quelle: EHI Retail Institute, Befragungsergebnisse 2018

Beim Betrachten der Regionen jenseits der großen und verdichteten Ballungsräume ist vor allem die Sicherung der Nahversorgung ein großes Anliegen. Vielfach geben Händler ihre Standorte auf oder gehen ohne Nachfolger in Rente, sodass die Nahversorgung in einzelnen Regionen nur noch lückenhaft gewährleistet ist.

## 5.6 Bewertung der aktuellen Situation und Ausblick

Die Rahmenbedingungen des Einzelhandels in Deutschland sind insgesamt positiv, jedoch sind zum jetzigen Zeitpunkt ernstzunehmende Herausforderungen in den Städten angekommen.

Auf der einen Seite sehen wir eine gute Entwicklung der Konsum- und Konjunkturdaten, was auch zu einer gewissen Stabilität im Einzelhandelsimmobilienmarkt beiträgt. Auf der anderen Seite aber werden Entwicklungen sichtbar, die einen Umbruch in verschiedenen Einzelhandelsbranchen darstellen. Viel Einzelhandelsfläche am Markt, Konkurrenz verschiedener Formate, Wandel der Konsumgewohnheiten und der Onlinehandel sind Treiber des Umbruches.

*gute Konsum- und Konjunkturdaten, aber einige Branchen im Umbruch*

Der Onlinehandel hat einen Marktanteil von insgesamt gut 10% und er kann diesen nur sehr langsam ausbauen. Der Onlinehandel mit Lebensmitteln und Drogeriewaren ist heute unbedeutend, in einigen Nonfood-Branchen erreicht der Onlinehandel allerdings schon Marktanteile von bis zu 50%.

Einige Konsequenzen sind die fast fehlende Neuentwicklung von Shoppingcentern, eine Konsolidierung im Warenhaus-Segment, die Flächenkonkurrenz von Supermärkten und Discountern und nicht zuletzt Filialschließungen insbesondere im Fashionbereich.

Abbildung 5.19: Marktdaten 2019 und Prognosen 2020 Einzelhandelsimmobilien A-Städte

	Retail-Höchstmieten in Euro/m <sup>2</sup>		Kaufpreis- faktor Top-Lage	Renditespan- nen	Verfügbarkeitsquote in %	
	80 – 120 m <sup>2</sup>	300 – 500 m <sup>2</sup>			Laden- einheiten	Miet- fläche
Berlin	↗	↘	→	→		
Hamburg	→	↘	→	→		
München	→	→	→	→		
Köln	↘	↘	→	→		
Frankfurt am Main	→	↘	→	→		
Stuttgart	↘	↘	↘	↗		
Düsseldorf	↗	↗	→	→		
Mittelwert A-Städte	300	150	32,5	3,12%	11,6	7,1
Spanne A-Städte	190 – 400	90 – 240	22,0 – 41,0	2,7 – 3,4%	8 – 19	4 – 9

Prognose für 2020: ↗ steigend → stabil ↘ sinkend

Quelle: CBRE Research 2020, COMFORT Research und Consulting, Sandra Ludwig, Jörg Ritter, Helge Scheunemann und Dirk Wichner, JLL Einzelhandelsmarktüberblick Deutschland 3. Quartal 2019

## 5.7 Empfehlungen für Politik und Wirtschaft

- Für vitale Innenstädte und die Versorgung der Bevölkerung ist ein vielfältiger und gut funktionierender Einzelhandel unverzichtbar.
- Für den Einzelhandel sind Sicherheit, Sauberkeit und Erreichbarkeit zentrale Voraussetzungen.
- Für nachhaltig lebendige Innenstädte müssen Kommunen, Händler und Immobilieneigentümer zusammenarbeiten. Ein aktives Stadtmarketing, private Initiativen und das Engagement seitens der Eigentümer sollten ineinandergreifen.
- Stationäre Geschäfte und Onlinehandel sind heute Bausteine des modernen Einzelhandels. Die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen müssen hier für Chancengleichheit sorgen.
- Die Innenstädte brauchen effektive Mobilitäts- und Logistikkonzepte für die Erreichbarkeit der Geschäfte und die Belieferung der Läden und die Zustellung von Online-Bestellungen. Interdisziplinäre und technologieoffene Kooperationsnetzwerke bieten hier neue Chancen.
- Der Aufbau von Ladesäulen für die e-Mobilität braucht einheitliche technische Vorgaben und eine pragmatische Förderung.
- Der Einzelhandel braucht eine hervorragende technische Infrastruktur. Ein leistungsfähiger Zugang zum Internet muss jederzeit und überall gegeben sein.
- Genehmigungsverfahren für Neubau und Umbau müssen schnell und pragmatisch sein.

## 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.

### Defizitquote

Staatliches Finanzierungsdefizit bezogen auf das nominale Bruttoinlandsprodukt eines Jahres. Der staatliche Finanzierungssaldo ergibt sich aus der Differenz staatlicher Einnahmen und Ausgaben. Ein Finanzierungsdefizit liegt vor, wenn die staatlichen Einnahmen die Ausgaben übersteigen. Es wird im Wesentlichen über die Nettokreditaufnahme des Staates gedeckt.

### 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.



### **E-Fulfilment**

Gesamtheit der logistischen Prozesse des E-Commerce. Von der Lagerhaltung über die Bestellung eines Kunden im Onlineshop und das Verpacken bis hin zum Versand und dem Retourenmanagement werden alle Prozesse durch eine hochautomatisierte Intralogistik geregelt.

### **Einzelhandelszentralität**

Die GfK Einzelhandelszentralität einer Gebietseinheit ist der Quotient aus dem Einzelhandelsumsatz als Index je Einwohner und der Kaufkraft für den Einzelhandel als Index je Einwohner multipliziert mit dem Faktor 100. Die Einzelhandelszentralität hat den Durchschnitt 100. Werte über 100 bedeuten, dass der Einzelhandel vor Ort mehr Umsatz erzielt, als an einzelhandelsrelevanter Kaufkraft vor Ort vorhanden ist, d.h. dass Kaufkraft aus dem Umland an den jeweiligen Ort fließt. Werte unter 100 stehen entsprechend für einen Kaufkraftabfluss.

### **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 Vielmietstruktur 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.

### **GPI (German Property Index) = Total Return**

Der **German Property Index (GPI)** ist ein Immobilien-Performance-Index der bulwiengesa AG, berechnet auf Basis verfügbarer Marktdaten (u.a. aus RIWIS). Der GPI stellt den Total Return (Gesamtrendite) dar und ergibt sich aus Capital Growth Return (Wertänderungsrendite) und Cash Flow Return (Cashflowrendite).

Es stehen Performance-Indizes für 127 Marktstädte in den Segmenten Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik zur Verfügung. Mit Hilfe dieser regionalen und sektoralen Differenzierung können z.B. Benchmarkgrößen für deutsche Immobilienportfolios berechnet werden. Aufgrund der Prognosen, in denen die vorhandenen Marktinformationen berücksichtigt werden, können Marktentwicklungen antizipiert und z.B. Investitionsentscheidungen erleichtert werden.

Für die Berechnung werden Marktkenntnisse, Annahmen für die Verwaltungs-, Instandhaltungssowie die sonstigen nicht umlagefähigen Betriebskosten innerhalb der verschiedenen Marktsegmente angenommen. Diese Kosten mindern die Einnahmen des Eigentümers und ergeben den Reinertrag der Miete (net operating income). Die konsistenten Marktdaten sowie die einheitliche Berechnung des Total Returns, des Capital Growth Returns und des Cash Flow Returns erlauben einen Vergleich zwischen Städten und Sektoren.

Der Total Return der einzelnen Immobilienmarktsektoren ergibt sich aus der gewichteten Summe des Capital Growth Return (CG) und der gewichteten Summe des Cash Flow Return (CF) der 127 Städte. Die Gewichte unterscheiden sich zwischen einzelnen Sektoren und sind in der Zeit nicht konstant.

Das Gewicht stellt den Anteil des handelbaren Immobilienvermögens des jeweiligen Sektors am Gesamtmarkt dar. Bisher liegen für das handelbare Immobilienvermögen nach Nutzungsarten in Deutschland kaum verlässliche Daten vor. Die bulwiengesa AG schätzt das handelbare Immobilienvermögen im Rahmen der Gewichtung des German Property Index.

**Berechnung des Total Returns der bulwiengesa AG**

<b>Mieteinnahmen</b>		RIWIS®
Jahresmiete	Euro/m <sup>2</sup>	
<b>Bewirtschaftungskosten</b>		Annahmen
Instandhaltung	Euro/m <sup>2</sup>	
Verwaltung	Euro/m <sup>2</sup>	
sonstig nicht umlagefähige Betriebskosten	Euro/m <sup>2</sup>	
<b>Leerstandskosten</b>		RIWIS®
Miete Leerstand	Euro/m <sup>2</sup>	
Betriebskosten Leerstand	Euro/m <sup>2</sup>	
<b>= Jahresmiete bereinigt (=Reinertrag)</b>		
<b>Netto(anfangs)rendite</b>		RIWIS®
<b>Gesamtkaufpreis<sub>t</sub> (= Reinertrag<sub>t</sub> / Nettorendite<sub>t</sub>)</b>		
<b>Capital Growth<sub>t</sub> (= [Gesamtkaufpreis<sub>t</sub> / Gesamtkaufpreis<sub>t-1</sub>] -1)</b>		
<b>Cash Flow<sub>t</sub> (= Reinertrag<sub>t</sub> / Gesamtkaufpreis<sub>t-1</sub>)</b>		
<b>Total Return<sub>t</sub> (= Capital Growth<sub>t</sub> + Cashflow<sub>t</sub>)</b>		

Quelle: bulwiengesa AG

**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.

**Kaufkraftdichte**

GfK-Kaufkraft in Mio. Euro pro km<sup>2</sup>, normiert auf den europäischen Durchschnitt = 100. Werte über 100 entsprechen insofern einer überdurchschnittlichen und Werte unter 100 einer unterdurchschnittlichen Kaufkraftdichte.

**Kaufkraft-Kennziffer**

Die GfK Kaufkraft für den Einzelhandel ist der Teil der GfK Kaufkraft, der für den gesamten Einzelhandel (inkl. Versandhandel) zur Verfügung steht – nach Abzug von Ausgaben für Mieten, Hypothekenzinsen, Versicherungen, Kraftfahrzeuge, für Reisen, Dienstleistungen u. Ä. Die Kennziffer zeigt das Nachfragepotenzial pro Einwohner für den stationären Einzelhandel und den Versandhandel am Wohnort der Konsumenten. Der Bundesdurchschnitt ist 100. Werte über 100 entsprechen insofern einer überdurchschnittlichen und Werte unter 100 einer unterdurchschnittlichen GfK-Kaufkraft-Kennziffer.

**KEP**

Kurier-, Express- und Paketdienstleister.

**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 m<sup>2</sup> Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie auch durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

### Leerstand

Der **Büroleerstand** ist die am jeweiligen Jahresende leer stehende Büronutzfläche; berücksichtigt werden nur marktfähige Objekte (nach gif-Definition innerhalb von drei Monaten bezugsfertig), nicht berücksichtigt wird demnach struktureller Leerstand. Die **Leerstandsquote** gibt das Verhältnis des Leerstands zum Flächenbestand an.

Der **Wohnungsleerstand** wird hier mit Hilfe des Techem-empirica-Leerstandsindex ermittelt. Basis bilden die von der Firma Techem betreuten Wohnungen, die derzeit in bundesweit knapp 5 Mio. Wohnungen den Energie- und Wasserverbrauch erfasst. Damit handelt es sich insbesondere um professionell bewirtschaftete Geschosswohnungen mit Zentralheizung und/oder zentraler Warmwasserversorgung (inklusive Fernwärme). Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern bleiben außen vor. Ebenso Wohnungen mit Substandard (ohne Zentralheizung/Warmwasserversorgung). Deswegen liegt die bundesweite Quote der marktaktiven Leerstände im Techem-empirica-Leerstandsindex 2002 mit 3,9% weit unterhalb der Leerstandsquote laut Mikrozensus 2002 von 8,2%.

### Loan-to-Cost ratio (LTC)

Die Loan-to-Cost ratio (LTC) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Gesamtinvestitionen einer Immobilie beschreibt.

### Loan-to-Value ratio (LTV)

Die Loan-to-Value ratio (LTV) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Wert einer Immobilie beschreibt.

### Mieten

Die **Büromieten** werden in Euro/m<sup>2</sup> Mietfläche nach der Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum 2004 der gif e.V. ausgewiesen und gelten für Büroflächen im marktfähigen Zustand (technisch/räumlich) mit guter Ausstattung und kleinteiliger bis mittlerer Vermietungsgröße. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte.

Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 3% bis 5% der Vermietungen der jeweiligen Lage, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entspricht nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Die Durchschnittsmiete gibt den nach Bürofläche der Einzelvermietung gewichteten Mietwert über die definierte Lage an.

Die angegebenen Mietwerte sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert).

Die angegebenen Mieten beziehen sich auf Neuabschlüsse (keine Anschlussmietverträge) sowohl in Neubauten als auch in marktfähigen Bestandgebäuden.

Die **Einzelhandelsmieten** beziehen sich auf die Neuabschlüsse von Mietverträgen für angemessene, idealtypische Ladeneinheiten mit bis zu 100 m<sup>2</sup> 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 so genannte 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.

### Same Hour Delivery (SHD)/Same Day Delivery (SDD)

Im E-Commerce geprägter Begriff für die Zustellung eines Produktes zum Endkunden innerhalb einer Stunde/eines Tages nach dem Kauf.

### 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-, pflegeversicherungs- 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.

### **Staatliche Nettokreditaufnahme**

Die Nettokreditaufnahme des Staates ist die Differenz der öffentlichen Kreditaufnahme am Kapitalmarkt und der Tilgung von Staatsschulden. Die Nettokreditaufnahme deckt ein Finanzierungsdefizit in den öffentlichen Haushalten, das entsteht, wenn die staatlichen Ausgaben die Einnahmen (ohne Einnahmen aus Krediten) übersteigen.

### **Transformationsimmobilien**

Transformationsimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industrieareale 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.

### **Wohnungsfortschreibung**

Die statischen Ämter schreiben, ausgehend von einem Basisjahr (1987 in den alten Bundesländern, 1995 in den neuen Bundesländern), auf Grundlage der Wohnungsfertigstellungsstatistik und der genehmigten Wohnungsabgänge den Wohnungsbestand fort. Aufgrund von Unterfassungen überzeichnet die Wohnungsfortschreibung den tatsächlichen Wohnungsbestand.

### 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), Andreas Schulten (bulwiengesa ag), Prof. Dr. Harald Simons (empirica ag) und Carolin Wandzik (GEWOS).

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 Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Mitglied des Unabhängigen Beirats beim Stabilitätsrat, 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). 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 knapp 90 Mitarbeitern eines der größten unabhängigen Beratungs- und Marktforschungsunternehmen Deutschlands in den Themengebieten Immobilien, Stadtentwicklung und Regionalökonomie. Das Marktprofil umfasst die Bereiche Büro, Einzelhandel, Logistik, Wohnungsmarkt und Betreiberimmobilien. Analysen, Wettbewerbsbeobachtungen, Bewertungen und Datenbankmanagement bilden bei Einzelprüfungen und Portfolioanalysen die Grundlagen für nachhaltige Handlungsentscheidungen. Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Deals liefert der Datenbank- und Analyseservice RIWIS online ([www.riwis.de](http://www.riwis.de)). Die Kundenstruktur weist Projektentwickler, Bauträger, Bau- und Wohnungsunternehmen, Finanzierungsinstitute, Versicherungen, offene und geschlossene Immobilienfonds, ausländische Investoren, Betreiber und diverse Non-Property-Gesellschaften sowie Verbände und öffentliche Organisationen aus. Die bulwiengesa AG kooperiert auf europäischer Ebene mit PMA, London (Pan-European Service) und der STANDORT + MARKT Beratungsgesellschaft m.b.H., Baden, Wien sowie auf internationaler Ebene mit RCA Real Capital Analytics Inc., New York und Capright, Chicago. Mit ihrer 100%igen Tochter bulwiengesa appraisal GmbH bietet das Mutterunternehmen Markt- und Beleihungswertgutachten für Immobilien an, die sowohl nach deutschen Sach- und Ertragswertverfahren als auch nach Red-Book-konformen und ertragsbasierten Ansätzen (DCF-Analysen) erstellt werden.

*bulwiengesa AG*

Im Jahr 2020 ist die lang vorbereitete neue Version von RIWIS am Start, die bulwiengesa mit einem Augenzwinkern als „ältestes PropTech Deutschlands“ positioniert. Damit wird das sehr große Spektrum an relevanten Daten für die deutschen Immobilienmärkte einem noch größeren Fachpublikum angeboten und die Suche nach Chancen und Potenzialen auf dem Markt vereinfacht.



**Andreas Schulten** ist seit 2018 Generalbevollmächtigter der bulwiengesa AG und verantwortet dort die Bereiche übergeordnete Markenführung sowie die Arbeit in Netzwerken, sowohl kundenseitig wie auch in Verbänden und an Hochschulen. Er ist über zahlreiche Vorgängergesellschaften seit über 30 Jahren mit dem Unternehmen verbunden und hat den Wachstums- und Reifeprozess der Gruppe kontinuierlich mitentwickelt. Er ist im Rat der Immobilienweisen Nachfolger von Hartmut Bulwien. Andreas Schulten hat Lehraufträge an der International Real Estate Business School in Regensburg und am REM-Studiengang der TU Berlin inne.

*Andreas Schulten*

Mitautoren sind **Alexander Fieback** (Leiter Büro- und Gewerbeimmobilien Berlin), **Dierk Freitag** (Bereichsleiter für Einzelhandel-, Freizeit- und Hotelmärkte), **Sabine Hirtreiter** (Studienleiterin Wohn- und Serviceimmobilien), **Tobias Kassner** (Bereichsleiter Industrie- und Logistikimmobilienmärkte), **Dr. Heike Pia-secki** (Bereichsleiterin Wohn- und Serviceimmobilien) und **Oliver Rohr** (Projektleiter Büroimmobilien) und **Andreas Wiegner** (Projektleiter Investment).

Das unabhängige Beratungsunternehmen **GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH** wurde 1968 gegründet. Die Arbeitsbereiche umfassen Analysen, Prognosen, Konzepte und Strategieberatungen rund um die Themenfelder Immobilienmarkt, Wohnungsmarkt, Stadtentwicklung und Daseinsvorsorge. Dafür wird ein breites Spektrum quantitativer und qualitativer Methoden eingesetzt. Neben der Schaffung fundierter Entscheidungsgrundlagen ist die Moderation von Strategieprozessen ein wichtiger Aufgabenbereich. GEWOS ist von seinen beiden Bürostandorten Hamburg und Berlin aus deutschlandweit für öffentliche und private Auftraggeber tätig. Das aktuell fünfzehnköpfige interdisziplinäre Team setzt sich aus Geografen, Ökonomen sowie Stadt-, Regional- und Raumplanern zusammen.

Carolin Wandzik



**Carolin Wandzik** schloss 2002 ihr Studium der Wirtschaftsgeografie an der Universität Osnabrück ab. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der technischen Universität Dresden wirkte sie zunächst an Forschungsprojekten zu Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohnungsmärkte mit. 2005 wechselte sie in die freie Wirtschaft zu GEWOS, wo sie seit 2007 als Prokuristin den Bereich „Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte“ verantwortete. Seit 2013 war sie bei der BIG Städtebau GmbH als Projektleiterin für Vorbereitende Untersuchungen und integrierte Entwicklungskonzepte und leitete die unternehmensinterne Produktentwicklung.

2017 kehrte sie als Geschäftsführerin zu GEWOS zurück. Im Unternehmen verantwortet sie die Bereiche Wohnungsmarkt, Daseinsvorsorge und Beteiligungsverfahren.

Mitautor ist **Daniel Hofmann**, Geschäftsführer von GEWOS.

empirica ag

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 rund 30 Wissenschaftlern bilden Volkswirte und Geografen. Die Auftraggeber decken ein breites Spektrum öffentlicher und privater Herkunft ab. Hierzu zählen Banken und Bausparkassen, Immobilieninvestoren und Grundstückseigentümer, Kommunen und Kreise, Projektentwickler, Landes- und Bundesministerien sowie Stiftungen und Verbände. empirica ist an der Schnittstelle von Forschung und Wirtschaft/Politik tätig und stellt auf diese Weise die notwendigen Bezüge zwischen Praxis und wissenschaftlicher Diskussion her. Eine solide empirische Basis aus quantitativen und qualitativen Methoden der empirischen Forschung ist dabei das Fundament für eine zielgerichtete Forschung und Beratung. Die empirische Basis wurde im Verlauf der 30-jährigen Unternehmensgeschichte erarbeitet und wird ständig weiterentwickelt.



**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.

*Prof. Dr.  
Harald Simons*

Mitautor ist **Marco Schmandt**, Volkswirt, wissenschaftlicher Mitarbeiter der empirica ag.

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 750 Mitglieder und Förderer. Die Forschungsarbeiten des EHI werden aus den Mitgliedsbeiträgen finanziert. Darüber hinaus bietet die EHI Retail Institute GmbH eine Reihe von weiteren Dienstleistungen für die Branche an. Sie veranstaltet Kongresse und Fachtagungen, publiziert Bücher, Studien und Fachmagazine, betreibt statistische Datenbanken ([www.handelsdaten.de](http://www.handelsdaten.de)), leistet individuelle Forschung und Beratung und ist Partner der Messe Düsseldorf bei den führenden Fachmessen EuroShop und EuroCIS und C-star Shanghai. Das EHI ist als Gesellschafter beteiligt an der GS1 Germany GmbH (EAN/GTIN Barcodes Vergabestelle in Deutschland, Prozesse und Standards) und der FoodPlus GmbH und führt die Geschäfte des MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e. V. ([www.mlf-ev.de](http://www.mlf-ev.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](http://www.ehi.org).

*EHI Retail Institute*



**Michael Gerling** studierte Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Handel an der Westfälischen Wilhelmsuniversität in Münster und schloss sein Studium 1988 als Diplom-Kaufmann ab. Seit 1999 ist er Geschäftsführer des EHI Retail Institute in Köln. Seit 2004 führt er gleichzeitig den MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e.V., die Spitzenorganisation der selbstständigen Kaufleute des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland. Gerling ist unter anderem Vorsitzender des Beirates der EuroShop, der weltgrößten Investitionsgütermesse für den Handel. Er vertritt das EHI als Gesellschafter gegenüber der führenden Standardisierungsplattform GS1 Germany und des international anerkannten Qualitätssicherungsstandards Foodplus. Von 2007 bis 2010 leitete er als Hauptgeschäftsführer den Bundesverband des Deutschen Lebensmittelhandels in Berlin.

*Michael Gerling*

Mitautoren sind **Lena Knopf** (Projektleiterin Forschungsbereich Immobilien und Expansion), **Kristina Pors** (Projektleiterin Forschungsbereich Immobilien und Expansion) und **Jan Schwarze** (CBRE GmbH).

### APLEONA

**Apleona** ist ein in Europa führender Immobiliendienstleister mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main. Zirka 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 integriertem Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zum Real Estate Management mit allen kaufmännischen Leistungen, der An- und Vermietung sowie Vermarktung von Immobilien. Zu den Auftraggebern von Apleona gehören marktführende Industrieunternehmen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Banken, die öffentliche Hand, Entwickler, Eigentümer und Nutzer.

### ARCADIS Design & Consultancy for natural and built assets

**Arcadis** ist das führende globale Planungs- und Beratungsunternehmen für Immobilien, Umwelt, Infrastruktur und Wasser. Für unsere Kunden der Immobilienbranche bieten wir integrierte, nachhaltige und intelligente Lösungen und Leistungen in den Bereichen Projekt- und Programm-Management, Transaktionsberatung, Portfolio Management, digitale Planung und Energieeffizienz. Dabei betreuen wir mit unserem ganzheitlichen Ansatz den gesamten Asset-Lebenszyklus der Vermögenswerte unserer Auftraggeber – von der Konzeption über Planung und Realisierung bis zu Betrieb und Konversion bzw. Neudefinition.

### BEITEN BURKHARDT

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

### Berlin Hyp

Die **Berlin Hyp** ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für sie entwickelt sie individuelle Finanzierungslösungen. Als Verbund-Unternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Sie hat eine Vorreiterrolle als Emittentin des ersten Grünen Pfandbriefs und fördert die Finanzierung nachhaltiger Immobilien. Ihr klarer Fokus, 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 **BLS Energieplan** ist eine Ingenieurgesellschaft, die sich mit der Entwicklung der Energieversorgung von Immobilien und Quartieren unter dem Gesichtspunkt der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit unter wirtschaftlich anlegbaren Konditionen befasst. Die BLS entwickelt gebäude-, quartiers- und stadtbezogene Lösungen für eine zukunftsorientierte nachhaltige Energieversorgung für gewerbliche, industrielle, öffentliche und wohnungsbezogene Nutzungen. Als Ingenieurgesellschaft liefert die BLS die ingenieurtechnische Umsetzung für die gesamte Prozesskette, von der Energieerzeugung (Energiezentralen mit multivalenten Erzeugerstrukturen) über die Energie-Verteilinfrastruktur (Wärme-, Kälte- und elektrische Verteilnetze) sowie für die damit kommunizierende technische Gebäudeausrüstung in nahezu allen technischen Gewerken.



**BMO Real Estate Partners** ist Spezialist für Investitionen in Einzelhandels-, Büro- und Wohnimmobilien für institutionelle Anleger und verwaltet ein weltweites Immobilienvermögen im Wert von 7,1 Milliarden Euro (Stand: 30.6.2019) im Namen von Einzelinvestoren, professionellen Anlegern, Investmentfonds und institutionellen Kunden. Das Investmentteam von BMO Real Estate Partners nutzt umfangreiches internes auch externes Research, komplexe Prognosen und strategische Analysen, um Ineffizienzen und Chancen in den Märkten zu identifizieren – über verschiedene Immobiliensegmente, Länder, Investoren und Mietstrukturen hinweg. BMO Real Estate Partners bietet ganzheitliche Serviceleistungen im Fondsmanagement von Immobilieninvestments mit einem Netzwerk von Niederlassungen in drei europäischen Ländern: Großbritannien (London), Deutschland (München) und Frankreich (Paris).

**CBRE** ist – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2018 – das größte globale Immobiliendienstleistungsunternehmen. Mit mehr als 90.000 Mitarbeitern in über 480 Büros steht CBRE Investoren und Immobiliennutzern als Partner für alle Immobilienbelange weltweit zur Seite. CBRE bietet ein breites Spektrum an integrierten Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie: von der strategischen, digitalen und technisch-wirtschaftlichen Beratung wie u. a. beim An- und Verkauf oder der An- und Vermietung, über die Verwaltung und Bewertung von Immobilien bis hin zum Portfolio-, Transaktions-, Projekt- und Facility-Management. CBRE bietet über alle Assetklassen hinweg maßgeschneiderte Beratung aus einer Hand.



**Clifford Chance**, eine der weltweit führenden Anwaltssozietäten, ist für ihre Mandanten mit rund 3.400 Rechtsberatern in allen wesentlichen Wirtschaftszentren der Welt präsent. Das Immobilienrechts-Team von Clifford Chance gehört zu den marktführenden Beratern der Branche in Deutschland. Es begleitet Immobilienunternehmen, Fonds, institutionelle Anleger, Private-Equity-Investoren, Bauunternehmen und Kreditinstitute bei nationalen und internationalen Immobilientransaktionen, Finanzierungen und im Bereich des laufenden Asset Managements. Die deutsche Praxis in Düsseldorf, Frankfurt und München besteht aus acht Partnern, vier Counsel sowie Associates und Wirtschaftsjuristen. In Deutschland ist Clifford Chance mit rund 300 Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Solicitors in Düsseldorf, Frankfurt am Main und München vertreten.



Die **Commerz Real**, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, steht für über 45 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 33 Milliarden 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, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest mit Sachwertinvestitionen in den Schwerpunktsegmenten Flugzeuge, regenerative Energien und Immobilien. Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real zudem bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte sowie individuelle Finanzierungsstrukturierungen für Sachwerte wie Immobilien, Großmobilen und Infrastrukturprojekte.



**Deka Immobilien**. Gebündelte Immobilienkompetenz. Deka Immobilien ist der Spezialist für Immobilieninvestments in der Deka-Gruppe. Fest verankert im weltweit größten Finanzverbund, der Sparkassen-Finanzgruppe, bietet Deka Immobilien privaten und institutionellen Anlegern eine breite Palette immobilienbasierter Anlageprodukte sowie Dienstleistungen, ergänzt um Kreditfonds. Seit über 50 Jahren sind wir weltweit auf den bedeutenden Immobilienmärkten aktiv und gehören heute mit einem Immobilienvermögen von rund 38 Mrd. Euro verteilt auf 507 Objekte in 26 Ländern zu den führenden Immobilien-Investmentmanagern in Europa.





**Drees & Sommer:** Innovativer Partner für Beraten, Planen, Bauen und Betreiben. Als führendes europäisches Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen begleitet Drees & Sommer private und öffentliche Bauherren sowie Investoren seit 50 Jahren in allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur – analog und digital. Dadurch entstehen wirtschaftliche und nachhaltige Gebäude, rentable Immobilienportfolios, menschenorientierte Arbeitswelten sowie visionäre Mobilitätskonzepte. In interdisziplinären Teams unterstützen die 3.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit 40 Standorten Auftraggeber unterschiedlichster Branchen. Alle Leistungen erbringt das partnergeführte Unternehmen unter der Prämisse, Ökonomie und Ökologie zu vereinen. Diese ganzheitliche Herangehensweise heißt bei Drees & Sommer „the blue way“.



Die ECE entwickelt und betreibt Shopping-Center und realisiert Großimmobilien wie Konzernzentralen, Bürohäuser, Industriebauten, Logistikzentren, Hotels und Stadtquartiere. Mit rund 195 Einkaufszentren im Management (davon rund 40 Shoppingcenter in internationalen Märkten sowie mehr als 55 Fachmarktzentren im Management der MEC METRO-ECE Centermanagement) und Aktivitäten in zwölf Ländern ist die ECE führend im Shoppingcenter-Bereich in Europa. Die von der ECE im Auftrag der jeweiligen Eigentümer betriebenen Center haben ein Marktwertvolumen von insgesamt rund 32,3 Mrd. Euro. Täglich besuchen etwa 4,1 Mio. Kunden die Center der ECE, in denen ca. 20.000 Einzelhandelsmieter auf einer Verkaufsfläche von insgesamt rund 7 Mio. m<sup>2</sup> einen Jahresumsatz von etwa 22,3 Mrd. Euro erwirtschaften. Darüber hinaus hat die ECE bereits rund 1,2 Mio. m<sup>2</sup> Büroflächen und mehr als 1,7 Mio. m<sup>2</sup> Logistikflächen sowie über 3.100 Hotelzimmer und mehr als 2.900 Wohnungen realisiert oder in Planung. 1965 von Versandhauspionier Professor Werner Otto (1909-2011) gegründet, befindet sich die ECE bis heute im Besitz der Familie Otto und wird seit 2000 von Alexander Otto, dem Sohn des Firmengründers, geführt. Als langfristig orientiertes Familienunternehmen steht die ECE für dauerhafte Partnerschaften, nachhaltiges Wirtschaften und mitarbeiterorientiertes Arbeiten sowie vielfältiges gesellschaftliches Engagement.



Lokale Marktkenntnis und internationales Netzwerk. Das international tätige Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für Gewerbeimmobilien, **Engel & Völkers Commercial**, ist aktuell in mehr als 60 Märkten in Deutschland vertreten. Unsere rund 600 Immobilienexpert\*innen überzeugen unsere Kunden als Ansprechpartner, die mit den lokalen Besonderheiten vertraut sind, die Marktbedingungen und -entwicklungen aus nächster Nähe beobachten und Empfehlungen aus unternehmerischer Perspektive geben. Unsere fachliche Expertise umfasst die Segmente Wohn- und Geschäftshäuser/Anlageimmobilien, Büro- und Handelsflächen, Gewerbe- und Industrieflächen. Auch die Experten aus den Bereichen Investment Consulting und Hotel Consulting ergänzen und unterstützen das weltweite Engel & Völkers-Netzwerk mit mehr als 11.000 Kollegen\*innen in 33 Ländern optimal.





### **GERCHGROUP**

**GERCHGROUP AG.** The excellence of property development investments. Nach sieben Jahren als Doppelspitze der PDI-Gruppe und als ein führendes Projektentwickler-Team Deutschlands gründen Mathias Düsterdick und Christoph Hüttemann im November 2015 die GERCH Development GmbH sowie im Mai 2016 die GERCHGROUP AG. Unter dem Leitbild „The excellence of property development investments“ entwickelt die GERCHGROUP in den A-Städten, sowie guten innerstädtischen Lagen der B- und C-Städte Neubaumaßnahmen und Revitalisierungen mit bleibendem Mehrwert. Schwerpunkte sind die Assetklassen Wohnen, Büro und Hotel. Darüber hinaus liegt der Fokus auch auf großvolumigen Quartiersentwicklungen. Ein langjährig gewachsenes Experten-Netzwerk mit bewährten Partnerschaften ermöglicht der GERCHGROUP hervorragenden Projektzugriff. Derzeit betreut die GERCHGROUP ein Gesamtprojektentwicklungsvolumen von knapp 3,9 Milliarden Euro.



### **GERMAN COUNCIL OF SHOPPING PLACES**

**Der German Council of Shopping Centers e.V. (GCSC)** nennt sich in **German Council of Shopping Places** um. Er wird damit seiner Aufgabe als bundesweit einziger Interessenverband des Handels und der Handelsimmobilienwirtschaft gerecht, da so die unterschiedlichen und vielseitigen lebendigen Marktplätze seiner Mitglieder deutlicher werden. Mehr als 750 Mitgliedsunternehmen der Bereiche Handel, Entwicklung und Analyse, Finanzierung, Center-Management, Architektur, Handelsimmobilien, Einzelhändler und Marketing-Spezialisten sowie Städte und Kommunen bilden hier einen aktiven Interessenzusammenschluss als ideale Networkingbasis des Handels und der Handelsimmobilienakteure. Mit rund 1 Million Arbeitnehmern und direkt verbundenen Dienstleistern repräsentieren die Mitgliedsunternehmen einen bundesweit bedeutenden Wirtschaftszweig.

### **GT GreenbergTraurig**

**Greenberg Traurig** ist eine führende internationale Transaktionskanzlei an weltweit 41 Standorten. Seit der Gründung zählt die Immobilienwirtschaft zu den Schwerpunktbereichen. Mandanten schätzen das deutsche Immobilien-Team mit rund 45 Anwälten für seine pragmatische und lösungsorientierte Beratung auf höchstem Niveau. Das Team zeichnet sich durch einen integrierten Beratungsansatz aus, der langjährige Erfahrung in gesellschafts-, finanzierungs- und steuerrechtlichen Fragen mit einer umfassenden Kenntnis der Immobilienwirtschaft verbindet. „Die Kanzlei gehört bei der Beratung der Immobilienbranche zum oberen Marktsegment. Ein Grund dafür ist ihr breiter Beratungsansatz, der ihr eine tiefe Marktkenntnis verschafft.“ (JUVE Handbuch 2018/2019)



Die **HAMBORNER REIT AG** ist eine im SDAX gelistete Aktiengesellschaft, die ausschließlich im Immobiliensektor tätig ist und sich als Bestandhalter für renditestarke Gewerbeimmobilien positioniert. Das Unternehmen verfügt als Basis nachhaltiger

Mieterträge über ein bundesweit gestreutes diversifiziertes Immobilienportfolio mit einem Gesamtwert von über 1,5 Mrd. Euro. Den Schwerpunkt des Bestandes bilden profitable Büroobjekte an etablierten Bürostandorten sowie Nahversorgungsimmobilien wie großflächige Einzelhandelsobjekte, Fachmarktzentren, Baumärkte und Geschäftshäuser in zentralen Innenstadtlagen, Stadtteilzentren oder stark frequentierten Stadtrandlagen deutscher Groß- und Mittelstädte. Die **HAMBORNER REIT AG** zeichnet sich durch langjährige Erfahrung im Immobilien- und Kapitalmarkt, ihre kontinuierliche und nachhaltige Dividendenpolitik sowie ihre schlanke und transparente Unternehmensstruktur aus. Die Gesellschaft ist ein Real Estate Investment Trust (REIT) und profitiert auf Gesellschaftsebene von der Befreiung von Körperschaft- und Gewerbesteuer.



Mit rund 6.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie einer Bilanzsumme von 181 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 **IC Immobilien Gruppe** ist einer der größten unabhängigen Full-Service-Dienstleister für Gewerbeimmobilien

in Deutschland. Wir bieten ein vollumfängliches Leistungsspektrum aus Property Management, Asset Management, Projektsteuerung, Center Management, Vermietung, Investment und Fondsmanagement und betreuen mehr als 10 Mrd. Euro Assets under Management. Zu unseren Kunden zählen nationale und internationale institutionelle Investoren, Immobilienfonds, Versicherungskonzerne, Pensionskassen, Stiftungen, Family Offices u. a. Mit ca. 250 Mitarbeitern in sieben Niederlassungen sind wir an den Top-Immobilienstandorten in Deutschland vertreten. Professionelle Premium-Dienstleistungen und ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem zeichnen uns aus. Wir sind akkreditiertes Mitglied der RICS.



**IMMOEBS**

**IMMOEBS e. V.** ist der Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg. Der Verein hat es sich zur Aufgabe gemacht, eine Plattform zu etablieren, die zur Vernetzung innerhalb der Immobilienwirtschaft und insbesondere zwischen den Führungskräften von heute und morgen beiträgt. Dazu gehören: Aufbau und Pflege von Branchenkontakten, Vermittlung von Karrierechancen, Austausch von Informationen und Expertenmeinungen innerhalb des Netzwerks, ein stets aktuelles und umfassendes Weiterbildungsangebot sowie die Förderung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Immobilienökonomie. Bis heute ist die Vereinsgröße auf über 2.800 Mitglieder angewachsen. Unsere Mitglieder besetzen die Führungsebenen vieler namhafter Unternehmen der Immobilienbranche.



**ista** ist eines der weltweit führenden Unternehmen bei der Verbesserung der Energieeffizienz im Gebäudebereich. Mit unseren Produkten und Services helfen wir, Energie, CO<sub>2</sub> und Kosten nachhaltig einzusparen. ista hat sich dafür auf das Submetering spezialisiert, also auf die individuelle Erfassung, Abrechnung und transparente Visualisierung von Verbrauchsdaten für Mehrfamilienhäuser und gewerbliche Immobilien. Als Grundlage nutzen wir ein Portfolio modernster Hardwarekomponenten zum Energiedatenmanagement. Dazu gehören funkbasierte Heizkostenverteiler, Wasserzähler, Wärmezähler sowie entsprechende Montagesysteme. Das Unternehmen beschäftigt in 23 Ländern weltweit über 5.500 Menschen und unterstützt rund 13 Mio. Nutzeinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien) bei der Einsparung wichtiger Ressourcen. 2018 erwirtschaftete die ista Gruppe einen Umsatz von 887,8 Mio. Euro.



**Kaufland** ist ein international tätiges Einzelhandelsunternehmen mit rund 1.300 Filialen in acht Ländern. Das Unternehmen bietet ein großes Sortiment an Lebensmitteln und alles für den täglichen Bedarf. Das Filialkonzept verbindet moderne Architektur, höchste Flexibilität, nachhaltige Bauweise und ganzheitlichen Service. Maßgeschneidert für jeden Standort und an die örtlichen Gegebenheiten angepasst. Ob in der Innenstadt, am Stadtrand, als Stand-alone oder Mixed-Use. Kaufland belegt Standorte ab 10.000 Einwohnern ab 2.500 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche. Sämtliche strategische und operative Entscheidungen im Immobilienprozess werden im Bereich Immobilien geplant, entschieden und ausgeführt. Das heißt für unsere Partner, dass alles aus einer Hand kommt: Standorte suchen, sichern, planen, bauen, einrichten, vermieten, verwalten, instand halten, modernisieren und entwickeln.

**LB≡BW Immobilien** Die **LBBW Immobilien-Gruppe** ist das Kompetenzzentrum für Immobilien im Konzernverbund der Landesbank Baden-Württemberg. Allein oder mit Partnern tritt sie investiv als Projektentwickler auf oder berät als Dienstleister. Der Fokus liegt auf den Kernmärkten Baden-Württemberg, Bayern, Rheinland-Pfalz, Berlin, dem Rhein-Main-Gebiet und Hamburg. Im Segment Asset Management erhalten Investoren und Eigentümer alle Leistungen rund um ihre Immobilieninvestitionen. Sämtliche Aufgaben des Asset und Property Managements werden hierbei schnittstellenfrei erbracht. Im Segment Real Estate Services sind alle kommunalen Dienstleistungen etwa bei der Bauland- und Grundstücksentwicklung gebündelt. Somit bietet die LBBW Immobilien-Gruppe das gesamte immobilienwirtschaftliche Leistungsspektrum kompetent aus einer Hand an.



Das Handelsunternehmen **Lidl** gehört als Teil der Unternehmensgruppe Schwarz mit Sitz in Neckarsulm zu den führenden Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland und Europa. In Deutschland sorgen rund 83.000 Mitarbeiter in rund 3.200 Filialen täglich für die Zufriedenheit der Kunden. 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. Lidl hat im Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz in Höhe von 81,2 Mrd. Euro erwirtschaftet, davon 22,7 Mrd. Euro Lidl Deutschland.



**NAI apollo** ist eine Unternehmergruppe der Immobilienwirtschaft mit Sitz in Frankfurt und Standorten in Hamburg und München. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Immobilienvermittlung und -services, Corporate Finance, Projektentwicklungen, Asset Management sowie Bewertungs- und Marktforschungsdienstleistungen. Bei NAI apollo agieren die Gesellschafter als persönliche Ansprechpartner für ihre Kunden. Das Unternehmen ist exklusiver Deutschland-Partner von NAI Global, dem weltweit größten Netzwerk inhabergeführter Unternehmen für professionelle und anspruchsvolle Immobilienberatung. Rund um den Globus hat NAI Global über 7.000 Mitarbeiter und verwaltet Immobilien mit einer Gesamtfläche von rund 425 Millionen m<sup>2</sup>. Pro Jahr begleitet das Netzwerk Immobilientransaktionen in Höhe von insgesamt rund 20 Milliarden US-Dollar.



Als die Experience-Company powered by the Intelligent Enterprise ist **SAP** Marktführer für Geschäftssoftware und unterstützt Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihre Ziele bestmöglich zu erreichen: 77% der weltweiten Transaktionserlöse durchlaufen SAP-Systeme.

Unsere Technologien für maschinelles Lernen, das Internet der Dinge und fortschrittliche Analyseverfahren helfen unseren Kunden auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen. SAP unterstützt Menschen und Unternehmen dabei, fundiertes Wissen über ihre Organisationen zu gewinnen, fördert die Zusammenarbeit und hilft so, dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein. Wir vereinfachen Technologie für Unternehmen, damit sie unsere Software einfach und nach ihren eigenen Vorstellungen einfach nutzen können. Unsere End-to-End-Suite aus Anwendungen und Services ermöglicht es mehr als 440.000 Kunden, profitabel zu sein, sich stets neu und flexibel anzupassen und etwas zu bewegen. Mit einem globalen Netzwerk aus Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Vordenkern hilft SAP die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern. Weitere Informationen unter [www.sap.com](http://www.sap.com).



**Schüco** – Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Die Schüco Gruppe mit Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für

Fenster, Türen und Fassaden. Mit weltweit 5.400 Mitarbeitern arbeitet das Unternehmen daran, heute und in Zukunft Technologie- und Serviceführer der Branche zu sein. Neben innovativen Produkten für Wohn- und Arbeitsgebäude bietet der Gebäudehüllenspezialist Beratung und digitale Lösungen für alle Phasen eines Bauprojektes – von der initialen Idee über die Planung und Fertigung bis hin zur Montage. 12.000 Verarbeiter, Planer, Architekten und Investoren arbeiten weltweit mit Schüco zusammen. Das Unternehmen ist in mehr als 80 Ländern aktiv und hat 2018 einen Jahresumsatz von 1,670 Milliarden Euro erwirtschaftet.



Die **SEMODU AG** entwickelt auf Basis modernster Softwarelösungen und komplexe mathematische Systeme qualitativ hochwertige Gebäudemodule

sowie neue Methoden für die Steuerung von Gebäuden. Gemeinsam mit Kommunen und Partnern aus Architektur, Gebäudetechnik und Modulfertigung treibt SEMODU damit die Zukunft von Gebäuden und Städten voran – bezahlbar, CO<sub>2</sub>-neutral und zugleich modern und lebenswert. Mit Standorten in München, Stuttgart und Berlin ist das Unternehmen um Vorstand Frank Talmon l'Armée bundesweit und international tätig u.a. mit Projekten in Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Hessen und Nordrhein-Westfalen.



**Siemens Real Estate (SRE)** trägt als Corporate Real Estate Manager von Siemens die Gesamtverantwortung für alle Immobilienaktivitäten. SRE steuert das Portfolio, optimiert die Flächennutzung, regelt den Betrieb der Immobilien einschließlich aller immobilienbezogenen Services, ist für die Vermietung und Verwertung zuständig und führt alle Bauprojekte des Konzerns durch. Mit dem Ziel, die Strategie und die Geschäftseinheiten bestmögliche zu unterstützen, schafft SRE so nachhaltige Werte. Mit einem Portfolio von 11 Millionen Quadratmetern vermietbarer Fläche weltweit hat SRE so allein in den vergangenen zehn Jahren einen mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Betrag an Einsparungen realisiert. Seit 2019 stehen ausgewählte Services in den drei Bereichen „Consult“, „Rent“ und „Develop“ erstmals auch externen Kunden am freien Markt zur Verfügung.



Seit über 107 Jahren unterstützt **Steelcase** weltweit führende Organisationen mit fundiertem Wissen und einem bedeutenden Erfahrungsschatz. Dies spiegelt sich auch in der Steelcase-Markenfamilie – einschließlich Steelcase®, Coalesce®, Designtex®, PolyVision®, Turnstone®, Smith System®, Orangebox® und AMQ™ – wider. Zusammen bieten diese ein umfassendes Portfolio an Architektur-, Möbel- und Technologieprodukten sowie -dienstleistungen, die die Potenziale der Menschen am Arbeitsplatz freisetzen und die soziale, wirtschaftliche sowie ökologische Nachhaltigkeit unterstützen. Steelcase ist mit einem starken Fachhandelsnetzwerk mit über 800 Niederlassungen global vertreten. Das börsenorientierte Unternehmen erwirtschaftete im Fiskaljahr 2019 einen Umsatz von 3,4 Milliarden US-Dollar.



Die **TERRAGON AG** mit Sitz in Berlin ist ein deutschlandweit agierender Projektentwickler von barrierefreien Wohn- und qualitativ hochwertigen Senioren- und Pflegeimmobilien. Das Unternehmen wurde im Jahr 1994 als GmbH von Dr. Michael Held gegründet und wird von diesem geführt. Zum Tätigkeitsfeld der TERRAGON gehören Projektentwicklung, Projektmanagement, Wohnbau und Vertrieb.



Die börsennotierte **TLG IMMOBILIEN AG** besitzt und vermietet seit über 25 Jahren Gewerbeimmobilien an ausgewählten deutschen Perspektivstandorten. Im Portfolio befinden sich Immobilien im Wert von über 4,6 Mrd. Euro. Der Bestand umfasst Büroobjekte u.a. in Berlin, Dresden, Frankfurt am Main und Leipzig. Ebenso zählen ein regional diversifiziertes Portfolio aus Nahversorgungsimmobiliën in perspektivreichen Mikrolagen sowie sieben innerstädtische Hotels dazu. Die Objekte zeichnen sich durch gute und sehr gute Lagen sowie langfristige Miet- und Pachtverträge aus. Die TLG IMMOBILIEN AG ist auf stabile Mieteinnahmen, niedrige Leerstände und die Realisierung von Potenzialen im Bestand fokussiert. Qualifizierte Mitarbeiter gewährleisten an den einzelnen Standorten eine hohe lokale Marktexpertise.

### TREUCON GRUPPE

BERLIN, seit 1987

TREUCON ist ein inhabergeführter, erfahrener und erfolgreicher Spezialist für den Berliner Wohnimmobilienmarkt. Die TREUCON Unternehmensgruppe Berlin betreut komplexe Projektentwicklungen über den gesamten Lebenszyklus hinweg und ist darüber hinaus in den Geschäftsbereichen Asset Management und Investment Management aktiv. Im Verbund mit Rechtsanwälten sowie Steuerberatern sind wir jederzeit in der Lage, eine ganzheitliche und zielgerichtete Betreuung der uns anvertrauten Projekte zu gewährleisten. Mit insgesamt über 140 Projekten mit einem Gesamtvolumen von rund 3 Milliarden Euro, liegt der Schwerpunkt seit Unternehmensgründung auf dem Bereich Wohnimmobilien in der Metropolregion Berlin-Brandenburg.

### VIVANIUM VERTRIEBS GMBH

VIVANIUM verwaltet und entwickelt Büro- und Wohnimmobilien, Gewerbeparks sowie industriennahe Liegenschaften. Mit rund 120 Immobilienkaufleuten, Bilanzbuchhaltern, Vermietern und Architekten ist VIVANIUM bundesweit für Privateigentümer wie institutionelle Investoren aktiv. Dabei werden hohe Maßstäbe an die Transparenz der eigenen Arbeit gesetzt: Für ein „gläsernes“ Property-Management werden Prozesse hochgradig digitalisiert ausgerichtet und alle verfügbaren Daten vernetzt, um eine ganzheitliche Betrachtung des Portfolios zu gewährleisten und größtmögliche Transparenz zu erzielen. Für den bestmöglichen Service vor Ort betreibt VIVANIUM Büros in zehn Städten, darunter Augsburg, Berlin, Bremen, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Heidelberg, Leipzig, Mannheim und Zwickau.

### **WARBURG-HIH INVEST** REAL ESTATE

Die Warburg-HIH Invest Real Estate (Warburg-HIH Invest) ist einer der führenden Investmentmanager für Immobilien in Deutschland und in Europa. Wir finden, entwickeln und steuern Immobilien und Investments mit zukunftsgerichtetem Blick im Sinne unserer Kunden. Rund 150 institutionelle Kunden vertrauen der Warburg-HIH Invest ihre Kapitalanlagen an. Ihnen stehen unsere Spezialisten aus den Bereichen Strukturierung, Produktentwicklung, Immobilienmanagement und Marktentwicklung zur Verfügung, um für sie passende Investmentlösungen zu entwickeln. Die Warburg-HIH Invest ist an zehn Standorten europaweit vertreten. Als Teil der HIH-Gruppe decken wir die Wertschöpfungskette einer Immobilieninvestition vollständig mit eigenen Kapazitäten ab. Aktuell werden Assets mit einem Volumen von 10,2 Mrd. Euro in 61 Fonds verwaltet.





**Wealthcap** zählt zu den führenden Real Asset und Investment Managern in Deutschland. Unsere über 30-jährige Expertise gewährt uns Zugang zu hochwertigen Alternative Assets. Dazu zählen neben deutschen Immobilien vielfältiger Nutzungsarten institutionelle Zielfonds aus den Segmenten Private Equity, Immobilien international sowie Infrastruktur/Erneuerbare Energien, ergänzt durch Portfoliofonds. Mit unserer agilen Investmentplattform schaffen wir individuelle und zielgruppengerechte Angebote – vom Privatkunden bis zum institutionellen Investor. So entsteht ein Angebotsuniversum mit Real Assets von geschlossenen Publikums-AIFs über offene und geschlossene Spezial-AIFs bis hin zu Wertpapierlösungen oder individuellen Mandaten und Club Deals.



Das Kerngeschäft der **WISAG Facility Service** sind technische und infrastrukturelle Dienstleistungen für Immobilien: Facility Management, Gebäudetechnik, Gebäudereinigung, Sicherheit & Service, Catering, Garten- & Landschaftspflege sowie Consulting & Management. Mit rund 19.800 Kunden, 32.500 Mitarbeitern und einem Umsatz von 1,124 Mrd. Euro im Jahr 2018 ist der Immobilienspezialist einer der führenden Facility-Service-Anbieter in Deutschland. Da Kunden – je nach Branche – unterschiedliche Anforderungen an die Bewirtschaftung ihrer Immobilie stellen, bietet die WISAG spezialisierte Dienstleistungspakete an. So zum Beispiel für das Gesundheits- und Sozialwesen, für Hotels, Logistik, Retail Service, Shoppingcenter und für die Wohnungswirtschaft. Kunden profitieren von der intelligenten Verzahnung der für sie relevanten Dienstleistungen und von der flächendeckenden Präsenz des Immobilienexperten, der allein in Deutschland mit mehr als 190 Niederlassungen vertreten ist.



Wir bei **Yardi** sehen es als unsere Mission, unseren Kunden unabhängig davon, ob sie in einem oder mehreren Ländern agieren, hochwertige Produkte und einen hervorragenden Kundenservice zu bieten, der allen gesetzlichen und branchenspezifischen Anforderungen entspricht. Durch dieses Engagement ist Yardi zum international führenden Softwareunternehmen für die Immobilienwirtschaft gewachsen. Unsere webbasierte und mobile Software vernetzt auf einer Datenplattform Prozesse und Anwender in der Gebäude-, Anlagen- und Investmentverwaltung, und das über den gesamten Lebenszyklus des Immobilienobjekts. Unsere Lösungen steigern die Qualität der wertschöpfenden Prozesse für Investoren, Eigentümer und deren Mitarbeiter durch effizientere Abläufe, stärkere Kundennähe, Kostensenkung und Wachstum.



