

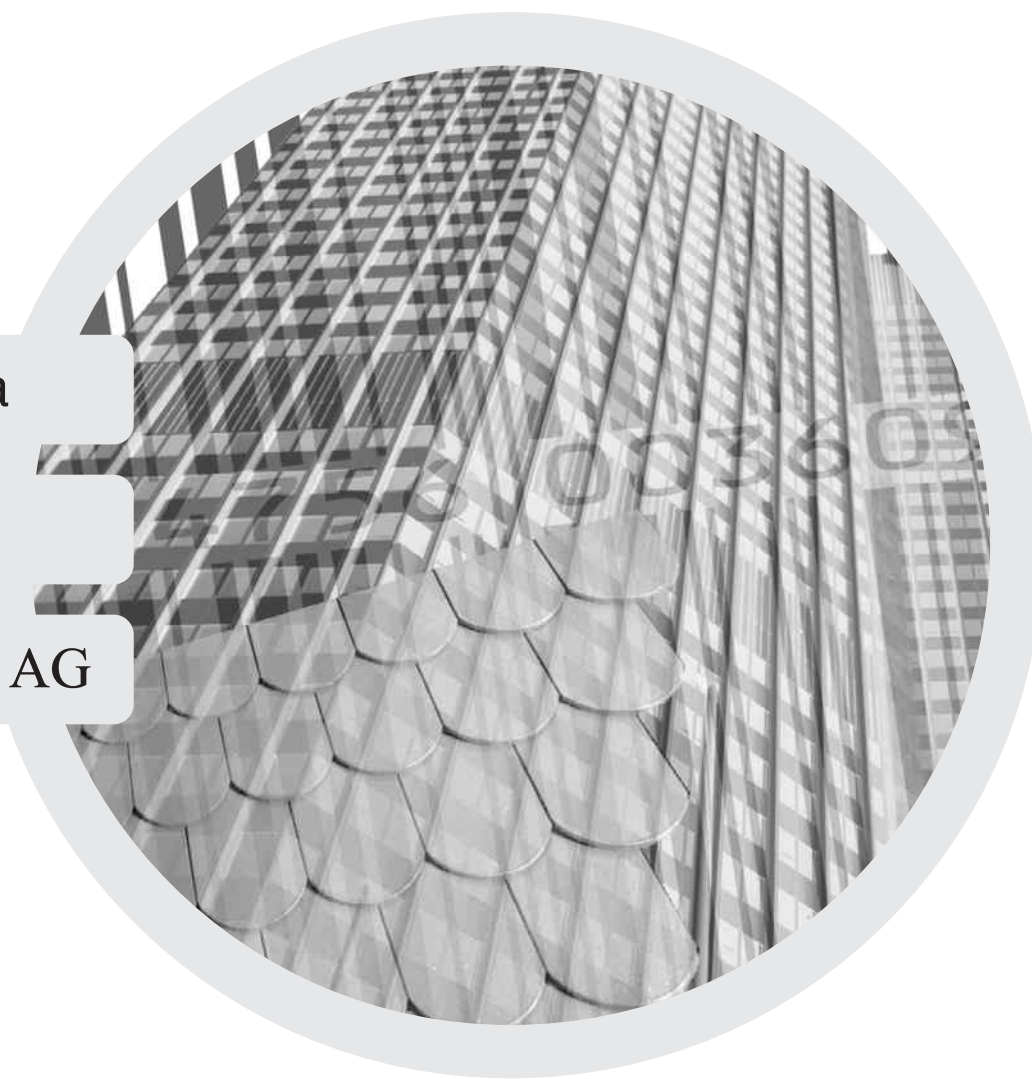
Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2003

des Rates der Immobilienweisen

empirica



Bulwien AG



IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2003

des Rates der Immobilienweisen

empirica



Bulwien AG

Copyright © 2003
iZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH,
Luisenstraße 24, 65185 Wiesbaden

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.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung	7
1.1 Gesamtbetrachtung	9
1.2 Zur wirtschaftlichen Lage in den neuen Bundesländern	11
1.3 Auswirkungen auf die Immobilienbranche	12
2 Zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft	15
2.1 Definitorische Abgrenzung	17
2.2 Ermittlung der ökonomischen Bedeutung der Immobilienwirtschaft	18
2.3 Bestimmung des Immobilienbestandes	19
2.4 Ergänzende Daten	22
3 Büroimmobilien	25
3.1 Veränderte Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen auf den Markt für Büroimmobilien	27
3.2 Marktbericht Büroimmobilien	29
3.3 Städteprofile	34
3.3.1 Büromarkt Berlin	34
3.3.2 Büromarkt Hamburg	35
3.3.3 Büromarkt Düsseldorf	36
3.3.4 Büromarkt Köln	37
3.3.5 Büromarkt Frankfurt/Main	38
3.3.6 Büromarkt Stuttgart	40
3.3.7 Büromarkt München	41
4 Einzelhandelsimmobilien	45
4.1 Historischer Abriss	47
4.2 Aktuelle Marktentwicklungen für Einzelhandelsimmobilien	55
4.3 Städteprofile	57
4.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin	57
4.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf	58
4.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt/Main	60
4.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg	61
4.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln	63
4.3.6 Einzelhandelsmarkt München	64

5 Wohnimmobilien	67
5.1 Veränderte Rahmenbedingungen und ihre Auswirkung auf den Markt für Wohnimmobilien	69
5.1.1 Auswirkungen konjunktureller Impulse auf den Markt für Wohnimmobilien	69
5.1.2 Die aktuelle Rezession und die Auswirkung auf den Markt für Wohnimmobilien	71
5.1.3 Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf den Markt für Wohnimmobilien	73
5.1.4 Suburbanisierung	77
5.1.5 Einfluss der Eigenheimzulage auf die Wohneigentumsbildung	77
5.2 Marktbericht für Wohnimmobilien in Deutschland	79
5.3 Marktbericht für Seniorenimmobilien	82
5.4 Städteprofile	84
5.4.1 Wohnimmobilienmarkt Berlin	84
5.4.2 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf	86
5.4.3 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt/Main	87
5.4.4 Wohnimmobilienmarkt Hamburg	88
5.4.5 Wohnimmobilienmarkt Köln	90
5.4.6 Wohnimmobilienmarkt München	91

Liebe Leser,

bereits im Jahr 1963 wurde der „Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“ per Gesetz ins Leben gerufen. Die so genannten „Fünf Wirtschaftsweisen“ werden zwar von der Bundesregierung vorgeschlagen, sind aber nicht weisungsgebunden, sondern erstellen unabhängig einmal im Jahr eine Einschätzung der aktuellen Wirtschaftslage Deutschlands. Sie weisen auf mögliche Fehlentwicklungen hin und geben Empfehlungen für Gegenmaßnahmen. Ähnlich tun dies die sechs führenden Wirtschaftsinstitute mit ihren regelmäßigen Herbst- und Frühjahrsgutachten, ebenfalls im Auftrag der Bundesregierung.

Wozu braucht nun die Immobilienwirtschaft einen „Rat der Weisen“? Und warum wird dieses Gremium ein Frühjahrs- sowie ein Herbstgutachten für die Branche erstellen? Gibt es nicht bereits ausreichend Marktanalysen von Maklern, Banken und anderen Instituten?

In der Tat: Solche Marktanalysen gibt es zuhauf. Doch beim Rat der Immobilienweisen, der Ende vergangenen Jahres auf Initiative der Immobilien Zeitung ins Leben gerufen wurde, handelt es sich um ein Novum – und dies in zweierlei Hinsicht.

Zum einen ist es erstmalig gelungen, im Auftrag eines unabhängigen Fachmediums die Kompetenz dreier ansonsten miteinander im Wettbewerb stehender Markt- und Standortforschungsinstitute zu bündeln. Die Partner Bulwien AG, Empirica sowie GfK Prisma werden künftig regelmäßig für die Teilmärkte Büroimmobilien, Wohnimmobilien sowie Einzelhandelsimmobilien eine aktuelle Bestandsaufnahme vornehmen. In vertiefenden Einzelbetrachtungen widmen sie sich den sechs bedeutendsten städtischen Märkten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München hinsichtlich Preisentwicklung, Angebotsvolumen, Nachfrage etc. In der anschließenden Zukunftsprognose fließen diese Parameter unter Einbezug möglicher Veränderungen der derzeitigen Rahmenbedingungen (Arbeitsmarkt, Konsumklima, Politik usw.) wieder ein. Ein Sonderbericht Ost fokussiert noch einmal im Detail die Situation in den neuen Bundesländern. Durch einen regen Informations- und Meinungsaustausch der Institute untereinander werden die Daten gegenseitig abgesichert und so zu einer von allen getragenen Marktanalyse verdichtet.

Das zweite Novum betrifft die Zielrichtung der im vergangenen Jahr von der Immobilien Zeitung ins Leben gerufenen Initiative. Nicht nur um die Erhebung und Vermittlung von Marktdaten zu den wichtigsten Büro-, Wohn- und Einzelhandelsmärkten sowie eine Einschätzung der künftigen Entwicklung auf diesen Märkten geht es, sondern vor allen Dingen auch um eine statistisch abgesicherte Analyse der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienbranche insgesamt. Die nun erstmals in dieser Form vorliegenden Ergebnisse demonstrieren in eindrucksvoller Weise das enorme wirtschaftliche Gewicht einer Branche, die in der öffentlichen Betrachtung bislang mehr oder minder ein Schattendasein fristet.

So gehen die Gutachter davon aus, dass die Immobilienwirtschaft jährlich für einen Bruttoproduktionswert von knapp 300 Mrd. EUR verantwortlich zeichnet. Das entspricht gut 8% des gesamten Produktionswertes für Deutschland in Höhe von 3,6 Bio. EUR. 2,15 Mio. Menschen finden in diesem Wirtschaftszweig direkt ihre Arbeit, rechnet man eng damit verflochtene Branchen wie bspw. Teile des Kreditgewerbes hinzu, sind es schätzungsweise sogar mehr als 3,4 Mio. Beschäftigte.

Auch anhand des privaten Anlagevermögens wird die hohe Bedeutung des Gutes „Immobilie“ deutlich, denn von den 8,3 Bio. EUR des privaten Anlagevermögens in unserem Land entfällt fast die Hälfte auf Haus- und Grundvermögen. Rechnet man das Immobilienvermögen der unternehmerischen Wirtschaft und der öffentlichen Hand hinzu, ergibt sich nach Schätzungen des Rats der Immobilienweisen die stolze Summe von gut 7,1 Bio. EUR als Wert des Immobilienbestands in Deutschland. Und pro Jahr wechseln zudem Grundstücke und Gebäude für etwa 150 Mrd. EUR ihren Eigentümer.

Da ein Großteil dieser Leistungen bisher nicht quantifiziert werden konnte, erfahren die mit der Erbringung dieser Leistungen betreuten Personen in der öffentlichen Meinung auch nur geringe Wertschätzung. Bundesweite Schlagzeilen aus der Immobilienbranche sind in aller Regel Negativschlagzeilen, genährt aus dem Unwissen über einen wenig durchschaubaren Wirtschaftszweig. Diesem schiefen Bild in der öffentlichen Meinung konnte auch die in den vergangenen Jahren stark zunehmende Professionalisierung der Branche bislang nur wenig entgegenwirken. Was fehlte, war eine wissenschaftlich abgesicherte Datenbasis, die eine detaillierte und nicht von Einzelinteressen getriebene Zustandsbeschreibung der enormen wirtschaftlichen Bedeutung als Grundlage für eine Auseinandersetzung mit dieser Branche lieferte. Diese Lücke will die Immobilien Zeitung mit ihrer Initiative nun schließen helfen.

Dass es dabei erheblichen Diskussionsbedarf über die den Ergebnissen zugrunde liegenden Annahmen gibt, steht außer Frage. Wir laden Sie herzlich ein, an dieser Diskussion teilzunehmen. Je klarer das Bild ist, das unsere Branche von sich selbst hat, desto eher können wir auch das Bild schärfen, das andere von uns zeichnen.

Auf eine spannende Diskussion mit Ihnen freut sich

Thomas Porten
Chefredakteur Immobilien Zeitung

1

AKTUELLER STAND DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

Bulwien AG

1. Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung

Der volkswirtschaftliche Teil des Frühjahrsgutachtens wird jedes Jahr von einem anderen Gutachter aus dem Rat der Immobilienweisen verantwortlich erfasst. In diesem Jahr hat dies die BULWIEN AG, München/Berlin übernommen. Die Ergebnisse werden auch von den beiden anderen Gutachtern, der EMPIRICA GmbH, Bonn/Berlin und der GfK PRISMA GmbH & Co. KG, Hamburg/Nürnberg getragen.

1.1 Gesamtbetrachtung

Der deutschen Volkswirtschaft stehen schwierige Zeiten bevor: Nach drei Jahren der niedrigsten realen Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts aller EU-Mitgliedsländer ist ein Aufschwung nicht absehbar. Die Probleme des kritischsten Bereichs unserer Volkswirtschaft, des Arbeitsmarktes, bleiben in weiten Teilen ungelöst, das fehlende Vertrauen der Bürger in die wirtschaftliche Stärke führt zu massivem Konsumverzicht. Das Ausbleiben nachhaltig wirkender finanzpolitischer Weichenstellungen lähmt die wirtschaftliche Entwicklung. Zudem hat Deutschland die zweifelhafte Ehre, nach Portugal das zweite Land zu sein, gegen das von der EU ein Defizitverfahren eingeleitet wurde, da das staatliche Finanzierungsdefizit 2002 mit etwa 77 Mrd. EUR entsprechend rund 3,7% des Bruttoinlandsprodukts die geforderten Stabilitätskriterien deutlich überschritten hat. Ganz abgesehen von der drohenden Geldbuße von bis zu 10 Mrd. EUR wird dadurch der Aktionsspielraum für wirtschaftspolitische Maßnahmen dramatisch beschnitten.

Die Krise in Deutschland ist indes nur zum Teil selbst verschuldet. So sorgten die fortgesetzten Kurseinbrüche auf den internationalen Börsenmärkten für eine umfangreiche Vernichtung von privatem Kapital. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch den schwelenden Irak-Konflikt sowie Meldungen über ein Wiedererstarken internationaler terroristischer Aktivitäten. In den vergangenen Monaten drückten diese globalen Konflikte deutlich auf die Stimmung von Unternehmen und Verbrauchern. Der ifo-Geschäftsklimaindex weist dementsprechend seit Mitte 2002 kontinuierlich fallende Geschäftserwartungen aus.

Als zusätzliches Hemmnis für die Exportwirtschaft hat sich die substantielle Aufwertung des Euro um annähernd 10% gegenüber dem Dollarkurs im Laufe des Jahres 2002 erwiesen. Dadurch konnte der Exportsektor seiner Rolle als Wachstumsmotor nicht mehr in dem Umfang gerecht werden, den er in den vergangenen Jahren angenommen hatte.

Die leicht expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank konnte ebenfalls keine zusätzlichen Investitionsanreize bieten, zumal erst sehr spät im Jahresverlauf den Vorgaben der amerikanischen Federal Reserve Bank mit einer Verringerung der Leitzinsen gefolgt wurde.

Im Laufe des Jahres 2002 mussten die Einschätzungen zur wirtschaftlichen Zukunftsentwicklung immer wieder nach unten korrigiert werden. Die derzeit aktuellsten Schätzungen des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung gehen von einem realen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von +0,2%

für 2002 und +1,0% für 2003 aus; die Bundesregierung wird Ende Januar 2003 in ihrem Jahreswirtschaftsbericht die in ihrem Haushaltsentwurf 2003 enthaltenen Zahlen diesen Prognosewerten annähern.

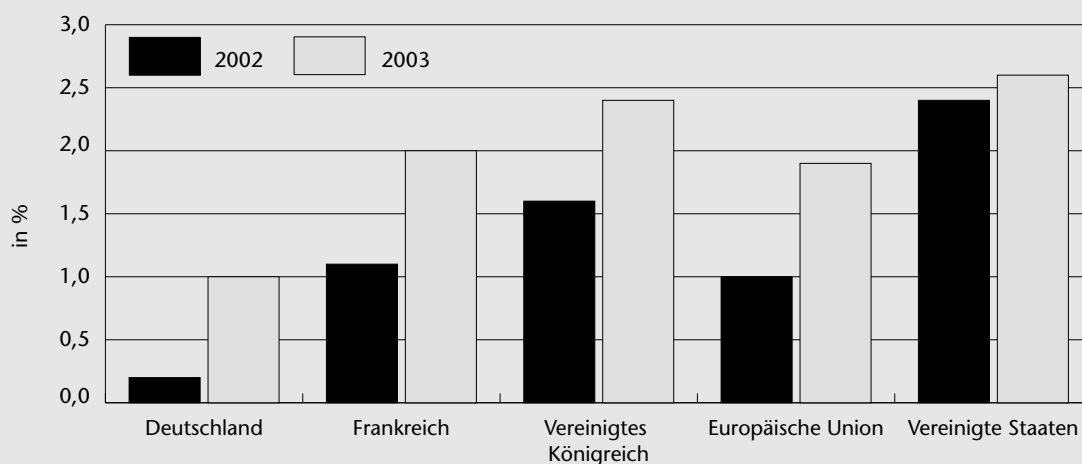
Abbildung 1.1: Schätzung und Projektion der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2002/2003

	Reales BIP-Wachstum in %	
	Schätzung für 2002	Projektion für 2003
Bundesregierung	0,50	1,50
Internationaler Währungsfonds	0,50	1,75
Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung	0,20	1,00
Gemeinschaftsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute	0,40	1,40
Deutsche Bank Research	0,20	0,60
J. P. Morgan	0,30	1,40

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten 2002/03 des Sachverständigenrates: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2002; Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Damit bleibt Deutschland nach 2002 auch 2003 hinter der durchschnittlichen Entwicklung in der EU sowie der Weltwirtschaft zurück.

Abbildung 1.2: Reales Wirtschaftswachstum im Vergleich (Prognose)



© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten 2002/03 des Sachverständigenrates der Bundesregierung

Alle folgenden Aussagen zur konjunkturellen Entwicklung basieren auf der Prämisse, dass der Irak-Konflikt mit friedlichen Mitteln beigelegt werden kann. Für den Aktienmarkt wird angenommen, dass das aktuelle Kursniveau in etwa gehalten wird, also keine weitere Abwärtsbewegung erfolgt. Gleichwohl sind die Auswirkungen der seit 2001 realisierten Vermögensverluste noch nicht vollständig überwunden. Erst im Verlauf des Jahres 2003 wird die Verunsicherung von Unternehmen und Verbrauchern möglicherweise allmählich einer zuversichtlicheren Beurteilung der Zukunft weichen und den damit verbundenen Konsum anschieben. Gleichzeitig sind vom weiterhin zu starren Arbeitsmarkt keine ausreichenden Signale für einen entspannteren Umgang mit dem privaten Einkommen zu erwarten, sodass für 2003 ein Anwachsen der privaten Konsumausgaben von lediglich +0,8% zu erwarten ist.

Nach einer ausgeprägten Zurückhaltung bei den Ausrüstungsinvestitionen 2002 wird das Winterhalbjahr 2002/03 durch Ersatzbeschaffungen infolge der Flutkatastrophe im Sommer eine – wenn auch nur vorübergehende – Belebung dieses Wirtschaftsbereichs bringen. Nachhaltigeren Einfluss wird den Rationalisierungsinvestitionen zugetraut, die 2003 um 6% zulegen sollen.

Gleichzeitig nimmt die Weltwirtschaft vermutlich wieder etwas an Fahrt auf, was auch positiv auf die exportorientierte deutsche Wirtschaft ausstrahlen könnte. Darüber hinaus sollten die aktuell niedrigen Finanzierungszinssätze zu einer verstärkten Investitionstätigkeit beitragen können, obwohl das Realzinsniveau nach wie vor hoch ist.

Diesen in Summe leicht positiven Anzeichen für 2003 stehen indes die drängenden wirtschafts-, sozial- und finanzpolitischen Probleme gegenüber, deren Bewältigung für die Bundesregierung einer gewaltigen Anstrengung bedarf und die nur mit Hilfe aller politischen Akteure zu lösen sind.

Der Arbeitsmarkt kann durch das voraussichtlich nur leichte konjunkturelle Anziehen 2003 nicht nennenswert entlastet werden. Während der Dienstleistungssektor Zuwächse verzeichnen kann, baut der produzierende Bereich Arbeitskräfte ab. Die Arbeitslosenquote erhöht sich dementsprechend auf vermutlich über 10% im Jahresdurchschnitt (2002: ca. 9,7%). Dabei werden auch keine nennenswerten Effekte aus der sog. „Hartz“-Reformkommission „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ entstehen.

1.2 Zur wirtschaftlichen Lage in den neuen Bundesländern

Der in den Folgejahren der Vereinigung der beiden deutschen Staaten in großer Geschwindigkeit voranschreitende wirtschaftliche Konvergenzprozess in den Beitrittsgebieten ist seit einigen Jahren ins Stocken geraten. Nach wie vor liegt die Produktivität im Osten bei nur 70% des Westniveaus.

Gleichwohl existiert mit dem Verarbeitenden Gewerbe ein Bereich, der in seiner Dynamik mit dem Westen mithalten kann. Gestützt durch eine solide Auslandsnachfrage mit zweistelligen Zuwachsraten kann dieser Sektor eine beschränkte Antriebsfunktion übernehmen, wenn auch seine Zugkraft in den letzten Jahren nachgelassen hat.

Vor allem die Baubranche – Anfang der 1990er Jahre Zugpferd des Aufholprozesses – befindet sich in einer strukturellen Krise. Dies ist jedoch Teil eines Normalisierungsprozesses nach Jahren des subventionsbegünstigten Baubooms. Nachdem die Erwerbstätigenzahl im Baugewerbe in den Jahren von 1991 bis 1996 von knapp unter 700.000 auf über eine Million angestiegen war, waren es 2001 wieder etwa 705.000.¹ Eine weitere Schrumpfung ist nicht ausgeschlossen, zumal der Anteil des Baugewerbes an der Gesamtwirtschaft in Ostdeutschland mit 9,5% immer noch mehr als doppelt so hoch liegt wie in Westdeutschland (4,5%). Allerdings ist auf Grund des nach wie vor großen Nachholbedarfs an Infrastrukturmaßnahmen bis auf weiteres ein höherer Anteilswert als im Westen zu erwarten.

¹ vgl. Jahresgutachten 2002/03 des Sachverständigenrates: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2002, S. 275.

Das größte Hindernis für eine Angleichung der ostdeutschen Wirtschaft an das Westniveau ist nach wie vor der Arbeitsmarkt. So liegen trotz einer Lohnlücke zwischen Ost und West die dortigen Lohnstückkosten im Durchschnitt um mehr als 10% über dem Westniveau. Deswegen liegt die Arbeitslosigkeitsquote in den neuen Bundesländern aktuell mit ca. 16,9% mehr als doppelt so hoch wie im Westen mit ca. 7,7% (Stand Oktober 2002).

Zur Behebung der dringlichsten Schäden aus der Flutkatastrophe im Sommer 2002 hat die Bundesregierung einen Fonds „Aufbauhilfe“ initiiert, von dem im Wesentlichen die ostdeutsche Wirtschaft profitieren wird. Neben dem Fonds in Höhe von 7,1 Mrd. EUR werden Schadensregulierungen der Versicherungen, private Eigenmittel sowie Spenden einen kurzfristigen, konsumptiven Effekt von etwa 13,5 Mrd. EUR anschieben. Da zur Finanzierung des Fonds die angekündigte zweite Entlastungsstufe der Steuerreform verschoben wurde, ergibt sich ein Netto-Zusatzeffekt von rund 8,5 Mrd. EUR, der in großen Teilen der regionalen Wirtschaft zugute kommt.

Die ostdeutsche Wirtschaft ist trotz vermehrter Bestrebungen noch weit weniger stark mit dem Ausland vernetzt, als dies bei den westdeutschen Unternehmen der Fall ist. Daher wurde sie von den weltwirtschaftlich rezessiven Tendenzen weniger stark betroffen. Die Produktionsausfälle infolge der Flutkatastrophe konnten teilweise regional verlagert und durch Aufräumarbeiten und Rettungseinsätze in Teilen kompensiert werden. Dies führte dazu, dass der Konjunkturverlauf in den neuen Bundesländern annähernd mit dem westdeutschen Schritt halten konnte.

Zusammen mit den Förderungsanstrengungen der beiden Solidarpakte haben die neuen Länder eine Finanzierungshilfe von über 200 Mrd. EUR bis zum Jahr 2020 zu erwarten.

Obwohl mit dem Wiederaufbau schon begonnen wurde, wird der größte Teil der zur Verfügung gestellten Finanzmittel im Laufe des Jahres 2003 eingesetzt werden, sodass in den neuen Bundesländern 2003 mit einem Wachstum von real +2% von einer positiveren Entwicklung als im Westen auszugehen ist.

1.3 Auswirkungen auf die Immobilienbranche

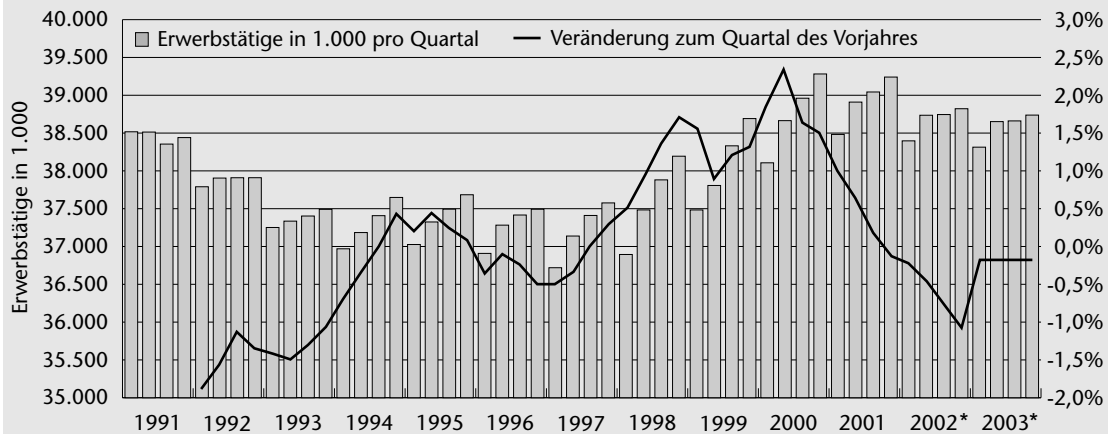
Die aktuell schwierige gesamtwirtschaftliche Situation schlägt sich auch in der Immobilienwirtschaft nieder. Zumindest die gewerblichen Immobiliensegmente Büro und Einzelhandel hatten 2002 mit drastischen Umsatzeinbußen zu kämpfen. Dies war zu großen Teilen auf die volkswirtschaftliche Entwicklung zurückzuführen. So war die Zahl der Erwerbstätigen 2002 erstmals seit fünf Jahren um über 200.000 Personen rückläufig, was die Nachfrage nach Bürofläche negativ beeinflusste. Gleiches ist für das Jahr 2003 zu erwarten.² Nachfrageseitig stehen also die Signale für den Büromarkt eher auf Stagnation.

Demgegenüber ist der Einzelhandel unmittelbar abhängig von der Einkommensentwicklung und dem Konsumverhalten der Bevölkerung, wobei 2002 erstmals seit der Wiedervereinigung ein realer Rückgang der Konsumausgaben festzustellen war. Eine Fortsetzung ist zwar für 2003 nicht zu erwarten, allerdings dürfte der Anstieg eher ver-

² Im Jahresdurchschnitt 2001 38,92 Mio., 2002 38,67 Mio., 2003 38,59 Mio.

halten sein (voraussichtlich nicht mehr als real 1%). Ob die Lockerung des Ladenschlussgesetzes eine Belebung bringen wird, bleibt abzuwarten. Sie trägt auf jeden Fall zur Motivation bei.

Abbildung 1.3: Entwicklung der Erwerbstätigen

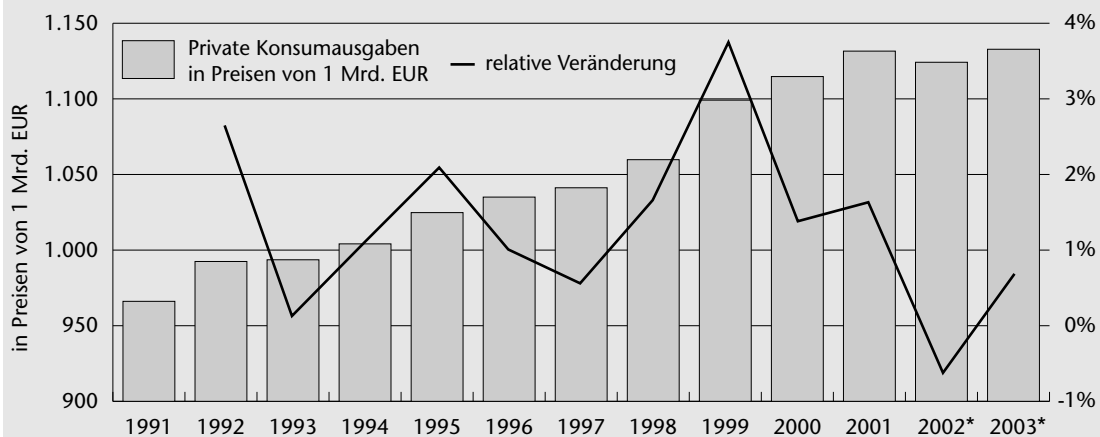


* 4/2002-2003: Prognose

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Statistisches Bundesamt; Bundesbank; Prognosen: Sachverständigenrat der Bundesregierung

Abbildung 1.4: Entwicklung der privaten Konsumausgaben



* 2002/2003: Prognose

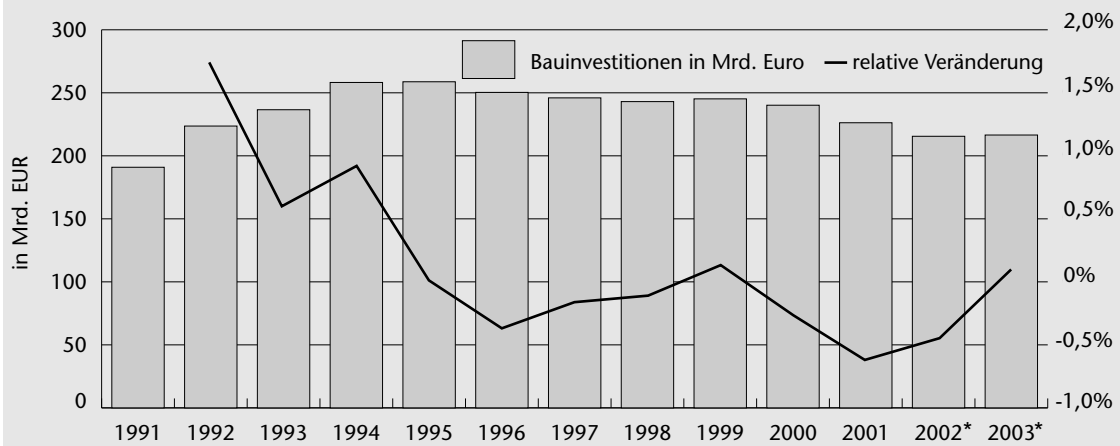
© Immobilien Zeitung;

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognosen: Sachverständigenrat der Bundesregierung

Die Bauwirtschaft – derzeit eher als Konjunkturbremse identifiziert – kann 2003 von der Flutkatastrophe in den neuen Bundesländern profitieren. Erstmals seit Jahren ist hier wieder ein leichtes Wachstum zu erwarten: von 215,5 Mrd. EUR 2002 auf 216,5 Mrd. EUR 2003.

Auf Grund der mittelfristig stabilen und günstigen Kreditbedingungen ist von einer leicht anziehenden Entwicklung im deutschen Wohnungsbau auszugehen, die aber nachhaltig dadurch beeinflusst wird, dass mehrere Entscheidungen bezüglich der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen noch in der Schwebe sind (vgl. Kapitel 5).

Abbildung 1.5: Bauinvestitionen im Zeitverlauf



* 2002/2003: Prognose

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose: Sachverständigenrat der Bundesregierung

© Immobilien Zeitung;

2

ZUR GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN BEDEUTUNG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Bulwien AG

2 Zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft

Neben der Beurteilung der aktuellen Situation und der Erwartungen für das Jahr 2003 in den drei Immobiliensektoren Büro, Handel und Wohnen wurde der „Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft“ gebeten, eine Einschätzung zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Immobiliensektors abzugeben. Die Ergebnisse dieser Überlegungen der drei Forschungsinstitute BULWIEN AG, EMPIRICA und GFK-PRISMA sind als Diskussionsgrundlage zu verstehen, auf deren Basis weitere wissenschaftliche Arbeiten (z.B. als Dissertationen und/oder Diplomarbeiten) aufbauen sollten.

Die Gutachter gehen davon aus, dass die Immobilienwirtschaft jährlich für eine Produktion von **knapp 300 Mrd. EUR** verantwortlich zeichnet, was einem **Anteil von 8,1% des gesamten Bruttoproduktionswertes** entspricht. Diese Wirtschaftsleistung wird von aktuell 2,15 Mio. Beschäftigten im Immobiliensektor erbracht.

2.1 Definitorische Abgrenzung

Zunächst ist der Begriff „Immobilienwirtschaft“ abzugrenzen. Als Immobilie wird nach Schulte u a.¹ ein „Vermögensgegenstand“ definiert, „der einen Güterstrom produzieren kann, welcher gegen Entgelt dem Nutzer übertragen wird“.

Dabei sind die herausragenden Inhalte des Immobilienbegriffs

- der abgeschlossene Raum,
- die Nutzenstiftung des Raumes sowie
- die zeitliche Dimension der Nutzung.

Etwas angewandter definiert Mussel² den Begriff der Immobilienwirtschaft als die Summe „sämtlicher wirtschaftlicher Leistungen, die zur Schaffung und Bewirtschaftung von Immobilien erbracht werden“.

Als wesentlicher Unterschied zur Bauwirtschaft ist der Bewertungsmaßstab zu sehen, der sich bei der Immobilienwirtschaft nicht an den Herstellungskosten eines Bauobjektes orientiert, sondern an dem Wert, den der Markt der Nutzung des Objektes zuweist.

Diese Definitionen werfen eine Reihe ungelöster Detailfragen auf, z.B.:

- Gilt die Bautätigkeit eines Bauherren für private Zwecke als Aktivität in der Immobilienwirtschaft?
- Können Spezialimmobilien wie Kraftwerke als Teil der immobilienwirtschaftlichen Tätigkeit angesehen werden (Marktexistenz)?
- Gelten Bautätigkeiten der öffentlichen Hand als immobilienwirtschaftliche Tätigkeit, wenn sie zweckgebunden durchgeführt werden, z.B. ein Universitätsbau, der durch die Bereitstellung von Büros physisch als Gewerbeimmobilie definiert werden könnte, bei dem die Marktrelevanz aber verneint werden muss?

¹ Schulte, K.-W. u. a. (1998): Betrachtungsgegenstand der Immobilienökonomie, S. 17, in: Schulte, K.-W. (Hrsg.): Immobilienökonomie, Band I, München.

² Mussel, G. (2001): Volkswirtschaftliche Aspekte der Immobilienwirtschaft, S. 56, in: Gondring, H. und Lammell, E. (Hrsg.): Handbuch Immobilienwirtschaft, Frankfurt.

Zusätzlich kann eine Gliederung nach Marktakteuren den undeutlichen Begriff der Immobilienwirtschaft weiter konkretisieren. In Anlehnung an Schulte (1998, S. 38 ff.) werden sieben Akteursgruppen unterschieden:

- Immobilieninvestoren: Übernehmen Eigentümerfunktion
- Projektentwickler: Konzeption und Verwirklichung von Neubauobjekten sowie die Revitalisierung und Modernisierung bestehender Immobilien
- Planende Institutionen: Architekten und Ingenieure
- Dienstleister: Marktforschung, Bewertung, Facility Management etc.
- Immobilienfinanzierer: Fremdkapitalgeber
- Bauunternehmen: Bauhaupt- und Baunebengewerbe

2.2 Ermittlung der ökonomischen Bedeutung der Immobilienwirtschaft

Die „Bedeutung“ der Immobilienwirtschaft ist begrifflich nicht genau genug definiert, um daraus eine eindeutige Vorgehensweise abzuleiten. Üblicherweise ist bei derartigen Fragestellungen zwischen drei konzeptionellen Begriffen zu unterscheiden, nämlich dem Umsatz, der Bruttowertschöpfung und dem Produktionswert.

Im vorliegenden Fall erscheint die Verwendung des **Bruttoproduktionswertes** angebracht, um die ökonomische Bedeutung der Immobilienwirtschaft quantifizieren, vergleichen und bewerten zu können. Dieser Ansatz bezieht (im Gegensatz zur Bruttowertschöpfung) alle Vorleistungen mit ein, die von anderen Branchen zur Entstehung des Produktes eingebracht und im engeren Sinne nicht von Akteuren der Immobilienwirtschaft erbracht werden.

Darüber hinaus ist zu untersuchen, wie viele **Arbeitsplätze** mit der Immobilienwirtschaft mittelbar oder unmittelbar verbunden sind.

Alle wirtschaftlichen Aktivitäten sind bei einer gesamtdeutschen Produktionsgliederung nach Wirtschaftszweigen (Stand 1993) vollständig in der Wirtschaftsabteilung 70, „Grundstücks- und Wohnungswesen“ enthalten, die sich in drei Wirtschaftsgruppen aufgliedert:

- 70.1: Erschließung, Kauf und Verkauf von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen
- 70.2: Vermietung und Verpachtung von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen
- 70.3: Vermittlung und Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen.

Für das Jahr 2000 weist das Statistische Bundesamt einen Produktionswert von 292 Mrd. EUR für die Wirtschaftsabteilung 70 aus, die Schätzung für 2002 beläuft sich auf ca. 300 Mrd. EUR. Dieser Betrag stellt **gut 8% des gesamten Produktionswertes für Deutschland** in Höhe von 3,6 Bio. EUR dar. Hierin sind nach Berechnungen der empirica Mieten für selbst bewohntes Immobilieneigentum von 28,7 Mrd. EUR enthalten (Schätzung für 2002: ca. 30 Mrd. EUR).

Nicht enthalten sind immobilienwirtschaftliche Aktivitäten, die innerhalb großer, nicht primär immobilienwirtschaftlich ausgerichteter Unternehmen erfolgen (Telekom, Bahn,

etc.). Um Aussagen zu diesen Größen ableiten zu können, sind gesonderte Einzelanalysen notwendig.

Es liegt auf der Hand, dass ein Wirtschaftszweig dieser Größe auch als Arbeitgeber eine wichtige Rolle im gesamtwirtschaftlichen Gefüge übernimmt. So sind 2001 2,15 Mio. Erwerbstätige in der Immobilienbranche direkt tätig. Der größte Teil davon entfällt mit 1,9 Mio. auf die Baubranche (Hochbau).

Abbildung 2.1: Erwerbstätige im Immobiliensektor im Jahr 2001

	Erwerbstätige	
	in 1.000	in %
Baugewerbe (nur Hochbau)	1.887	5,1%
Erschließung, Kauf und Verkauf von ...	74	0,2%
Vermietung und Verpachtung von eigenen ...	41	0,1%
Vermittlung und Verwaltung von ...	152	0,4%
... Grundstücken, Gebäuden, Wohnungen		
Immobilien Sektor insgesamt	2.154	5,9%
Erwerbstätige in Deutschland insgesamt	36.816	100,0%

Anmerkung: Unberücksichtigt sind u.a. die Erwerbstätigen im Finanzierungssektor, Ingenieure und Architekten. Nach vorläufigen Schätzungen wird man einen relevanten Beschäftigungsmultiplikator von etwa 1,6 annehmen dürfen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica, nach Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes und Schätzung der Bulwien AG

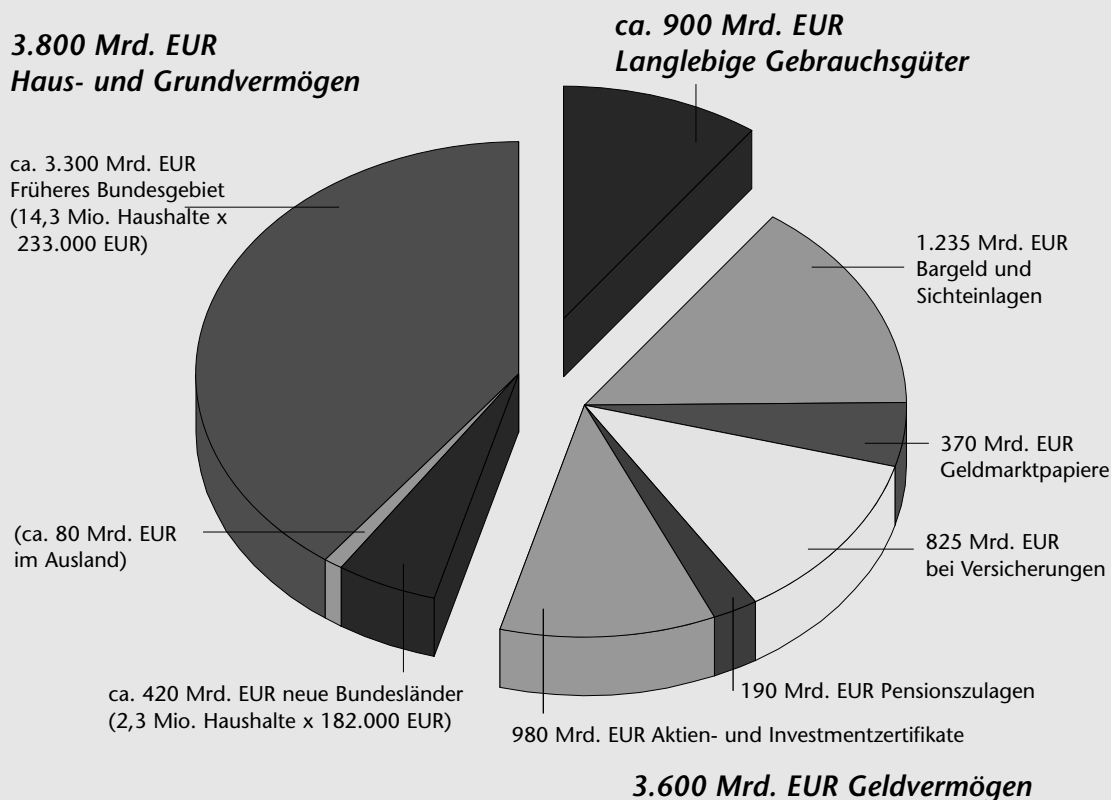
Im Zeitvergleich ist bemerkenswert, dass in der Wirtschaftsabteilung 70 die Zahl der Erwerbstätigen innerhalb der letzten sechs Jahre um 28% zugenommen hat – ein Indiz für den Bedeutungszuwachs dieser Branche.

Damit ist jedoch die Bedeutung der Immobilienwirtschaft noch nicht abschließend definiert. Auf Grund der engen Verflechtung mit einer Reihe anderer Branchen (beispielsweise mit dem Sektor der Kreditinstitute) ist von einer wesentlich höheren Zahl von Arbeitsplätzen auszugehen, welche durch die Aktivitäten der Immobilienbranche gesichert werden. Nach vorläufigen Schätzungen wird man einen relevanten Beschäftigungsmultiplikator von etwa 1,6 annehmen dürfen. Zur Beantwortung dieser Fragestellung besteht ein breiter Forschungsbedarf. Der Rat der Immobilienweisen sieht die vorliegende Publikation als Anregung für weiter gehende Studien und eine fachliche Diskussion zu diesem Thema.

2.3 Bestimmung des Immobilienbestandes

Das private Anlagevermögen in Deutschland wird derzeit auf ca. 8,3 Bio. EUR geschätzt; davon entfällt auf das Haus- und Grundvermögen mit 3,8 Bio. EUR fast die Hälfte, zum einen Teil im selbst genutzten oder vermieteten Wohneigentum (3,37 Bio. EUR) und zum anderen als Anlage in Gewerbeimmobilien (350 Mrd. EUR), zuzüglich ca. 80 Mrd. EUR Immobilienvermögen im Ausland. Dagegen stehen das Geldvermögen mit 3,6 Bio. EUR und der Besitz an langlebigen Verbrauchsgütern von 900 Mrd. EUR.

Abbildung 2.3: Privates Anlagevermögen 2000
8,3 Bio. EUR (-1,5 Bio. EUR Verbindlichkeiten)



© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG; Berechnung nach Deutsche Bundesbank

Abbildung 2.2: Bruttoanlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen
– Gewerbliche Bereiche und Staat

	2001		2002	
	in Mrd. EUR	in %	in Mrd. EUR	in %
Ausrüstungen	1.766	17,3%	1.816	17,4%
sonstige Anlagegüter	102	1,0%	110	1,1%
Bauten	8.358	81,7%	8.509	81,5%
darunter				
Wohnbauten	4.613	45,1%	4.720	45,2%
Nichtwohnbauten	3.745	36,6%	3.789	36,3%
Gesamtes Anlagevermögen	10.225	100,0%	10.435	100,0%

© Immobilien Zeitung;
Quelle: empirica, nach Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes

Hinzuzurechnen ist das Immobilienvermögen der unternehmerischen Wirtschaft und der öffentlichen Hand. Da keine amtlichen Werte hierzu vorliegen, wird im Folgenden dessen Ermittlung über die Umrechnung der Nutzflächen für die einzelnen Nutzungsarten versucht:

- Von den ca. 38 Mio. Wohnungen in Deutschland sind 16,6 Mio. Einheiten bei den privaten Haushalten erfasst. Sie gehen mit einem Durchschnittswert von 203.000 EUR ein.

- Die übrigen 21,4 Mio. Wohnungen im Besitz von Unternehmen, Kommunalen Gebietskörperschaften, Wohnungsgesellschaften etc. werden mit einem um die Hälfte reduzierten Wert von pauschal 100.000 EUR/Wohnung angesetzt (ältere Bestände, kleinere Mieteinheiten etc.), entsprechend 2,14 Bio. EUR.
- Der auf 335 Mio. m² geschätzte Bestand von Büroflächen wird mit einem Durchschnittswert von 1.500 EUR/m² berechnet. Daraus ergeben sich über 500 Mrd. EUR.
- Mit dem selben Wert von 1.500 EUR/m² werden die 107,5 Mio. m² Handelsflächen angesetzt. Daraus errechnen sich gut 160 Mrd. EUR.
- Die 945.000 Hotelbetten werden mit einer Bruttogrundrissfläche von 30 m² und einem Wert von 50.000 EUR pro Zimmer sowie einer Belegung von 1,6 Betten pro Zimmer angesetzt. Das ergibt 590.000 Zimmer mit einer Fläche von 17,7 Mio. m² und einen Wert von knapp 30 Mrd. EUR.
- Die laut Statistischem Bundesamt 233.000 ha Industrie- und Gewerbeflächen werden mit einem pauschalen Satz von 500 EUR/m² bewertet. Von diesem Gesamtumfang werden die gesondert erfassten Büro-, Handels- und Hotelflächen abgezogen. Es verbleiben 1,87 Mrd. m², entsprechend einem Wert von 935 Mrd. EUR.

Dadurch beläuft sich der Wert des Immobilienbestandes in Deutschland auf schätzungsweise 7,135 Bio. EUR, wovon weniger als ein Viertel (= 1,6 Bio. EUR) auf den Gewerbesektor (insbesondere bei den Unternehmen) und mehr als zwei Drittel (5,5 Bio. EUR) auf den Wohnungsmarkt entfallen.

Abbildung 2.4: Immobilienbestand

Nutzungsart	Berechnung	Wert
Wohnungen		
• private Haushalte	16,6 Mio. WE x 203.000 EUR	= 3.370 Mrd. EUR
• Unternehmen und öffentliche Hand	21,4 Mio. WE x 100.000 EUR	= 2.140 Mrd. EUR
Gewerbe		
• Büroflächen	335 Mio. m ² x 1.500 EUR/m ²	= 502 Mrd. EUR
• Einzelhandel	107,5 Mio. m ² x 1.500 EUR/m ²	= 161 Mrd. EUR
• Hotel	590.000 Zimmer	= 29 Mrd. EUR
• Industrie- und Gewerbeflächen	2,33 Mrd. m ² - 460 Mio. m ² Büro/Handel/Hotel = 1,87 Mrd. m ² x 500 EUR/m ²	= 935 Mrd. EUR
Insgesamt		7.135 Mrd. EUR

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG

2.4 Ergänzende Daten

Bauvolumen und Bauinvestitionen

Die Bauinvestitionen wurden für das Jahr 2000 mit 243 Mrd. EUR berechnet, wovon mit 141 Mrd. EUR ca. 58% auf den Wohnungsbau entfielen, während 69 Mrd. EUR den Wirtschaftsbau und 33 Mrd. EUR den Öffentlichen Bau ausmachen (Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung).

Dem Begriff der Bauinvestitionen steht mit dem Bauvolumen jener Teil der volkswirtschaftlichen Produktion gegenüber, der der Errichtung, Verbesserung oder Reparatur von Anlagen dient, die unmittelbar mit dem Grund und Boden verbunden sind. Das Bauvolumen setzt sich zusammen aus allen im Inland erbrachten Bauleistungen ohne Rücksicht darauf, ob es sich um Neu-, Um- oder Erweiterungsbauten bzw. um werterhöhende Reparaturen handelt. Ferner rechnen dazu alle in Bauwerke eingehenden Bauleistungen des Verarbeitenden Gewerbes, Architektenleistungen, amtliche Gebühren, Grundstücksübertragungskosten und Außenanlagen sowie die Eigenleistungen der Investoren.

**Abbildung 2.5: Bauvolumen im Wohnungsbau
Struktur der Wohnungsbauleistungen zu Preisen von 1995 in Mrd. EUR**

	1999	2000	2001 ¹	2002 ²	2003 ³
Westdeutschland					
Neubauvolumen ³	64,7	60,7	51,0	46,6	44,7
• Eigenheimbau	46,1	43,8	37,6	35,5	34,7
• Geschosswohnungsbau	18,6	16,9	13,4	11,1	10,0
Modernisierung und Instandsetzung ⁴	63,2	66,9	71,1	74,0	77,0
Volumen Westdeutschland	127,9	127,6	122,1	120,6	121,7
Ostdeutschland					
Neubauvolumen ³	13,3	10,9	8,3	7,3	7,0
• Eigenheimbau	10,2	8,6	6,8	6,1	5,9
• Geschosswohnungsbau	3,1	2,3	1,5	1,2	1,1
Modernisierung und Instandsetzung ⁴	16,9	15,2	14,0	13,2	12,7
Volumen Ostdeutschland	30,2	26,1	22,3	20,5	19,7
Wohnungsbauvolumen insgesamt	158,1	153,7	144,4	141,1	141,4

1) Vorläufiges Ergebnis; 2) Prognose DIW; 3) Geschätzt über veranschlagte Baukosten, ergänzt um Zuschläge für Architektenleistungen/Gebühren, Außenanlagen/Eigenleistungen; 4) Gebäude und Wohnungsmodernisierung (einschließlich Ausbaumaßnahmen und Instandsetzungen)

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica, nach DIW Berlin 2002

Auch innerhalb des Bauvolumens dominiert der Wohnungsbau mit ca. 150 Mrd. EUR = 55% des Gesamtvolumens von 270 Mrd. EUR. Die Aktivitäten im Bestand nehmen dabei einen zunehmenden Anteil ein.

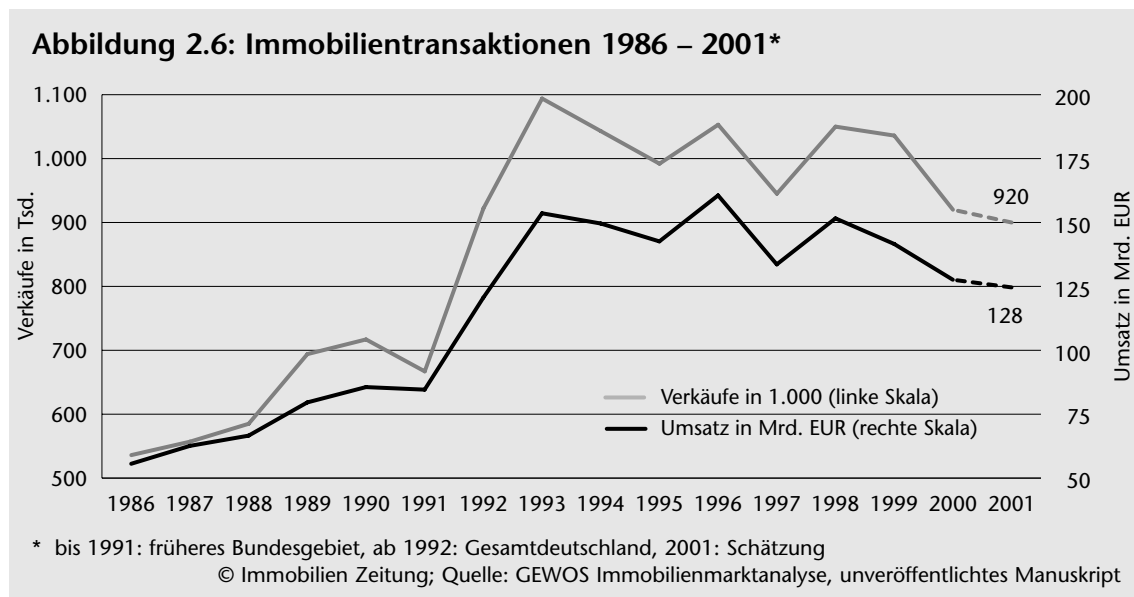
Der Wirtschaftsbau mit 76 Mrd. EUR = 29% und der öffentliche Bau mit 44 Mrd. EUR = 16% einschließlich Verkehr sind gegenwärtig rückläufig. Auffallend in diesen beiden Segmenten ist der überdurchschnittliche Anteil in den neuen Bundesländern.

Transaktionen

Oft wird unter „Immobilienmarkt“ das Volumen verstanden, welches auf dem Markt gehandelt wird, ob als Anlage oder zur Eigennutzung, ob gewerblich oder zur Wohnnutzung.

Nach den Erhebungen der GEWOS GmbH, Hamburg wurden im Jahr 2000 in 920.000 Kaufverträgen in Deutschland auf dem Immobilienmarkt 128 Mrd. EUR umgesetzt, davon 108 Mrd. EUR im früheren Bundesgebiet und 20 Mrd. EUR in den neuen Bundesländern.

Interessant ist die Gegenüberstellung dieses Transaktionsvolumens mit dem Immobilienvermögen von geschätzten 7,1 Bio. EUR, die zu einer Handelsquote von weniger als 2% oder einer für die Bundesrepublik Deutschland typischen langen durchschnittlichen Haltedauer von über 50 Jahren führt.



Eine weitere Erfassung des Immobilienumsatzes ist über die Grunderwerbsteuer möglich. Danach berechnet sich der Immobilienumsatz 2000 mit 150 Mrd. EUR. Hierin sind beispielsweise auch Erbschaftsfälle und andere nicht notarpflichtige Eigentumsübertragungen enthalten.

Bautätigkeit

Das Statistische Bundesamt ermittelt laufend die erteilten Baugenehmigungen und späteren Baufertigstellungen. Als Kosten des Bauwerkes (einschließlich Mehrwertsteuer) werden dabei die zum Zeitpunkt der Baugenehmigung veranschlagten Kosten der Baukonstruktion einschließlich der Erdarbeiten, der Installation, der betriebstechnischen Anlagen und der Kosten für betriebliche Einbauten sowie für besondere Bauausführungen erfasst.

Leider ist die so wichtige Differenzierung nach Büro- und Handelsflächen auf Grund der Systematik nach der Hauptnutzungsart bzw. des Zusammenfügens mit Lagerflächen nicht möglich.

Abbildung 2.7: Baufertigstellungen 2001

	Gebäude (Anzahl)	... mit Wohnungen	Wohn-/ Nutz- fläche in 1.000 m ²	Veranschlagte Baukosten in Mrd. EUR
WOHNGEBÄUDE insgesamt	248.364	****319.483	**36.120	45,6
Einfamilienhäuser*	144.194	144.194	19.346	24,1
Zweifamilienhäuser*	20.593	41.186	4.297	5,3
Mehrfamilienhäuser*	12.866	99.628	7.698	9,3
Wohnheime	124	922	41	0,2
darunter Gebäude mit ETW	8.440	59.643	4.798	5,8
NICHTWOHNGEBÄUDE insgesamt	54.730	6.714	***38.053	30,6
Anstaltsgebäude	1.177		1.223	2,3
Büro-/Verwaltungsgebäude	6.172		5.848	7,5
Landwirtsch. Betriebsgebäude	11.013		4.755	1,5
Fabrik-/Werkstattgebäude	8.590		8.051	5,3
Handels-/Lagergebäude	13.357		11.898	6,9
Hotels und Gaststätten	2.254		733	1,0
Sonstige Betriebsgebäude	5.737		2.627	1,7
Sonstige Nichtwohngebäude	6.430		2.922	4,5
Zusammen	303.094	326.197	82.262	76,2

* nur neue Gebäude; ** bezogen auf Wohnfläche; *** bezogen auf Nutzfläche; **** darunter 27.461 im Bestand und 6.403 in Nichtwohngebäuden

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 5, Ausgewählte Zahlen der Bauwirtschaft; Bulwien AG

3

BÜROIMMOBILIEN

Bulwien AG

3 Büroimmobilien

3.1 Veränderte Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen auf den Markt für Büroimmobilien

Der Büroimmobilienmarkt befindet sich wieder einmal an einem Wendepunkt. In den nur gut zwei Jahrzehnten, für die verlässliche Daten aus einer kontinuierlichen Marktbeobachtung in Deutschland vorliegen, lassen sich zwei volle Zyklen beschreiben:

Zum ersten Mal traten Leerstände Anfang der 80er Jahre auf, in Frankfurt am Main schon etwas früher.¹ Ab etwa 1986/87 setzte ein Nachfrageboom ein: In Deutschland wuchs die Zahl der Bürobeschäftigten bis 1992 um rund 1,7 Mio. Davon profitierten nahezu alle Standorte gleichermaßen. Die Ursachen hierfür waren vielfältig und lagen vor allem in der damals positiven allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung begründet. Dieser Trend wurde zusätzlich durch die Vereinigung der beiden deutschen Staaten gestärkt. Die positive Entwicklung endete abrupt, als sich herausstellte, dass Deutschland im internationalen Vergleich keinen Alleingang machen konnte und sich die euphorischen Erwartungen an die neuen Bundesländer nicht bewahrheiteten.

Zu diesem Zeitpunkt konnte die inzwischen verstärkt einsetzende Bautätigkeit, die teilweise verzögert mit einem Zeitverzug von vier bis fünf Jahren auf die Nachfrage folgte, nicht mehr gestoppt werden, was Mitte der 90er Jahre zu stark ansteigenden Leerständen führte. Zwischen 1993 und 2000 wurden in Deutschland rund 35 Mio. m² Büroflächen erstellt, während es in den vergleichbar langen Zeiträumen zuvor (1980/86 und 1986/92) nur 17 bzw. 18 Mio. m² waren.

Als 1997/98 eine erneute Nachfragebelebung einsetzte, insbesondere durch Unternehmen der New Economy, galt es zunächst die vorhandenen Überhänge abzubauen. Es wurde aber versäumt, ausreichend hochwertige und technisch optimal ausgerüstete Neubauten zur Verfügung zu stellen. Als die Nachfrage 2000 und im 1. Halbjahr 2001 ihren Höhepunkt erreichte, waren nur unzureichend geeignete Angebote vorhanden.

Diese kamen und kommen zeitverzögert erst 2001 bis 2003 an den Markt – zu einem Zeitpunkt, zu dem die Nachfrage deutlich nachgelassen hat, nicht zuletzt und zunehmend verstärkt durch die getrübbten konjunkturellen Aussichten und die Verunsicherung aller Marktteilnehmer.

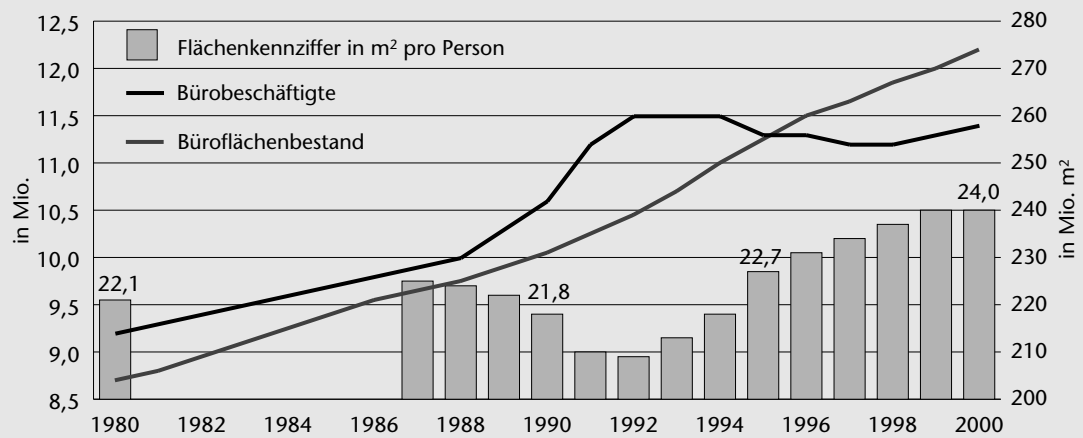
Parallel dazu verlief die Mietentwicklung mit einem erheblichen Anstieg im Zeitraum 1986 bis 1992, einem Rückgang bis etwa 1998, einem erneuten Anstieg bis 2001, auf den nunmehr eine Mietsenkung folgt. Die Miethöhepunkte 1991 bis 1993 wurden im letzten Zyklus 2000/01 an den meisten Standorten nicht wieder erreicht.

Interessant ist dabei, dass die Flächeninanspruchnahme pro Beschäftigtem – von Schwankungen abgesehen – in den letzten zwei Jahrzehnten nahezu konstant geblieben ist, mit leicht zunehmender Tendenz.

¹ Als Beispiele können hier der Arabellapark in München und die erste „Hochhausphase“ in Frankfurt genannt werden.

Abb. 3.1:

Bürobeschäftigte und Büroflächen im früheren Bundesgebiet 1980 – 2000



© Immobilien Zeitung;

Quelle: 1980 + 1996: von Einem u.a.: Büroflächenentwicklung im regionalen Vergleich, im Auftrag des BMBau, 1990/91; ab 1990: Bulwien AG (Berechnungen nach Statistischem Bundesamt und Bundesanstalt für Arbeit)

3.2 Marktbericht Büroimmobilien

Das Jahr 2002 war für Analysten und Prognostiker des Immobilienmarktes sehr komplex. Die Märkte sind seit dem Frühjahr 2001 in deutlicher Abwärtsbewegung, Preisniveaus verbüßen Abschläge, die man seit der Immobilienbaisse 1992/93 nicht mehr erfahren hat. Sprunghaft ansteigende Leerstände verunsichern zunehmend Investoren und Finanzierungsinstitute.

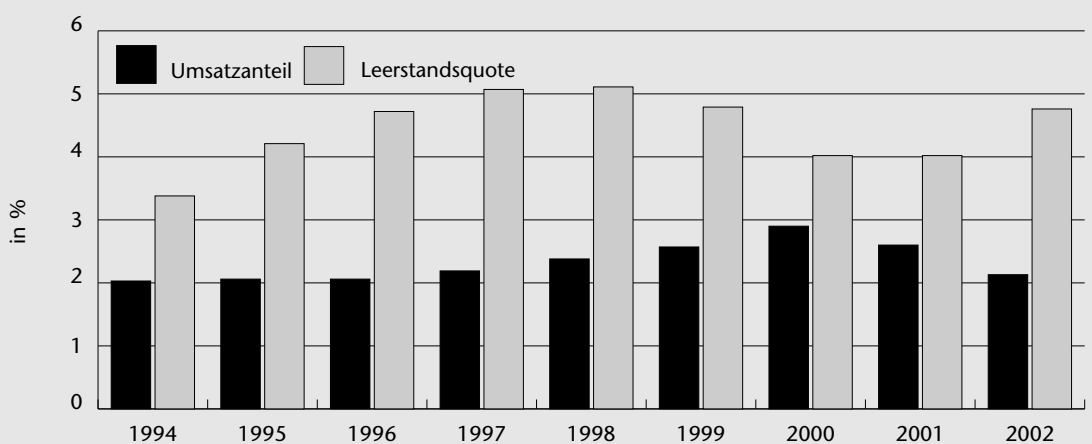
Die aktuelle Situation ist durch steigende Fertigstellungen und eine parallel dazu sinkende Nachfrage, durch zunehmende Leerstände und daraus resultierende rückläufige Mieten gekennzeichnet. Die Geschwindigkeit dieser Entwicklung verläuft zum Teil wesentlich schneller als noch vor wenigen Monaten angenommen.

Die großen Bürozentren sind davon am stärksten betroffen, was exemplarisch am Rückgang der Vermietungsumsätze 2002 festgemacht werden kann mit Abschlägen von bis zu 50% an einzelnen Standorten. Dies gilt besonders für Standorte, die auf die Finanzwirtschaft oder die sog. New Economy ausgerichtet waren und zuvor einen entsprechenden Boom erlebt hatten; insofern kann man von einer Rückkehr zu normalen Niveaus sprechen. Die angeschobene Bautätigkeit orientiert sich jedoch eher an den Boomjahren der Vergangenheit.

Die Situation zum Jahresbeginn 2003:

- Die Bürospitzenmieten sind in den meisten Standorten bereits deutlich zurückgegangen, vor allem in den eher volatilen Top-Standorten. Aber auch größere Standorte mit stabilen Rahmendaten sowie kleinere Standorte mussten Rückgänge der Mietwerte hinnehmen. Nach einem Durchschnittswert von 29,50 EUR/m² für die sieben Top-Standorte im Jahr 2000 sind es Ende 2002 nur noch 26,20 EUR/m² (-8,9%). Für 2003 erwarten wir einen moderaten Rückgang um ca. 3%.
- Es werden zwar inzwischen weniger Neubauten – vor allem spekulativ – gestartet, die im Bau befindlichen Flächen sowie die daraus ableitbaren Fertigstellungsvolumina für 2003 bleiben jedoch sehr hoch. Wiederum ist dies an größeren Standorten deutlicher ausgeprägt als an manchen kleineren Standorten. Den Fertigstellungen für das Jahr 2003 von knapp 2,3 Mio. m² stehen in den sieben Metropolen (Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und München) fast 3,4 Mio. m² im Bau befindliche Flächen gegenüber, das sind über 6% des Büroflächenbestandes.
- Die Leerstände steigen in sehr kurzen Zeiträumen deutlich an. Für 2003 werden für ganz Deutschland über 14 Mio. m² leer stehende Büroflächen erwartet, davon weit über 4 Mio. m² in den hier begutachteten Städten. Hinzu kommen Untervermietungsflächen – ein für Deutschland in dieser Dimension neues Phänomen. Man schätzt, dass diese bereits eine Größenordnung von rund 1 Mio. m² ausmachen. Die Qualität der leer stehenden Flächen ist dabei im Gegensatz zur Mitte der 1990er Jahre gut, da es sich überwiegend um neue Gebäude handelt.

Abbildung 3.2: Umsatz/Leerstandsquote 1994 bis 2002



© Immobilien Zeitung;

Quelle: RIWIS-Datenbank der Bulwien AG, Basis: 125 Städte, jeweils bezogen auf den Büroflächenbestand

Bürobeschäftigte

Die Analyse der Bürobeschäftigten ist zur Abbildung der Nachfrageseite eines Marktmodells für Büroimmobilien von zentraler Bedeutung. Zur Ermittlung der Bürobeschäftigten werden berufsspezifische Büroquoten gemäß der wissenschaftlichen Vorgehensweisen von Dobberstein (1997) und von Einem/Thonndorf (1990) verwendet. Daraus

Abbildung 3.3: Strukturzahlen zum Büromarkt 2000 in Mio.

	Früheres Bundesgebiet		Neue Bundesländer		Deutschland
Erwerbstätige insgesamt	30,00	+	6,60	=	36,60
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	22,35	+	5,15	=	27,50
SVP-Bürobeschäftigte	8,65	+	1,62	=	10,27
+ Selbstständige ($\pm 18\%$ der Büro-SVP)	1,55	+	0,30	=	1,85
+ Sozialversicherungsfreie ($\pm 4,5\%$ der Büro-SVP)	0,38	+	0,07	=	0,45
+ Beamte (65% sind bürobeschäftigt)	1,10	+	0,15	=	1,25
Bürobeschäftigte insgesamt	11,68	+	2,14	=	13,72
(Anteil an den Erwerbstätigen)	(= 38,9%)		(= 32,4%)		(= 37,5%)

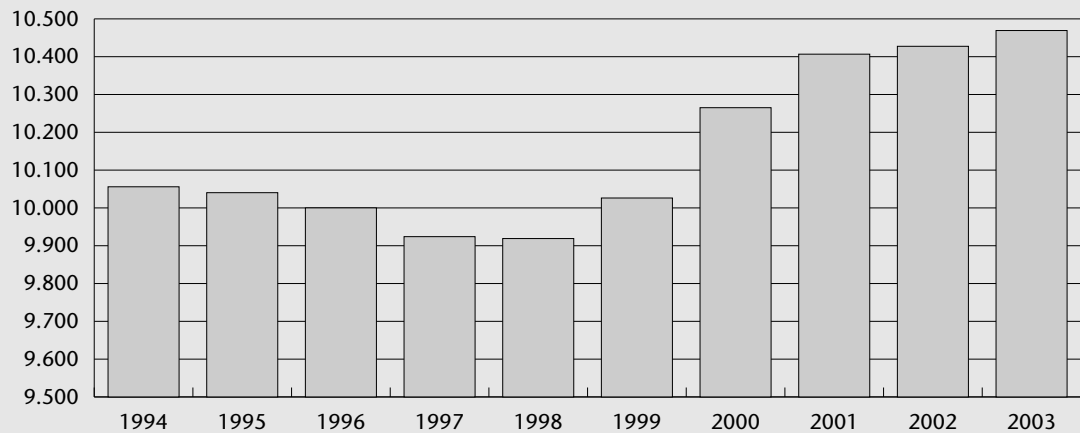
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt; Bundesanstalt für Arbeit; Berechnungen Bulwien AG

lässt sich die Gesamtzahl der Nachfrager bestimmen.

Bei der zeitlichen Entwicklung der Erwerbstätigkeit zeigt sich, dass während der letzten Monate nachfrageseitig die Beunruhigung der Immobilienmärkte in diesem Maße nicht gerechtfertigt war. Zwar ist ein Rückgang der Erwerbstätigkeit seit Ende 2001 zu verzeichnen; dies gilt jedoch nicht für die büroorientierten Wirtschaftssparten, die nach wie vor eine leicht positive Erwerbstätigenbilanz zeigen, wenn auch mit erkennbaren Sättigungstendenzen. Die Bulwien AG rechnet mit einem geringeren Plus von 0,4% für 2003.

Mit höheren Steigerungsraten ist erst wieder nach einer Wirtschaftsbelebung zu rech-

Abbildung 3.4: Entwicklung der SVP-Bürobeschäftigten (in 1.000)



2002 Schätzung und 2003 Prognose

Quelle: Bulwien AG (Auswertung der Berufsgruppenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit, Quoten nach von Einem, 1990)

© Immobilien Zeitung;

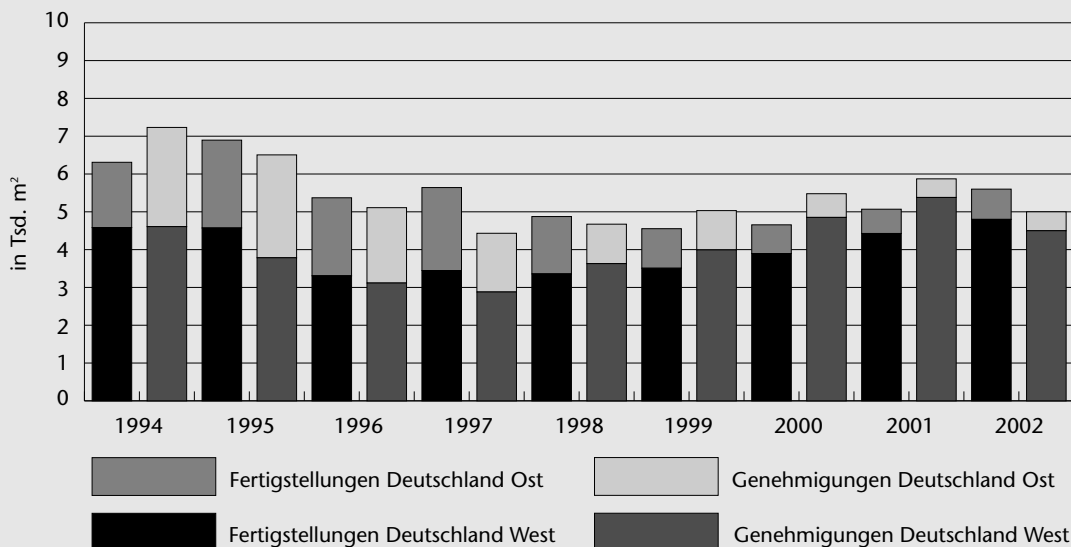
Quoten nach von Einem, 1990)

nen, die wir nicht vor Ablauf dieses Jahres erwarten.

Bürofertigstellungen

Auf der Angebotsseite ist für 2003 eine ähnlich hohe Fertigstellungsquote wie 2002 (4,8 Mio. m² in West- und 800.000 m² in Ostdeutschland) zu erwarten, nach den Genehmigungen des Vorjahres ist sogar mit einer Zunahme von bis zu 10% zu rechnen. Damit werden erneut die nachfragebedingten Effekte angebotsseitig deutlich übertroffen. Zwar besteht die realistische Möglichkeit, dass Projektentwickler den Marktumschwung rechtzeitig antizipieren und bereits geplante oder genehmigte Projekte verschieben, ein Großteil der Genehmigungen wird aber vermutlich realisiert werden und 2003 auf einen

Abbildung 3.5: Bürofertigstellungen und -genehmigungen im Zeitvergleich



2002 Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt

gesättigten Markt treffen.

Für die nähere Zukunft ist von einer deutschland-, wenn nicht sogar europaweiten Angleichung des Zyklusverlaufs auszugehen, so dass nahezu alle Standorte von der derzeitigen Marktschwäche erfasst werden. Dennoch bleiben individuelle und regionale Marktstrukturen von Bedeutung; die in dieser Studie untersuchten Büromärkten unterscheiden sich teilweise erheblich untereinander.

Für die 125 größten Städte im Bundesgebiet können für den Büroflächenbestand und

Abbildung 3.6:
Büroflächenbestand und Leerstand der 125 größten Städte Deutschlands

	Büroflächenbestand in Mio. m ²			Leerstand in Mio. m ²		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
West	178	181	185	3,4 (2,5%)	4,9 (3,4%)	6,4 (4,5%)
Ost	39	40	41	3,7 (9,5%)	3,8 (9,6%)	3,7 (9,0%)

Werte in Klammern: Leerstandsquoten im Verhältnis zum Gesamtbestand

© Immobilien Zeitung; Quelle: RIWIS Datenbank der Bulwien AG, 125 Städte

den Leerstand folgende Werte nachgewiesen werden:

Für das gesamte Bundesgebiet schätzen wir den Büroflächenbestand aktuell auf ca. 330 Mio. m².

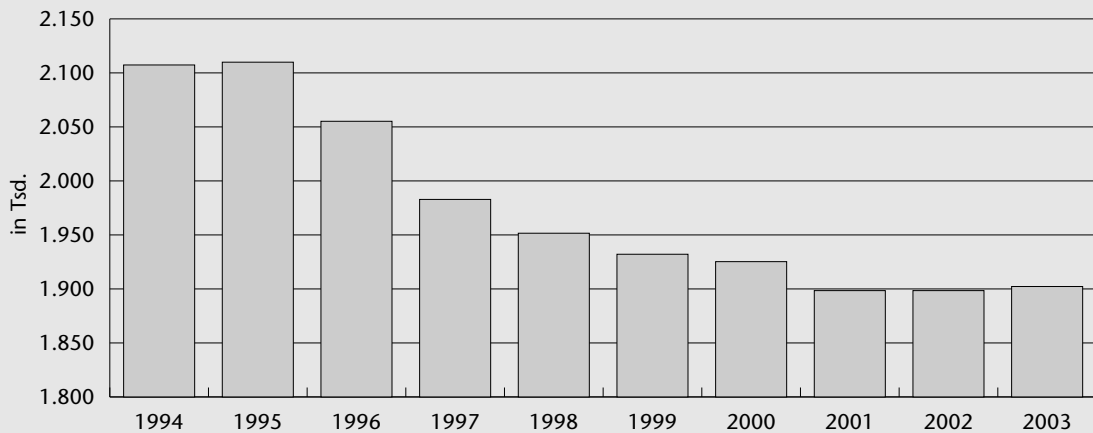
Sonderkommentar Ost

Der ostdeutsche Büromarkt leidet nach wie vor unter den Folgen des subventionsbedingten Baubooms, der bis in die zweite Hälfte der neunziger Jahre für ein Überangebot an hochwertigen Büroflächen gesorgt hat und für die teilweise desaströse Marktsituation verantwortlich ist. Zudem existieren erhebliche Altflächen mit einfacher Ausstattungsqualität, die auch mittelfristig als nicht mehr vermarktungsfähig angesehen werden. Mittlerweile haben sich die Fertigstellungszahlen im Osten der Realität angepasst oder besser gesagt: Die Bautätigkeit ist fast zum Erliegen gekommen.

Auf Grund der stagnierenden bis rückläufigen Erwerbstätigenzahlen ist kein nennenswerter Nachfrageschub nach zusätzlichen Büroflächen zu erwarten. Zwar steigt die Arbeitslosigkeit in den neuen Bundesländern weniger stark an als im Westen – sie befindet sich allerdings auf fast doppelt so hohem Niveau –, doch dies allein lässt sich nicht als positives Signal deuten. Allerdings haben Branchen, die über einen hohen Bürobeschäftigtenanteil verfügen, in den vergangenen Jahren einen erkennbaren Aufschwung in den neuen Bundesländern erfahren. So weisen die Erwerbstätigenzahlen für öffentliche und private Dienstleister seit Jahren positive Wachstumsraten auf und insbesondere der Bereich „Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister“ konnte seine Beschäftigtenzahlen seit der Wiedervereinigung annähernd verdoppeln.

Es ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend auch im laufenden Jahr 2003 fortsetzt. Zusammenfassend gehen wir von einem Anstieg der Bürobeschäftigung um 0,2% in den neuen Bundesländern aus.

Abbildung 3.7: Bürobeschäftigte in den neuen Bundesländern

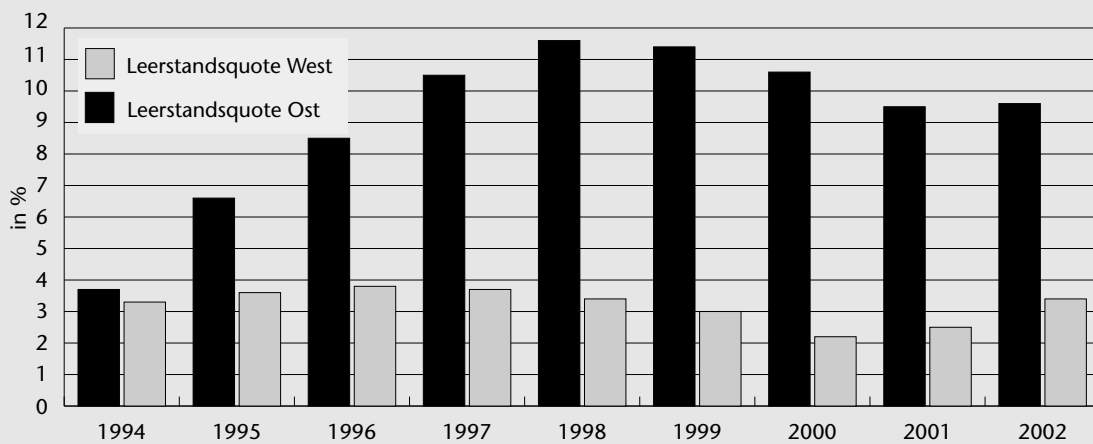


2002 Schätzung und 2003 Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG (Auswertung der Berufsgruppen der Bundesanstalt für Arbeit)

Die vergleichsweise geringen Flächenfertigstellungen in den neuen Bundesländern führten in der rezessiven Marktphase zu einem gemäßigten Ansteigen der Leerstandsrate. Allerdings ist das Niveau zu berücksichtigen, das annähernd viermal so hoch ist wie im Westen.

Abbildung 3.8: Leerstandsquoten Ost und West im Vergleich



© Immobilien Zeitung; Quelle: RIWIS-Datenbank der Bulwien AG, Basis: 125 Städte

Für 2003 werden in den neuen Bundesländern keine nennenswert höheren Umsätze erwartet, sodass sich die Leerstandsrate auf dem Niveau von ca. 9% einpendeln wird.

3.3 Städteprofile

Die folgenden Daten basieren auf den Auswertungen der RIWIS-Datenbank der Bulwien AG und den Angaben verschiedener Maklerhäuser. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Gutachtens lagen die endgültigen Zahlen für das Jahr 2002 noch nicht vor, so dass vor allem die Vermietungsvolumina geschätzt werden mussten.

3.3.1 Büromarkt Berlin

Das Ergebnis der Jahresvermietungen zeigt einen für viele Marktteilnehmer erstaunlich stabilen Markt. Für das Jahr 2002 geht die Bulwien AG auf Grund einiger weiterer großflächiger Vermietungen von ca. 400.000 m² Gesamtumsatz aus, dies entspricht in etwa dem Ergebnis des Vorjahres. Den räumlichen Schwerpunkt bilden bei den Vermietungen die Innenstadtrandlagen.

Bei Betrachtung der stabilen Büroflächennachfrage spielt vor allem die heterogene Nachfragestruktur eine entscheidende Rolle. Neben haushaltsorientierten Dienstleistungen wie z.B. Fitness-Studios, Fort- und Weiterbildungseinrichtungen sowie EDV- und IT-Dienstleister sind unternehmensorientierte Beratungsdienstleistungen wichtige Nachfragegruppen.

Für 2003 geht die Bulwien AG von einem Wachstum der Anzahl aller Bürobeschäftigten in Berlin von etwa 2% auf rund 554.000 aus. Zudem ist der Ausgangswert für das Jahr 2001 nach neuesten statistischen Zahlen positiver als erwartet.

Das Fertigstellungsvolumen von Neubauten des Jahres 2002 wird mit rund 190.000 m² den geringsten Wert seit 1992 erzielen (ohne das Jakob-Kaiser-Haus des Bundestags mit ca. 120.000 m²).

Das für 2003 erwartete Neubauangebot von rund 315.000 m² (435.000 m² sind im Bau) liegt ebenfalls weit unter den durchschnittlichen Fertigstellungsvolumina der 90er Jahre, ist aber unter Berücksichtigung des Leerstandes immer noch zu hoch.

Als Spezifikum für Berlin kommen umfangreiche Sanierungen bestehender Büro- und Manufakturgebäude hinzu. Wie in keiner anderen deutschen Stadt ist dieses Segment von außerordentlicher Bedeutung. 2002 und 2003 werden neben den Neubauten rund 185.000 m² sanierte Bestandsbauten dem Markt zugeführt.

Rund ein Drittel der zurzeit im Bau befindlichen Flächen befinden sich in den 1a-Lagen von Mitte und Charlottenburg.

Trotz der stabilen Vermietungsumsätze wird der Leerstand mit ca. 1,3 Mio. m² konstant bleiben. Hauptgründe hierfür sind die geringe Vorvermietungsquote und die niedrige Nettoabsorption. So werden für einige Großnutzer individuelle Projekte realisiert, durch die in großem Umfang Bestandsflächen leergezogen werden.

Die Leerstandsquote wird Ende 2003 bei einem Bestand von 12,7 Mio. m² nach gif (entspricht 15,7 Mio. m² BGF) 10,2% betragen.²

Ähnlich der Entwicklung in anderen Städten ist in Berlin ein Rückgang der Spitzen- und Durchschnittsmieten zu beobachten. Momentan liegt die Spitzenmiete in Berlin bei 24 EUR/m², was einen Rückgang im Vergleich zu 2001 (28 EUR/m²) von rund 14% ergibt.

Bis zum Jahresende 2003 gehen wir bei einem relativ geringen Fertigstellungsvolumen und einem stabilen Vermietungsumsatz von einem nahezu konstanten Mietniveau aus.

Während sich über ein Drittel aller zurzeit realisierten Büroflächen in 1a-Lagen mit durchschnittlichen Mietansätzen von 20 EUR/m² und darüber befinden, wurden nur 20% aller Vermietungen in diesem Preissegment getätigt. Es bleibt abzuwarten, inwieweit der Trend zu kostengünstigeren Standorten in den Nebengebäuden anhält.

3.3.2 Büromarkt Hamburg

Die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen auch in Hamburg zu einer rückläufigen Nachfrage, so dass in der Hansestadt 2002 mit rund 330.000 m² etwa 20% weniger Flächen vermietet wurden als noch im Vorjahr. Auf Grund der traditionell heterogenen Nachfragestruktur liegt das Umsatzvolumen zwar unter den Werten der letzten drei Jahre, insgesamt aber über dem langjährigen Mittelwert.

Ein Grund für den Umsatzrückgang in Hamburg ist die im Vergleich zu den Vorjahren geringe Anzahl an großflächigen Anmietungen.

An Bedeutung gewonnen hat bei den Nachfragern der Kostenaspekt. Neben der City Süd profitieren von diesem Kostenbewusstsein besonders Bürolagen, die ein niedrigeres Preisniveau mit individuellem Charakter verbinden. Innenstadt und City-Süd sind nach wie vor die beiden gefragtesten Bürolagen, während der Hafenrand leicht abfällt.

Zu den wichtigsten Nachfragergruppen zählen weiterhin die unternehmensorientierten Dienstleistungen, der IT-Sektor, die sich restrukturierenden Banken und Versicherungen sowie das hafenaffine Logistikgewerbe. Die wirtschaftlich schwierige Situation in der Medien- und Werbebranche spiegelt sich in den reduzierten Umsätzen dieser Branche wider.

Die Entwicklung der Bürobeschäftigten als Indikator der Nachfrage bestätigt den Trend bei den Flächenumsätzen. Nach einem hohen Bürobeschäftigtenzuwachs in den letzten beiden Jahren gehen wir für 2002 und 2003 nur von einem leichten Wachstum von +0,2% bzw. +1,1% auf 474.000 aus.

Das kurzfristig auf den Markt kommende Angebot an Büroflächen hat sich auf Grund der langen Vorlaufzeiten bei Projektentwicklungen deutlich erhöht. Wir gehen davon aus, dass von den im Bau befindlichen 370.000 m² im Jahre 2003 rund 225.000 m² Büroflächen realisiert werden.

² Gemäß der „Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für Büroraum“ der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. fließen anders als bei der Angabe nach Brutto-Grundfläche (BGF) die Konstruktions-Grundfläche und die Funktionsfläche eines Büroraum nicht, die Verkehrsfläche nur teilweise mit in die Mietflächenberechnung ein.

Dazu kommen einschließlich des Jahres 2002 über 125.000 m² Büroflächen in sanierten Bestandsobjekten. Rund die Hälfte der Flächen sind (vor-)vermietet. Hamburg ist wegen seiner Gebäudestruktur ein interessanter Markt für Revitalisierungen. Die Projektvielfalt reicht dabei von Kontorhäusern in der Innenstadt bis zu ehemaligen Hafen- und Industrieanlagen.

Räumliche Schwerpunkte der zurzeit im Bau bzw. in Sanierung befindlichen Büroflächen sind die Bürolagen City-Süd/Hammerbrook und Hafenrand, gefolgt von der Alt-/Neustadt.

Auf Grund des steigenden Anteils an spekulativ errichteten Bürogebäuden bei zugleich nachlassenden Vermietungsaktivitäten und einer geringen Nettoabsorption hat sich der Leerstand bis Ende 2002 auf 580.000 m² erhöht. Bei einem Bestand von 9,4 Mio. m² Nutzfläche nach gif (12,2 Mio. m² BGF) entspricht dies einer Leerstandsquote von 5,6%.

Obwohl der Leerstand im Verlauf des Jahres 2003 noch weiter ansteigen wird auf voraussichtlich über 600.000 m², wird er unter den historischen Höchstständen Mitte der 90er Jahre bleiben.

Zum Jahresende 2002 wurde eine Spitzenmiete von 22,00 EUR/m² erreicht, auch wenn vereinzelt das Potenzial für höhere Abschlüsse gegeben ist. Gegenüber 2001 (25,6 EUR/m²) ist dies ein Rückgang von 14%. Auch für 2003 gehen wir von einem nochmaligen Rückgang der Spitzenmiete von ca. 3% aus.

Die steigende Anzahl an attraktiven, mit Wasserblick ausgestatteten Büroprojekten kann dazu führen, dass das Niveau der Durchschnittsmieten zwar ansteigt, die Spitzenmieten aber durch die größere Auswahl an Top-Büroflächen nicht mehr das Niveau der Jahre 2000/01 erreichen.

3.3.3 Büromarkt Düsseldorf

Bezüglich der Vermietungssituation präsentiert sich Düsseldorf derzeit als stabiler Standort mit einem Rückgang von lediglich 5% auf knapp 300.000 m² im Stadtgebiet gegenüber 2001. Hinzu kommen noch ca. 70.000 m² im unmittelbaren Umland mit Neuss und Ratingen.

Die breit gestreute Nutzerstruktur sowie eine geringe Affinität für Boombranchen haben die Nachfrage konstant halten können. Dennoch hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass sich in einem wirtschaftlichen Abschwung kein Standort dem allgemeinen Marktverlauf entziehen kann und so rechnen wir auch für Düsseldorf mit sinkenden Flächenumsätzen.

Grund hierfür ist unter anderem das prognostizierte, nur geringfügige Wachstum 2003 von weniger als +1% bei den Bürobeschäftigten (2002: 242.000). Die Vermietungsumsätze kamen in der ersten Jahreshälfte 2002 vor allem durch Umzüge und Flächentausch, weniger durch Expansion, zustande. Einige der Abschlüsse waren lange als Großgesuche im Markt bekannt und stellen somit einen Nachfrageüberhang dar.

Vorvermietungen nehmen angesichts steigender Leerstände und vermehrt auf den Markt drängender Neubauflächen eine geringe Rolle ein. Es zeigt sich unter anderem die in Boomzeiten strukturell höher liegende Leerstandsrate, welche Vorvermietungen nur in bestimmten Marktsegmenten erforderlich macht.

Die Nachfrage aus den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologien war 2002 am deutlichsten rückläufig. Unverändert hohe Anmietungen erfolgen durch unternehmensnahe Dienstleister, d.h. Anwälte, Berater, Wirtschaftsprüfer, Ingenieure etc. Auch die Bereiche Handel, Transport und Verkehr weisen traditionell in Düsseldorf eine hohe Bedeutung auf.

Der Anteil der Nettoabsorption an der Vermietungsleistung lag in den letzten Jahren bei jeweils gut 50%.

Ende 2002 befinden sich im Stadtgebiet Düsseldorf rund 300.000 m² Büroflächen im Bau, dies entspricht etwa 7,1% des Nettoflächenbestandes. Davon sind etwa 185.000 m² spekulativ, d.h. nicht vermietet oder an Eigennutzer vergeben.

Entsprechend der gestiegenen Bauvolumina wird 2003 mit Fertigstellungen von rund 240.000 m² gerechnet. Damit kann das Fertigstellungsvolumen als hoch, nicht aber außergewöhnlich im Vergleich mit der Historie gelten.

Der Leerstand ist im Laufe des Jahres 2002 im Stadtgebiet auf etwa 370.000 m² angestiegen und wird 2003 die 400.000-m²-Marke erreichen und die einjährige Umsatzrate übersteigen. Dies entspricht einer Leerstandsrate von 8,8% des Flächenbestandes von 4,2 Mio. m² nach gif (5,2 Mio. m² BGF). Die Untervermietungen haben mit gut 100.000 m² einen ersten Höhepunkt erreicht.

Die Spitzenmieten in Düsseldorf liegen aktuell bei rund 22 EUR/m² nach gif – ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr (25,6 EUR/m²) von ca. 14 %.

Trotz der relativ hohen Vermietungstätigkeit konnten die Werte aus dem Jahr 2001 nicht gehalten werden. Dies liegt vor allem an der konjunkturbedingten Kostensensibilität der Unternehmen. Für das Jahr 2003 rechnen wir mit keinen weiteren Mietrückgängen, so dass die Spitzenmiete sich bei rund 22 EUR/m² einpendeln sollte.

Die Spitzenmiete wird eindeutig in der Innenstadt innerhalb des Bankenviertels erzielt. Am Medienhafen ist die Nachfrage merklich abgekühlt, da die Infrastrukturkapazitäten hier an ihre Grenzen stoßen.

3.3.4 Büromarkt Köln

Der Kölner Büromarkt erreichte 2002 einen Flächenumsatz von etwa 160.000 m². Köln entwickelte sich damit als einzige der in diese Studie einbezogenen Städte bei der Vermietungsleistung positiv.

Der Nachfrageschwerpunkt kommt aus der „Old Economy“, insbesondere den klassischen Dienstleistungssektoren mit Versicherung und Beratung, sowie der öffentlichen

Verwaltung. Aber auch die Informations- und Kommunikationstechnologie stellt eine wichtige Nachfragergruppe dar. Die positive Nachfrageentwicklung war durch einige Sonderabnahmen und größere Umzüge bedingt.

Die Zahl der Bürobeschäftigten wird 2003 vermutlich leicht auf gut 280.000 ansteigen.

Der Großteil der Unternehmen ist aber auch in Köln bei Anmietungen vorsichtiger geworden und verschiebt wenn möglich entsprechende Entscheidungen.

Insbesondere wirtschaftlich konzipierte, auf hohem Neubaustandard stehende Büroflächen werden aktuell stark nachgefragt. Innerstädtische Standorte sowie klassische linksrheinische Lagen entlang des Rheinufer werden weiterhin bevorzugt. Mittlerweile erlangen auch die rechtsrheinischen Standorte eine zunehmende Bedeutung.

Anders als bei den meisten Bürostandorten in Deutschland ist das Verhältnis zwischen Flächenangebot und -nachfrage in Köln (noch) nahezu deckungsgleich. Aktuell überwiegt sogar die Nachfrage, da wenig zeitnah verfügbare Flächen vorhanden sind.

Büroprojekte werden in Köln gegenwärtig zum Großteil spekulativ errichtet. Die auffallend positive Entwicklung des Marktes hat dazu geführt, dass weitere Vorhaben konkretisiert wurden, so dass nach 140.000 m² Neubaupläne 2002 für das Jahr 2003 ein Spitzenwert von über 200.000 m² zu erwarten ist, wobei sogar 265.000 m² sich derzeit im Bau befinden. Die positive Grundstimmung hat bisher Baustopps oder -verzögerungen in Köln verhindert.

Ein Entwicklungsschwerpunkt bei den Büroprojekten wird 2003 in Köln-Deutz erwartet.

Trotz allem haben die verfügbaren Flächen zugenommen. Der Leerstand liegt zum Jahresende 2002 mit 260.000 m² mehr als doppelt so hoch wie 2000 und wird für 2003 mit 330.000 m² = 6,7% erwartet, bezogen auf den Flächenbestand von 4,8 Mio. m² nach gif (6,4 m² BGF).

Die Kölner Spitzenmieten liegen mit aktuell 20,50 EUR/m² im oberen Mittelfeld der deutschen Vergleichsstandorte, was einem geringen Abschlag gegenüber 2001 (21,50 EUR/m²) von knapp 5% entspricht.

Die Mietentwicklung wird derzeit von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage sowie der vorsichtigeren Haltung der Nachfrager bei Neuvermietungen beeinflusst. Die Knappheit bei kurzfristig verfügbaren modernen Neubauplänen lässt allerdings ein stärkeres Absinken der Spitzen- und Durchschnittsmieten nicht erwarten. Für 2003 wird das vorläufige Minimum der Spitzenmiete mit unter 20 EUR/m² prognostiziert, entsprechend -5 %.

3.3.5 Büromarkt Frankfurt/Main

Frankfurt ist neben München der Büromarkt mit den größten Einbrüchen. Betrachtet man die Jahresvermietungen, so sind im Jahre 2002 die Vermietungen im Stadtgebiet Frankfurt um rund 50% auf rund 300.000 m² zurückgegangen. Diese Daten werden teilweise aufgefangen durch die stabilere Vermietung im Umland (z.B. an die neu fusio-

nierte Eurohypo AG in Eschborn), wo der Umsatzrückgang mit gut -20% deutlich moderater ausfiel. Für die engere Region ist daher von einem Umsatz von 450.000 bis 500.000 m² auszugehen, der 2003 voraussichtlich noch weiter absinken wird.

Die Nachfrage wird weiterhin wesentlich von Banken und Finanzdienstleistern getragen, wobei sich vor allem in der großflächigen Nachfrage ein Trend zu günstigeren Randlagen zu verfestigen scheint. Im Vergleich zur jüngeren Vergangenheit ist dies kein Novum, schon Mitte der 90er Jahre lautete eine Schlagzeile „Banken verlassen das Bankenviertel“.

Das Bürobeschäftigtenwachstum ist 2002 praktisch zum Erliegen gekommen, während in den Vorjahren die Bürobeschäftigtenzahl durchschnittlich um 1,3% pro Jahr wuchs. Die Ankündigungen der Großbanken sind in allen Wirkungen und Größenordnungen noch nicht bekannt (bzw. regional zugeordnet). Dennoch prognostizieren wir im Zuge der erwarteten Wirtschaftserholung für 2003 eine leichte Zunahme von 1,4% auf 334.000.

Entsprechend der Beschäftigtenentwicklung schätzen wir die Nettoabsorption auf weniger als 100.000 m², das entspricht lediglich einem Drittel des Durchschnitts der letzten fünf Jahre.

Die prognostizierten Fertigstellungen und Bauaktivitäten reagieren deutlich träger. Es zeigt sich eine der Schwächen im Immobilienmarkt, bei dem auf kurzfristige Änderungen der Nachfrage nicht entsprechend reagiert werden kann. Nach ca. 370.000 m² Neubauplänen im Jahr 2002 gehen wir für 2003 mit einem Neubauangebot von knapp 600.000 m² von einem neuen historischen Rekordwert aus. Bei den etwa 820.000 m² im Bau befindlichen Flächen werden aktuell in wenigen Fällen in Frankfurt Bauverzögerungen oder Baustopps verzeichnet.

Die Leerstände steigen deutlich stärker an, als noch vor Monaten erwartet. Während in den vergangenen Jahren größere Fertigstellungen vom Markt noch komplett absorbiert wurden, finden seit einem Jahr immer häufiger Neubauplänen keinen Nutzer. Hinzu kommen Unternehmen, die Flächen leerziehen, sowie Flächen im Untermietverhältnis. Letztere sind durch rechnerische Modelle schwer zu fassen und wirken in zweierlei Weise auf die Marktentwicklung. Zum einen stellen sie kurzfristig Flächen zur Verfügung, oft in guter Lage und mit hoher Qualität. Zum anderen sind Vermieter von Untermietflächen häufig zu Mietnachlässen bereit. Somit entsteht wachsender Druck auf reguläre Mietverhältnisse. Ihre Größenordnung wird zurzeit auf 420.000 bis 480.000 m² geschätzt.

Insgesamt wird sich der Leerstand von ca. 460.000 m² Ende 2002 auf annähernd 600.000 m² im Jahre 2003 erhöhen. Dies entspricht gegenüber dem Minimum von 2000 fast einer Vervierfachung. Die Quote steigt von 5,2% auf 6,5% bezogen auf den Flächenbestand im Stadtgebiet von 8,8 Mio. m² nach gif (10,7 Mio. m² BGF).

Die Spitzenmieten in Frankfurt zeigten bereits zu Beginn des Jahres 2002 deutliche Abschlüsse. Zum Jahresende liegen die Spitzenmieten in Frankfurt bei nur noch 40 EUR/m², nach 49,6 EUR/m² im Jahre 2001, entsprechend rund -20%, auch wenn einzelne höhere Abschlüsse verzeichnet wurden.

Für 2003 wird ein Rückgang um ca. 5% auf rund 38 EUR/m² erwartet, vor allem auf Grund des Höchstwertes bei den Fertigstellungen und den damit verbundenen steigenden Leerständen.

Wesentliche Gefahren für diese Entwicklung liegen einerseits in einer deutlich schwierigeren Entwicklung des wirtschaftlichen Umfeldes und damit der Nachfrage, zum anderen in einem irrationalen Verhalten von Entwicklern und Investoren, welches sich in verstärkter Bautätigkeit äußert.

3.3.6 Büromarkt Stuttgart

2002 wurden in Stuttgart mit etwa 130.000 m² deutlich weniger Büroflächen neu vermietet als im Vorjahr. Damit weist Stuttgart einen dem allgemeinen Markttrend entsprechenden Rückgang der Nachfrage auf.

Der räumliche Nachfrageschwerpunkt liegt gegenwärtig in der City sowie den Cityrandlagen. Dabei wird der Standort nach wirtschaftlichen Aspekten gewählt, d.h. das Standortimage ist weniger ausschlaggebend als die Flächenwirtschaftlichkeit.

Die Bürobeschäftigten als wichtiger Indikator der Nachfrage zeigen einen moderaten Anstieg sowohl 2002 als auch 2003 auf ca. 238.000.

Es waren insbesondere die in Stuttgart ansässigen Traditions- und staatsnahen Unternehmen, die Flächen nachgefragt und angemietet haben. Die noch im letzten Jahr gut vertretene New Economy (Telekommunikation, Werbung und Multimedia) stellt derzeit keine wichtige Nachfragergruppe im Mietmarkt dar; auch internationale Unternehmen und klassische Beratungs- und Consultingunternehmen spielen eine untergeordnete Rolle. Teilweise ist dies auf die umfassenden Flächenanmietungen in den letzten Jahren zurückzuführen, durch die auch zukünftig notwendige Erweiterungsflächen abgesichert wurden.

Auffallend ist, dass die Nachfrage der Banken auf den Vermietungsmarkt durch Standortkonzentration bzw. Eigennutzung deutlich zurückgeht.

Nachfrage von außerhalb Stuttgarts oder neuer Flächenbedarf durch Expansion ist nicht erkennbar. Mindestens 80% des Flächenumsatzes ist reine „Umwälzung“ und setzt damit Bestandsflächen frei.

2002 wurde in Stuttgart ein hohes Fertigstellungsvolumen von ca. 275.000 m² erreicht. Für 2003 wird mit etwa 165.000 m² ein deutlicher Fertigstellungsrückgang prognostiziert, nicht zuletzt als Folge des Leerstandsanstiegs. Rund 230.000 m² befinden sich im Bau.

Ein Großteil der aktuell im Bestand leerstehenden Flächen ist kurzfristig verfügbar. Ebenfalls können einige Neubauvorhaben, deren Pläne derzeit „in der Schublade liegen“, zur Verfügung gestellt werden.

Ein räumlicher Schwerpunkt des aktuellen Flächenangebotes ist nicht direkt erkennbar. In den bekannten Bürozentren sind ebenso Freiflächen in Neubau und Bestand vorhanden wie an neu entwickelten Standorten.

Der Leerstand in Stuttgart fällt mit schätzungsweise 270.000 m² für 2002 relativ niedrig aus. Für Ende 2003 erwarten wir einen Leerstand von ca. 300.000 m², entsprechend 5,8% des Bestandes von 5,1 Mio. m² nach gif-Norm (6,3 Mio. m² BGF).

Auf Grund der leicht nachlassenden Nachfrageentwicklung wurde 2002 ein Rückgang der Spitzenmiete auf 17,5 EUR/m² verzeichnet, was einen Abschlag gegenüber 2001 (18,4 EUR/m²) von knapp 5% entspricht. Für 2003 wird eine stabile Spitzenmiete von 17 EUR/m² prognostiziert.

3.3.7 Büromarkt München

München ist innerhalb Deutschlands der mit Abstand wichtigste Standort für Branchen aus der Informations- und Kommunikationstechnologie, für Software, Elektronik und nicht zuletzt für die Medien. In den vergangenen Jahren sind jeweils weit mehr als 50% der Vermietungen an Unternehmen aus dem so genannten TMT-Bereich (Technologie, Medien, Telekommunikation) erfolgt. Folgerichtig sind im Jahresergebnis 2002 mit der Krise auf diesen Sektoren in München die deutlichsten Rückgänge von ca. 50% im Vermietungsvolumen auf 450.000 bis 500.000 m² zu spüren. Davon entfallen rund 100.000 m² (Vorjahr 245.000 m²) auf das Umland.

Vor diesem Hintergrund erscheinen die Rekordwerte der vergangenen Jahre in einem neuen Licht. Wie sich erst mit Zeitverzögerung offenbart, basierten nicht alle (Vor-)Vermietungen 1999 bis 2001 auf dauerhafter Nachfrage. Die Folge sind eine hohe Anzahl nicht angetretener Verträge und eine Vielzahl von Untervermietungen, die inzwischen mit über 200.000 m² fast die Hälfte der leer stehenden Flächen ausmachen. Ein weiteres Münchner Phänomen, das in den vergangenen Jahren zur Ausweisung von – rechnerisch um mehr als 15% – höheren Vermietungszahlen führte, ist die weit verbreitete Praxis der Vermietung nach Bruttogeschossfläche.

Obwohl die TMT-Branchen immer noch einen hohen Anteil der Vermietungen auf sich vereinen, verbuchen inzwischen die unternehmensnahen Dienstleister wie Beratungsunternehmen und Rechtsanwaltskanzleien höhere Anteile. Auch Industrieverwaltungen und Handelsniederlassungen sind für zahlreiche Abschlüsse verantwortlich.

Ein besonders großes Missverhältnis zeigt sich, wenn man die Bürobeschäftigtenzahlen betrachtet. In den Jahren 1998 bis 2001 nahm die Bürobeschäftigtenzahl durchschnittlich um 1,9% pro Jahr zu. Trotz dieser hohen Werte stehen die Zahlen in keinem Verhältnis zu den seit 1996 durchgehend ansteigenden Vermietungsumsätzen. Für das Jahr 2002 gehen wir von einem Wachstum von lediglich 0,4% aus, bevor die Bürobeschäftigtenzahl in Folge der prognostizierten Konjunkturerholung 2003 um 1,2% auf ca. 490.000 steigen sollte. Ein wesentliches Risiko in der dargelegten Prognose stellt das weiterhin verschleppte Wirtschafts- und damit einhergehende Beschäftigtenwachstum dar. Trotz des Einbruchs bei der Neunachfrage rechnen wir für 2002 mit einer Nettoabsorption von rund 140.000 m².

München ist derzeit der Markt mit der größten Bauaktivität unter den deutschen Standorten mit ca. 950.000 m² oder 9,2% des Bestandes. Diese überaus hohe Bautätigkeit hält bereits seit Ende 2000 an und hat sich in jüngster Zeit nur unwesentlich geändert. Fast 50% der im Bau befindlichen Büroflächen sind spekulativ.

Dieses hohe Bauvolumen führt zu entsprechenden Fertigstellungen von jeweils über 500.000 m² in den Jahren 2002 und 2003. Inzwischen ist bei einigen Projekten bemerkbar, dass auf Grund fehlender Nutzer die Bautätigkeit zum Teil deutlich verzögert wird. Somit werden ursprünglich anvisierte Fertigstellungszeitpunkte nicht gehalten. Baustopps gibt es nur in wenigen Fällen.

Ende 2002 standen in München 590.000 m² leer, das entspricht nach gif-Norm rund 5,7% des Flächenbestandes von 10,4 Mio. m² im Stadtgebiet (= 12,5 Mio. m² BGF), nach nur 50.000 m² im Jahr 2000. Der Grund für diesen schnellen Anstieg liegt neben dem Einbruch der Neunachfrage vor allem in den Untervermietungen, die statistisch schwer in Rechenmodelle einzuarbeiten sind.

Der Höhepunkt der Leerstände wird nach derzeitigem Kenntnisstand 2003 mit 650.000 m² oder 6,2% des Bestands erreicht, historisch betrachtet die zweithöchste je erreichte Leerstandsrate.

Die Spitzenmieten in München lagen 2002 bei rund 30 EUR/m². Diese Werte können nur an wenigen Abschlüssen festgemacht werden, da die Vermietungstätigkeit in der Innenstadt äußerst gering ist. Damit ist das Spitzenmietniveau um 14% gegenüber dem Jahreswert 2001 (34,8 EUR/m²) zurückgegangen. Nach Maklerangaben wurden für etwa 60.000 m² Mietverträge mit einem Wert über 20 EUR/m² abgeschlossen. Hingegen lagen bei 350.000 m² in der Region die Mieten unter 15 EUR/m².

Der Umstand, dass Spitzenmieten in München in der Regel auf Basis der Bruttogeschossfläche ausgewiesen werden (und dadurch höher liegen müssten), wird durch vermehrt gewährte Incentives ausgeglichen. Hinzu kommen Ausbauzugeständnisse.

Die Spitzenmieten werden nur in einem engen Areal innerhalb des Altstadtrings sowie in Teillagen Altbogenhausens erzielt. Infolge steigender Leerstände rechnen wir tendenziell für 2003 mit einem nochmaligen Mietrückgang von über 5% auf 28,50 EUR/m².

Die gewichteten Durchschnittsmieten im Stadtgebiet sehen wir in einem ähnlichen Verlauf, jedoch mit einem Timelag zu den Spitzenmieten.

Abbildung 3.10: Büroflächenbestand (Mietflächendefinition nach gif¹ in Mio. m²)

	1990	1995	2000	2002	Zum Vergleich 2002 (BGF)	Veränderung 2003*
Hamburg	7,1	8,6	9,1	9,4	12,4	+
Düsseldorf	2,5	3,3	3,9	4,2	5,2	++
Köln	3,9	4,4	4,6	4,8	6,4	++
Frankfurt	6,7	7,6	8,2	8,8	10,7	++
Stuttgart	3,3	4,5	4,7	5,1	6,3	+
München	8,0	8,9	9,6	10,4	12,5	++
Berlin	9,3	10,2	12,1	12,4	18,1	+
7 Städte	40,8	47,5	52,2	55,1	72,6	++
Früheres Bundesgebiet ²	173,0	190,0	205,0	215,0	285,0	+
Neue Bundesländer ²	17,0	25,0	35,0	38,0	50,0	+
Deutschland ²	190,0	215,0	240,0	253,0	335,0	+

¹ Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.; ² Hochrechnung aus Bautätigkeitsstatistik; * Prognose BGF = Bruttogeschossfläche; ++ = mehr als +3 %, + = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: RIWS-Datenbank der Bulwien AG

Abbildung 3.11: Bürobeschäftigte in Tausend

	1990	1995	2000	2002	2003***
Hamburg	425	449	458	469	+
Düsseldorf	217	218	235	240	0
Köln	246	256	273	278	+
Frankfurt	312	315	320	329	+
Stuttgart	233	233	231	237	0
München	446	454	467	484	+
Berlin	581**	513	543	552	0
7 Städte	2.460	2.438	2.527	2.589	0
Früheres Bundesgebiet*	10,6	11,3	11,4	11,6	0
Neue Bundesländer*	–	1,9	2,1	2,1	0
Deutschland*	10,6	13,2	13,5	13,7	0

* Auswertung Berufsgruppenquoten der Bundesanstalt für Arbeit; ** 1992; *** 2003: Prognose

++ = mehr als +3 %, + = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Berechnungen nach RIWIS Datenbank und Prognosemodell der Bulwien AG

Abbildung 3.12: Fertigstellungsvolumina im Neubau in Tsd. m² nach gif

	1990	1995	2000	2002	2003*
Hamburg ¹	180	275	125	265	225
Düsseldorf	100	210	80	175	240
Köln	25	45	45	140	210
Frankfurt ²	130	120	125	370	600
Stuttgart	180	135	60	275	165
München	150	295	260	505	535
Berlin	50	590	270	190	315
7 Städte	815	1.670	965	1.920	2.290
Früheres Bundesgebiet		4.570	3.900	5.050	5.300
Neue Bundesländer		2.330	750	450	500
Deutschland		6.900	4.650	5.500	5.800

¹⁾ 1993: Höhepunkt 550.000 m²; ²⁾ 1993: Höhepunkt 400.000 m²; *2003 Prognose

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Auswertung der amtlichen Fertigstellungsstatistik 1990 – 1995 – 2000
Für 2002 und 2003 eigene Erhebungen der Bulwien AG für die Einzelstädte

Abbildung 3.13: Leerstand (nach gif-Norm in 1.000 m²)

	1990	1995	2000	2002	2003*
Hamburg ⁴	190 (2,7%)	530 (6,1%)	290 (3,2%)	580 (5,6%)	600 (6,1%)
Düsseldorf ¹	65 (2,6%)	220 (6,6%)	180 (4,5%)	370 (8,8%)	400 (9,3%)
Köln	40 (1,0%)	220 (5,0%)	140 (3,0%)	260 (5,4%)	330 (6,7%)
Frankfurt	150 (2,3%)	880 (11,7%)	170 (2,0%)	460 (5,2%)	580 (6,5%)
Stuttgart	60 (2,0%)	300 (7,0%)	70 (2,0%)	270 (5,3%)	300 (5,8%)
München ³	100 (1,2%)	450 (5,1%)	50 (0,5%)	590 (5,7%)	650 (6,2%)
Berlin ²	100 (1,1%)	800 (8,0%)	1.300 (10,7%)	1.300 (10,4%)	1.300 (10,2%)
7 Städte	705 (1,3%)	3.400 (5,4%)	2.200 (3,2%)	3.830 (6,9%)	4.160 (7,2%)
Früheres Bundesgebiet		9.200 (3,6%)	5.100 (2,5%)	7.400 (3,4%)	9.500 (4,5%)
Neue Bundesländer		2.300 (6,6%)	4.400 (9,5%)	4.800 (9,6%)	4.600 (9,0%)
Deutschland		11.500 (4,0%)	9.500 (3,0%)	12.200 (3,8%)	14.100 (4,1%)

¹⁾ Höhepunkt 1997: 370.000 m² = 10,3%; ²⁾ Höhepunkt 1999: 1,5 Mio. m² = 12,9%

³⁾ Höhepunkt 1994: 570.000 m² = 6,6%; ⁴⁾ Höhepunkt 1997: 720.000 m² = 8,2%

Werte in Klammern: Leerstandsquoten im Verhältnis zum Gesamtbestand; * 2003: Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG

Abbildung 3.14: Im Bau befindliche Flächen Angebot 2003

	Angebot in m ²	Anteil am Flächenbestand
Hamburg ⁴	370.000	9,3%
Düsseldorf ¹	300.000	7,1%
Köln	265.000	5,5%
Frankfurt	820.000	9,3%
Stuttgart	230.000	4,5%
München ³	950.000	9,2%
Berlin ²	435.000	3,5%
7 Städte	3.370.000	6,1%

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Erhebungen der Bulwien AG im Rahmen der RIWIS-Datenbank, Anteile am Büroflächenbestand nach BGF

Abbildung 3.15: Spitzenmieten in EUR/m²

	1990	1995	2000	2002	2003
Hamburg ²	20,0	22,0	25,5	22,0	–
Düsseldorf ¹	20,5	20,5	22,5	22,0	0
Köln ³	14,5	17,0	20,0	20,5	–
Frankfurt ⁵	41,0	32,0	43,5	40,0	–
Stuttgart ⁶	18,0	16,5	18,0	17,5	–
München ⁴	30,5	25,5	33,0	30,0	–
Berlin	43,5	30,5	30,5	24,0	0
7 Städte (gewichtet)	30,2	24,9	29,5	26,2	–
Früheres Bundesgebiet					–
Neue Bundesländer					–
Deutschland	(19,5)	(17,4)	(17,5)	(16,4)	–

¹⁾ Höhepunkt 1991/92: 28,0 EUR/m²; ²⁾ Höhepunkt 1992: 26,5 EUR/m²;

³⁾ Höhepunkte 1993: 20,5 EUR/m² + 2001: 21,5 EUR/m²; ⁴⁾ Höhepunkte 1991: 33,5 EUR/m² + 2001: 35,0 EUR/m²;

⁵⁾ Höhepunkte 1991: 48,5 EUR/m² + 2001: 49,5 EUR/m²; ⁶⁾ Höhepunkte 1991: 19,5 EUR/m²; * 2003: Prognose

– = weniger als -3 %,

– = -3 bis -1 %,

0 = -1 bis +1 %

© Immobilien Zeitung;

Quelle: gerundete Werte aus RIWIS Datenbank der Bulwien AG nach empirischen Erhebungen

4

EINZELHANDELSIMMOBILIEN

GfK Prisma

4. Einzelhandelsimmobilien

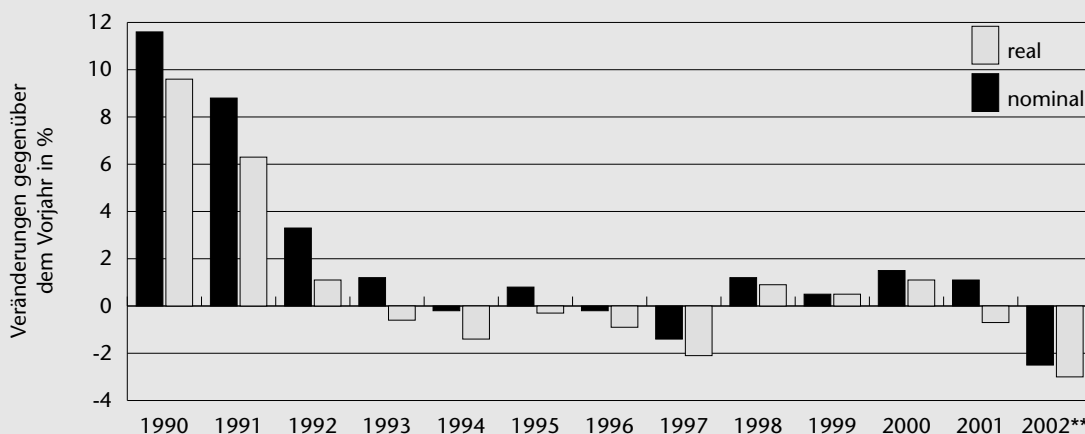
4.1 Historischer Abriss

Umsätze

Nach einem durch die deutsche Vereinigung begünstigten außerordentlich hohen Umsatzwachstum zu Beginn der 90er Jahre war die Einzelhandelsentwicklung von 1993 bis 1997 durch eine ausgeprägte konjunkturelle Flaute mit fünf Rezessionsjahren in Folge gekennzeichnet, ehe dann in den Jahren 1998 bis 2000 eine gewisse Stabilisierung mit geringen Zuwächsen erreicht werden konnte.

Schon 2001 war der Einzelhandelsumsatz¹ aber wieder rückläufig. Im Jahr 2002 hat die Misere bei einem Umsatzminus von rd. 2,5% nominal bzw. rd. 3,0% real einen neuen traurigen Rekord erreicht. Mit einem Gesamtumsatz von rd. 369 Mrd. EUR wurde wertmäßig noch knapp das Niveau des Jahres 1998 erreicht.

Abbildung 4.1: Umsatzentwicklung des Einzelhandels*



* Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Brennstoffhandel sowie Tankstellen und Apotheken

** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: BAG; GfK Prisma

Kumulativ ergibt sich für das **Jahrzehnt** 1992–2002 zwar ein wertmäßiges Umsatzplus von rd. 7 Mrd. EUR bzw. rd. 2%. Nach Bereinigung der Preissteigerungen im Einzelhandel (rd. 9%) entspricht dies aber einem realen Umsatzminus von rd. 7% bzw. rd. 24 Mrd. EUR in Gesamtdeutschland.

Als wesentliche **Gründe** für die unbefriedigende Umsatzentwicklung in den letzten zehn Jahren sind vor allem die beiden folgenden Faktoren auszumachen:

- **Arbeitsmarktentwicklung**

Ohne auf Details hinsichtlich der Struktur eingehen zu wollen, ist die Arbeitslosigkeit in Deutschland gegenüber dem Niveau von 1992 erheblich angestiegen. Nach rd. 3,0 Mio. registrierten Erwerbslosen 1992 und einem Zwischenhoch 1997 mit rd. 4,4 Mio. wurde 2002 ein Wert von 4,1 Mio. erreicht, das entspricht einem Zuwachs von mehr als

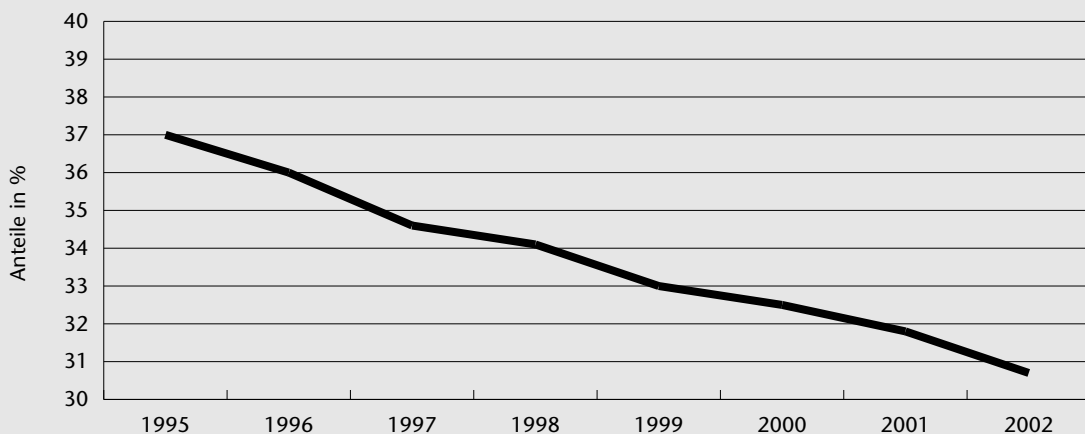
¹ Bezogen auf den Einzelhandel im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Brennstoffhandel sowie Tankstellen und Apotheken.

einem Drittel (rd. 37%) in dieser Dekade.² Es ist zu erwarten, dass die Arbeitslosenzahlen auf diesem sehr hohen Niveau bleiben werden.

• Einkommens-/Konsum-/Kaufkraftentwicklung

Seit 1992 hat sich das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte nur relativ ‚bescheiden‘ entwickelt. Bei zwar tendenziell sinkender Sparquote³ (von rd. 13% 1992 auf gut 10% 2002) sind die privaten Konsumausgaben, also sämtliche Ausgaben der privaten Haushalte für Waren, Dienstleistungen und Wohnnutzungen, in den letzten zehn Jahren um wertmäßig gut ein Drittel (rd. 35%) gestiegen; nach Abzug der Inflationsrate verblieb hiervon in realer Rechnung allerdings nur noch ein Plus von rd. 13% für die gesamte Dekade.

Abbildung 4.2: Entwicklung des Umsatzanteils des Einzelhandels an den privaten Konsumausgaben im Zeitablauf



© Immobilien Zeitung;

Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung; GfK Prisma

Dies sind **Zuwachsraten**, die deutlich oberhalb der oben skizzierten Umsatzentwicklung des Einzelhandels liegen, so dass die Branche im vergangenen Jahrzehnt vor allem an Marktanteilen verloren hat. Betrug der **Anteil der Einzelhandelsumsätze** an den privaten Konsumausgaben zu seinem letzten Höhepunkt (Anfang der 90er Jahre) noch rd. 40%, so erreichte die Branche 2002 lediglich nur noch einen Wert von gut 30%.

Während also die Konsumausgaben der privaten Haushalte im letzten Jahrzehnt wertmäßig insgesamt um immerhin gut 300 Mrd. EUR zulegen konnten, stiegen – wie bereits dargelegt – die Einzelhandelsumsätze im gleichen Zeitraum wertmäßig lediglich um rd. 7 Mrd. EUR. Gleichwohl stellen die Ausgaben der Verbraucher im Einzelhandel immer noch den größten einzelnen Posten unter allen Ausgabepositionen des privaten Konsums dar⁴.

Als maßgebliche **Ursachen** für diese **Entkopplung** der Einzelhandelsumsätze von der allgemeinen Konsumententwicklung ist zum Einen eine spürbare Reduktion der für die pri-

² Alles Jahresdurchschnittswerte; Wert für 2002 gemäß Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, November 2002.

³ Ersparnis am verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte in %.

⁴ Die nächstbedeutendste Ausgabeposition sind die Wohnungsmieten (bzw. unterstellte Mieten bei Wohneigentum), deren Ausgabenanteil (warm) bezogen auf die gesamten Konsumausgaben rd. 25% beträgt.

vaten Haushalte frei verfügbaren Einkommensanteile anzusehen. In diesem Kontext ist vor allem auf beträchtliche Steigerungen der Wohnungsmieten⁵, aber auch steigende administrative Abgaben- und Gebührensätze (von der Ökosteuer über Versicherungen, die Abfallentsorgung, Medien, das Gesundheitswesen u.a.) hinzuweisen.

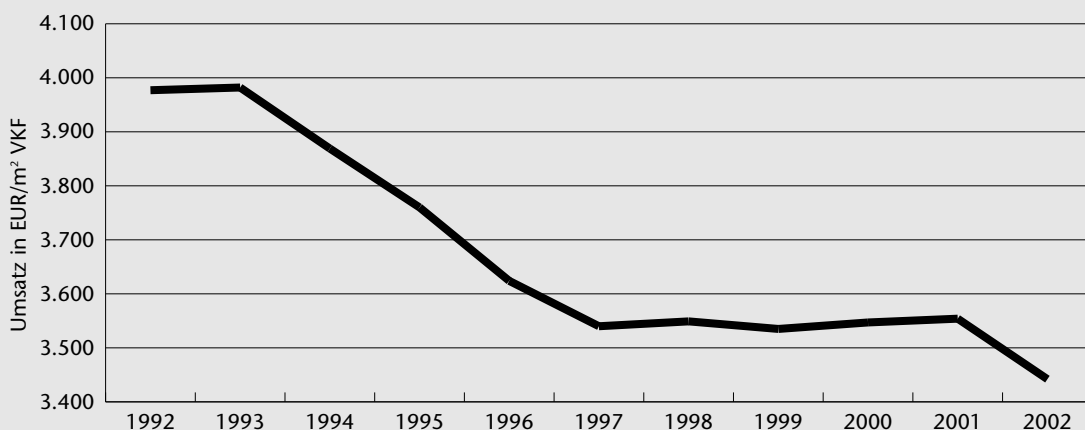
Zum Anderen ist auch eine tendenziell zunehmende **Präferenz** der Verbraucher für freizeitorientierte Dienstleistungen (insbesondere Reisen, aber auch z.B. Gesundheit/Wellness, Sport-/Konzertgroßveranstaltungen) festzustellen. Nicht zuletzt nimmt auch das Auto (des Deutschen „liebstes Kind“) bzw. die Mobilität in der Werteskala der Verbraucher nach wie vor einen hohen Stellenwert mit entsprechenden Aufwendungen ein.

Vor diesem Hintergrund ist – bei gleichzeitig um gut 2 Mio. Einwohner gestiegener Bevölkerung⁶ – der Pro-Kopf-Ausgabebetrag für den Ladeneinzelhandel im letzten Jahrzehnt nur marginal und zwar von 4.617 EUR 1992 auf 4.660 EUR 2002 (plus knapp ein Prozent) gestiegen.

Verkaufsfläche

Trotz der aufgezeigten Umsatzentwicklung ist dagegen die **Verkaufsfläche** des Einzelhandels in den letzten zehn Jahren um insgesamt 16,5 Mio. m² bzw. rd. 18% auf rd. 107,5 Mio. m² im Jahr 2002 **gestiegen**, so dass die Pro-Kopf-Verkaufsflächen-Ausstattung in Deutschland insgesamt nunmehr einen Wert von rd. 1,30 m² erreicht (1993: 1,13 m² VKF/Einwohner). Ein Ende dieser Entwicklung ist noch nicht in Sicht. Daraus aber folgt zwangsläufig ein **Rückgang** der rechnerisch ermittelten durchschnittlichen **Flächenproduktivität** (Umsatz in EUR/m² VKF). Zwischen 1992 und 2002 nahm diese wertmäßig um rd. 14% auf nunmehr rd. 3.400 EUR/m² VKF ab⁸.

Abbildung 4.3: Entwicklung der Flächenproduktivität in Deutschland



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5 Diese sind mit Ausnahme des Jahres 1998 durchgehend stärker gestiegen als die allgemeinen Lebenshaltungskosten; ihr gestiegener Anteil an den Konsumausgaben ist allerdings sicherlich auch auf ein höheres quantitatives und qualitatives Ausstattungsniveau der Wohnungen zurückzuführen.

6 Stand 1.1.1992: 80.275.000 Einwohner; Stand 1.1.2002: 82.440.000 Einwohner.

7 In realer Rechnung entspricht dieses wertmäßige Plus von 0,9% einem Minus von gut 7%.

8 In realer Rechnung entspricht dies sogar einem Rückgang von rd. 21%.

Zudem geht die Flächenexpansion mit einer erheblichen **Betriebsstättenkonzentration** einher, d.h. tendenziell ist die Durchschnittsfläche je Verkaufsstätte deutlich angewachsen. Mit anderen Worten: Diese Entwicklung ist vor allem Ausdruck dessen, dass die enorme Warenfülle in modernen Einzelhandelsgeschäften heute immer großzügiger präsentiert wird, d.h. die Ware wird auf immer größeren Flächen dargeboten. Zur Schaffung einer besseren Übersichtlichkeit der Ladenlokale und des Warenangebots erhalten die einzelnen Artikel zunehmend mehr Platz, die Ware wird teilweise (z.B. im hochmodischen/höherwertigen DOB-Bereich oder im Schmuckbereich) mit aufwändigen Methoden „zelebriert“, damit sie ins Auge fällt und um eine erlebnisorientierte Einkaufs-/Aufenthaltsatmosphäre zu schaffen.

Auf Grund dieses international⁹ erkennbaren Trends wird der Anteil der Ladenfläche, auf der effektiv Ware körperlich präsent ist, also die „klassische“ Verkaufsfläche immer geringer. Demgegenüber wird der Anteil für großzügige Dekorationselemente, Wege- sowie Nebenflächen immer umfangreicher, auf denen ergänzende Dienstleistungsangebote (von der Espresso-Bar bis zur Sitzecke mit einem Wasserspender, von der Kinderspielecke bis zum Internet-Café) untergebracht werden bzw. die zur Verbesserung der Aufenthaltsqualität/des Ambientes des Ladens gestaltet werden (Springbrunnen, Fischbassins, Pflanzenarrangements u.a.) oder auf denen Angebote aktiv ausprobiert werden können (z.B. bei Sport- und Technikgeräten).

Der **Trend zu mehr Fläche** im Einzelhandel ist als eine **betriebsformübergreifende** Erscheinung anzusehen und betrifft u.a.

- **Fachgeschäfte/-kaufhäuser, Warenhäuser:** von vielen Filialisten mit immer größeren Filialen bzw. sogenannten Flagship-/Megastores, über die nach Warenwelten umgestalteten Warenhäuser, über die immer weiter wachsenden Möbelhäuser bis hin zu zahlreichen Fachhändlern und „Local Heroes“.
- **Fachmärkte:** Die Baumärkte der ersten und zweiten Generation mit einer Verkaufsfläche von bis etwa 5.000 bis 6.000 m² werden durch so genannte Mega-Bau- und Gartenmärkte mit Verkaufsflächen von 10.000 m² und deutlich darüber abgelöst. Hier sind zudem neue Basissortimenter mit bis zu 3.000 m² VKF in der Diskussion. Auch bei Technikmärkten und anderen Fachmarktsparten werden immer größere Dimensionen erreicht.
- **Discounter/Supermärkte:** Bestehende Läden mit bis zu 400 m²/500 m² werden zugunsten größerer Outlets (Discounter 700 bis 800 m² VKF, Super-/Verbrauchermärkte teilweise bis zu 2.500 m² VKF) aufgegeben. Hier allerdings muss man sehen, dass das Bauplanungsrecht – insbesondere die Baunutzungsverordnung § 11 (3) – die Expansion aussteuert bzw. reguliert.

Standortseitig steht diesem Trend zu mehr Fläche ein bisher noch schwer eingrenzbares, tendenziell aber zunehmendes „Wegtrocknen“ von Verkaufsflächen in nicht mehr marktgängigen Lagen oder mit unzureichenden Ausstattungsstandards zugunsten gut erreichbarer (Pkw-Orientierung) bzw. hochzentraler Lagen gegenüber.

⁹ In den westeuropäischen Nachbarstaaten und in Nordamerika, aber im Zusammenhang mit der Expansion westlicher Filialsysteme auch in Zentral- und Osteuropa.

Wettbewerb

Vor dem Hintergrund der vorstehend skizzierten Entwicklung der Umsätze und der relevanten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat sich der Wettbewerb im Einzelhandel zwangsläufig deutlich **intensiviert**, was u.a. auch eine spürbar wachsende **Konzentration** zur Folge hat.

Nachdem in den 90er Jahren diese Entwicklung, insbesondere durch eine Reihe von Mega-Fusionen/Aufkäufen, befördert wurde (u.a. Metro: Allkauf und Kriegbaum; Karstadt: Hertie und Quelle; Wal*Mart: Wertkauf und Interspar), stellten zuletzt – angesichts der in diversen Branchen zu verzeichnenden deutlich rückläufigen Umsatzentwicklungen – die erhebliche Steigerung der Insolvenzfälle (2002 voraussichtlich rund 4.000) bzw. die Geschäftsaufgaben im Mittelstand die maßgebliche Triebfeder der Konzentration dar, die auch namhafte Betreiber (u.a. Brinkmann, Teppich Frick, Photo Porst, Spinnrad etc.) erfasst hat.

Betriebsformen

Die Entwicklung der Betriebsformen steht im engen Zusammenhang mit einem gegenwärtig sehr stark ausgeprägten Trend zur **Polarisierung** des Konsumverhaltens.

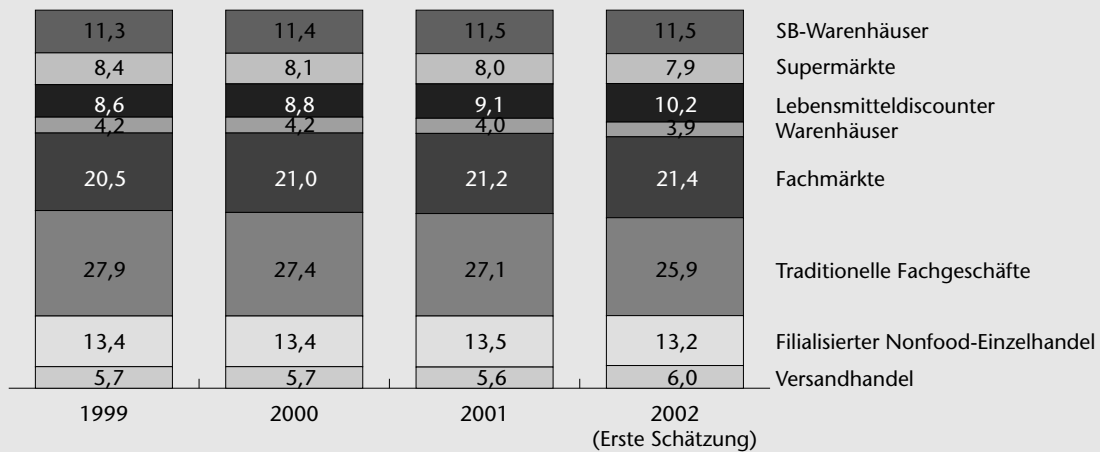
Hiermit ist zum Einen die zunehmende Fokussierung der Verbraucher auf preisgünstige Einkäufe (Stichwort: Smart Shopping) gemeint, die sich durch die Euro/„Teuro“-Debatte zu Jahresbeginn 2002 tendenziell noch weiter erhöht hat und beispielsweise vielen Discounter im abgelaufenen Jahr z.T. „Traumumsätze“ beschert hat.

Erkennbar ist dabei, dass es dem/der Verbraucher/in primär nicht darum geht, jeden Tag mit einer neuen Rabattaktion überflutet zu werden. Vielmehr muss kommuniziert werden, dass das viel zitierte Preis-Leistungs-Verhältnis bei den getätigten Einkäufen nachhaltig stimmt. Ein hektisches Drehen an der Preisschraube nützt weder dem Einzelhandel noch dem Verbraucher.

Zum Anderen sind viele Konsumenten nach wie vor bereit und auch in der Lage, ihr Geld für die Anschaffung höherwertiger bzw. image-/prestigeträchtiger Konsumgüter auszugeben. In diesem Zusammenhang werden aber nicht zuletzt auch guter Service und sicherlich auch eine Palette von so genannten Zusatzleistungen erwartet, die u.a. das Wohlbefinden in der Einkaufsstätte betreffen; Stichwort „Erlebniseinkauf“.

Vor diesem Hintergrund haben es gegenwärtig insbesondere jene Einzelhandelsbetriebe schwer, die kein adäquates, den o.g. unterschiedlichen Konsumtrends entsprechendes Profil aufweisen. Dieser Befund trifft im Übrigen für nahezu alle sonstigen Wirtschaftsbereiche auch zu.

Abbildung 4.4:
Entwicklung der Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel*



* Abgrenzung im engeren Sinne, ohne Kfz-Handel, Tankstellen, Apotheken und Brennstoffhandel

© Immobilien Zeitung; Quelle: EHI; ifo-Institut; Lebensmittelzeitung; Statistisches Bundesamt; BAG; GfK Prisma.

Zu den eindeutigen **Gewinnern** im Strukturwandel zählen die preisorientierten Discounter und die zudem auch auf Sortimentskompetenz setzenden Fachmärkte, leistungs- und bedienungsorientierte Filialsysteme sowie – trotz eines relativ hohen Preisniveaus – die Tankstellen als moderne Convenience Stores.

Demgegenüber stehen seit geraumer Zeit die Warenhäuser, kleinere Supermärkte und der traditionelle Fachhandel tendenziell eher auf der **Verliererseite**, wobei sich die noch verbliebenen Akteure jedoch mittlerweile durchaus mit Erfolg bemühen, mit neuen marktgerechteren Profilen anzutreten.

Noch insgesamt **relativ stabil** stellt sich die Marktsituation bei SB-Warenhäusern/Verbrauchermarkten sowie im Versandhandel dar.

Einen mit Blick auf die weitere Zukunft **tendenziell an Bedeutung** gewinnenden, relativ neuen Absatzkanal, der insbesondere auch vom Versandhandel intensiv genutzt wird, stellt das **Internet** dar. Die Einkäufe über diesen Vertriebsweg konzentrieren sich gegenwärtig allerdings primär noch auf wenige Sortimentsbereiche (vor allem Bücher, CDs und Computer/Software)¹⁰.

Standorte

Wie bereits zuvor skizziert, wird der wachsende Wettbewerb im deutschen Einzelhandel in beträchtlichem Umfang über die Etablierung neuer Verkaufsflächen ausgetragen. Die **Innenstädte** konnten in diesem Kontext nicht adäquat mithalten, was u.a. auf die in der

¹⁰ Insgesamt dürften laut einer Erhebung der GfK im Internet 2002 Einzelhandelsumsätze in einer Größenordnung von rd. 4,7 Mrd. EUR (einschl. Online-Reisebuchungen) getätigt worden sein.

Der rechnerische Marktanteil bezogen auf den Einzelhandelsumsatz im engeren Sinne liegt 2002 damit in einer Größenordnung von gut 1%, so dass die Marktbedeutung aktuell noch relativ gering ist und die noch im Jahr 2000 bestehende E-Commerce-Euphorie sich mittlerweile deutlich gelegt hat.

letzten Dekade allgemein schwache Nachfrage in der für die deutschen Innenstädte besonders relevanten Branche Bekleidung/Textilien, Schuhe/Lederwaren, aber auch auf Verkehrs- und Randgruppenprobleme zurückzuführen war.

Daher ist vielerorts Handlungsbedarf gegeben, wenngleich an diversen Standorten (insbesondere in den Oberzentren) ein Konsolidierungsprozess in Gang kommt. Hierzu trägt eine deutliche Bewusstseins-schärfung bei den Verantwortlichen in Stadt und Verwaltung sowie im Einzelhandel und anderen Dienstleistungsunternehmen bei, die u.a. in vielfältige Aktivitäten rund um die imageseitige und faktische Aufwertung der Citys münden.¹¹ Auch landesplanerische Sanktionsmechanismen über Mittelzuweisungen/Städtebauförderungsmittel werden als Instrumente eingesetzt.

Die Nachfrage der Einzelhandelsbetriebe konzentriert sich in den Innenstädten mehr und mehr auf Ladenlokale in **Top-City-Lagen**, in denen der Filialisierungsgrad der nationalen, aber auch internationalen Betreiber weiter zunimmt.

Die innerstädtischen **Nebenlagen verlieren** demgegenüber tendenziell an Bedeutung und werden von daher zunehmend auch mit Umnutzungen oder auch Leerständen konfrontiert.

Hinsichtlich der Nachfrage und der zu erzielenden **Mietpreise** stellt sich die Entwicklung in den Innenstädten der großen und mittelgroßen traditionellen Einkaufsstädte grundsätzlich stabiler, mit z.T. sogar leicht steigenden Werten, dar als in den Stadtzentren der unter Einzelhandelsaspekten schwächer aufgestellten kleineren Städte/Orte.

Eine insgesamt durchgängig positive Entwicklung nehmen nach wie vor die **Shopping-center**, die, sofern sie kompetent besetzt und professionell gemanagt werden, sich im Vergleich zur generellen Marktentwicklung ganz offensichtlich günstiger entwickeln. In Deutschland gab es Ende 2002 knapp 330 Einkaufszentren¹² mit insgesamt gut 10 Mio. m² Fläche.

Trotz prinzipiell guter Voraussetzungen wird die erfolgreiche Etablierung neuer Zentren nicht leichter, da die (hoch-)interessanten Plätze z.T. bereits (mehrfach) besetzt sind und auch die administrative Genehmigungspraxis teilweise stark auf die Bremse tritt.

Vor diesem Hintergrund sind aktuell in Deutschland bis 2005 dennoch weitere rd. 20 Shoppingcenter mit rd. 400.000 m² im Bau bzw. in konkreter Planung¹³, wobei diesbezüglich wie auch für die jüngere Vergangenheit festzustellen ist, dass die Center dicht an die (Innen-)Städte heran- bzw. in diese hineinrücken. Dies kann nicht zuletzt auch einen maßgeblichen Beitrag zum Erhalt bzw. für die Belebung der Innenstädte leisten.

Für die in den **Wohnquartieren und -vierteln** unserer Städte bzw. in integrierter Lage lokalisierten **Stadtteil- und Nebenzentren** hat sich die Situation in den letzten Jahren, im Spannungsfeld zwischen Innenstädten, Einkaufszentren, grüner Wiese sowie neuen

11 U.a. City-Offensive „Ab in die Mitte“ in Nordrhein-Westfalen, die im Jahr 2003 auch in Niedersachsen und Hessen durchgeführt wird.

12 Mit einer Fläche von mehr als 10.000 m²; Angaben des German Council of Shopping Centers (GCSC) und des Europäischen Handelsinstitutes (EHI).

13 Siehe German Council of Shopping Center Report, Ausgabe 2/2002.

Nahversorgungsstandorten¹⁴ tendenziell **verschlechtert**. Ihre Rolle ist durch eine zunehmende Konzentration auf klassische Nahversorgungsfunktionen primär im periodischen Bedarf sowie für einige Dienstleistungen¹⁵ gekennzeichnet. Der Prozess des „Shakeouts“ bzw. Verschwindens von mittelständischen Einzelhandelsbetreibern spielt sich vor allem hier ab.

Auf der klassischen **grünen Wiese** hat sich der Expansionstrend der vergangenen Jahrzehnte – u.a. durch verstärkte Anwendung des vorhandenen bau- und planungsrechtlichen Instrumentariums – deutlich verlangsamt und beschränkt sich heute vornehmlich auf nicht-innenstadtrelevante Sortimente wie z.B. Möbel oder Bau- und Gartenbedarf. Unter den peripheren Lagen entwickeln sich dabei die Standort-Agglomerationen tendenziell günstiger als Solitärstandorte.

Exkurs Ostdeutschland

Im Hinblick auf die ostdeutsche Einzelhandelsentwicklung ist ganz generell festzustellen, dass diese seit der Wende 1989/90 im **Zeitraffer** von wenigen Jahren die altbundesrepublikanische Einzelhandelsgeschichte von Jahrzehnten nachvollzogen bzw. „übertundet“ hat.

Gemäß den Daten der GfK-PRISMA-Datenbank German Retail Network (GRN) für alle Großstädte¹⁶ sowie zahlreiche Mittelstädte im Bundesgebiet fällt die **Verkaufsflächen-ausstattung** je Einwohner in den ostdeutschen Städten mit heute 1,7 m² VKF/Einwohner um rd. 0,2 m² **höher** aus als in den westdeutschen Städten.¹⁷ Hierbei ist zu berücksichtigen, dass 2002 die durchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraft in Ostdeutschland erst bei knapp 80%¹⁸ des gesamtdeutschen Werts lag, also die Flächenproduktivitäten vielerorts Anlass zur Sorge geben.

Bezüglich der Entwicklung der Standortlagen ist insbesondere darauf hinzuweisen, dass die ostdeutschen Innenstädte bedauerlicherweise in vielen Fällen auf der Strecke geblieben sind. Ausgehend von dem erheblichen Nachholbedarf an modernen Einzelhandelsflächen und vor dem Hintergrund der zahllosen Restitutionsansprüche ehemaliger Eigentümer auf innerstädtischen Immobilienbestand wurden in dem vor allem in der ersten Hälfte der 90er Jahre vollzogenen, rasanten Verkaufsflächenwachstum in hohem Maße **periphere** Standorte begünstigt.

Eine erfreulicherweise in praktisch allen ostdeutschen Großstädten in jüngster Zeit zu beobachtende Roll-Back-Bewegung¹⁹ in die Innenstadt hat mit Ausnahme weniger Städte allerdings noch nicht verhindern können, dass vielerorts noch immer die Einzelhandelsstrukturen außerhalb der Kernbereiche die Szene bestimmen.

¹⁴ In der Regel verkehrsorientiert gelegene, vielfach in standardisierter Bauweise errichtete Einkaufsbereiche mit u.a. Frische-Markt und/oder Discounter sowie diversen Shops und einem ausreichenden Pkw-Stellplatzangebot

¹⁵ Öffentliche Verwaltung, Banken, Versicherungen, Reisebüros, Friseure etc.

¹⁶ Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern, insgesamt 81.

¹⁷ Ohne Berücksichtigung von Berlin, im Vergleich nur Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern.

¹⁸ Gut 3.700 EUR pro Kopf der Bevölkerung.

¹⁹ Beispiele: Altmarkt-Galerie Dresden, Erfurt-Anger II, Zwickau-Arcaden, Gera-Arcaden, Galerie Rother Turm Chemnitz, Hauptbahnhof Leipzig; neue Kaufhof-Warenhäuser in Leipzig und Chemnitz.

4.2 Aktuelle Marktentwicklungen für Einzelhandelsimmobilien

Wie bereits zuvor angesprochen, setzt das neue Jahr auf ein, hinsichtlich der Umsatzentwicklung, nicht zufriedenstellendes Jahr 2002 auf, in dem aber immerhin noch fast das wertmäßige Niveau des Jahres von 1998 erreicht wurde.

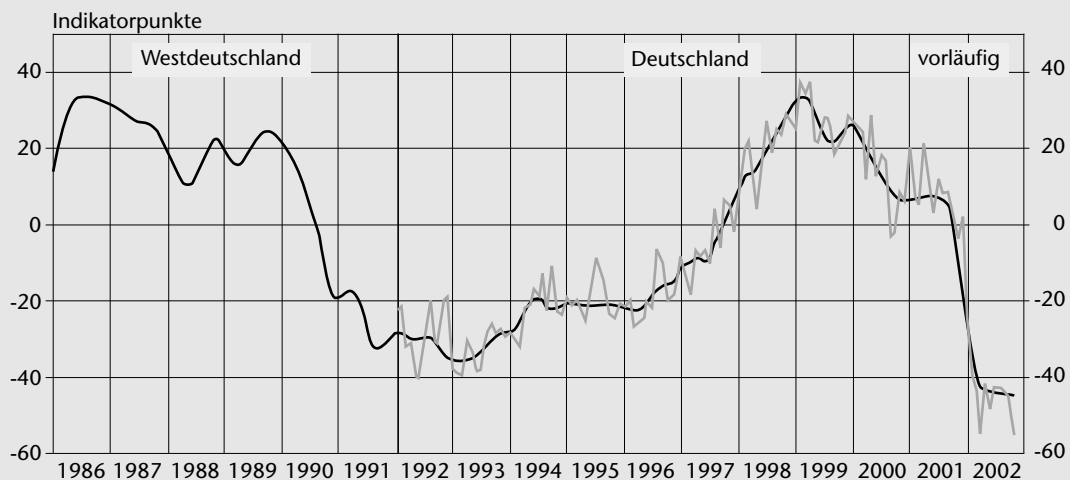
Gemäß den vorliegenden Daten der amtlichen Statistik bis einschließlich Oktober 2002 und nach einem den Presseverlautbarungen zufolge insgesamt nur bedingt zufrieden stellend verlaufenen Weihnachtsgeschäft dürften die Umsätze in der Branche im Jahr 2002 insgesamt²⁰ um nominal rd. 2,5% bzw. preisbereinigt rd. 3,0% zurückgegangen sein.

Für 2003 stimmen die im Abschnitt zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (vgl. Kapitel 1) prognostizierten einzelhandelsrelevanten Rahmendaten zu Wirtschaftswachstum, privatem Konsum und verfügbarem Einkommen sowie Arbeitsmarkt zwar insgesamt weiterhin nicht allzu optimistisch. Die prozentualen Veränderungen in Vergleich zum Vorjahr werden 2003 aber durchgehend etwas günstiger ausfallen als 2002.

Zudem dürfte, ausgehend von der skizzierten außerordentlichen Umsatzentwicklung des Vorjahres, ein gewisser statistischer „Basiseffekt“ zu berücksichtigen sein, der die im Vorjahresvergleich ausgedrückte Umsatzentwicklung tendenziell stabilisiert.

Auf der anderen Seite ist das von der GfK AG monatlich erhobene Konsumklima, das ein wichtiger Indikator für das voraussichtliche Ausgabeverhalten der privaten Haushalte in den nächsten Monaten ist, zum Jahresende hinsichtlich wesentlicher Parameter (allgemeine Konjunkturerwartung, Anschaffungsneigung, persönliche Einkommenserwartung) weiter leicht abgefallen, was auch auf die öffentliche Diskussion über Steuer-/ Abgabenerhöhungen bzw. die in diesem Zusammenhang festzustellende „Pressestimung“ zurückzuführen ist.

Abbildung 4.5: GfK-Indikator Anschaffungsneigung



Quelle: Verbraucherumfragen der EU-Kommission, Indikatorberechnung GfK Marktforschung

²⁰ Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Brennstoffhandel sowie Tankstellen und Apotheken.

Alles in allem geht GfK Prisma für 2003 im Einzelhandel von einer nahezu konstanten wertmäßigen Umsatzentwicklung – Bandbreite: zwischen 0 und -1% – aus, wobei angesichts einer anzunehmenden wiederum geringen Zunahme der Einzelhandelspreise (in etwa auf dem Niveau von 2002: rd. +0,6%) das reale Umsatzminus voraussichtlich nur geringfügig unterhalb der nominalen Veränderungsrate liegen wird.

Insofern dürfte sich der Trend des Vorjahres 2003 **nicht** weiter fortsetzen; es ist zu hoffen, dass im Zuge eines – auch in den vorliegenden gesamtwirtschaftlichen Prognosen unterstellten – besseren zweiten Halbjahres eine Umkehr zum Besseren eingeleitet wird.

Zwar sind – auch bei Eintreffen dieses Szenarios – die relevanten Rahmendaten und der Branchentrend insgesamt noch nicht als ausgesprochen positiv zu bezeichnen, die tatsächliche Entwicklung der einzelnen Unternehmen wird aber nach wie vor und vor allem durch das eigene unternehmerische Handeln geprägt. Nicht zuletzt daher sind schwierige Zeiten insbesondere die Zeit von Firmenkonjunkturen, und da gibt es in jüngster Zeit sehr viele gute Beispiele – allerdings keine Patentrezepte.

Preisorientierte Einzelhandelsformate dürften in diesem Zusammenhang tendenziell auch 2003 zu den Gewinnern zählen, wobei im Wettbewerb diesbezüglich durchaus auch noch ganz neue Konzepte generiert werden (Stichwort Back-Discounter). Einen wesentlicher Aspekt ist zudem auch die Schnelligkeit im Erkennen und insbesondere Umsetzen von Trends, was vertikalen Einzelhandelsformaten und Einzelhändlern mit größeren Anteilen an schnell wechselnden Sortimenten tendenziell leichter fällt.

Letztendlich entscheidend für den Erfolg dürfte aber auch in Zukunft – wie bereits angesprochen – das Preis-Leistungs-Verhältnis sein, wobei aber heute das Leistungspaket nicht mehr wie früher weit überwiegend durch die Ware und Bedienung, sondern über die komplette Leistungspalette des Einzelhändlers (Service, Erlebnis, Wohlfühlen, Ambiente, Imbiss u.a.) und der angebotenen (Handels-)Marken sowie auch das jeweilige Image definiert wird.

Für die aus der Immobilienwirtschaft auf den verschiedensten Stufen im Einzelhandelsbereich agierenden Player ist sicherlich keinerlei Veranlassung für Pessimismus gegeben. Es dürften sich auch in Zukunft hinreichend aussichtsreiche Betätigungsfelder ergeben.

Perspektivisch dürfte es dabei zum Einen von den prosperierenden – in der Regel mit größeren Flächen operierenden – Einzelhandelsformaten weiteren Bedarf für zusätzliche, an den spezifischen Bedürfnissen dieser Betreiber orientierte Verkaufsflächen geben. Angesichts des sprichwörtlichen bzw. auch zuvor dargestellten Wandel im Handel gilt es hier bei der Neuerrichtung bzw. entsprechenden Neu-/Umstrukturierung bestehender Flächen von vornherein ein besonderes Augenmerk auf die Standorte sowie auch die Funktionalität/Flexibilität der Immobilien zu richten.

Zum Anderen müssen langfristig für Einzelhandelszwecke genutzte Immobilien, die standort-, wettbewerbs- oder objektseitig mit ihrer traditionellen Nutzung nicht mehr (auskömmlich) zu vermarkten sind, durch kreative/neue Nutzungsansätze, die durchaus auch jenseits des Einzelhandels liegen können, mit neuem Leben versehen werden. Aber auch hier ist – wie auf allen anderen Feldern auch – entscheidend, dass man nicht mit Konzepten von Gestern, sondern Ideen für Morgen antritt.

4.3 Städteprofile

4.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin

Die mit Abstand größte deutsche Stadt und Bundeshauptstadt Berlin (rd. 3,4 Mio. Einwohner) ist das eindeutig dominierende Zentrum der gleichnamigen Metropolregion und verfügt auch über eine breit gefächerte und leistungsstarke Einzelhandelslandschaft.

Entsprechend der polyzentrischen Stadtstruktur ist die örtliche Einzelhandelsszene in räumlicher Hinsicht sehr stark dezentral mit einer Vielzahl von Bezirkszentren bzw. Stadtteilzentren ausgebildet, wobei als bedeutendster Einzelhandelsstandort – nicht zuletzt auch im Hinblick auf die Anziehungskraft für Touristen – der Bereich Tauentzienstraße/Kurfürstendamm (insbesondere zwischen Wittenbergplatz und Joachimsthaler Platz) anzusehen ist.

Im ehemaligen Ostteil der Stadt hat sich neben dem eher „konsumigen“ Alexanderplatz an der Friedrichstraße ein im Vergleich zur City West zwar deutlich kleinerer, aber in den letzten Jahren an Bedeutung gewinnender – vom Genre her teilweise recht hochwertiger – weiterer zentraler Standortbereich entwickelt.

Weiterhin sind in der Metropole mittlerweile mehr als 25 EKZ-Anlagen vorhanden, von denen als kleine Auswahl u.a. die Potsdamer Platz Arkaden, die Spandau Arcaden, das Europa Center, die Gropiuspassagen und die Hallen am Borsigturm zu erwähnen sind.

Nicht zuletzt ausgehend von einer im Metropolenvergleich noch unterdurchschnittlichen Verkaufsflächenausstattung pro Kopf der Bevölkerung sind in der Stadt eine ganze Reihe von großflächigeren Einzelhandelsmaßnahmen in der Planung. Zu erwähnen sind in diesem Kontext u.a. das First Alexander Plaza der portugiesischen Sonae-Gruppe sowie die Rathauspassagen nahe des Alexanderplatzes, eine Erweiterung des Forum Steglitz sowie das Rathaus-Center in Steglitz, eine Erweiterung des ECE-Ring-Center im Bereich Friedrichshain/ Lichtenberg, das Eastgate-Projekt der ECE in Marzahn oder diverse Planungen entlang der Landsberger Allee.

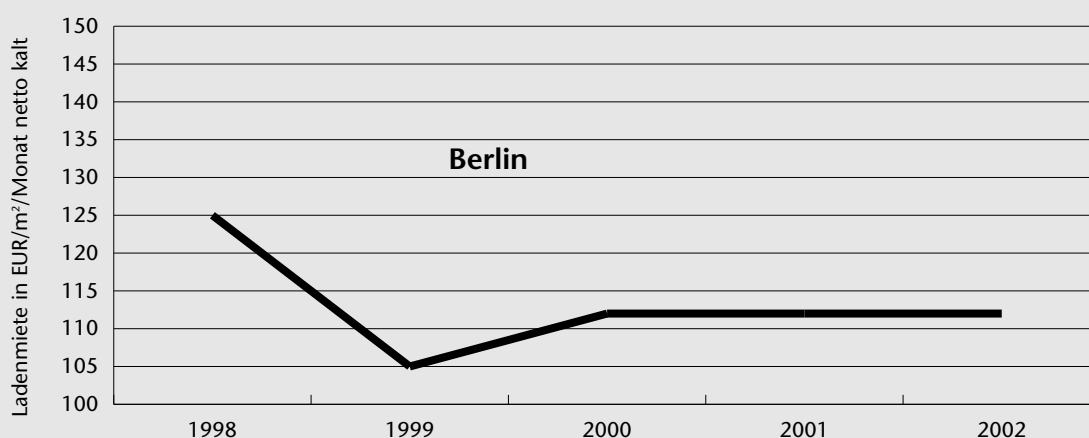
Für 2003 werden die Berliner Einzelhandels-Eckdaten weitgehend stabil angenommen, wobei allerdings die örtliche Verkaufsfläche, ausgehend von der Umsetzung auch kleinerer und mittelgroßer Planungen, weiter zunehmen dürfte und von daher auch ein gewisser Druck auf die erzielbaren Mieten ausgehen könnte.

Abbildung 4.6: Einzelhandelsstandort Berlin

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	105,2	100,2	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	15.550	16.250	0
Einzelhandelszentralität	92,9	102,7	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.070	3.700	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	150	185	0
(in %)	rd. 7	rd. 5	
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	0,6	1,1	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		102 – 112	–
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	–

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; – = -3 bis -1%; 0 = -1 bis +1 %; + = +1 bis +3 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK Prisma

Abbildung 4.7: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

4.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf

Die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt Düsseldorf (rd. 570.000 Einwohner) verfügt über eine in den Verdichtungsraum der Rhein-Ruhr-Agglomeration ausstrahlende leistungsstarke Einzelhandelslandschaft mit einer traditionell deutlich herausgehobenen Position im regionalen Gefüge.

Als maßgeblicher örtlicher Kristallisationspunkt fungiert die City, welche sich grob in die drei Bereiche „Kö“, mit einem vornehmlich hochwertigen bzw. luxus- und designerorientierten Besatz an Geschäften, Shadowstraße, mit einem eher „konsumigen“, nicht

zuletzt von Großflächen geprägten Einzelhandelsangebot, und Altstadt/Flingerstraße, mit einem relativ jung/trendorientiert ausgerichteten Besatz, unterteilen lässt.

Ein besonderes Kennzeichen der Düsseldorfer Innenstadt stellen in diesem Zusammenhang die integrierten EKZ-Anlagen bzw. Galerien dar, wie etwa die Kö-Galerie, die Shadow-Arcaden, das Stilwerk oder das Sevens.

Mit Blick auf größere innenstadtrelevante Planungen ist aktuell primär auf das Planvorhaben der Essener mfi-Gruppe am Standort des ehemaligen Container-Bahnhofs Bilk hinzuweisen, wo mit den Düsseldorf-Arcaden bis Herbst 2005 ein neues Shoppingcenter errichtet werden soll.

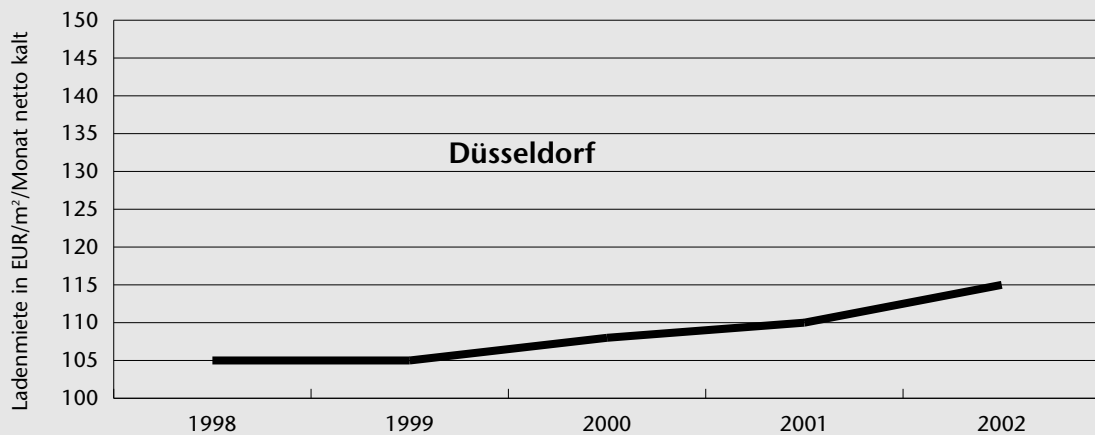
Für 2003 werden die Düsseldorfer Einzelhandels-Eckdaten durchgehend stabil angenommen, da u.a. hinsichtlich Kaufkraftentwicklung und neuer Verkaufsflächen keine wesentlichen Veränderungen abzusehen sind.

Abbildung 4.8: Einzelhandelsstandort Düsseldorf

Eckdaten:	1992/1993¹	2001/2002²	2003 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	118,5	118,6	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	3.700	3.800	0
Einzelhandelszentralität	117,0	120,6	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	730	760	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	250	290	0
(in %)	rd. 34	rd. 38	
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,3	0
Ladenmieten⁴		2002	2003 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	0

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; – = -3 bis -1%; 0 = -1 bis +1 %; + = +1 bis +3 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK Prisma

Abbildung 4.9: : Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

4.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt/Main

Die international bekannte und renommierte Finanz-, Verwaltungs- und Dienstleistungsmetropole Frankfurt/Main (gut 640.000 Einwohnern) bildet den maßgeblichen Kristallisationspunkt innerhalb des prosperierenden Verdichtungsraums Rhein-Main und verfügt auch über eine leistungs- und ausstrahlungsstarke Einzelhandelsszene. Als bedeutendster und leistungsstärkster lokaler Standort fungiert die örtliche City mit den beiden Hauptgeschäftslagen Zeil (1a-Konsumlage) sowie Goethestraße (Niveaulage) mit ihrem jeweiligen Umfeld.

Im Hinblick auf eine großräumigere Ausstrahlung ist darüber hinaus auf dem Frankfurter Stadtgebiet insbesondere auf die beiden Shoppingcenter-Anlagen Nordwest-Zentrum, welches gegenwärtig deutlich erweitert wird, und Hessen-Center hinzuweisen. Hingegen befinden sich die kürzlich modernisierten/umstrukturierten EKZ-Anlagen Main-Taunus-Center und Isenburg-Zentrum bereits außerhalb des Stadtgebietes im Frankfurter Speckgürtel.

Größere Einzelhandelsplanungen bestehen in der Stadt momentan zum Einen an der Zeil, wo der niederländische Projektentwickler MAB auf dem Areal der ehemaligen Frankfurter Hauptpost das Zeil Forum Frankfurt realisiert (geplanter Eröffnungszeitpunkt 2006). Am Standort des ehemaligen Kaufhauses Ammerschläger wurden jüngst diverse Flagship-Stores (Zara, Puma u.a.) eröffnet.

Zum Anderen ist vor allem auf die – unter Einzelhandelsaspekten – noch nicht weiter konkretisierten Planungen im so genannten Europaviertel (auf dem Gelände des früheren Hauptgüterbahnhofs) sowie im Stadtteil Ostend im Bereich Honsellstraße/Eytelweinstraße hinzuweisen.

Im Zuge der genannten Planungen ist bei Realisierung mit einiger Bewegung in der Frankfurter Einzelhandelslandschaft zu rechnen. Für 2003 stellen sich die Eckdaten allerdings durchgehend stabil dar.

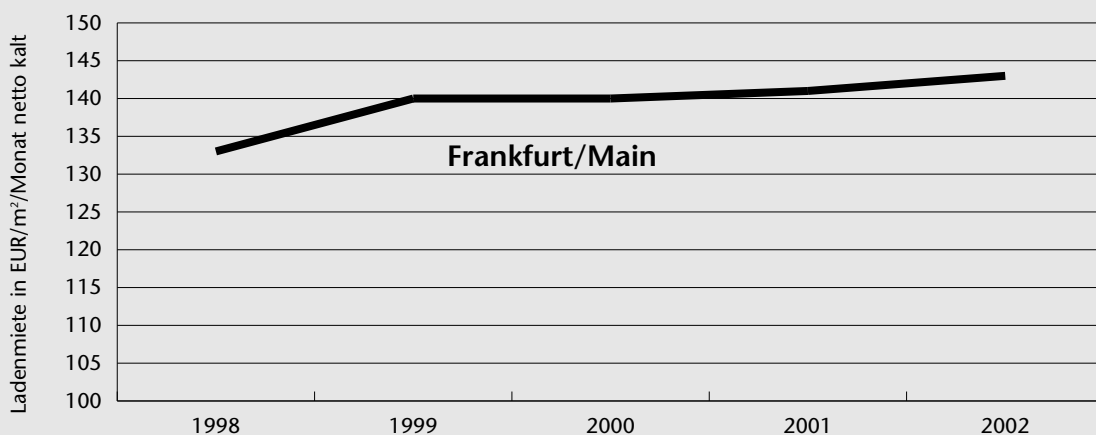
Abbildung 4.10: Einzelhandelsstandort Frankfurt/Main

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	113,9	107,4	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	3.710	3.650	0
Einzelhandelszentralität	107,8	113,8	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	875	945	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	220	221	0
(in %)	rd. 25	rd. 23	
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		133 – 143	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		195 – 205	0

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; – = -3 bis -1%; 0 = -1 bis +1 %; + = +1 bis +3 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK Prisma

Abbildung 4.11: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

4.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg

Als mit gut 1,7 Mio. Einwohner zweitgrößte Stadt Deutschlands sowie bedeutendste norddeutsche Metropole weist die Freie und Hansestadt Hamburg eine ausgesprochen breit gefächerte und leistungsstarke Einzelhandelsstruktur auf. Prägend für das lokale Einzelhandelsgefüge ist eine an die stadträumliche Struktur anknüpfende polyzentrische Versorgungsstruktur, in der die bipolar ausgebildete City (City-Ost rund um die Einkaufsmeilen Mönkebergstraße und Spitaler Straße sowie City-West, u.a. mit den prominenten Hauptgeschäftsstraßen Jungfernstieg und Neuer Wall sowie einer vielfältig und attraktiv ausgeprägten Passagenlandschaft) der wichtigste Einzelhandelsstandort ist.

Eine große Bedeutung weisen darüber hinaus die dezentral lokalisierten Bezirks- und Stadtteilzentren sowie auch weiterhin eine Reihe von ausstrahlungsstarken Shopping-center-Einrichtungen auf, von denen hier insbesondere das Alstertal Einkaufszentrum, Einkaufszentrum Billstedt, EKZ Hamburger Straße, Elbe Einkaufszentrum, das Mercado und Quarrée zu erwähnen sind. Als neu etablierte bzw. aufgestellte Shoppingcenter-Einrichtungen sind seit Herbst 2002 die Harburg Arcaden sowie das Tibarg-Center am Markt.

Im Hinblick auf größere innenstadtrelevante Planungen ist vor allem auf die Etablierung der sogenannten Europa-Passage als mögliches Bindeglied zwischen der City-Ost und City-West, die Neustrukturierung des ehemaligen Brinkmann-Technik-Kaufhauses an der Spitaler Straße sowie die Etablierung des Phönix-Centers im Bezirkszentrum Harburg zu verweisen.

Darüber hinaus sind auch im Rahmen der Quartiers-/Stadtteilentwicklung des so genannten Überseequartiers für die Hafen-City beträchtliche einzelhändlerische Flächenpotenziale vorgesehen, wobei diesbezüglich möglicherweise bereits 2003 ein Investorenwettbewerb stattfinden soll.

Im Hinblick auf die Einzelhandels-Eckdaten werden gemessen am Stand 2001/2002 keine wesentlichen Veränderungen erwartet.

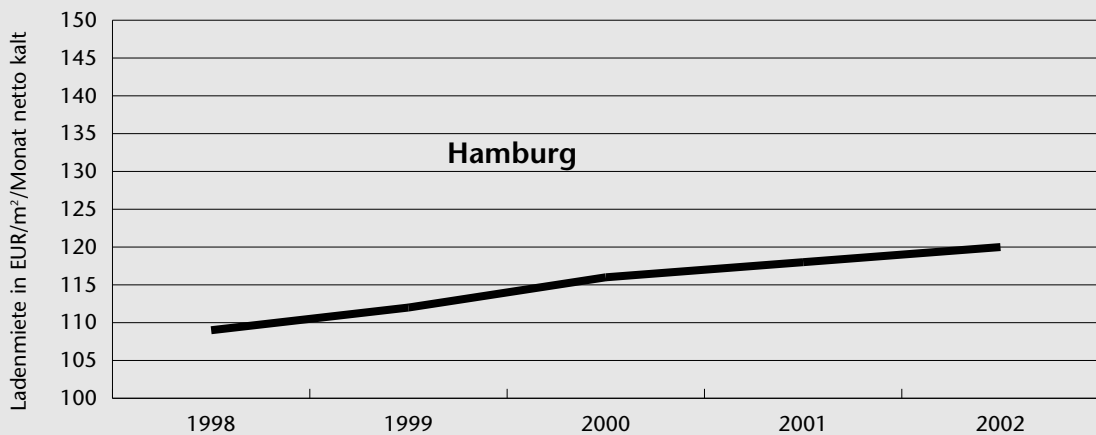
Abbildung 4.12: Einzelhandelsstandort Hamburg

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	114,3	108,6	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	9.765	9.800	0
Einzelhandelszentralität	110,8	112,1	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.025	2.255	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	315	320	0
(in %)	rd. 16	rd. 14	
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,2	1,3	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		110 – 120	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		210 – 220	0

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; – = -3 bis -1%; 0 = -1 bis +1 %; + = +1 bis +3 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK Prisma

Abbildung 4.13: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

4.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln

Die mit knapp 1 Mio. Einwohner größte Stadt in Nordrhein-Westfalen verfügt über eine überaus leistungsstarke und ausstrahlungsstarke Einzelhandelslandschaft, die – mit Ausnahme des Fehlens einer räumlich zusammenhängenden Niveaulage für Anbieter des Luxus- und Premiums-Segments – praktisch keinerlei Wünsche offen lässt.

Der im örtlichen Einzelhandelsgefüge klar dominierende Standort ist die innerhalb der „Ringe“ lokalisierte City, mit den Hauptbereichen Hohe Straße/Schildergasse, Neumarkt/Zeppelinstraße, Mittel-/Apostelnstraße, Breite- und Ehrenstraße sowie „Ringe“.

Als größere Center agieren in der City die Neumarkt Galerie, der Olivandenhof, die Colonnaden am Hauptbahnhof sowie das Dumont-Carré. Als leistungsstark besetzte Centeranlagen sind im weiteren Stadtgebiet das Rhein-Center in Weiden sowie das City-Center Chorweiler präsent.

In Hinblick auf größere innenstadtrelevante Planungen ist zum Einen auf die Errichtung eines P&C-Weltstadthauses an der Schildergasse (dessen Bau allerdings auf Grund von Rechtsstreitigkeiten seit längerem ruht) sowie die Etablierung der Centeranlage Köln-Arcaden durch die Essener mfi-Gruppe im rechtsrheinischen Stadtteil Kalk hinzuweisen.

Für 2003 sind bezüglich der Kölner Einzelhandels-Eckdaten alles in allem stabile Verhältnisse zu erwarten, wobei das Mietniveau in der City, u.a. durch diverse noch nicht adäquat vermietete Objekte, tendenziell etwas unter Druck stehen dürfte.

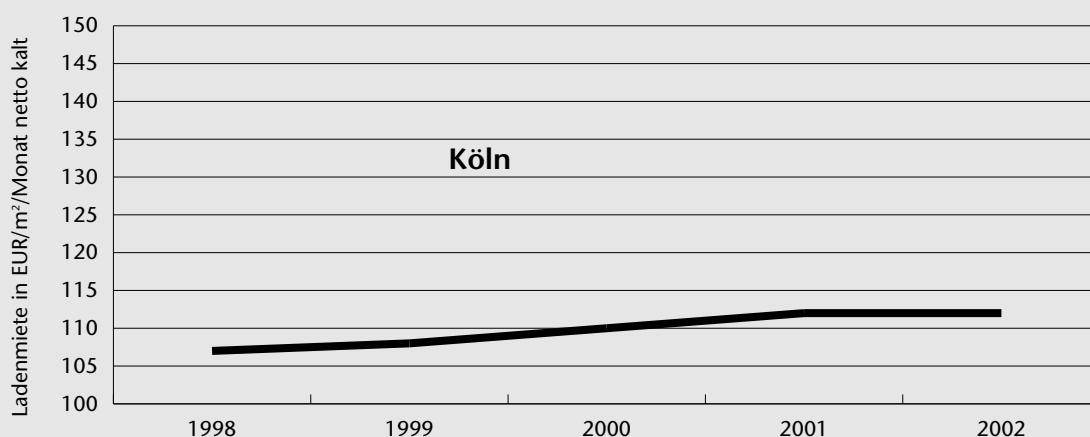
Abbildung 4.14: Einzelhandelsstandort Köln

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	112,8	110,1	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	5.700	5.900	0
Einzelhandelszentralität	114,3	118,8	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.210	1.400	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	400	445	0
(in %)	rd. 33	rd. 32	
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		102 – 112	–
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		180 – 190	–

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; – = -3 bis -1%; 0 = -1 bis +1 %; + = +1 bis +3 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK Prisma

Abbildung 4.15: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

4.3.6 Einzelhandelsmarkt München

Die bayerische Landeshauptstadt München (gut 1,2 Mio. Einwohner) ist mit ihrer außerordentlich facettenreichen und attraktiven Einzelhandelslandschaft eine der Einkaufsdestinationen in Deutschland und bildet in diesem Zusammenhang auch einen maßgeblichen Anziehungspunkt für in- und ausländische Touristen.

Das Kernstück der Münchner Einkaufsstadt ist die örtliche City mit der Hauptkonsummeile vom Hauptbahnhof über Schützenstraße, Stachus, Neuhauser und Kaufinger Straße bis zum Marienplatz. Weitere qualifizierte Einkaufslagen erstrecken sich insbesondere

re in der Sendlinger- und Rosenstraße, der Wein- und Theatinerstraße, in der Residenz-, Maffei-, Perusa- und Brienner Straße sowie im Bereich Tal. Von besonderer Bedeutung für die eher „luxusorientierte“ Bedarfsdeckung ist die Maximilianstraße.

Als moderne und umsatzstarke Centeranlagen agieren die beiden von der Hamburger ECE-Gruppe betriebenen und jüngst modernisierten sowie erweiterten Shoppingcenter-Anlagen PEP sowie Olympia Einkaufszentrum.

Im Hinblick auf konkrete größere Einzelhandelsplanungen ist zum Einen auf die Errichtung der Riem-Arcaden durch die Essener mfi-Gruppe im gleichnamigen Stadtteil hinzuweisen, die im Herbst 2003 an den Markt gehen sollen. Zum Anderen soll ebenfalls 2003 der zweite Bauabschnitt der im Innenstadtbereich errichteten, hochwertig ausgestatteten Einkaufspassage Fünf Höfe fertig gestellt werden.

Auf der Maximilianstraße sollen zudem die Maximilianhöfe mit neuen Einzelhandelsflächen eröffnet werden. Mittel- bis längerfristig ist eine merkliche Ausdehnung und Qualifizierung der Einzelhandelsflächen am Münchner Hauptbahnhof vorgesehen.

Für 2003 steht zwar insbesondere durch die geplante Eröffnung der Riem-Arcaden eine leichte Zunahme der städtischen Verkaufsflächen zu erwarten, wobei die übrigen Münchner Einzelhandels-Eckdaten (auch die der Umsätze) allerdings in etwa konstant angenommen werden.

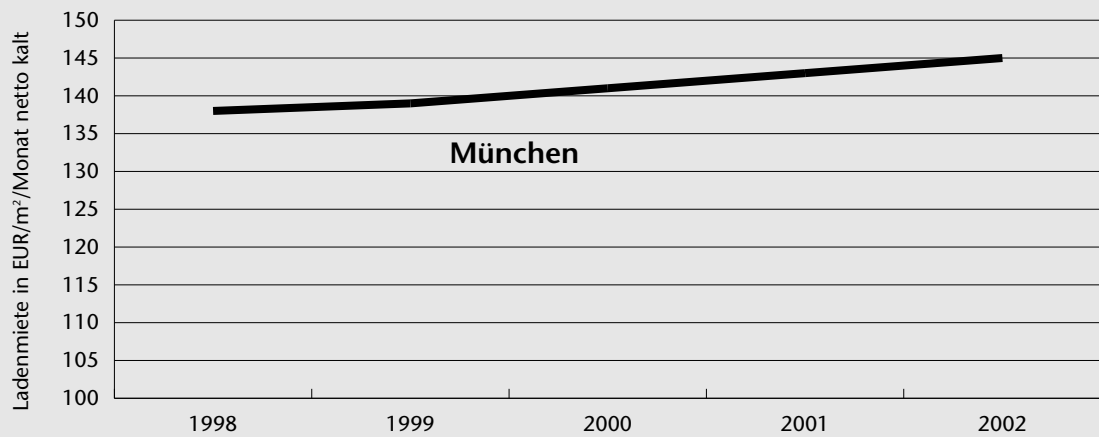
Abbildung 4.16: Einzelhandelsstandort München

Eckdaten:	1992/1993¹	2001/2002²	2003 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	125,5	121,4	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	8.650	8.850	0
Einzelhandelszentralität	121,4	127,4	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.400	1.480	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	365	415	+
(in %)	rd. 26	rd. 28	
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,1	1,2	0
Ladenmieten⁴		2002	2003 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		135 – 145	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		225 – 235	0

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; – = -3 bis -1%; 0 = -1 bis +1 %; + = +1 bis +3 %

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK Prisma

Abbildung 4.17: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5

WOHNIMMOBILIEN

Empirica

5. Wohnimmobilien

5.1 Veränderte Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen auf den Markt für Wohnimmobilien

5.1.1 Auswirkungen konjunktureller Impulse auf den Markt für Wohnimmobilien

Selbst wenn im Jahr 2003 das Wirtschaftswachstum wieder an Fahrt gewinnt, wird dies die Wohnungsnachfrage nicht unmittelbar beleben, denn die Beschäftigung in Deutschland reagiert sowohl im Auf- als auch im Abschwung auf Grund der Rigiditäten am Arbeitsmarkt mit einem time lag. Die Masseneinkommen der Haushalte und damit die Wohnungsnachfrage entwickeln sich zeitverzögert zum Wirtschaftswachstum.

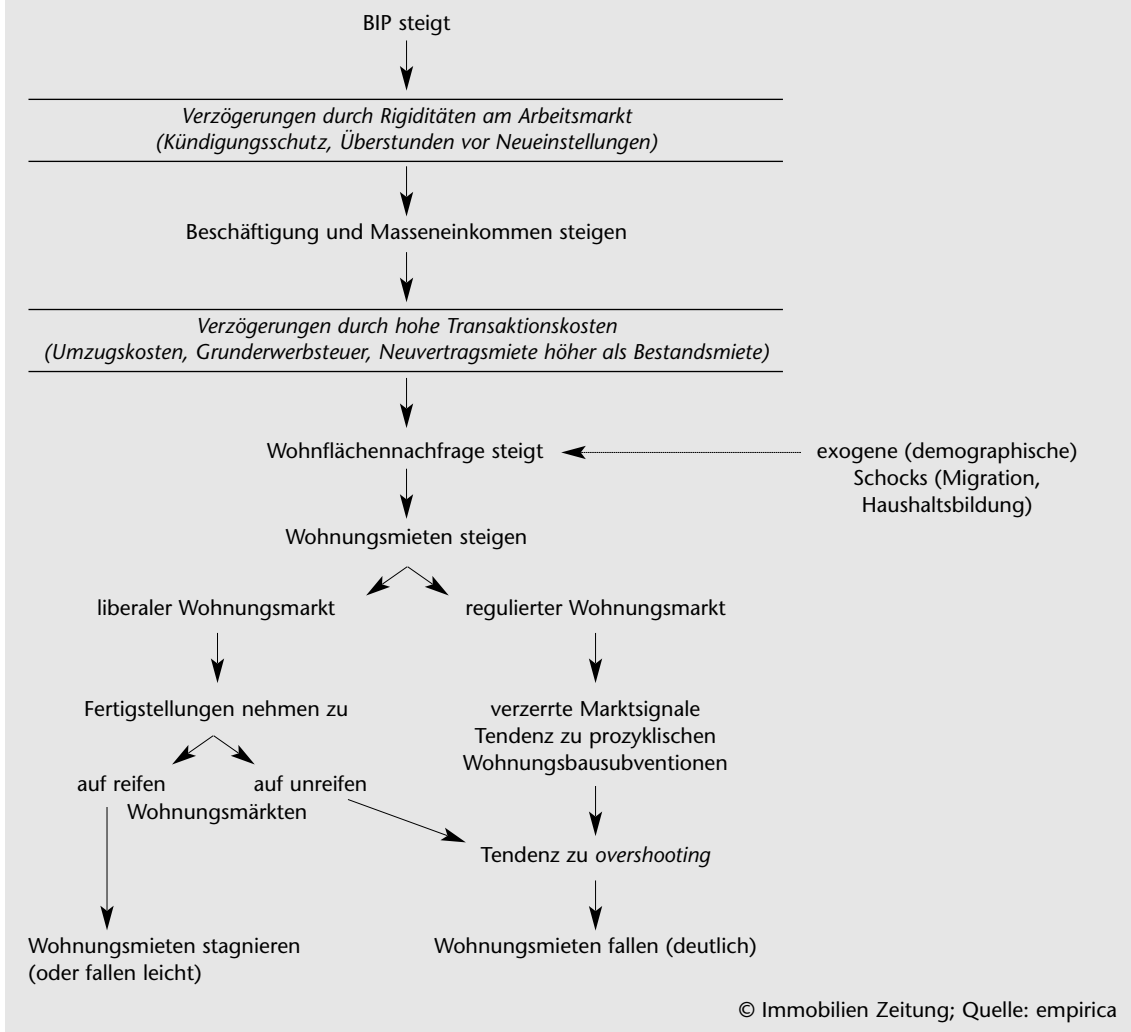
Mietwohnungsbau

Vor allem auf reifen Wohnungsmärkten ist das Neubaubauvolumen wegen der langen Nutzungsdauer von Wohnimmobilien in Relation zum Bestand klein. Aus diesem Grund ist aber auch ein konjunkturelles overbuilding im Mietwohnungsneubau weniger wahrscheinlich als z.B. bei Büroimmobilien. Außerdem ergibt sich aus den langen Nutzungsdauern ein geringer Anteil von Neuvertragsmieten. Dadurch schwanken die Durchschnittsmieten selbst bei vergleichsweise hohem Nachfragedruck weniger als bei Büroimmobilien. Zusammen mit den gesetzlichen Regulierungen der Mietpreisentwicklung im Bestand reagieren die Durchschnittsmieten deswegen nur allmählich auf Verknappungen.

Selbst genutzte Wohnungen

Der Erwerb von Wohneigentum ist stark lebenszyklusabhängig. Junge Haushalte können oder wollen noch kein Wohneigentum bilden, ältere Haushalte bilden kaum noch Wohneigentum, da sie die finanziellen Belastungen, die damit über 20 oder sogar 30 Jahre einhergehen, nicht mehr tragen wollen. Haben ältere Haushalte aber in früheren Zeiten Wohneigentum gebildet, bleiben sie i.d.R. auch im hohen Alter noch Selbstnutzer.

Mittelfristig wird die Höhe der jährlichen Zuwächse neuer Selbstnutzer insbesondere von zwei Faktoren geprägt. Einmal verursacht die geringe Geburtenrate vergangener Jahrzehnte eine Alterung der Bevölkerung, die sich ab 2005 in rückläufigen Haushaltszahlen bei den jüngeren Altersklassen bemerkbar macht. Die daraus resultierende Schrumpfung des Basispotenzials neuer Selbstnutzer lässt deswegen eine stetige Schrumpfung der Anzahl neuer Erwerber von Wohneigentum erwarten. Dieser fundamentale Effekt wird jedoch durch die konjunkturelle Entwicklung überlagert und verzerrt (vgl. Abbildung 5.2). So haben beispielsweise die niedrigen Hypothekenzinsen Ende der 90er Jahre zu einem Vorzieheffekt der Immobilienerwerbe geführt, der sich bei zeitweise wieder ansteigenden Zinsen mittlerweile in rückläufigen Fertigstellungen von Ein- und Zweifamilienhäusern spiegelt.

Abbildung 5.1: Wirkungskette bei Wohnimmobilien

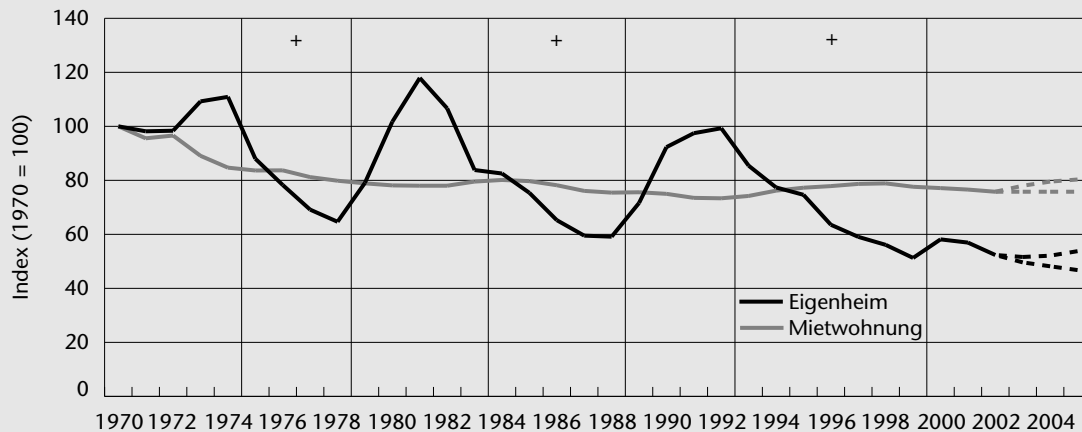
Relative Erschwinglichkeit von selbst genutztem Wohneigentum

Neben der Zinsentwicklung spielen für die Erschwinglichkeit selbst genutzten Wohneigentums auch die Einkommensentwicklung und die Entwicklung der Baupreise eine wichtige Rolle. Der kombinierte Effekt dieser drei Einflussfaktoren kann in Form einer relativen Erschwinglichkeit von selbst genutztem Wohneigentum im Zeitvergleich dargestellt werden. Dazu wird ein Index für die Belastung des Einkommens durch den Immobilienerwerb konstruiert. Ähnlich wie bei der nominalen Einkommensbelastung werden dabei im Prinzip die Hypothekenzinsen (in Abhängigkeit des Objektpreises) ins Verhältnis gesetzt zum aktuellen Einkommen. Im Unterschied zur nominalen Einkommensbelastung werden jedoch nicht die Absolutbeträge ins Verhältnis gesetzt, sondern die entsprechenden Indizes.¹

¹ Neben der relativen Erschwinglichkeit von selbst genutztem Wohneigentum wird in Abbildung 5.2 auch die relative Einkommensbelastung durch die Mietzahlung dargestellt. Beide Kurven weisen im Trend einen fallenden Verlauf auf; dies reflektiert den steigenden Wohlstand: Die Einkommen sind in den letzten 30 Jahren relativ zu den Wohnkosten (insbesondere Miet- und Baupreise) stärker gestiegen. Wenn trotzdem über steigende Wohnkostenbelastungen geklagt wird, muss dies folglich auf einen höheren Wohnkomfort zurückgeführt werden (d.h. größere Wohnflächen und bessere Ausstattung).

Abbildung 5.2:
Relative Erschwinglichkeit von Wohneigentum im Zeitvergleich der Jahre 1970 bis 2002 (Sep.) und Aussicht bis 2005

Auswahl: früheres Bundesgebiet



Definition: Relative Erschwinglichkeit Mietwohnung = Mietpreisindex / Tariflohnindex; Relative Erschwinglichkeit Eigenheim = Baupreisindex * Hypothekenzinssatz / Tariflohnindex; Mietpreisindex = Index für Nettokaltmiete, Tariflohnindex = Index der Tarifgehälter für Angestellte; Baupreisindex = Preisindex für Wohngebäude; Hypothekenzinssatz = Jahresmittelwert Gleitzinsen: + = Phasen zunehmender relativer Erschwinglichkeit

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen empirica

Darüber hinaus können mit dem betrachteten Index die Phasen zunehmender relativer Erschwinglichkeit von Wohneigentum isoliert werden (in Abbildung 5.2 mit einem „+“ markiert); dies war Mitte der 70er, Mitte der 80er und Mitte der 90er Jahre der Fall, wobei die günstigsten Zeitpunkte durch die Jahre 1978, 1988 und 1999 charakterisiert werden können. Darüber hinaus wird deutlich, dass die Höhe der Zinssätze einen größeren Einfluss hat als die Entwicklung der Baupreise oder der Einkommen; der Zinszyklus bestimmt insbesondere das Ausmaß der Ausschläge, während die Entwicklung der Baupreise relativ zu den Tariflöhnen einen langfristigen Trend verursachen.

Bis 2005 dürften die Zinsen – im langfristigen Vergleich – allenfalls mäßig ansteigen. Darüber hinaus sorgen die Fortschritte beim „kostengünstigen Bauen“ für stabile Baupreise. Insofern dürfte die mittelfristige Entwicklung der „relativen Erschwinglichkeit“ von Wohneigentum tendenziell günstig verlaufen, wobei allerdings der Tariflohnentwicklung eine hohe Bedeutung zukommen wird. Demgegenüber wird die „relative Einkommensbelastung durch die Mietzahlung“ auf Grund steigender Mieten infolge der steuerlichen Normalisierung im Mietwohnungsneubau mittelfristig tendenziell ungünstig verlaufen (vgl. Abschnitt 5.1.2).

5.1.2 Die aktuelle Rezession und ihre Auswirkungen auf den Markt für Wohnimmobilien

Die Stimmung am Wohnungsmarkt wird 2003 ausgesprochen gedrückt sein. Auf dem Mietwohnungsmarkt wirken folgende Faktoren zusammen:

- seit Mitte 2001 ungünstige Einkommenserwartungen;
- seit Ende 2001 allgemeine Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und in den USA;
- zum Teil chaotische Diskussionen über die steuerlichen Rahmenbedingungen, die das Vertrauen der Investoren im Mietwohnungsbau nachhaltig zerstört haben.

Unter den jetzigen steuerlichen Rahmenbedingungen müsste in den meisten Stadtregionen die Absenkung der degressiven Abschreibung, bei unveränderten Kosten, durch eine entsprechende Mietsteigerung kompensiert werden. Hinzu kommt die Erwartung der Investoren, dass bei einer künftigen Verwertung, die man kalkulatorisch üblicherweise in 15 bis 20 Jahren ansetzt, 15% der Wertsteigerung an den Fiskus abgeführt werden müssen. Rationale Investoren müssen deshalb insgesamt ein etwa 10 bis 15% höheres Mietniveau kalkulieren, wenn sie bei heutigen Baupreisen und Grundstückskosten dieselbe Rendite realisieren wollen. Man darf dabei nicht vergessen, dass noch 2000 das Mietrecht zu Lasten der Investoren verschärft wurde. Dies wird sich vor allem in den expansiven Stadtregionen in einer etwas schwächeren Investitionsneigung niederschlagen.

Als Ergebnis dieser steuerlichen Entzugseffekte dürfte das Mietniveau mittelfristig im Neubau – nach Abschluss aller Anpassungsreaktionen, insbesondere durch Kostensenkungen und nachgebende Bodenpreise – einmalig in einer Größenordnung von sechs bis zehn Prozent steigen. Diese Steigerungen werden sich allmählich auch bei den Bestandsvermietungen durchsetzen. Daraus ergeben sich absolut rd. 1,2 bis 2 Milliarden EUR an Mieterhöhungen im gesamten Bestand. Die Bestandseigentümer sind die Gewinner der Subventionskürzungen im Neubau, selbst wenn man berücksichtigt, dass sie künftig beim Verkauf etwa 1,5% Wertsteuerungssteuer entrichten müssen.

Die Verlierer sind in jedem Fall die Mieter und die Bauwirtschaft, denn unabhängig von dem allgemeinen Attentismus aus Unsicherheit beginnt jetzt eine Phase der geringen Bautätigkeit, die so lange anhält, bis die Mietsteigerungen die steuerlichen Entzugseffekte kompensiert haben. Je schwächer die Nachfrageentwicklung, desto mehr Zeit wird verstreichen, bis sich die erforderlichen Mietsteigerungen durchsetzen können.

Diese allgemeine Logik wird sich auf den verschiedenen Märkten ganz unterschiedlich auswirken. So kann man nicht automatisch folgern, dass in Regionen mit schwacher Nachfrageentwicklung die Anpassungsfristen besonders lang sein werden. Man muss berücksichtigen, dass die verschiedenen regionalen Märkte von unterschiedlichen Finanzierungsstrukturen und Investorentypen bestimmt werden. Auf einem Markt mit hohen Angebotsknappheiten, wie z.B. in München, dominieren die an starken Steuerersparnissen orientierten Kapitalanleger. Sie haben bisher Finanzierungsstrukturen realisiert, die bei geringem Eigenkapital und hoher Fremdfinanzierung sehr stark an den hohen Wertsteigerungen orientiert waren. Diese Investoren haben in den ersten zehn Jahren nach Fertigstellung kaum Überschüsse erzielt, obwohl die Mieten extreme Niveaus erreichten. Sie werden auf die steuerlichen Veränderungen besonders sensibel reagieren. Hier steht der kräftigen Nachfragesteigerung ein besonders ausgeprägter Attentismus gegenüber. Die Mietsteigerungen werden hier überdurchschnittlich sein. Ganz anders sind die Verhältnisse in Städten wie Dortmund, wo z.B. lokale Investoren mit mehr Eigenkapital das Steuersystem weniger ausgeschöpft haben und deshalb auch jetzt stärker nachfrageorientiert reagieren werden. Die steuerlichen Veränderungen schlagen hier

weniger durch. Allerdings kann das Ergebnis auch unbefriedigend sein, weil die wirtschaftliche Unsicherheit ausgeprägter und die Nachfragesteigerungen schwächer sind.

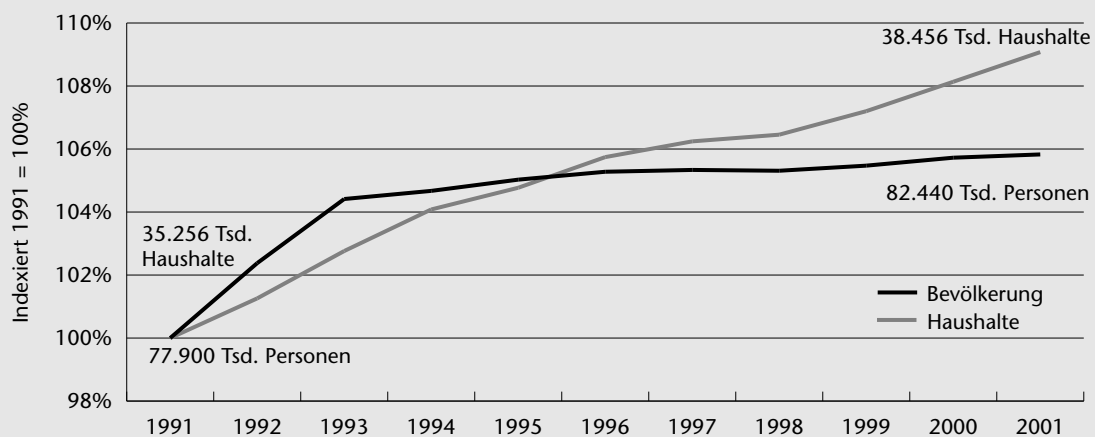
Etwas günstiger sind die Aussichten am Markt für **selbst genutztes Wohneigentum**. Hier sind die Bodenpreissteigerungen, die im Eigenheimbau besonders durchschlagen, weit gehend zum Erliegen gekommen. Auch die günstigen Zinsen kommen den Bauherren und Käufern entgegen. Zwischen 1999 und 2002 sind die Kreditbelastungen für einen typischen Käufer (Kaufpreis 270.000 EUR, Kreditaufnahme 200.000 EUR) um etwa eineinhalb Prozentpunkte (etwa 3.000 EUR) zurückgegangen. Allerdings wirken auch die Unsicherheiten über die Einkommensentwicklung, die sich wahrscheinlich bei mehr als einer Gruppe der potenziellen Käufer deutlich bemerkbar machen.

5.1.3 Auswirkungen der demographischen Entwicklungen auf den Markt für Wohnimmobilien

Der aktuelle Alterungsprozess und die damit einhergehende Schrumpfung der Bevölkerung haben einen großen Einfluss auf den Wohnungsmarkt. Für den Wohnungsmarkt interessanter als die absoluten Zahlen der Bevölkerung ist aber die Zahl der Haushalte, denn die Wohnungen werden nicht pro Bewohner sondern pro Haushalt benötigt.

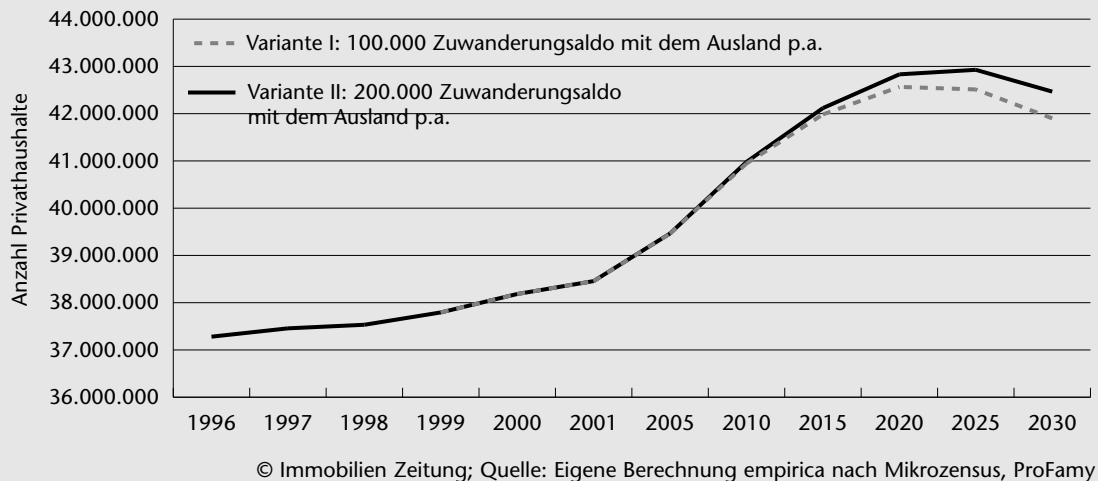
In den letzten drei Jahren hatten wir trotz Stagnation der Bevölkerung eine Zunahme der Zahl der Haushalte um jährlich rd. 300.000 bis 350.000. Auch in den nächsten Jahren bis etwa 2015 wird die Zahl der Haushalte weiter ansteigen, allerdings auf einem geringeren Niveau: kurzfristig (bis 2005) jährlich etwa zusätzlich 200.000 Haushalte.

Abbildung 5.3:
Wachsen der Haushaltszahlen bei gleichzeitiger Stagnation der Bevölkerung



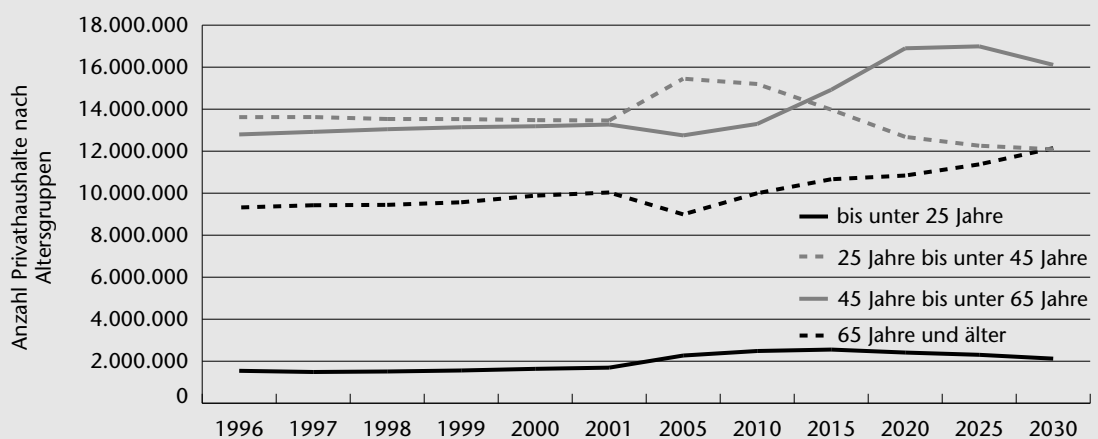
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus

Abbildung 5.4:
Prognose der Haushaltszahlen für Deutschland bis 2030



Eine relevante Zunahme der Zahl der Haushalte gibt es allerdings nur noch bei den älteren Haushalten. Das heute schon niedrige Niveau der sehr jungen Haushalte (Haushalte unter 25 Jahren) wird in den nächsten Jahren nur unerheblich steigen und bis zum Jahr 2030 in etwa konstant bleiben. Die Zahl der jüngeren Haushalte (25 bis 40 Jahre) nimmt noch bis zum Jahr 2005 zu und fällt danach sehr stark ab. Im Unterschied dazu wird die heute schon hohe Anzahl der Seniorenhaushalte (über 65-Jährige) nach 2005 deutlich ansteigen. Das Gleiche gilt für die mittelalten Haushalte (45 bis unter 65 Jahre).

Abbildung 5.5:
Prognose der Anzahl der Haushalte bis 2030 in Deutschland differenziert nach Alter der Haushaltsvorstände



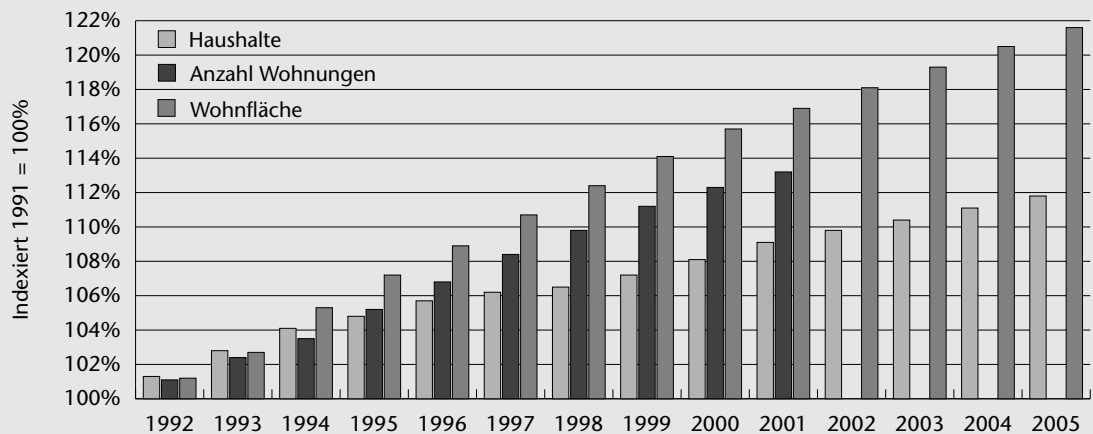
Anmerkung: Variante II: Zuwanderungssaldo mit dem Ausland 200.000 p.a.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnung empirica nach Mikrozensus, ProFamy

Das Steigen der Zahl der Haushalte (bei gleichzeitiger Bevölkerungsschrumpfung) ist im Wesentlichen eine Folge des anhaltenden Trends zu kleineren Haushalten. Während im Jahr 1900 noch in etwa 44% aller Haushalte mehr als vier Personen lebten, trifft dies

heute nur noch auf 4,4% der Haushalte zu. Umgekehrt ist der Anteil der Einpersonenhaushalte von etwa 7% im Jahre 1900 über 19,4% 1950 auf 36% im Jahr 2000 gestiegen. Die Haushaltsverkleinerung ist weniger das Ergebnis von Verhaltensveränderungen, sondern im Wesentlichen demographisch durch die niedrigen Geburtenzahlen und die Zunahme der älteren Haushalte bedingt.

Abbildung 5.6:
Überproportionales Wachsen der Wohnflächen in Deutschland

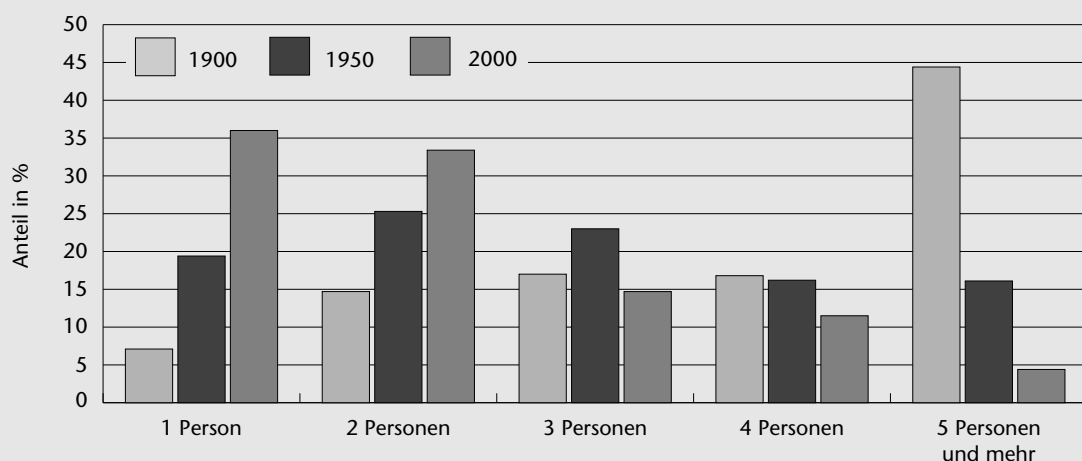


2002-2005: Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnung empirica nach EVS, ProFamy

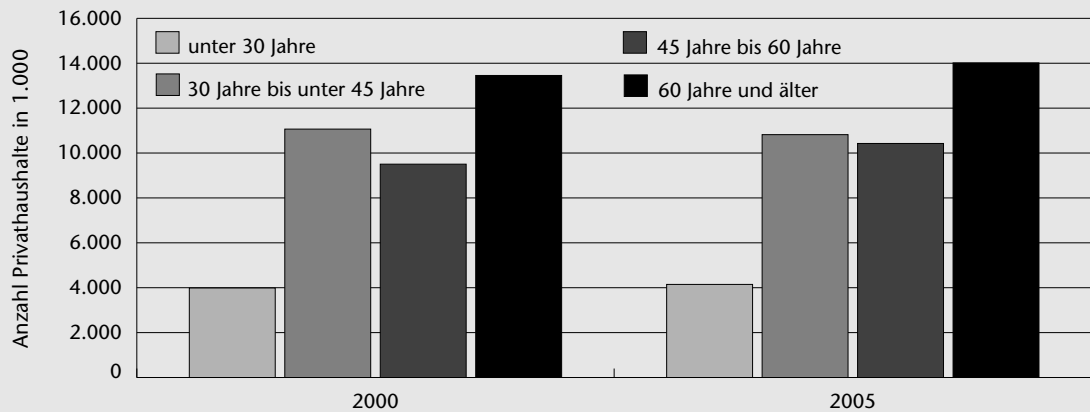
Der Trend zur Singularisierung und Alterung der Bevölkerung setzt sich zukünftig fort. Die Einpersonenhaushalte werden bis 2005 um 1,3 Mio. Haushalte zunehmen und die 2-Personen-Haushalte um rd. 850.000. Parallel nimmt die Zahl der Haushalte mit drei und mehr Personen kontinuierlich ab.

Abbildung 5.6:
Entwicklung der Haushaltsgrößen in Deutschland



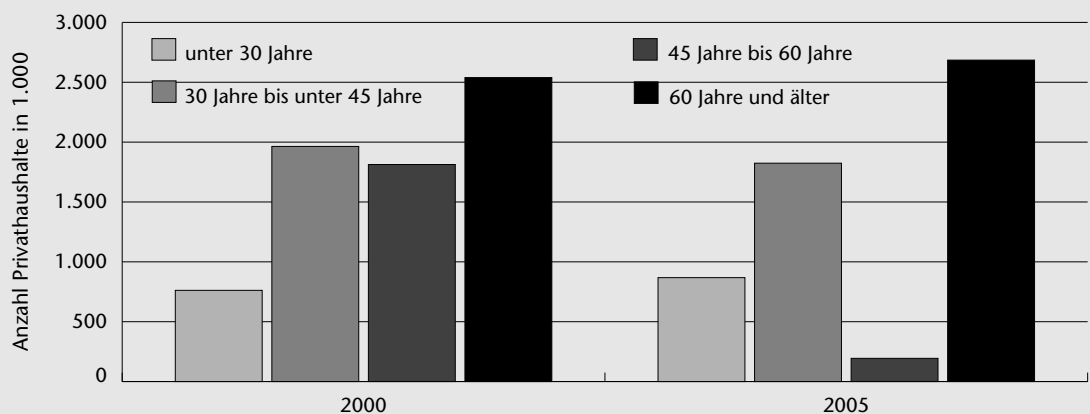
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus

Abbildung 5.7:
Kurzfristige Zunahme der älteren Haushalte in Deutschland



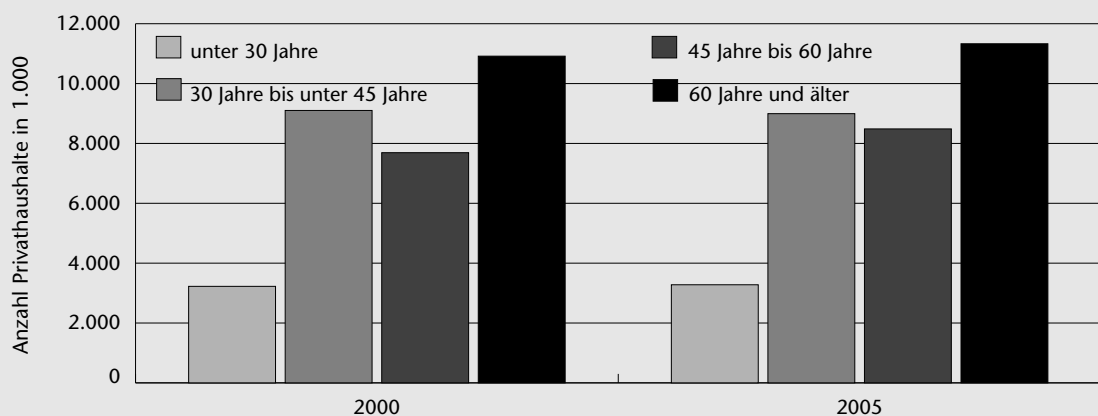
© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnung empirica nach ProFamy; Statistisches Bundesamt

Abbildung 5.8:
Kurzfristige Zunahme der älteren Haushalte in Ostdeutschland



© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnung empirica nach ProFamy; Statistisches Bundesamt

Abbildung 5.9:
Kurzfristige Zunahme der älteren Haushalte in Westdeutschland



© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnung empirica nach ProFamy; Statistisches Bundesamt

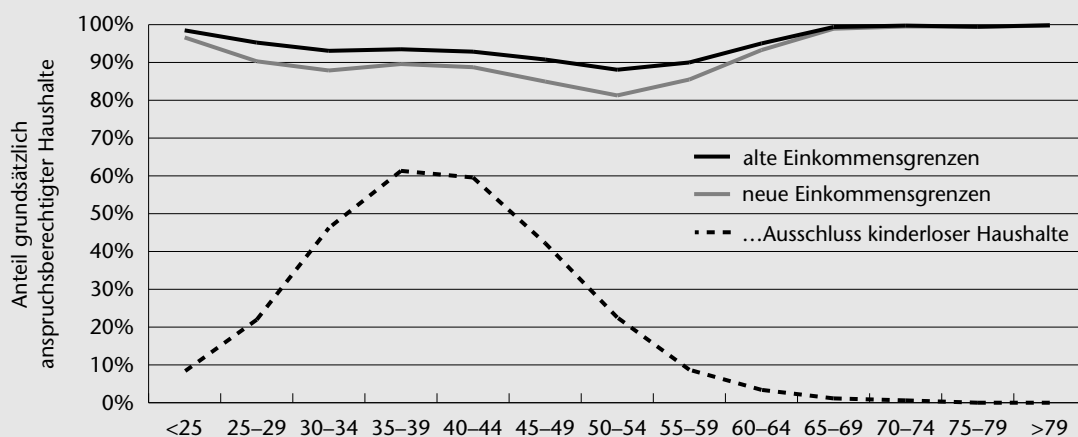
5.1.4 Suburbanisierung

Der Befund, dass die Zahl der Haushalte in Deutschland in den nächsten Jahren noch zunimmt, trifft auf die meisten Städte in Deutschland nicht zu. In vielen Städten gehen die Haushaltszahlen heute schon zurück. Die Schrumpfung der Zahl der Haushalte in den Städten ist u.a. eine Folge der starken Umlandorientierung der jüngeren Haushalte (insbesondere Selbstnutzerhaushalte). Wenn nicht durch eine entsprechende Angebotsvielfalt in den Städten die Suburbanisierung verhindert wird, so wird in den nächsten Jahren in den Städten nur noch die Zahl der Seniorenhaushalte zunehmen, die der Haushalte aller anderen Altersgruppen stagnieren bzw. schrumpfen.

5.1.5 Einfluss der Eigenheimzulage auf die Wohneigentumsbildung

Einen Anspruch auf die Eigenheimzulage haben alle Haushalte, die bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschreiten. Bis Ende 2002 durfte der Gesamtbetrag der Einkünfte (GdE) der letzten beiden Jahre nicht mehr als 81.807 EUR betragen; die Grenze erhöhte sich um 30.678 EUR pro Kind.² Diese Bedingung erfüllten rd. 95% aller Haushalte, weswegen knapp 35 Mio. Haushalte grundsätzlich anspruchsberechtigt waren (vgl. Abbildung 5.10). Allerdings darf jeder die Eigenheimzulage bzw. die ehemalige Förderung nach §10e EStG nur einmal im Leben in Anspruch nehmen (Ehepaare zusammen also zweimal). Da aber manche Haushalte ihren Anspruch bereits geltend gemacht haben, liegt die Zahl der aktuell Anspruchsberechtigten deutlich niedriger.

Abbildung 5.10:
Haushalte mit grundsätzlichem Anspruch auf EigZul – vor und nach der Reform



Annahmen: neue Einkommensgrenzen = 70/140 Tsd. EUR zzgl. 20 Tsd. EUR pro Kind (über einen Zweijahreszeitraum).

Anmerkung: im Unterschied zu den grundsätzlich Förderberechtigten sind nur diejenigen tatsächlich Förderberechtigten, die bisher noch keine Förderung in Anspruch genommen haben.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnung empirica nach EVS 1998; Statistisches Bundesamt

Es ist vorgesehen, für das Jahr 2003 die Anspruchsberechtigung auf Eigenheimzulage zu reformieren. Zum einen sollen die Einkommensgrenzen auf 70.000 EUR zzgl. 20.000 EUR pro Kind gesenkt (Gesamtbetrag der Einkünfte über einen Zweijahreszeitraum) werden. Dieser Einschnitt führt zu einer vergleichsweise geringfügigen Ausgrenzung von

² Dabei zählen nur kindergeldberechtigte Kinder – also unter 18-jährige, nichterwerbstätige Kinder bzw. unter 27-jährige, studierende Kinder.

gut einer Million bisher Berechtigter. Viel einschneidender wirkt dagegen der Umstand, dass jetzt nur noch Familien gefördert werden. Dadurch ist nur noch rund jeder vierte Haushalt grundsätzlich anspruchsberechtigt. Gleichwohl fiel der Anteil Anspruchsberechtigter in der Kerngruppe der 30- bis 39-jährigen Erwerberhaushalte „nur“ von 93% auf 54% bzw. von 7,4 auf 4,3 Mio. Haushalte.

Darüber hinaus wird die Höhe der Zulage in Neubau und Bestand auf ein einheitliches Niveau abgesenkt. Die bisherige Eigenheimförderung für eine Familie mit zwei Kindern ermöglichte den begünstigten Haushalten bei einem Neubau die zusätzliche Finanzierung von rund 25.000 EUR. Für eine kleine Gruppe von Schwellenhaushalten, die zusammen mit der Förderung die auf ihren regionalen Märkten preisgünstigsten Objekte gerade finanzieren können, ermöglichte erst dies den Eigentumserwerb. In Regionen mit hohem Preisniveau ist diese Gruppe zwar sehr klein (wo das preisgünstigste Reihenhäus 250.000 EUR kostet, sind 25.000 EUR weniger relevant als auf Märkten, auf denen die günstigsten Preise bei 150.000 EUR liegen). Aber vor allem in Ostdeutschland und in ländlichen Regionen sind viele Nutzer der Eigenheimzulage den Schwellenhaushalten zuzurechnen, die ohne die Zulage in ihrer bisherigen Höhe kein Wohneigentum mehr erwerben können. Da nach der Reform des EigZulG das zusätzliche Finanzierungspotenzial der EigZul bei zwei Kindern nur noch rund 15.000 EUR beträgt, können entsprechend weniger Familien die Schwelle zum Eigenheimerwerb überschreiten.

Wenn der Effekt einer niedrigeren EigZul durch Preissenkungen kompensiert werden soll, dann müsste der Kaufpreis für eine 100-m²-Neubauwohnung bei einem kinderlosen Erwerber um 104 EUR/m² fallen, denn die Förderung dieses Haushaltes nach dem alten Eigenheimzulagengesetz war äquivalent mit einer Förderung von 104 EUR/m². Wenn der Erwerber zwei Kinder hat, dann wurde dieselbe Wohnung bisher implizit mit 166 EUR/m² gefördert und jetzt noch mit 106 EUR/m². Selbst in diesem Fall müssten also die Kosten noch um 60 EUR/m² fallen, damit sich keiner schlechter stellt. Solche Preissenkungen wären in den meisten Regionen Deutschlands auch kein Problem, sie könnten allein durch eine Ausweitung des Angebotes an baufertigem Land erreicht werden. Allerdings müssten dazu die Sorgen um zu hohen Flächenverbrauch und die closed-shop-Strategien vieler Umlandgemeinden durch entsprechende Aufklärung beseitigt werden, denn als Folge der langfristig schrumpfenden Bevölkerung in der Bundesrepublik werden in den nächsten 20 bis 30 Jahren vielleicht drei oder maximal vier Prozent der Fläche der Bundesrepublik als zusätzliche Neubauflächen benötigt. Eine effektive Planung muss dafür sorgen, dass in den Stadtregionen ausreichende Grünflächen als absolute Tabuzonen von Bebauung frei gehalten werden, und die Bautätigkeit so ordnen, dass Investitionen jeweils an verkehrsgünstigen Standorten konzentriert werden.

5.2 Marktbericht für Wohnimmobilien in Deutschland

Die Wohnungsbautätigkeit geht sowohl in West- als auch in Ostdeutschland stark zurück. Die rd. 260.000 Baugenehmigungen für 2003 decken nicht die Nachfrage ab. Der tatsächliche Neubaubedarf in Deutschland liegt in der Größenordnung von jährlich etwa 300.000 Wohnungen. In den nächsten drei Jahren werden jährlich rd. 200.000 zusätzliche neue Haushalte gegründet. Gleichzeitig reduziert sich der Wohnungsbestand durch Abgang vom Markt (Zusammenlegung oder Umwidmung, Abriss) um etwa 100.000 Wohnungen jährlich.

Abbildung 5.11: Anzahl der genehmigten und fertig gestellten Wohnungen und relative Abnahme der Bautätigkeit, Angaben in 1.000

	Deutschland		alte Länder		neue Länder	
	2001	Abnahme in %*	2001	Abnahme in %*	2001	Abnahme in %*
Genehmigungen						
Einfamilienhaus	136.722	-13%	109.622	-12%	27.100	-18%
Zweifamilienhaus	35.772	-17%	31.030	-16%	4.742	-21%
Mehrfamilienhaus	84.070	-19%	74.058	-16%	10.012	-32%
Wohnungen im Wohnungsneubau	256.564	-16%	214.710	-14%	41.854	-22%
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	28.756	-20%	21.714	-12%	7.042	-36%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	5.658	-32%	4.518	-34%	1.140	-23%
Wohnungen insgesamt	290.978	-16%	240.942	-15%	50.036	-24%
Fertigstellungen						
Einfamilienhaus	144.186	-18%	114.882	-17%	29.304	-25%
Zweifamilienhaus	41.186	-22%	35.828	-21%	5.358	-32%
Mehrfamilienhaus	100.553	-28%	87.781	-25%	12.772	-42%
Wohnungen im Wohnungsneubau	285.925	-22%	238.491	-20%	47.434	-31%
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	33.549	-23%	23.854	-17%	9.695	-36%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	6.713	-37%	5.588	-32%	1.125	-54%
Wohnungen insgesamt	326.187	-23%	267.933	-20%	58.254	-32%

Anmerkung: Anzahl der Wohnungen im Mehrfamilienhaus inklusive Anzahl der Wohnungen in Wohnheimen

*gegenüber 2000

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt

Bereits seit 1996 war sowohl in Westdeutschland als auch in Ostdeutschland eine Schrumpfung im Geschosswohnungsbau zu verzeichnen. Neben schwindender Kaufkraft breiter Schichten und der Kürzung der degressiven Gebäudeabschreibung ist für den Rückgang auch eine anhaltende Verunsicherung bezüglich der steuerlichen Rahmenbedingungen zu nennen. Daneben wirkt sich die stufenweise Senkung der Grenzsteuersätze (1999 bis 2003) bei der von Sachanlagen erzielten Steuerersparnis negativ auf die Rendite von Mietwohneigentum aus.

Dieser Effekt hätte nur durch steigende Mieten oder geringere Kosten kompensiert werden können. Höhere Mieten waren und sind auf Grund der Angebotsüberhänge sowohl

in West- als auch in Ostdeutschland nicht erzielbar. Auf der Kostenseite sind die Bau- bzw. Grundstückspreise stabil geblieben, allerdings stiegen durch die starke Erhöhung des Zinssatzes (um 1,7%-Punkte Mitte 1999) die Finanzierungskosten. Aus Sicht privater Kapitalanleger verlor somit der Mietwohnungsbau deutlich an Attraktivität. Seit 1999 sinkt der Zinssatz wieder. Angesichts des konjunkturellen Umfelds setzte sich der Rückgang aber auch in den Jahren 2001 und 2002 fort.

Wurde der gesamte Wohnungsbausektor in den letzten Jahren im Wesentlichen durch die hohe Nachfrage nach Eigenheimen gestützt, brach dieser im Jahr 2000 deutlich ein. Wie im Mietwohnungsbau scheint auch hier die Erhöhung des Zinssatzes der Auslöser für den Einbruch zu sein. Neben dieser Erhöhung und der allgemeinen konjunkturellen Abschwächung wurden die Einkommenserwartungen zunehmend unsicherer. Angesichts dieser Unsicherheiten, insbesondere auf dem Arbeitsmarkt, sind die Erwartungen in die Zukunft gedämpft und so hielten sich auch 2001 und 2002 die potenziellen Erwerber von Eigenheimen zurück.

Abbildung 5.12: Prognose des Bauvolumens in Deutschland
Mrd. EUR zu Preisen von 1995

	2001	2002*	2003*
Deutschland			
Bauvolumen insgesamt	263,55	254,90	--
Bauvolumen im Wohnungsbau	144,32	139,90	--
Westdeutschland			
Bauvolumen insgesamt	211,89	207,10	--
Bauvolumen im Wohnungsbau	127,07	119,8	--
Ostdeutschland			
Bauvolumen insgesamt	51,66	47,80	--
Bauvolumen im Wohnungsbau	22,25	20,00	--

Anmerkung: * = Prognosewerte; -- = Veränderung um mehr als -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: DIW Berlin 2002

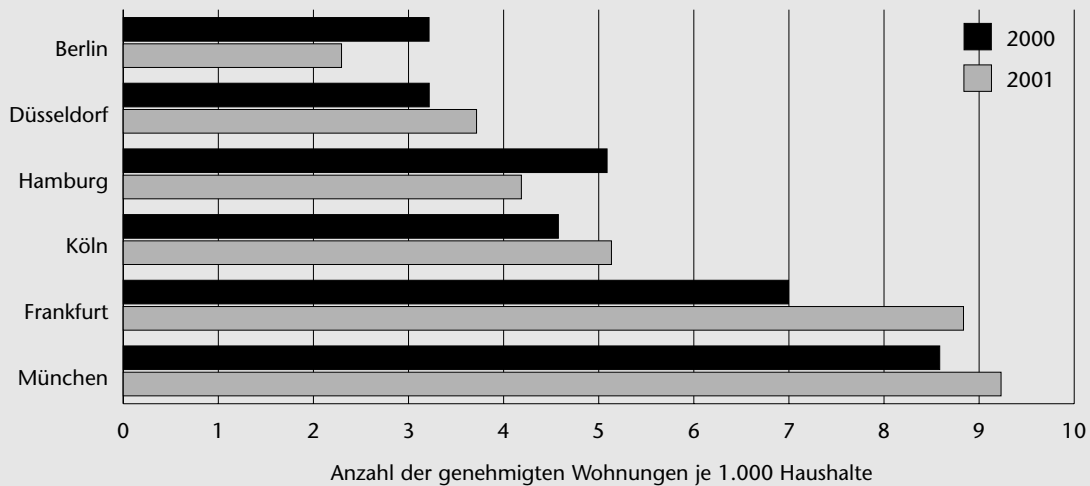
Abbildung 5.13: Prognose der Baufertigstellungen im Wohnungsbau

	2001	2002*	2003*
Wohnungsbau insgesamt			
Anzahl der fertig gestellten Wohnungen	326.187	275.000	--
Individueller Wohnungsneubau			
Anzahl der fertig gestellten Wohnungen	185.372	165.000	--
Mehrfamilienhausneubau			
Anzahl der fertig gestellten Wohnungen	99.628	73.000	--

Anmerkung: Mehrfamilienhaus ohne Wohnheime, * = Prognosewerte; -- = Veränderung um mehr als -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica; Statistisches Bundesamt

Abbildung 5.14:
Anzahl der genehmigten Wohnungen in ausgewählten Städten 2000 und 2001



© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistische Landesämter bzw. Statistische Ämter

Abbildung 5.15: Anzahl der fertig gestellten und genehmigten Wohnungen und relative Abnahme der Bautätigkeit in ausgewählten Städten

	Fertigstellungen			Genehmigungen		
	2000	2001	Veränderung 2001–2000	2000	2001	Veränderung 2001–2000
Berlin	9.061	7.093	-21,7%	5.862	4.271	-27,1%
Hamburg	6.502	5.054	-22,3%	4.632	3.869	-16,5%
München	4.285	2.279	-46,8%	6.444	7.036	9,2%
Köln	3.909	2.117	-45,8%	2.346	2.621	11,7%
Frankfurt	2.085	1.788	-14,2%	2.506	3.165	26,3%
Düsseldorf	1.949	1.274	-34,6%	992	1.144	15,3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistische Landesämter bzw. Statistische Ämter

5.3 Marktbericht für Seniorenimmobilien

Die sich heute bereits andeutenden, langfristig jedoch massiv eintretenden demographischen und strukturellen Veränderungen der Gesellschaft erfordern neue Wohnkonzeptionen für Ältere, die der aktuellen Bedarfs- und Nachfragesituation gerecht werden:

- Die Alterung der Bevölkerung führt dazu, dass das Nachfragepotenzial für altengerechte Wohnformen Jahr für Jahr wächst. In Deutschland wird bis zum Jahr 2010 die Zahl der über 65-Jährigen von heute rd. 14.066.000 Personen auf ca. 16.345.000 wachsen (Zuwachs um mehr als 16%).
- Die Lebenserwartung ist gestiegen und wird weiter ansteigen. Mit steigender Lebenserwartung wächst die Hochaltrigkeit. Das Risiko pflegebedürftig zu werden steigt mit zunehmendem Alter überproportional an. Während von den 60- bis 80-Jährigen nur drei von hundert Personen pflegebedürftig werden, ist es bei den über 80-Jährigen bereits jeder Dritte. In Deutschland waren im Jahr 2001 gut 3.245.000 Personen über 80 Jahre alt, bis zum Jahr 2010 wird die Zahl der „alten“ Alten (über 80-Jährigen) um etwa 24% auf 4.026.000 ansteigen.

Unter Status-Quo-Bedingungen wächst die Zahl älterer Menschen, die auf Dienstleistungen und Hilfen angewiesen sind. Gleichzeitig steigen die Preise für diese Dienstleistungen eher überproportional, weil die erhöhten öffentlichen Abgaben die Preise erhöhen und die Angebotsengpässe bei steigender Nachfrage ebenfalls zu Preissteigerungen führen. Zurzeit gibt es eine breite Palette unterschiedlicher Konzeptionen für das Wohnen im Alter, wobei einige der Konzeptionen nicht mehr bedarfsgerecht sind und andere Konzeptionen, die eine Antwort auf die aktuelle Situation geben, in einem größeren Umfang realisiert werden müssten.

Abbildung 5.16:
Zukünftige Nachfrage und Preisentwicklung bei Seniorenimmobilien

	Nachfrage in Zukunft	Prognose für Preissegment
Altengerecht gestaltete Wohnungen (Schwellenfreiheit und besondere Ausstattung)	kein Bedarf	–
Altengerecht gestaltete Wohnungen in Kombination mit Dienstleistungen, die über ein Vor-Ort-Büro organisiert werden	kein Bedarf	–
Altengerecht gestaltete Wohnungen in Kombination mit einer integrierten Sozialstation	geringer Bedarf	0
Altengerecht gestaltete Wohnungen mit integriertem stationärem Pflegebereich	hoher Bedarf	++
Altengerecht gestaltete Wohnungen in Kooperation mit einem räumlich benachbarten Pflegeheim	hoher Bedarf	+
Wohnungen für Demenzerkrankte	hoher Bedarf	++

++ = mehr als +3 %, + = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%
© Immobilien Zeitung; Quelle: aktuelle Auswertung der empirica-Datenbank

Insgesamt hat das Angebotsvolumen bei Seniorenimmobilien in den letzten Jahren abgenommen. Während Ende der 90er Jahre jährlich 350 bis 400 Wohnprojekte auf den Markt kamen, wurden 2001 knapp 300 Projekte bezugsfertig und im Jahr 2002 waren

es nur noch 200. Entgegen dem Trend einer großen Nachfrage werden 2003 eher noch weniger Projekte realisiert. Die Investoren sind zurzeit auf Grund verschiedener „Pleite-Projekte“ (nicht nachfragegerechte Angebote) zurückhaltend. Auch die Angebotsstruktur wird sich 2003 ändern. Es werden vor allem kleinere Projekte (20 bis 40 Wohneinheiten pro Projekt) in Mittelstädten und z.T. auch im ländlichen Raum realisiert. Besonders erfolgreich werden die Projekte sein, die sich an die Gruppe der Demenzerkrankten wenden und Projekte mit der Konzeption Pflegeheimverbund bzw. Integration eines stationären Pflegebereichs. Bei Wohnprojekten für Senioren ohne Integration bzw. Kombination mit einem Pflegebereich hingegen wird es große Vermarktungsschwierigkeiten und hohe Leerstände geben.

Abbildung 5.17: Preisspannen bei Service-Wohnprojekten in Deutschland (in den Jahren 2000 und 2001 bezugsfertig)

Preiskategorie	Preisspanne*	bei 25% der Projekte Preis unter ...	bei 50% der Projekte Preis unter ...	bei 75% der Projekte Preis unter ...
Kaufpreise Eigentumswohnungen (EUR/m²)	1.560 – 4.340	2.045	2.250	2.556
Nettokaltmieten frei finanzierte Wohnungen (EUR/m²/mtl.)	6,10 – 21,50	6,40	7,70	10
Nebenkosten (EUR/m²/mtl.)	Rd. 70% der Projekte im Mittel 2,05 EUR oder darunter			
Servicepauschale für 1 Person (EUR/mtl.)	16,40 – 562	46	74	110
Servicepauschale für 2 Personen (EUR/mtl.)	17,90 – 1.053	59	92	133
Gesamtpensionspreis (EUR/mtl.)	767 – 4.480	895	1.640	2.505

* Bei unterschiedlichen Preisen, mittlere Angabe

© Immobilien Zeitung; Quelle: aktuelle Auswertung der empirica-Datenbank

5.4 Städteprofile

5.4.1 Wohnimmobilienmarkt Berlin

Nach der Wiedervereinigung entstand in der Region Berlin ein vollkommen neuer Wohnungsmarkt. Auf eine Phase aktuellen Mangels mit sprunghaften Mietsteigerungen Anfang der 90er Jahre reagierte die Wohnungspolitik mit einem genau so sprunghaften Anstieg der staatlich geförderten Wohnungsbauförderprogramme und in dieser Höhe bis dahin nicht gekannten steuerlichen Subventionen. Insgesamt erreicht der Wohnungsüberschuss in der Region Berlin aktuell etwa 200.000 Wohneinheiten, davon gut 150.000 Wohneinheiten in Berlin.

Der Wohnungsleerstand konzentriert sich überwiegend auf den Mietwohnungsbestand. Überdeutlich betroffen sind die Großsiedlungen im Ostteil der Stadt und die abgewohnten innerstädtischen Altbauquartiere. Aber auch bei den größeren Neubauwohnprojekten sind die Leerstände bei den freifinanzierten Wohnungen und bei den Wohnungen, die im Rahmen der „vereinbarten Förderung“ errichtet wurden, erheblich.

Es haben sich in der Region Berlin nachhaltige strukturelle Verschiebungen ergeben. So entstand ein neuer, besonders leistungsfähiger Markt für Wohneigentum (vorwiegend im Umland von Berlin). Hier sind heute Preise für Eigenheime möglich, die in Westdeutschland nur in Kleinstädten üblich sind. Das 150.000-EUR-Haus ist massenhaft Wirklichkeit geworden.

Bedingt durch die starke Konkurrenz mit dem Umland, hinsichtlich Qualität und Preissegment, gibt es in Berlin bei den Eigenheimen große Vermarktungsschwierigkeiten. Insbesondere die „städtischen“ Haustypen, die sich durch eine schnörkellose bis strenge Architektur auszeichnen und in Randlage realisiert werden, finden keine Nachfrage. Auf Grund des Überangebots (Leerstände um 50% bei Neubauprojekten nach einem Jahr Vermarktung) werden die Preise bei Eigenheimen im Laufe des Jahres 2003 weiter sinken. Nur Projekte, die auf Lückengrundstücken im vorhandenen Siedlungsbestand realisiert werden und im Preissegment um 200.000 EUR liegen, werden auf Nachfrage stoßen.

Aktuell besteht ein Überangebot an Wohnungen, die zwar hochwertig ausgestattet sind, aber hinsichtlich ihrer Qualität und der Lage nicht exklusiv sind. Die Preisspanne liegt hier zwischen 2.200 und 3.000 EUR/m². Der Trend, in diesem Teilbereich viele Angebote auf den Markt zu bringen, wird 2003 anhalten. Typische Standorte sind: Friedrichstraße, Am Lehrter Stadtbahnhof, Spandauer Vorstadt (z.B. Johannis-Viertel an der Oranienburger Straße). Durch das Überangebot ist mit einer relativ langen Vermarktungszeit zu rechnen (drei Jahre und mehr).

Zurzeit kann die Nachfrage nach exklusiven Wohnungen in besonders exponierten Lagen nicht gedeckt werden. In diesem Luxussegment werden sehr hohe Anforderungen an den Standort und das Bauprojekt gestellt. Es lassen sich hohe Preise realisieren, wenn die Kombination aus Ruhe und Zentralität, gutem Image des Standortes und einem guten Ausblick aus der Wohnung (freier Blick über die Dächer, möglichst auf besondere Bauten) gegeben ist. Die Preise im Spitzensegment liegen zwischen 3.500 und 5.000 EUR/m². Diese Preise werden 2003 noch ansteigen. Preiserhöhungen auf ein

Niveau, das mit anderen europäischen Metropolen wie Paris oder London vergleichbar ist, sind in Berlin allerdings frühestens in 20 Jahren zu erwarten.

Hochwertige Wohnungen in aufwändig sanierten Altbauten haben kürzere Vermarktungszeiten als Neubauprojekte wie z.B. am Potsdamer Platz. Auch 2003 werden Neubauprojekte in Baulücken gewachsener Altbauquartiere (z.B. in der Spandauer Vorstadt) von der attraktiven Gestaltung der Umgebung profitieren und es werden deutlich höhere Preise gezahlt.

Wegen des Überangebots an Mietwohnungen werden 2003 die Wohnungsmieten bei mittleren Lagen nicht steigen. Steigen werden allerdings die Mieten für Wohnungen in sehr guten Lagen.

Abbildung 5.18: Strukturdaten Berlin

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fertig gestellte Wohnungen*	22.744	32.965	17.729	12.589	9.061	7.093
Genehmigte Wohnungen	6.990	7.063	6.730	6.089	5.862	4.271
Wohnungsbestand in 1.000	1.792	1.825	1.842	1.854	1.863	1.870
Bevölkerung in 1.000	3.459	3.426	3.399	3.387	3.382	3.388
Haushalte in 1.000	1.832	1.804	1.795	1.811	1.823	1.861

* Nettozugang

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

Abbildung 5.19: Reihenhäuser in Berlin – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	190.000 – 250.000	–
gute/sehr gute Lage	260.000 – 350.000	–

*Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.20: Eigentumswohnungen in Berlin – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	1.250 – 1.500	–
gute/sehr gute Lage	1.800 – 3.000	0
Luxussegment	3.500 – 5.000	+

*Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.21: Wohnungsmieten in Berlin – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	5 – 8	0
gute/sehr gute Lage	8 – 10	+

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

5.4.2 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf

Insgesamt ist das Immobilienpreisniveau in Düsseldorf das höchste in NRW. Als Landeshauptstadt mit der daraus resultierenden Konzentration administrativer Funktionen sowie einer breiten überregionalen wirtschaftlichen Ausrichtung geht von der Stadt nach wie vor eine Magnetwirkung aus.

Trotz des Wanderungsgewinns (von rd. 1.000 Personen/Jahr in der Region), der durch eine arbeitsplatz- und ausbildungsplatzorientierte Fernwanderung gespeist wird, führt das Wanderungsverhalten innerhalb des Regierungsbezirks Düsseldorf in der Summe zu Wanderungsverlusten an die Region. Die Stadt verliert im Wesentlichen an die angrenzenden Gemeinden der Kreise Neuss und Mettmann. Vor allem Familien mit Kindern ziehen aus der Stadt heraus, Hauptmotiv ist die Bildung von Eigentum.

Um der Abwanderung ins Umland entgegenzuwirken, will die Stadt Düsseldorf verstärkt Bauland für den Eigenheimbau ausweisen. Von den jährlich angestrebten 2.000 neuen Wohneinheiten sollen rund ein Viertel als Eigenheime realisiert werden. Da im Marktsegment der Eigenheime ein großer Nachfrageüberhang zu verzeichnen ist, werden die Preise 2003 trotzdem weiter steigen. Sinkende Preise als Folge der erweiterten Baulandausweisung dürften frühestens ab 2005 eintreten. Auf Grund der hohen Preise in der Stadt werden Nachfrager für kostengünstige Einfamilienhäuser weiterhin eher ins Umland ziehen. In Düsseldorf selbst wird die Nachfrage nach hochpreisigen Angeboten beim Eigenheimbau zunehmen.

Der Anteil an Neubauwohnungen ging auf Grund der geringen Bautätigkeit in den vergangenen Jahren stark zurück (2001 gegenüber 1999 ein Rückgang um rd. 50% und gegenüber 2000 um rd. 35%). Engpässe bestehen hier vor allem bei größeren/familienengerechten Wohnungen in guten Lagen. Der jüngste Rückgang in der Bautätigkeit und das damit knapper werdende Angebot spiegelt sich im Mietwohnungsmarkt der letzten 18 Monaten wider. Seit Frühjahr 2001 und verstärkt in den letzten 12 Monaten sind die Kaltmieten angestiegen (am stärksten bei freifinanzierten Erstvermietungen).

In nahezu allen Lagen und Marktsegmenten sind für 2003 Preissteigerungen zu erwarten. Eine Ausnahme bilden hier Reihenhäuser in mittleren Lagen, weil die entsprechende Nachfragegruppe höhere Preise als die jetzt am Markt üblichen nicht finanzieren kann und daher ins Umland ausweicht.

Abbildung 5.22: Strukturdaten Düsseldorf

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fertig gestellte Wohnungen*	2.822	2.315	2.240	2.440	1.949	1.274
Genehmigte Wohnungen	3.181	2.679	2.289	2.189	992	1.144
Wohnungsbestand in 1.000	314	317	319	321	323	324
Bevölkerung in 1.000	571	571	568	567	569	570
Haushalte in 1.000	307	311	308	307	308	308

*Nettozugang

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Amt Düsseldorf

Abbildung 5.23: Reihenhäuser in Düsseldorf – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

<i>Neubau</i>	2002	2003
mittlere Lage	250.000 – 320.000	0
gute/sehr gute Lage	320.000 – 400.000	+

*Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.24: Eigentumswohnungen in Düsseldorf – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

<i>Neubau</i>	2002	2003
mittlere Lage	2.500 – 3.000	0
gute/sehr gute Lage	3.000 – 4.500	+

*Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.25: Wohnungsmieten in Düsseldorf – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

<i>Neubau</i>	2002	2003
mittlere Lage	8 – 10	0
gute/sehr gute Lage	10 – 12	+

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

5.4.3 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt/Main

Der Frankfurter Wohnungsmarkt ist weiterhin von Engpässen geprägt. Im Bereich Wohneigentum im mittleren und gehobenen Marktsegment und bei Mietwohnungen besteht durch das anhaltende wirtschaftliche Wachstum bei den privaten Dienstleistungen eine rege Nachfrage. Außerdem ist ein Trend zu neuen Wohnformen mit integrierten Serviceleistungen (Doorman, Einkaufsservice etc.) zu beobachten.

Gleichzeitig fehlen preiswerte und familiengerechte Angebote. Bislang müssen viele Familien mit Kindern in das Umland ziehen, um dort den Ansprüchen gerecht werden zu können und gleichzeitig auch finanzierbare Immobilien zu finden. Auch hier besteht ein deutlicher Nachfrageüberhang.

In der Stadt Frankfurt wird das vorhandene Potenzial nicht ausreichen, um den jährlichen Bedarf von zusätzlich 4.000 Wohnungen zu befriedigen und um die Stabilität des Marktes zu gewährleisten. In nahezu allen Lagen und Marktsegmenten sind daher für 2003 Preissteigerungen zu erwarten.

Abbildung 5.26: Strukturdaten Frankfurt am Main

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fertig gestellte Wohnungen*	2.108	2.235	2.538	2.134	2.085	1.788
Genehmigte Wohnungen	2.163	2.271	2.229	2.034	2.506	3.165
Wohnungsbestand in 1.000	331	334	336	338	340	342
Bevölkerung in 1.000	652	649	650	646	651	646
Haushalte in 1.000	371	366	359	358	358	358

*Nettozugang

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bürgeramt, Statistik und Wahlen, Stadt Frankfurt am Main

Abbildung 5.27: Reihenhäuser in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	270.000 – 350.000	+
gute/sehr gute Lage	350.000 – 420.000	+

*Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m²)

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.28: Eigentumswohnungen in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	2.200 – 2.800	0
gute/sehr gute Lage	2.800 – 3.600	+

*Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.29: Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	8 – 10	+
gute/sehr gute Lage	10 – 13	+

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

5.4.4 Wohnimmobilienmarkt Hamburg

In Hamburg hat sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre die Stadt-Umland-Wanderung nachhaltig verstärkt. Hamburg hat im Jahr durchschnittlich rd. 9.000 Bewohner an das Umland verloren. Nettoverluste hat die Stadt bei den Bevölkerungsgruppen, die eines oder mehrere der Merkmale ‚deutsch‘, ‚in der Familiengründungs-/erweiterungsphase‘ und ‚mittleres bis gehobenes Einkommen‘ aufweisen.

Empirische Untersuchungen haben belegt, dass viele der Haushalte, die von Hamburg ins Umland gezogen sind, gerne in der Stadt Hamburg geblieben wären, wenn sie eine entsprechende Wohn- und Wohnumfeldqualität in einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis gefunden hätten. Um diesem Suburbanisierungsprozess entgegenzuwirken, hat Hamburg aktuell seine Flächenreserven neu beurteilen lassen. Als Folge die-

ser Prüfung werden Bebauungs- und Grünordnungspläne überarbeitet. Dies trifft insbesondere auf Standorte an der Peripherie zu. Hier werden deutlich weniger Geschosswohnungen und fast ausschließlich Einfamilienhäuser geplant. Seit dem Wechsel der Mehrheiten bei der letzten Wahl hat sich eine noch stärkere Umkehr ergeben. Politisches Ziel ist es jetzt, dass Hamburg wieder wachsen soll.

Es werden sich auf Grund der neuen Politik Veränderungen am Baulandmarkt ergeben – mit der Folge, dass in Hamburg kostengünstiger Eigenheime realisiert werden können. Dies wird sich allerdings erst mit einem Time-lag auswirken. Als Folge des Überangebots an Geschosswohnungen in den letzten Jahren werden die Preise in diesem Marktsegment 2003 sinken.

Abbildung 5.30: Strukturdaten Hamburg

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fertig gestellte Wohnungen*	8.902	8.099	8.471	6.208	6.502	5.054
Genehmigte Wohnungen	9.202	9.291	5.625	5.000	4.632	3.869
Wohnungsbestand in 1.000	832	839	847	853	859	864
Bevölkerung in 1.000	1.708	1.705	1.700	1.705	1.715	1.726
Haushalte in 1.000	909	916	912	916	910	924

*Nettozugang

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Hamburg

Abbildung 5.31: Reihenhäuser in Hamburg – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	240.000 – 300.000	0
gute/sehr gute Lage	300.000 – 350.000	+

*Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m²)

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.32: Eigentumswohnungen in Hamburg – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	1.500 – 2.500	-
gute/sehr gute Lage	2.500 – 3.500	+

*Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 5.33: Wohnungsmieten in Hamburg – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	7 – 9	0
gute/sehr gute Lage	9 – 12	0

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

5.4.5 Wohnimmobilienmarkt Köln

Die gesamte Rheinschiene gehört zu den Hochpreisregionen, wobei Köln zusammen mit Düsseldorf innerhalb dieser Region noch nach oben aus dem Preisgefüge herausragt. In Köln ist bis Mitte der 80er Jahre die Bevölkerung geschrumpft, von 1985 bis 1988 stagniert, und dann von 970.000 auf 1.020.000 (2001) angestiegen. Nachdem die Welle der Zuwanderung ausgelaufen ist, wird die stabile Einwohnerentwicklung erneut primär von der insgesamt positiven wirtschaftlichen Entwicklung Kölns getragen. Allein zwischen 1999 und 2001 gab es einen Zuwachs der Beschäftigung um ca. 20.000 (sozialversicherungspflichtige Personen).

Die Zahl der Haushalte ist noch stärker gestiegen als die Zahl der Einwohner: zwischen 1995 und 2000 um gut 15.000 Haushalte (+3,2%) im Vergleich zu knapp 8.000 Bewohnern (+0,8%). Diese Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung war die Grundlage für eine ausgeweitete Nachfrage, die seit dem Ende der 80er Jahre in eine anziehende Bautätigkeit mündete. Die Bautätigkeit fand überwiegend im Geschosswohnungsbau statt, so dass Köln in seinem Wohnungsbestand noch deutlicher eine „Mieterstadt“ geworden ist.

Während die Genehmigungszahlen für Ein- und Zweifamilienhäuser in jüngster Zeit stabil blieben, ist 1999 und 2000 die Zahl der genehmigten Geschosswohnungen drastisch geschrumpft. Es wurden jeweils nur rd. 2.500 Wohnungen genehmigt (Halbierung des Durchschnittswertes der Jahre 1995 bis 1998). Erst 2001 stieg die Genehmigungszahl wieder an, so dass für 2002/2003 mit einer leichten Belebung der Wohnungsbautätigkeit in diesem Marktsegment gerechnet werden kann.

Seit Mitte der 80er Jahre haben alle Teilmärkte in Köln einen deutlichen Preisanstieg verzeichnet. Mit der verstärkten Bautätigkeit hat sich dann das Preisniveau der 90er Jahre auf einem hohen Niveau stabilisiert. Auf Grund der stabilen Nachfrageentwicklung ist auch bei leicht belebter Bautätigkeit für 2003 in allen Lagen und Marktsegmenten ein weiterer Preisanstieg zu erwarten.

Abbildung 5.34: Strukturdaten Köln

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fertig gestellte Wohnungen*	4.681	5.672	5.008	6.084	3.909	2.117
Genehmigte Wohnungen	6.077	5.017	5.274	3.610	2.346	2.621
Wohnungsbestand in 1.000	498	504	509	515	519	520
Bevölkerung in 1.000	1.009	1.012	1.015	1.012	1.015	1.018
Haushalte in 1.000	501	504	511	507	513	511

*Nettozugang

© Immobilien Zeitung; Quelle: Amt für Stadtentwicklung und Statistik, Köln

Abbildung 5.35: Reihenhäuser in Köln – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	250.000 – 280.000	+
gute/sehr gute Lage	300.000 – 350.000	+

*Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 5.36: Eigentumswohnungen in Köln – aktuelle Angebote
Verkaufspreise*, EUR/m²**

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	1.900 – 2.500	+
gute/sehr gute Lage	2.250 – 4.000	+

*Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²
+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 5.37: Wohnungsmieten in Köln – aktuelle Angebote
Netto-Kaltmiete EUR/m²**

Neubau	2002	2003
mittlere Lage	7 – 10	+
gute/sehr gute Lage	10 – 12	+

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

5.4.6 Wohnimmobilienmarkt München

Auf dem Münchener Wohnungsmarkt herrscht eine extreme Angebotsknappheit. Die Gründe dafür sind: großer Mangel an erschlossenem Bauboden, hohe Preissteigerungserwartungen, die über den Zinssätzen liegen, und konjunkturelle Unsicherheiten, die dazu führen, dass Investoren gegenwärtig zu einem erstaunlich hohen Anteil Bauvorhaben, die bereits genehmigt sind, in der Realisierung zurückstellen.

Vor diesem Hintergrund können in München Wohnungen sehr zügig vermarktet werden, in der Regel 100 Wohnungen pro Jahr bei Neubauprojekten. Auf Grund der Angebotsknappheit besteht bei den Nachfragern eine hohe Kompromissbereitschaft bei der Auswahl des Objektes. Die Akzeptanz ist vor allem eine Frage der Lage und des Preises, erst danach entscheidet die Qualität im Detail.

Selbst dann, wenn die Kommune vermehrt Bauland ausweist, wird dies kurzfristig keinen spürbaren Effekt auf das Angebotsvolumen haben. Da die Nachfrage im Münchner Markt robust bleibt, wird 2003 der Wettbewerb der Anbieter noch relativ schwach sein. Das Preisniveau wird damit während dieses Jahres hoch bleiben und bei Eigenheimen sowie bei Mietwohnungen noch steigen.

Abbildung 5.38: Strukturdaten München

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fertig gestellte Wohnungen*	7.008	3.880	4.380	5.003	4.285	2.279
Genehmigte Wohnungen	4.637	5.856	5.371	5.825	6.444	7.036
Wohnungsbestand in 1.000	684	688	692	697	702	704
Bevölkerung in 1.000	1.322	1.308	1.299	1.315	1.248	1.261
Haushalte in 1.000	723	716	714	726	751	762

Anmerkung: Ab dem Jahre 2000 wird zur Berechnung der Einwohner der Hauptwohnsitz in München zu Grunde gelegt, zuvor wurden auch Einwohner mit Nebenwohnsitz erfasst.

*Nettozugang

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Amt München

**Abbildung 5.39: Reihenhäuser in München – aktuelle Angebote
Verkaufspreise*, EUR**

<i>Neubau</i>	2002	2003
mittlere Lage	300.000 – 350.000	+
gute/sehr gute Lage	350.000 – 450.000	+

*Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 5.40: Eigentumswohnungen in München – aktuelle Angebote
Verkaufspreise*, EUR/m²**

<i>Neubau</i>	2002	2003
mittlere Lage	2.000 – 3.500	0
gute/sehr gute Lage	3.500 – 6.500	0

*Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 5.41: Wohnungsmieten in München – aktuelle Angebote
Netto-Kaltmiete EUR/m²**

<i>Neubau</i>	2002	2003
mittlere Lage	9 – 12	+
gute/sehr gute Lage	12 – 18	+

+ = +1 bis +3 %, 0 = -1 bis +1 %; – = 1- bis -3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica