

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2004

des Rates der Immobilienweisen

empirica



Bulwien AG

im Auftrag der

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Copyright © 2004
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
 I. Marktberichte	
1 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung	7
1.1 Gesamtbetrachtung	9
1.2 Auswirkungen auf die Immobilienbranche	12
2 Büroimmobilien	15
2.1 Wirtschaftliche Entwicklung und Büromarkt	17
2.2 Marktbericht Büroimmobilien	18
2.2.1 Mieten	18
2.2.2 Leerstand	19
2.2.3 Bürobeschäftigte	20
2.2.4 Bürofertigstellungen	21
2.2.5 Sonderkommentar Ost	22
2.3 Die Standorte im Einzelnen	24
2.3.1 Büromarkt Hamburg	24
2.3.2 Büromarkt Düsseldorf	25
2.3.3 Büromarkt Köln	27
2.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main	28
2.3.5 Büromarkt Stuttgart	29
2.3.6 Büromarkt München	31
2.3.7 Büromarkt Berlin	32
3 Einzelhandelsimmobilien	39
3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien	41
3.1.1 Sortimente	42
3.1.2 Betriebsformen	43
3.1.3 Verkaufsfläche	44
3.1.4 Standorte	45
3.2 Prognose 2004	47
3.3 Städteprofile	49
3.3.1 Allgemeine Eckdaten deutscher Großstädte	49
3.3.2 Einzelhandelsmarkt Berlin	54
3.3.3 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf	56
3.3.4 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main	57
3.3.5 Einzelhandelsmarkt Hamburg	59
3.3.6 Einzelhandelsmarkt Köln	60
3.3.7 Einzelhandelsmarkt München	62

4 Wohnimmobilien	65
4.1 Marktbericht für Wohnimmobilien in Deutschland	67
4.1.1 Angebotsseite.....	67
4.1.2 Preisentwicklung für baureifes Land	70
4.1.3 Zukünftiger Neubaubedarf	71
4.2 Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten	74
4.2.1 Wohnimmobilienmarkt Berlin	74
4.2.2 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf	75
4.2.3 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main	77
4.2.4 Wohnimmobilienmarkt Hamburg	78
4.2.5 Wohnimmobilienmarkt Köln	80
4.2.6 Wohnimmobilienmarkt München	81
 II. Aktuelle Reformmaßnahmen	 83
1. Stadtumbau – Das zentrale Thema der Zukunft	85
2. Reform der Eigenheimzulage.....	87
2.1 Neuregelung: Weniger Anspruchsberechtigte und geringere Zulagen	87
2.2 Mehr Mitnahmeeffekte durch halbherzigen Subventionsabbau	89
2.3 Staatliche Förderung der Vermögensbildung.....	90
3. Neue Abschreibungssätze für Wohnbauten	91
4. Forderungen an die Politik	92
4.1 Der Markt für Wohnimmobilien	92
4.2 Der Markt für Einzelhandelsimmobilien	94
 Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	 95

Liebe Leser,

„Unsicherheit ist der Tod der Investition. Wo verlässliche Rahmenbedingungen fehlen, können Unternehmer nicht planen. In eine ungewisse Zukunft möchte jedoch niemand sein Geld investieren.“ So leiteten wir im Oktober 2003 das Herbstgutachten des Rates der Immobilienweisen ein. Seitdem hat sich auf politischer Ebene einiges getan, die ersten Reformmaßnahmen sind durch Bundesregierung und Opposition eingeleitet worden, weitere werden folgen. Aber ist damit auch die notwendige Planungssicherheit erreicht? Können wir endlich auf die sprichwörtliche „Trendwende“ hoffen? Ist damit die Basis für den Aufschwung gelegt? Die Antwort lautet „Nein“.

Zum einen verdienen die Maßnahmen kaum den Namen „Reform“. Reform bedeutet Umgestaltung, umgestaltet wurde jedoch nur das Geringste. Egal ob Gesundheitswesen, Arbeitsmarkt oder Alterssicherung: Es wird munter an den Symptomen herumgedoktert, Strukturreformen oder ein radikaler Systemwechsel sucht man auf der politischen Tagesordnung jedoch vergebens. Gleiches gilt für die Immobilienwirtschaft. Die zahlreichen Neuregelungen zu Eigenheimzulage, Mindeststeuer, Abschreibungen oder anschaffungsnahe Aufwand sorgen in vielen Detailfragen zwar für mehr Klarheit, nachhaltige wirtschaftliche Impulse setzen sie nicht.

Dies spüren auch die Unternehmen. Bei vielen macht sich Lähmung breit. Zu lange hat man wie das Kaninchen auf die Schlange nach Berlin geschaut. Dem lauten Jammern über die überfälligen Reformmaßnahmen als Grundlage für den wirtschaftlichen Aufschwung folgte der genauso laut vorgetragene und in den verschiedenen Farben der jeweiligen Partikularinteressen gefärbte Forderungskatalog an die Politik. Der muntere Politiker-Foxtrott mit Vor-, Rück- und Seitwärtsschritten ist zumindest für die Immobilienbranche in weiten Teilen vorläufig zu Ende getanzt. Nun folgt der Katzenjammer, denn die Probleme der Unternehmen sind immer noch die gleichen, das konjunkturelle Umfeld wenig verändert. So manch einer stellt nun fest, dass sich ein Betrieb nicht nach der Kanzlermethode des „Aussitzens“ à la Kohl oder der „Ruhigen Hand“ à la Schröder aus der Krise führen lässt. Eigeninitiative ist gefragt.

Im Vorfeld der letztjährigen Expo Real führte die Immobilien Zeitung eine Befragung zu den Geschäftserwartungen der Immobilienbranche durch. Im Ergebnis zeigte sich, dass die erfolgreichen Unternehmen Krisenbewältigung vor allen Dingen über engagiertes Eigenhandeln versuchten, während sich die übrigen Befragten überwiegend in Schuldzuweisungen an die Politik gefielen. Diese Erkenntnis wird nun durch eine gemeinsame Bestandsaufnahme von „Manager Magazin“ und dem Stromanbieter Watt Deutschland zur aktuellen Situation im Mittelstand branchenübergreifend bestätigt. Eine überwältigende Mehrheit der Befragten gibt der Regierung die Schuld an der Misere, die eigene Leistung als Geschäftsführer wird dagegen kaum mit Selbstkritik bedacht. Ähnlich wie bei der Befragung der Immobilien Zeitung gilt diese Feststellung aber vor allen Dingen für die weniger erfolgreichen Firmenlenker. Was machen die „Gewinner“ anders?

Sie lassen sich vor allem nicht in die Defensive drängen. Dem kritischen Blick ins eigene Unternehmen folgt statt blindwütiger Kostenreduktion auf Teufel komm raus die offensive Diversifikation sowie Erweiterung der Produktpalette, statt „Konzentration auf die Kernkompetenz“ werden neue Geschäftsfelder erschlossen sowie die Wertschöpfungskette verlängert, statt radikalem Personalabbau steht die verstärkte Förderung der Qualifikation der Mitarbeiter im Vordergrund. Für erforderlich halten solche Maßnahmen

auch die übrigen Befragten – nur die Umsetzung in die Praxis trennt die beiden Lager. Es fehlt das Vertrauen in die eigene Marktkennntnis, die Sicherheit, auf Basis der richtigen Information die richtige strategische Entscheidung zu treffen. Das Mitschwimmen im Mainstream verheißt augenscheinlich die größere Sicherheit.

Auch der von der Immobilien Zeitung ins Leben gerufene Rat der Immobilienweisen beklagt in seinem jetzt vorgelegten Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2004 das Informationsdefizit der Branche als eine der Ursachen für die Krise. Unvollständige Informationen und fehlerhafte Zukunftserwartungen der Marktteilnehmer bedingten den viel zitierten „Schweinezyklus“. Bis Preisentwicklungen am Markt gemessen, veröffentlicht und interpretiert seien, vergingen zu lange Zeiträume. Bis dahin komme es zu Fehleinschätzungen, der Beginn eines Umschwungs werde zu spät erkannt. Ist er dann erst einmal von allen wahrgenommen, folgt die Investitionsschwemme auf breiter Basis, der Zyklus wird fortgesetzt.

Erfolgreiche Investoren warten jedoch nicht, bis die Preissignale eine längst vollzogene Trendwende verkünden, sondern setzen auf deren Frühindikatoren. Und von diesen hat der Rat der Immobilienweisen einige ausfindig gemacht. Zwar ist nicht davon auszugehen, dass der Büroimmobilienmarkt in seiner ganzen Breite in diesem Jahr von der erwarteten konjunkturellen Verbesserung profitieren wird, und auch der Wohnungsmarkt ist nach wie vor von einer rückläufigen Bautätigkeit geprägt, aber durch die Ausdifferenzierung der Märkte sowie der nachgefragten Produkte und ihrer Qualitäten ergeben sich Potenziale für ein erfolgreiches Engagement auf allen Teilmärkten. Voraussetzung dafür ist die genaue Kenntnis dieser Märkte vor dem Hintergrund der maßgeblich und langfristig darauf einwirkenden Einflussfaktoren. Das vorliegende Frühjahrsgutachten benennt und analysiert diese Einflussfaktoren für den Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilienmarkt Deutschlands und soll Ihnen damit den Rahmen aufzeigen, in dem selbst in konjunkturellen Schwächephasen Wachstumschancen wahrgenommen werden können.

Ein erfolgreiches Jahr 2004 wünscht Ihnen Ihr



Thomas Porten
Chefredakteur Immobilien Zeitung



MARKTBERICHTE

AKTUELLER STAND
DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN
ENTWICKLUNG

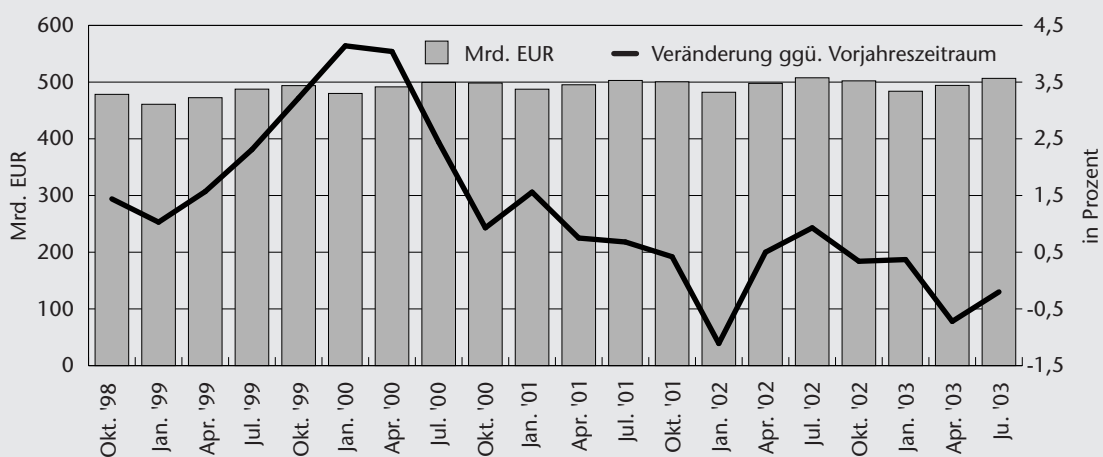
empirica

1. Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung

1.1 Gesamtbetrachtung

Das Statistische Bundesamt weist für das zweite und dritte Quartal 2003 saison- und kalenderbereinigt im Zwölfmonatsvergleich eine negative Wirtschaftsentwicklung auf (vgl. Abbildung 1.1). Für das soeben begonnene Jahr 2004 wird allgemein ein kleiner Aufschwung von 1,5 bis 2 Prozent erwartet (vgl. Abbildung 1.2). Dabei werden viele Hoffnungen auf die Ende Dezember 2003 beschlossene Steuerreform gesetzt.

**Abbildung 1.1: Quartalsweise Entwicklung des Bruttoinlandproduktes
– in Preisen von 1995**



Anmerkung: saisonbereinigte Daten

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Sind die Hoffnungen auf eine Verbesserung der Wirtschaftssituation begründet? Grundsätzlich gilt, dass niedrigere Steuern das Wachstum und die Beschäftigung begünstigen. Die Differenz zwischen Brutto- und Nettoeinkommen sinkt, dadurch steigen die Leistungsanreize. In der Folge steigen auch die (offizielle) Beschäftigung und das (statistisch erfasste) Inlandsprodukt. Allerdings muss bedacht werden, dass eine schuldenfinanzierte Steuersenkung die Belastungen bestenfalls zeitlich verlagert. Mit anderen Worten: Jeder Euro, den man heute weniger an Steuern bezahlen muss, erhöht die künftigen Steuerzahlungen um genau diesen Euro (plus Zinsen), wenn nicht gleichzeitig die Staatsausgaben um einen Euro gesenkt werden. Senkt man aber die Staatsausgaben um denselben Betrag, dann kann man nicht erwarten, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage steigt. Im volkswirtschaftlichen Kreislauf geht nichts verloren – weder vor noch nach der Reform.

Gleichwohl sind Steuersenkungen, die durch Ausgabenkürzungen finanziert werden, zu begrüßen. Staatsausgaben verursachen Reibungs- und Effizienzverluste, ihre Finanzierung über Steuern oder Verschuldung lähmt die privatwirtschaftliche Entwicklung. Übermäßige Staatsausgaben behindern den Wettbewerb, reduzieren das wirtschaftliche Wachstum und haben zuweilen auch problematische Verteilungswirkungen. In diesem Sinne hätte der Subventionsabbau mutiger ausfallen müssen. Die allgemeine Stimmung wäre günstig gewesen. Bei der Bevölkerung ist die Einsicht gewachsen, dass die

Abbildung 1.2: Schätzung und Projektion der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2003/2004

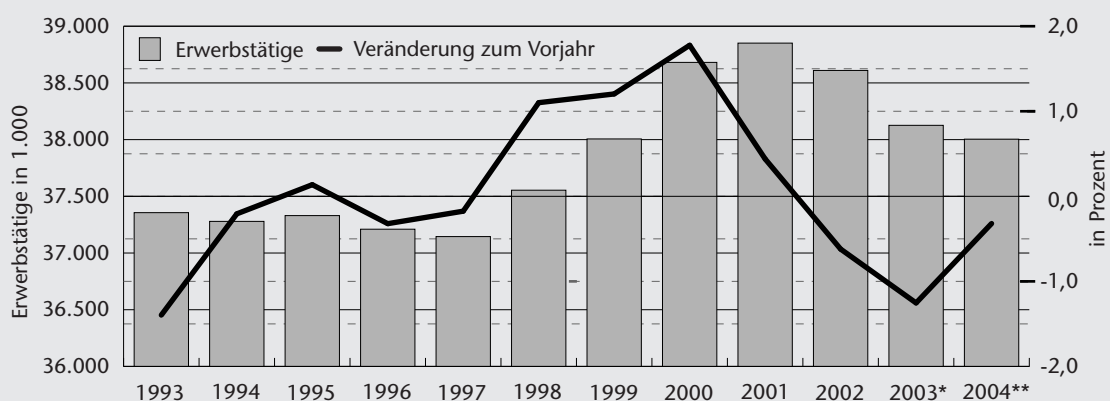
	Reales BIP-Wachstum in %	
	Schätzung für 2003	Projektion für 2004
Bundesregierung	0,00	1,50 – 2,00
Internationaler Währungsfonds	0,00	1,50
Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung	0,00	1,50
Gemeinschaftsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute	0,00	1,70
Deutsche Bank Research	0,10	1,70
Institut für Weltwirtschaft Kiel	0,00	1,80
OECD	0,00	1,40

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten, Gutachten zur Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2003, Deutsche Bank Research, OECD, Internationaler Währungsfonds, IfW Kiel

Schrumpfung und Alterung der Bevölkerung einschneidende Kürzungen erzwingt. Umgekehrt wird es immer schwerer zu vermitteln sein, dass Leistungen für den Zahnersatz gekürzt werden, der Weg zur Arbeit jedoch weiterhin mit dem Progressionseffekt der Einkommensteuer subventioniert wird.

Abbildung 1.3: Entwicklung der Erwerbstätigen in Deutschland



Anmerkung: Erwerbstätige Personen, die ihren Arbeitsplatz in Deutschland haben, unabhängig von ihrem Wohnort (Inlandskonzept).

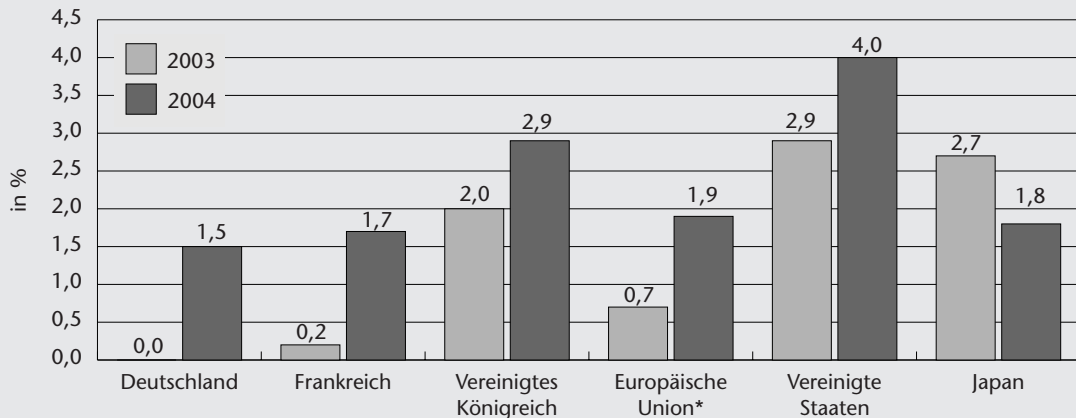
* Prognose DIW; ** Prognose empirica

© Immobilien Zeitung; Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2003/2004

Es wurden erste Schritte zur Eindämmung der Staatsausgaben eingeleitet, weitere müssen folgen. Dasselbe gilt für das Steuersystem, die Sozialversicherungen und den Arbeitsmarkt. Dabei ist besonderer Wert auf die Glaubwürdigkeit der Reformvorhaben zu legen. Niedrigere Steuern führen nur dann zu höherer Konsum- und Investitionsnachfrage, wenn sie mit Ausgabensenkungen und Subventionsabbau verbunden sind. Die Investoren und die Konsumenten geben nur dann mehr Geld aus, wenn sie sicher sein können, dass ihre Nettoeinkommen dauerhaft höher ausfallen. Die Kranken, die

Pflegebedürftigen und die Rentner brauchen heute und für die Zukunft eine sichere Kalkulationsgrundlage. Nichts lähmt den Konsum mehr als eine wachsende Unsicherheit über das künftige Niveau der Sozialversicherungen und den erforderlichen Umfang privater Vorsorge.

Abbildung 1.4:
Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts im internationalen Vergleich (Prognose)



* Die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr sind gewichtet mit den Anteilen am realen Bruttoinlandsprodukt (in Euro) der Europäischen Union im Jahr 2002.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 2003/2004

Die Zusammenlegung von Arbeitslosengeld und -hilfe kann im Zusammenspiel mit weiteren Maßnahmen (z.B. Abschaffung Meisterzwang, übergangsweise Lohnsubventionen für Arbeitslose) neue Arbeitsanreize setzen und die Schwarzarbeit eindämmen. Schätzungen zufolge wird in Deutschland zurzeit etwa ein Siebtel bis ein Sechstel des BIP auf dem schwarzen Markt erwirtschaftet. Das entspricht einem Volumen von ungefähr 350 Mrd. EUR. Um diese Summe legal zu erwirtschaften, bräuchte man etwa sechs Millionen Vollzeitbeschäftigte. Derzeit muss ein Sozialhilfeempfänger mit Frau und zwei Kindern brutto aber mindestens 2.000 EUR im Monat verdienen, damit er netto über der Sozialhilfe liegt. Seinen Arbeitgeber kostet dies sogar 2.400 EUR. Ein Handwerker muss vier Stunden arbeiten, um die Lohnkosten für einen anderen Handwerker aus seinem Nettoeinkommen bezahlen zu können. Es wäre viel gewonnen, wenn sich an diesem Missverhältnis etwas ändern würde. Bis es aber so weit ist, können wir allenfalls mit einem langsameren Rückgang der Zahl der Erwerbstätigen und mit einem kleinen Wirtschaftswachstum rechnen (vgl. Abbildung 1.3). Zuwächse wie in Großbritannien oder in den USA liegen solange noch in weiter Ferne (vgl. Abbildung 1.4).

1.2 Auswirkungen auf die Immobilienbranche

Der Homo Oeconomicus hat vollständige Informationen und leitet aus diesem Wissen rationale Handlungen ab. Davon ist der deutsche Immobilieninvestor meilenweit entfernt. Eine Flut von Halbwahrheiten und Informationsdefiziten lässt ihn angesichts eines „neuen Zeitalters stagnierender Märkte“ erstarren. Dabei geraten die historischen Halbwertszeiten solch neuer Zeitalter schnell in Vergessenheit. Erst vor wenigen Jahren glaubten wir noch an den Beginn einer Ära, die alle bislang gekannten Wachstumsgrenzen außer Kraft setzt. Die Geschichte insbesondere der Immobilienmärkte lehrt jedoch: Ob Krise oder Euphorie – die aktuelle Marktsituation wird vorschnell in die Zukunft projiziert.

Demografischer Wandel als Bedrohung – eine Halbwahrheit

Befürchtungen eines künftigen Preisverfalls bei Wohnimmobilien infolge der Bevölkerungsschrumpfung sind nicht gerechtfertigt. Zum einen wird die Wohnungsnachfrage nicht durch die Zahl der Einwohner, sondern durch die Zahl der Haushalte bestimmt. Während aber die Bevölkerungszahl schon bald zu schrumpfen droht, steigen nach Berechnungen von empirica die Haushaltszahlen in den nächsten Jahren noch bis 2015 (neue Bundesländer) bzw. bis zum Jahr 2020/2025 (früheres Bundesgebiet) weiter an. Außerdem zeigt die Erfahrung, dass nach der Haushaltsgründung allmählich größere Wohnungen bewohnt werden, die auch nach Auszug der Kinder oder Tod des Lebenspartners im Alter lange Zeit nicht aufgegeben werden (Remanenzeffekt). Im Ergebnis kommt es im Lebenszyklus mit steigendem Alter zu steigenden Pro-Kopf-Wohnflächen. Hinzu kommt ein Trendwachstum: Unabhängig vom Alter ist die Wohnflächennachfrage in den vergangenen Jahrzehnten von Geburtsjahrgang zu Geburtsjahrgang angestiegen (Kohorteneffekt). Schreibt man diese beiden Verhaltensweisen fort, dann werden die Pro-Kopf-Wohnflächen in den nächsten 20 Jahren allein durch die demografisch bedingte Alterung um etwa acht bis zehn Quadratmeter steigen. Allerdings muss man davon ausgehen, dass sich durch die veränderten Nachfragestrukturen nicht mehr automatisch und überall Wertsteigerungen realisieren lassen. Vielmehr werden sich – mehr als heute – regionale und sektorale Preisunterschiede herauskristallisieren.

Auch der Markt für Büroimmobilien wird weniger als befürchtet unter dem demografischen Wandel leiden. Zwar kann eine schrumpfende Bevölkerung bei Büroimmobilien schon früher zu einem Nachfragerückgang führen. Denn während Wohnimmobilien bis zum Tode bewohnt werden, drohen den Büros schon dann Leerstände, wenn die Babyboomer in Rente gehen. Dabei wird jedoch vergessen, dass eben dieser demografische Wandel zu längeren Lebensarbeitszeiten zwingt. Allein eine Erhöhung des mittleren Renteneintrittsalters um zwei Jahre würde die Zahl der Erwerbsfähigen kommender Jahrzehnte um über zwei Millionen erhöhen. Da fast die Hälfte aller Erwerbstätigen in Büros beschäftigt ist, verbirgt sich dahinter ein Potenzial von rund einer Million zusätzlicher Büroarbeitsplätze. Darüber hinaus ist – analog zum Wohnungsmarkt – denkbar, dass ältere, nicht nachfragegerechte Büroflächen leer stehen, aber gleichzeitig regionale und qualitätsbedingte Knappheiten bestehen und Neubau stattfindet.

Historische Trends als Maßstab – Ein Informationsdefizit

Immobilienmärkte sind notorisch heterogen. Regional und nach Qualitätskriterien differenzierte Miet- und Hauspreisspiegel täuschen eine vermeintliche Übersicht vor. Aber selbst wenn sie dies leisteten, geben sie immer nur Auskunft über Preise in der Vergangenheit. Es dauert jedoch seine Zeit, bis die Makler und Researcher Preisentwicklungen am Markt messen können. Es vergeht nochmals Zeit, bis die Messungen veröffentlicht und interpretiert werden. Bis dahin kommt es zu Fehleinschätzungen. Der Beginn eines Umschwungs wird zu spät erkannt.

Verstärkt wird diese Labilität durch politische Eingriffe. Vor allem Debatten um eine höhere Besteuerung vermieteter Wohnimmobilien schrecken potenzielle Investoren ab. In der Folge müssen die Mieten stärker steigen, bis marktübliche Renditen wieder realisierbar sind. Das Angebot wird in der Zwischenzeit über Gebühr verknappt, die Zyklen werden durch Staatseingriffe verschärft.

Frühindikatoren als sichere Orientierung

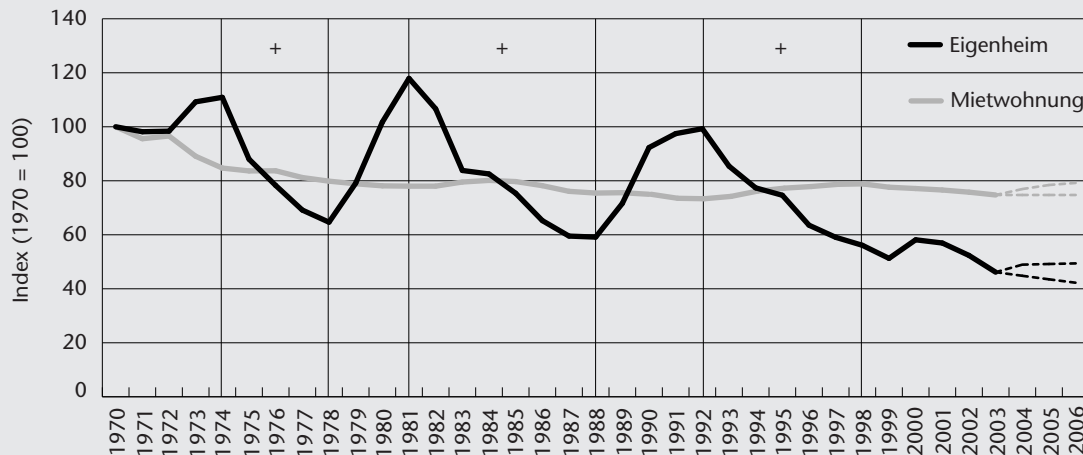
Der schlaue Investor wartet nicht, bis die Preissignale eine längst vollzogene Trendwende verkünden. Er setzt auf Frühindikatoren. Er weiß, dass die Nachfrage vor allem dort steigt, wo mehr als bisher handelbare Güter und Dienstleistungen produziert werden. Denn nur die Produktion für überregionale Märkte erhöht die regionale Kaufkraft. Unentdeckte Perlen findet man demnach in Regionen mit zunehmender Beschäftigung in den entsprechenden Sektoren (Maschinenbau, Elektrogeräte, Software). Dort sind überdurchschnittliche Renditen auf Büroinvestitionen zu erwarten.

Dieser Zusammenhang gilt jedoch nicht gleichermaßen für den Wohnungsmarkt. Denn auf dem Wohnungsmarkt ist der Trend zum Eigenheim ungebrochen. In Ostdeutschland werden trotz Leerständen bei Mietwohnungen fleißig Eigenheime produziert und vermarktet. Für Investoren in Mietwohnungen ist die regionale Wohneigentumsquote von Bedeutung: Je weniger „eigentumsfähige“ Wohnungen im Bestand zu finden sind, desto größer ist das relative Gewicht selbst genutzter Wohnungen im Neubau. In Städten wie Dortmund mit traditionell niedriger Eigentumsquote muss das Einkommenswachstum demnach höher ausfallen als anderswo, wenn Leerstand vermieden oder der Mietwohnungsbedarf wachsen soll. Gleichwohl gibt gerade die aktuelle Zurückhaltung beim Mietwohnungsbau auch Hoffnung für die Zukunft: Das Neubauniveau liegt in vielen Regionen unter dem langfristig erforderlichen Ersatz- und Zusatzbedarf. Sobald die Einkommen wieder real steigen und die Arbeitsplätze wieder sicherer werden, wird die Mietwohnungsnachfrage vor allem in den dynamisch wachsenden Regionen schlagartig steigen.

Darüber hinaus dürfte die Nachfrage nach Wohneigentum auch weiterhin von niedrigen Zinsen profitieren. Im langfristigen Vergleich ist hier allenfalls ein mäßiger Zinsanstieg zu erwarten. Außerdem sorgen die Fortschritte beim „kostengünstigen Bauen“ für stabile Baupreise. In der Folge wird sich die „relative Erschwinglichkeit“ der eigenen vier Wände auch mittelfristig günstig entwickeln (vgl. Abbildung 1.5). Das gilt vor allem dann, wenn bei anziehender Konjunktur die Mietpreise wieder zu steigen beginnen.

Abbildung 1.5:
Relative Erschwinglichkeit von Wohneigentum im Zeitvergleich der
Jahre 1970 bis 2003 (Sep.) und Aussicht bis 2006

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.

Anmerkung: Die „relative Erschwinglichkeit“ von selbst genutztem Wohneigentum wird durch den Vergleich der Entwicklung zweier Indexwerte dargestellt. Zum einen wird ein Index für die Belastung des Einkommens durch den Immobilienerwerb berechnet. 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. Zum anderen wird ein Index für die Belastung des Einkommens durch die Mietzahlung ermittelt. Hier wird der Mietpreisindex ins Verhältnis zum Tariflohnindex gesetzt. Phasen zunehmender relativer Erschwinglichkeit von Wohneigentum ergeben sich dann, wenn der Index „Eigenheim“ relativ zum Index „Mietwohnung“ fällt. Dies war vor allem 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.

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

2

BÜROIMMOBILIEN

Bulwien AG

2 Büroimmobilien

2.1 Wirtschaftliche Entwicklung und Büromarkt

Von der Bauwirtschaft spricht seit geraumer Zeit niemand mehr als von einer Konjunkturlokomotive. Seit den durch die Wiedervereinigung bedingten „fetten“ frühen 1990er Jahren zeigen die wesentlichen Indikatoren der Branche stetig nach unten: Aktuell liegen die Produktionsleistungen des Hochbaus um über ein Viertel im Westen und um mehr als die Hälfte im Osten unter denen des Basisjahres 1995¹. Von Signalen für eine eindeutige Verbesserung der Situation ist bislang nichts zu erkennen, allerdings erwartet das ifo-Institut für Wirtschaftsforschung nach einem realen Rückgang der Bauinvestitionen für den Wirtschaftsbau von 3,0% im vergangenen Jahr immerhin eine Stagnation für 2004.

Ein etwas anderes Bild bietet der Markt für Büroimmobilien. Dieser ist zwar nicht von der Bauwirtschaft abgekoppelt, und er verhält sich unter unterschiedlichen Prämissen ähnlich. Doch werden sich die vorsichtig optimistischen Erwartungen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung des laufenden Jahres voraussichtlich noch nicht wesentlich am Büroimmobilienmarkt niederschlagen.

Hierfür sind zwei Gründe ausschlaggebend: Zum einen leiden die Märkte immer noch an den ungewöhnlich hohen Fertigstellungszahlen der letzten drei Jahre. Diese neuen Flächen drängten während einer starken konjunkturellen Abkühlungsphase auf den Markt und sind für ein bis dato nicht gekanntes Leerstandsniveau – gerade bei den international relevanten Top-Büroimmobilienstandorten – verantwortlich. Zwar reagieren die Marktakteure mittlerweile deutlich auf diese neue Situation: Sowohl bei den Genehmigungen als auch bei den Fertigstellungen von Büro- und Verwaltungsgebäuden war 2003 ein Rückgang im zweistelligen Bereich² zu verzeichnen. Dennoch wird auch 2004 kein Vermietungsumsatz zu generieren sein, mit dem signifikante Anteile der zur Verfügung stehenden Flächen absorbiert werden.

Für die aktuelle Situation ist der in der Immobilienbranche viel zitierte „Schweinezyklus“ maßgeblich verantwortlich, der sowohl auf unvollständigen Informationen und fehlerhaften Zukunftserwartungen der Marktteilnehmer als auch auf dem in der Baubranche typischen zeitlichen Auseinanderfallen von Projektbeginn und Fertigstellung beruht. Insbesondere von Seiten der Projektfinanzierung hat die prozyklische Kreditvergabe dieses Problem eher verstärkt. Diese Vergabep Praxis der Banken wirkt inzwischen in die entgegengesetzte Richtung, so dass kaum noch neue Projekte mit Fremdmitteln begonnen werden können.

Der zweite Grund, warum der Büroimmobilienmarkt von der erwarteten konjunkturellen Verbesserung für 2004 nicht wesentlich profitieren wird, ist die enge Anbindung an die Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Zweifellos ist die entscheidende Triebfeder für zusätzliche Flächeninanspruchnahme ein Anwachsen der Zahl der Bürobeschäftigten. Eine Erholung des Arbeitsmarktes wird aber nach übereinstimmender Meinung aller Experten frühestens gegen Ende des Jahres 2004 erwartet. Dies heißt aber in der Kon-

¹ Vgl. destatis, Produktionsindex Hochbauleistungen

² Rückgang der Genehmigungen von Büro- und Verwaltungsgebäuden 2003 zu 2002 nach Rauminhalt -24,8%, Rückgang der Fertigstellungen -13,8% (Stand 31.8.2003, Quelle: Statistisches Bundesamt)

sequenz, dass von der Bürobeschäftigung als Hauptnachfragekomponente 2004 keine nennenswerten Impulse zu erwarten sind.

Während der erstgenannte Grund an einer Sondersituation ansetzt, ist der zweite struktureller Art. Hintergrund dafür ist auch die bestehende rigide Gesetzgebung zu Beschäftigtenverhältnissen. So lange auf diesem Gebiet keine wesentliche Flexibilisierung einsetzt, wird der Büromarkt in seiner zeitlichen Entwicklung weiter der Gesamtwirtschaft hinterherhinken. Ob die beschlossenen Maßnahmen der Bundesregierung auf diesem Gebiet Abhilfe schaffen oder die Steuersenkungen ausreichend Impulse geben, bleibt abzuwarten.

2.2 Marktbericht für Büroimmobilien

Das Jahr 2003 war gekennzeichnet durch weiter sinkende Spitzenmieten, dramatisch steigende Leerstände, Vermietungsumsätze auf deutlich niedrigerem Niveau, noch anhaltend hohe Fertigstellungszahlen und einen erheblichen Rückgang bei den Genehmigungen für Büroimmobilien. Selten zuvor herrschte so große Einstimmigkeit bei den Experten, wenn es um die Einschätzung eines Jahresergebnisses ging. Die angeführten Feststellungen lassen sich den Büromärkten nahezu jedes deutschen Standortes zuordnen, lediglich die Größenordnungen sind von Standort zu Standort verschieden und es gibt zeitliche Verschiebungen.

Gleichzeitig macht sich die Erkenntnis breit, dass die aktuellen Anpassungsmechanismen keine strukturelle Verschiebung des Marktes bewirkt haben und dass die Talsohle durchschritten und eine prosperierende Entwicklung einkehren wird. Angesichts der nur zögerlich anspringenden konjunkturellen Entwicklung wird man hierauf aber mindestens bis in das Jahr 2005 warten müssen, die Marktungleichgewichte werden noch länger spürbar sein.

Wenn auch diese skizzierte Beschreibung des aktuellen Büromarktes weit gehend für alle Standorte in Deutschland Gültigkeit hat, so lassen sich qualitative Unterschiede zwischen den Standorten feststellen. So leiden insbesondere die im internationalen Fokus stehenden Immobilienstandorte Frankfurt/Main und München unter ihrer hohen Volatilität, Berlin scheint sich auf dem bisherigen Niveau einzupendeln, Hamburg, Düsseldorf und Stuttgart haben offensichtlich ihren Tiefpunkt erreicht, während Köln der Entwicklung zeitlich etwas nachhinkt.

Die Situation zum Jahreswechsel 2003/04:

2.2.1 Mieten

Der Rückgang bei den Bürospitzenmieten war auch 2003 deutlich spürbar, wenn auch die Auswirkungen nicht mehr so drastisch waren wie 2002. Während der nach dem Umsatz gewichtete Durchschnittswert der Spitzenmiete in den sieben Top-Standorten 2002 einen Rückgang vom Höchstwert 30,60 EUR/m² (2001) auf 26,10 EUR/m² (-14,7%) hinnehmen musste, zeigt sich für 2003 ein weiterer Einbruch mit allerdings geringeren Abschlägen. So liegt der Durchschnittswert am Jahresende bei 24,50 EUR/m², was einem Rückgang von 6,1% entspricht. Der im Frühjahrsgutachten 2003

prognostizierte moderate Rückgang von 3% wurde deutlich übertroffen und der Abschwung war damit heftiger als erwartet.

Die Bulwien AG geht für das Jahr 2004 von einem weiteren Sinken der Spitzenmieten um etwa 7,5% aus, was einen gewichteten Durchschnittswert über alle sieben Top-Standorte von etwa 23,00 EUR/m² ergäbe.

Die Daten für das Bundesgebiet werden auf der Basis von 125 Städten aus dem RIWIS-Datenbankprogramm der Bulwien AG berechnet. Diese Mieten liegen natürlich deutlich niedriger als die der sieben Top-Standorte, der Trend verhält sich aber ähnlich (Veränderung 2003 zu 2002: -6,8%). Im Durchschnitt des früheren Bundesgebietes liegt die absolute Miethöhe noch über dem Ausgangswert von 1990 (13,40 zu 13,00 EUR/m²), während die sieben Top-Standorte in diesem Zeitraum fast 20% verloren haben. Für die neuen Bundesländer ist im Vergleich zu 1992 (31,00 EUR/m²) gar eine Halbierung der Mieten festzustellen (2003: 15,30 EUR/m²).

2.2.2 Leerstand

Der Leerstand hat 2003 mit über 6,3 Mio. m² in den sieben Top-Standorten einen bisher nicht für möglich gehaltenen Wert erreicht. Die durchschnittliche Leerstandsrate dieser Standorte ist bei einem Flächenbestand von 58,6 Mio m² auf 11% (nach Flächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung gif e.V.) gestiegen. Dieses für Deutschland neue Niveau relativiert sich bei Berücksichtigung der internationalen Perspektive. In internationalen Bürohochburgen sind zweistellige Leerstandsraten eher die Regel als die Ausnahme. Weiterhin problematisch ist das Phänomen der Untermietflächen, die nur schwer erfassbar sind und auf Grund ihrer speziellen Struktur – kurze Laufzeiten, eingeschränkte Flächenverfügbarkeit – bei der Marktanalyse gesondert zu berücksichtigen sind. Es handelt sich um eine Größenordnung von über 1 Mio. m² oder fast 20% des Leerstandes über alle sieben Standorte. Die Qualität der leer stehenden Flächen ist dabei anders als zur Mitte der 1990er Jahre gut, da es sich zu einem großen Teil um neue Gebäude handelt. Auch 2004 wird die noch verhaltene Flächennachfrage das Angebot neu an den Markt kommender Flächen nicht vollständig absorbieren, was zu einem geringfügigen weiteren Anstieg der Leerstandsfläche auf annähernd 6,7 Mio. m² für die sieben untersuchten Standorte führt. Zahlen für das gesamte Bundesgebiet lassen sich leider nicht ermitteln. Auf der Basis der 125 Städte aus der RIWIS-Datenbank der Bulwien AG ergibt sich ein Leerstand von aktuell gut 13 Mio. m², davon ca. 8,7 Mio. m² in West- und 4,4 Mio. m² in Ostdeutschland. 2002 waren es noch knapp 10 Mio. m² gewesen, also eine Zunahme in zwei Jahren von 31%.

Zwar wurden die im Frühjahrsgutachten 2003 prognostizierten 14 Mio. m² für Gesamtdeutschland nicht erreicht, jedoch für die besonders untersuchten sieben Standorte werden deutlich höhere Leerstände registriert als die vor Jahresfrist erwarteten 4 Mio. m². Allerdings waren in dieser Prognose die Untermietflächen noch nicht mit eingerechnet. Insgesamt ist festzuhalten, dass der Abschwung in seiner Stärke überrascht hat.

2.2.3 Bürobeschäftigte

Die Nachfrage des Büroimmobilienmarktes wird in wesentlichen Teilen durch die Zahl der Bürobeschäftigten determiniert. Trotz der beträchtlichen Relevanz dieser Informationen liegen weder von den Statistischen Ämtern noch von der Bundesanstalt für Arbeit oder dem IAB offizielle Zahlen dazu vor. Daher ermittelt die Bulwien AG diesen Wert unter Verwendung einer Analyseverfahren, die sich eng an die Vorgehensweise von Dobberstein (1997) anlehnt. Die Zahl für 2002 vom 11,4 Mio. Beschäftigten für Gesamtdeutschland ist deutlich niedriger als die Zahl, die sich auf Basis der Methode von Einem (1990) ergab und die im Frühjahrsgutachten 2003 verwendet wurde (13,7 Mio.).

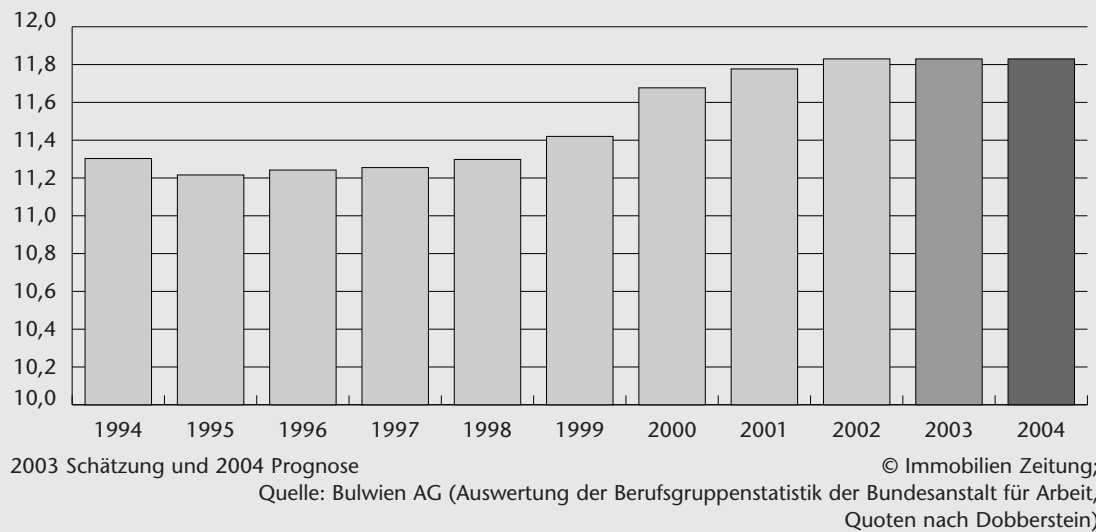
Abbildung 2.1: Struktur der Bürobeschäftigung in Deutschland 2002 in Mio.

	Früheres Bundesgebiet		Neue Bundesländer		Deutschland
Erwerbstätige insgesamt	32,10	+	5,70	=	37,81
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	23,29	+	4,28	=	27,57
SVP-Bürobeschäftigte	8,17	+	1,27	=	9,44
+ Selbstständige	0,93	+	0,11	=	1,04
+ Sozialversicherungsfreie	0,48	+	0,06	=	0,54
+ Beamte	0,35	+	0,08	=	0,43
Bürobeschäftigte insgesamt	9,93	+	1,52	=	11,45
(Anteil an den Erwerbstätigen)	(= 30,9%)		(= 26,7%)		(= 30,3%)

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

Ein Blick auf die Entwicklung der Erwerbstätigkeit zeigt, dass die Krise am Arbeitsmarkt auch den für die Bürobeschäftigung zentralen Wirtschaftssektor der Dienstleistungen erreicht hat. Auf Grund strukturell bedingter Verschiebungen wies dieser Sektor bis zum Ende des Jahres 2002 noch Zuwächse bei der Zahl der Erwerbstätigen auf, obwohl die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit seit Beginn des Jahres 2002 schon deutliche Rückgänge verzeichnete. Mittlerweile schrumpft auch die Zahl der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor im dritten aufeinander folgenden Quartal, was die Nachfrage nach Büroflächen empfindlich getroffen hat. Da konjunkturelle Impulse voraussichtlich auch 2004 noch keine Wirkungen auf den Arbeitsmarkt ausüben werden, geht die Bulwien AG für 2004 wie für 2003 von einer Stagnation der Bürobeschäftigung aus. Das im Vorjahr prognostizierte Plus von 0,4% konnte also infolge des konjunkturellen Abwärtstrends nicht ganz erreicht werden.

Abbildung 2.2: Entwicklung der SVP-Bürobeschäftigten (in Mio.)



2.2.4 Bürofertigstellungen

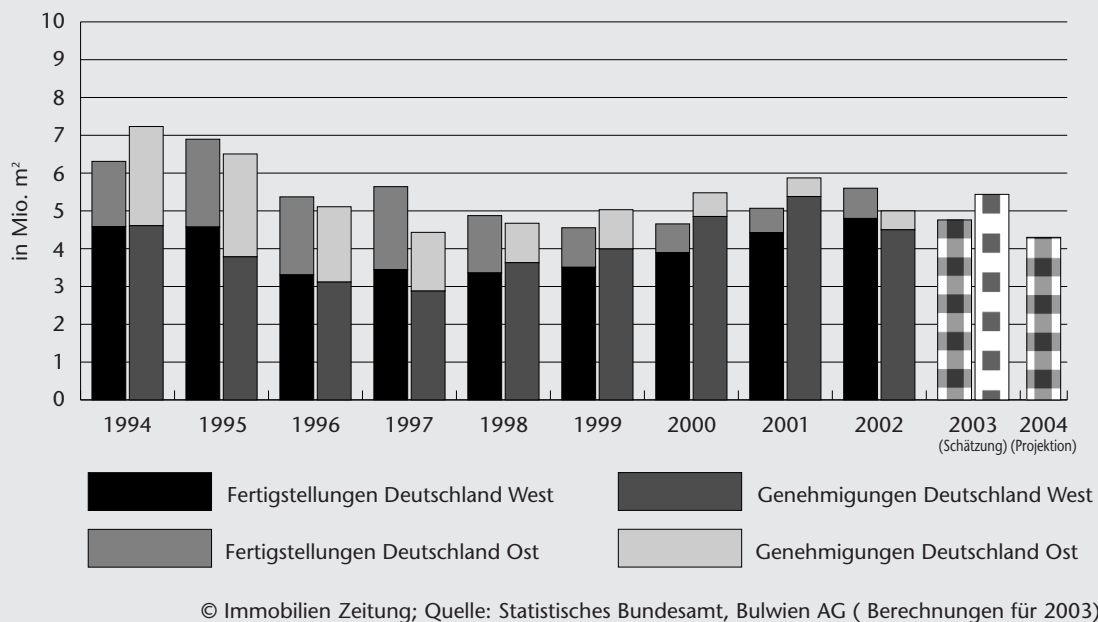
Die Bürofertigstellungen weisen je nach Größe und Marktattraktivität der Standorte deutliche Entwicklungsunterschiede auf. Während sich die Top-Standorte sehr volatil verhalten, ergibt sich für die gesamtdeutsche Betrachtung ein weit gehend stabiler Verlauf. Insbesondere am Bauboom der vergangenen Jahre hatten die kleineren Immobilienstandorte nur begrenzt Anteil.

Viele Bauprojekte wurden erst verspätet gestoppt, nachdem die Nachfrage schon im Frühjahr 2001 und die Immobilienpreise ab Mitte desselben Jahres zu bröckeln begannen. Noch bis in den Herbst 2002 waren hingegen Baubeginne in nennenswertem Umfang festzustellen. Durch diesen Time Lag zwischen Baubeginn und Verfügbarkeit der Objekte wirken sich diese Effekte noch bis in das Jahr 2004 aus.

Den Angaben des Statistischen Bundesamtes zufolge wurden 2002 deutschlandweit gut 5,0 Mio. m² Bürofläche fertig gestellt, davon ca. 4,4 Mio. m² im Westen und knapp 700.000 m² in den Neuen Bundesländern. Während die Fertigstellungszahlen für die sieben Top-Standorte in den Jahren 2002 und 2003 in etwa stagnieren (2002: 2,2 Mio. m², 2003: 2,1 Mio. m²), reduzierte sich die Gesamtfertigstellungsfläche in Deutschland 2003 um voraussichtlich fast 10% auf rund 4,7 Mio. m². Während wir davon ausgehen, dass die Fertigstellungen in den sieben untersuchten Standorten im Jahr 2004 deutlich auf 1,4 Mio. m² zurückgehen – dies entspricht für die sieben untersuchten Standorte etwa dem Durchschnittsvolumen der letzten zehn Jahre, also einer Rückkehr zur Normalität –, werden die Fertigstellungen in ganz Deutschland 2004 nur einen geringen Rückgang auf schätzungsweise 4,3 Mio. m² verzeichnen. Die Differenzen zu den im Frühjahrsgutachten 2003 prognostizierten Fertigstellungen resultieren zum einen aus statistischen Ungenauigkeiten und aus einer offensichtlich verzögerten Umsetzungen vorhandener Genehmigungen. Durch den detaillierten Nachweis aller Einzelprojekte im Rahmen der RIWIS-Datenbank der Bulwien AG wurde die für 2003 für die Top-Standorte prognostizierte Zahl von knapp 2,3 Mio. m² Fertigstellungen fast genau getroffen.

Angesichts dieser unterschiedlichen Ergebnisse mag es auf den ersten Blick verwundern, dass derzeit alle Standorte ein zumindest qualitativ ähnliches Bild abgeben. Indes ist zu konstatieren, dass die aktuelle Marktschwäche auf gemeinsamen strukturellen Problemen beruhen, die zwar bei einzelnen Standorten unterschiedlich starke Ausprägungen aufweisen, denen sich aber kein Standort entziehen kann. Diese rezessiven Tendenzen treten allerdings nicht nur in der Immobilienwirtschaft Deutschlands, sondern fast in ganz Europa in ähnlicher Weise – teilweise früher oder später – auf.

Abbildung 2.3: Bürofertigstellungen und -genehmigungen im Zeitvergleich



2.2.5 Sonderkommentar Ost

Nach wie vor zeigt der Büroimmobilienmarkt in den neuen Bundesländern auf Grund des subventionsbedingten Baubooms, der bis in die zweite Hälfte der 90er Jahre für ein ausgeprägtes Überangebot hochwertiger Büroflächen gesorgt hat, keine durchgreifende Stabilisierung. Altflächen mit einfacher Ausstattungsqualität, die auch mittelfristig als nicht mehr vermarktungsfähig anzusehen sind, werden zunehmend statistisch nicht mehr erfasst. Dennoch sind Leerstandsdaten von bis zu 20% keine Seltenheit und machen mehr als deutlich, dass auf absehbare Zeit kein nennenswerter Bedarf an neuen Flächen besteht. Konsequenterweise ist 2003 die Bautätigkeit in den neuen Ländern – von eigengenutzten Flächen abgesehen – stark rückläufig.

Auch hinsichtlich der Nachfrage ist kurzfristig keine Bewegung in dem stagnierenden Markt zu erwarten. Nachdem die unmittelbar nach der Wende viel zitierte Konvergenztheorie sich auf dramatische Weise als falsch erwiesen hat, ist auch bis auf weiteres keine Annäherung Ostdeutschlands an das wirtschaftliche Niveau des Westens erkennbar. Dies gilt auch für den Arbeitsmarkt, in dem die neuen Bundesländer zwar leicht positive Tendenzen verzeichnen, allerdings auf einem wesentlich niedrigerem Niveau. Auch werden sich die für den Büromarkt relevanten Wirtschaftssektoren im Osten nicht besser entwi-

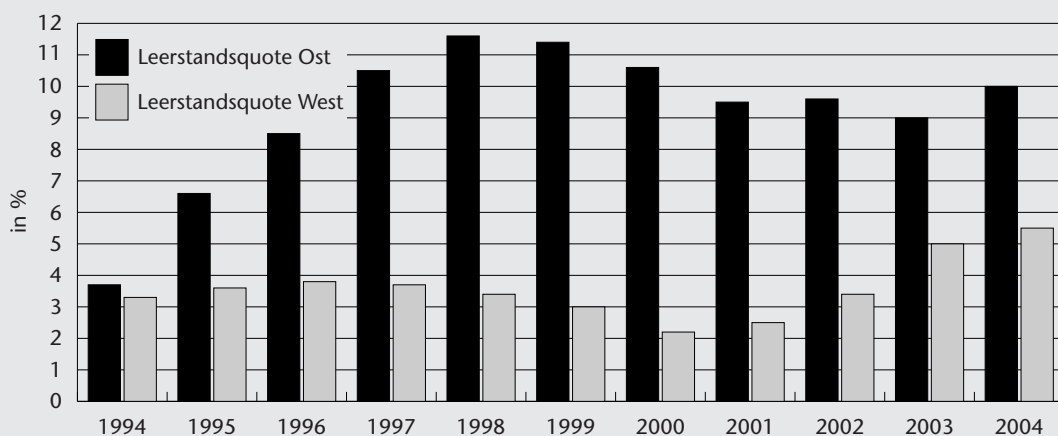
ckeln als im früheren Bundesgebiet. Allenfalls ergibt sich ein marginaler Aufholprozess bei der Zahl der Bürobeschäftigten. Zuwächse in der erwarteten Größe von etwa 0,2% reichen jedoch bei weitem nicht aus, um eine Normalisierung herbeizuführen.

Von besonderer Bedeutung wird es sein, wie sich die ostdeutschen Regionen mit den fundamentalen Veränderungen arrangieren, die sich aus der EU-Osterweiterung zum 1. Mai 2004 ergeben. Auf Grund der geografischen Nähe werden sich im östlichen Teil Deutschlands größere ökonomische Strukturverschiebungen ergeben, die nicht ohne Auswirkungen auf den Büroimmobilienmarkt bleiben, die sich allerdings frühestens ab 2005 niederschlagen werden.

Die vergleichsweise geringen Flächenfertigstellungen in den neuen Bundesländern führten in der rezessiven Marktphase zu einem gemäßigten Absinken der Leerstandsrate. Jedoch ist auch hier zu berücksichtigen, dass das Ausgangsniveau annähernd doppelt so hoch lag wie im Westen.

Für 2003 werden in den neuen Bundesländern keine nennenswert höheren Umsätze erwartet, so dass sich die Leerstandsrate bei 9 bis 10% einpendeln wird.

Abbildung 2.4: Leerstandsquoten Ost und West im Vergleich



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

2.3 Die Standorte im Einzelnen

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 2003 noch nicht vor, so dass vor allem die Vermietungsvolumina geschätzt werden mussten.

Im Vergleich zum Vorjahr haben sich durch verbesserte Datenerhebungen und genauere Abgrenzungen teilweise neue Zahlen ergeben, beispielsweise wurden in diesem Jahr die Untermietflächen mit eingerechnet.

2.3.1 Büromarkt Hamburg

Die Bürobeschäftigtenentwicklung als wichtigster Nachfrageindikator, der in Hamburg in den Jahren 2000 und 2001 Wachstumsraten von jeweils über 3% aufwies, war 2003 nach ersten vorläufigen Statistiken erstmals leicht rückläufig. Trotz eines von der Bulwien AG prognostizierten leichten Zuwachses der Bürobeschäftigten auf 487.000 im Jahr 2004 war die Nettoabsorption im vergangenen Jahr zum zweiten Mal in Folge negativ.

Dennoch konnten 2003 mit 270.000 bis 290.000 m² mindestens genauso viel Flächen vermietet werden wie im Vorjahr. Gegenüber dem Höchstwert von 520.000 m² im Jahr 2000 ist dies jedoch fast eine Halbierung.

Wichtige Großvermietungen waren unter anderem 19.000 m² an Philips in St. Georg und 18.000 m² an Securvita am Lübeckertordamm. Analog zu anderen Standorten waren auf Grund der unsicheren konjunkturellen Entwicklung überwiegend Standortverlagerungen erkennbar; interne Erweiterungen sowie Zuzüge von außerhalb waren nur in Einzelfällen zu beobachten. Die Vermittlung von Untermietflächen spielt in Hamburg nur eine geringe Rolle. Firmen mit auslaufenden Mietverträgen werden weiterhin das niedrige Preisniveau nutzen und sich in funktionale Büroflächen mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis verlagern.

Nach dem Maximalwert bei den Neubaufertigstellungen im Jahr 2002 mit knapp 400.000 m² (zzgl. 90.000 m² in Bestandsgebäuden/Sanierungen) ist diese Zahl 2003 auf gut 250.000 m² zurückgegangen (zzgl. fast 100.000 m² in Bestandsgebäuden/Sanierungen). Für das Jahr 2004 wird nur noch mit etwas mehr als 100.000 m² Fertigstellungen gerechnet.

Bis September 2003 gingen lediglich ein Dutzend Objekte mit ca. 80.000 m² Nutzfläche in Bau, zwei Drittel davon spekulativ, u.a. das Oval Office des HDI in der City-Nord mit 26.000 m² und die Europa-Passage mit 22.000 m² anteiliger Bürofläche. Trotz allem sind zurzeit rund 250.000 m² Bürofläche im Bau. Eine Unsicherheit bezüglich der zukünftigen Fertigstellungszeitpunkte bleibt insbesondere bei einigen Großprojekten in der Hafen-City.

Auf Grund des hohen Anteils spekulativ errichteter Flächen und der geringen Zahl von Zuzügen und expandierenden Hamburger Unternehmen sind trotz der nachlassenden Bautätigkeit die Leerstände in Hamburg bis zum Jahresende auf über 1,0 Mio. m² angestiegen (inklusive Untermietflächen). 2000 und 2001 waren es im Vergleich nur jeweils

knapp 300.000 m². So wurde auch der prognostizierte Wert von 600.000 m² weit übertroffen, nachdem schon das Ergebnis für 2002 heute höher ausgewiesen werden muss als vor Jahresfrist erwartet.

Bei einem Nettobestand von 10,1 Mio. m² nach gif (12,4 Mio. m² BGF) Ende 2003 ergibt sich eine Leerstandsquote von 10,5%, die weit über dem bisherigen Höchststand von rund 8% im Jahre 1997 liegt. 2004 wird der Leerstand nochmals leicht ansteigen auf knapp 1,1 Mio. m². Danach wird sich die Leerstandsquote mittelfristig im zweistelligen Bereich einpendeln.

Im Verlauf des Jahres 2003 wurden die nominalen Spitzenmieten in Hamburg von den meisten lokalen Marktteilnehmern mit 20,50 EUR/m² (gif) angegeben. Gegenüber 2000 und 2001 liegen sie damit ca. 20% unter den damaligen Höchstwerten von 25,50 EUR/m². Im Gegensatz zu der Hochphase 1999 bis 2001, in der die Mietverträge mit den höchsten Abschlüssen am Hafenrand abgeschlossen wurden, werden aktuell die Spitzenmieten ausschließlich in der City sowie entlang der Außenalster erzielt. Der Mietdruck setzt sich auch in den City-Randbereichen (City-Süd oder St. Pauli/Altona) und in peripheren Lagen fort. Die nominalen Mieten können auch hier nur durch Incentives und Zugeständnisse in der Vertragsgestaltung gehalten werden. Eine Ausnahme ist die citynahe Lage St. Georg, die durch einige großflächige Büroprojekte aufgewertet wird.

Für 2004 wird ein nochmaliger geringfügiger Rückgang der Spitzenmiete auf rund 20 EUR/m² erwartet (= -2,5%). Damit dürfte zwar der Tiefpunkt erreicht sein, aber eine durchgreifende Steigerung ist in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

Für spekulative Projektentwicklungen wird es in den kommenden Jahren weniger darauf ankommen, in welche Bürolagen investiert wird, da in allen Lagen in den letzten Jahren attraktive Büroobjekte in ausreichender Zahl entstanden sind. Vielmehr könnte die Chance bei themenorientierten Büroimmobilien, insbesondere im Gesundheits- und Biotechnologiesektor liegen, bei denen die Nutzer Synergieeffekte realisieren können.

2.3.2 Büromarkt Düsseldorf

Als einer der robustesten Büromärkte präsentierte sich über viele Jahre der Standort Düsseldorf. Das positive Ergebnis für 2002 (mit 340.000 m² Vermietungen) war allerdings wesentlich durch die Großvermietung an Ernst & Young beeinflusst.

Was sich andeutete, ist 2003 zur Gewissheit geworden: Auch Düsseldorf mit seiner nach Branchen ausgewogenen Nachfragerstruktur kann sich dem allgemeinen Markt- und Konjunkturverlauf nicht entziehen. Mit einem erwarteten Flächenumsatz 2003 von voraussichtlich rund 220.000 m² im Stadtgebiet errechnet sich ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von etwa einem Drittel. Dies ist für 2003 der deutlichste Rückgang unter den sieben Top-Standorten.

Unter den Vermietungen sind überwiegend Standortverlagerungen erkennbar, nur selten sind es Neugründungen oder Zuzüge von außerhalb. Vermittlungen von Untermietflächen sind kaum bekannt.

Die Bürobeschäftigtenentwicklung, welche 2001 noch einen Zuwachs von 2,6% aufwies, hat sich mit einer Zahl von gut 250.000 und Wachstumsraten von 0,5% p.a. stabilisiert. Parallel dazu ist die Nettoabsorption im Jahresvergleich negativ.

Die Bürobautätigkeit hat in Düsseldorf in den letzten Monaten deutlich nachgelassen. Im ersten Halbjahr 2003 gingen lediglich vier Objekte mit rund 55.000 m² Nutzfläche in Bau. Dabei handelt es sich fast ausschließlich um vorvermietete oder eigengenutzte Gebäude. Die spekulative Bautätigkeit ist fast völlig zum Erliegen gekommen. Zur Jahresmitte 2003 befanden sich rund 160.000 m² Bürofläche im Bau, davon waren nur gut 20% nicht vermietet oder an Eigennutzer vergeben. Insofern reagierten die Düsseldorfer Marktteilnehmer deutlich auf die veränderten Marktgegebenheiten.

Trotz dieser nunmehr verhaltenen Bauaktivität wurden 2003 rund 200.000 m² fertig gestellt (prognostiziert waren 240.000 m²). Im laufenden Jahr dürfte dieser Wert auf ca. 100.000 m² sinken. Es stehen allerdings einige größere Projekte an, die kurzfristig auf den Markt kommen könnten.

Die Leerstände in Düsseldorf steigen weiter an: Ende 2003 waren es im Stadtgebiet von Düsseldorf ca. 640.000 m², ein bisher nie dagewesener Wert, der etwa doppelt so hoch liegt wie der Durchschnitt der letzten sechs Jahre und fast dreimal so hoch wie der zuletzt niedrigste Wert von 2001 mit 221.000 m². Auch das im Vorjahr prognostizierte Leerstandsvolumen von 400.000 m² (ohne Untermietflächen) wurde deutlich übertroffen. Die Summe der zur Untervermietung angebotenen Flächen (in der Angabe des Leerstands nunmehr enthalten) steigt ebenfalls an und wird aktuell auf rund 130.000 m² geschätzt.

Im Verlauf des Jahres 2004 rechnen wir mit einem leichten Rückgang auf gut 600.000 m². Allerdings ist damit keine durchgreifende Entspannung signalisiert, sondern eine mittelfristige Stabilisierung auf diesem (hohen) Niveau. Bei einem Nettobestand von 4,4 Mio. m² nach gif (5,3 Mio. m² BGF) Ende 2003 bedeutet dies eine Leerstandsrate von 14,6% und damit den mit Abstand höchsten Wert in der Historie des Standortes Düsseldorf und gleichzeitig der höchste Wert unter den sieben Top-Standorten. Eine zweistellige Rate ist für die mittelfristige Zukunft als normal anzusehen.

Der Standort Düsseldorf wird sich also auf relativ hohe Leerstände einstellen müssen. Bei der Qualität der leer stehenden Flächen nimmt der Anteil der Neubauf Flächen tendenziell ab. Es kommen wenig neue spekulative Flächen auf den Markt, während die Mieter bei auslaufenden Verträgen versuchen, sich qualitativ und standortbezogen zu verbessern.

Die Spitzenmieten in Düsseldorf werden Ende 2003 von den lokalen Marktteilnehmern mit rund 21 EUR/m² (nach gif) angegeben. Sie sind somit gegenüber dem Vorjahr um knapp 5% zurückgegangen und liegen fast 20% unter dem letzten Höchstwert von 25,50 EUR/m², der 2001 ermittelt wurde.

Der Druck auf die Mieten in Düsseldorf ist je nach Teilraum sehr unterschiedlich. Die Teilräume Medienhafen, Seestern und Flughafen beispielsweise lassen auf Grund der dort vorhandenen hohen Neubauverfügbarkeiten deutlich sinkende Mieten erkennen. Weniger ausgeprägt ist der Mietdruck in der Altstadt und am City-Rand, obgleich auch hier

die Miethöhen nur durch Incentives und Zugeständnisse in der Vertragsgestaltung gehalten werden können.

Obwohl wir den Eindruck haben, dass die genannten Mieten – zumindest teilweise – nur theoretischen Charakter haben, wird für 2004 keine wesentliche Veränderung der Marktsituation erwartet, weder nach oben noch nach unten.

2.3.3 Büromarkt Köln

Im Jahr 2002 schnitt Köln als einziger der sieben Standorte mit steigendem Vermietungsumsatz verhältnismäßig gut ab, auch wenn dies im Wesentlichen auf einige Großmaßnahmen innerhalb der Stadt zurückzuführen ist.

Auch 2003 ist in Köln die Vermietungsleistung mit rund 140.000 m² gut ausgefallen, so dass fast das Ergebnis des Vorjahres (160.000 m²) erreicht wurde (-12,5%). Allerdings wird auch dieses positive Ergebnis von einer Großvermietung durch die Kölner Stadtsparkasse mit 45.000 m² im Stadtteil Ossendorf maßgeblich beeinflusst.

Die Bürobeschäftigtenentwicklung als wichtiger Nachfrageindikator ist weiterhin positiv. So weist Köln im Jahr 2003 im Vergleich mit den anderen Standorten das höchste Beschäftigtenwachstum auf mit knapp 1%, so dass 2004 oder im Folgejahr die 300.000er-Marke voraussichtlich durchbrochen wird. Die Nettoabsorption im Jahresvergleich ist dennoch leicht rückläufig. Die umgesetzten Vermietungen sind zum großen Teil innerstädtischer Flächentausch.

In Köln sind bis Mitte 2003 lediglich vier Objekte mit insgesamt knapp 80.000 m² in Bau gegangen. Über 50% dieser Flächen entstehen im Rahmen der Erweiterung der AXA-Versicherung (40.000 m²), weitere insgesamt 25.000 m² teilspekulativ in den beiden Projekten Kap am Südkai und Colonius Carré. Mit dem Kap am Südkai wurde das erste Projekt des innenstadtnahen Rheinauhafens gestartet. Weitere Projekte (z.B. die Krankenhäuser) können kurzfristig folgen.

Insgesamt sind Ende 2003 rund 165.000 m² im Bau. Weitere 200.000 m² hätten ursprünglich auch 2003 in Bau gehen sollen, wurden aber auf Grund der geringen Nachfrage vorerst zurückgestellt. Das Potenzial kurzfristig aktivierbarer Projekte wird derzeit in Köln auf über 500.000 m² geschätzt, die jedoch überwiegend erst bei entsprechender Vorvermietung begonnen werden.

2003 wurden rund 240.000 m² fertig gestellt, etwas mehr als prognostiziert. Damit wurde ein Rekordwert erreicht. Für 2004 wird mit einem ähnlichen Fertigstellungsvolumen (220.000 m²) gerechnet. Erst danach wird ein deutlicher Rückgang erwartet. Größere Vermietungen können jedoch auf Grund der kurzfristig aktivierbaren Projekte schnell zu höheren Werten führen.

Der Leerstand hat in Köln weiter zugenommen. Ende 2003 standen 430.000 m² leer, ca. 150.000 m² mehr als im Vorjahr und deutlich mehr als prognostiziert. Dies ist etwa dreimal so viel wie zum Tiefpunkt 2000 mit 135.000 m². Dazu kommen noch fast 100.000 m², die zur Untermiete angeboten werden. Dies entspricht einer Leerstandsquote von

8,6% bezogen auf den Nettobestand von 5,0 Mio. m² nach gif (6,4 Mio. m² BGF). Für 2004 ist von einem weiteren Anstieg auf deutlich über 500.000 m² auszugehen, so dass auch in Köln die 10%-Grenze durchbrochen wird.

Obwohl in Köln derzeit eine nachfrageschwache Marktlage vorherrscht und wichtige Kennwerte sich in nächster Zeit deutlich verschlechtern werden, zeigt der Vergleich eine verbesserte Positionierung des Büromarktes Köln, auf dem die schnelle Reaktion der Projektentwickler zur Marktstabilisierung beiträgt. Da langfristig in Köln genügend Flächen für Neubauentwicklungen vorhanden sind und in absehbarer Zeit nicht mit Angebotsengpässen zu rechnen ist, wird sich die Nutzung der rechtsrheinischen Potenziale vermutlich verzögern.

Während 2002 die nominalen Spitzenmieten bei 20,50 EUR/m² lagen, erreichten sie nach Angaben der lokalen Marktteilnehmer Ende 2003 noch 19,00 bis 19,50 EUR/m². Die Mieten zeigen damit zwar weiterhin rückläufige Tendenz, allerdings bewegt sich dies in einem begrenzten Rahmen (gegenüber dem Höchstwert von 2001 mit 21,50 EUR entspricht dies knapp -10%). Für 2004 wird mit einer Spitzenmiete zwischen 18,00 und 18,50 EUR/m² gerechnet, also einem moderaten Rückgang von etwa 5%.

2.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main

Die Vermietungen im Frankfurter Stadtgebiet weisen 2003 mit 420.000 m² oder etwas mehr eine unerwartete Steigerung gegenüber dem Vorjahr auf. Im Frankfurter Umland wurden im gleichen Zeitraum lediglich ca. 100.000 m² neu vermietet, nachdem dort im Vorjahr, bedingt durch drei Großvermietungen, fast 50% des Umsatzes des Großraums Frankfurt verzeichnet wurde. Auffällig ist, dass auch im Bankenviertel 2003 wieder größere Vermietungen abgeschlossen wurden, auch wenn das Ergebnis durch die Großvermietung an die Europäische Zentralbank mit 23.000 m² beeinflusst wurde. Wesentliche Einzelvermietungen waren darüber hinaus u.a. 35.000 m² als Untervermietung der Deutschen Bank an IBM und 22.000 m² an die Degussa AG. Die Eigennutzung der IG Metall im MainForum mit rund 16.000 m² wird von den meisten Researchern ebenfalls als Vermietung gewertet.

Die Nachfrage, ausgedrückt im Bürobeschäftigtenwachstum, ist nur noch leicht positiv. Die Nettoabsorption ist hingegen derzeit deutlich negativ und wird wesentlich durch die hohen Untervermietungen beeinflusst. Für 2004 wird ein Zuwachs der Bürobeschäftigten von lediglich 0,6% auf 353.000 erwartet. Dieser Wert ist kaum geeignet, Flächen im größeren Umfang zu absorbieren, und so kommt es im Wesentlichen darauf an, wie viele Altflächen zukünftig vom Markt genommen werden.

Trotz der schwierigen Marktlage ist die Bautätigkeit in Frankfurt immer noch überraschend hoch. Aktuell befinden sich in Frankfurt knapp 400.000 m² Büroflächen im Bau, rund 70% davon ohne Vorvermietung oder Eigennutzung. Die Hintergründe dieser überwiegend 2002 begonnenen Projekte sind zwar sehr unterschiedlich, es überrascht aber doch der Mut einiger Bauherren, zumal sich darunter auch einige großflächige Gebäude (Skyper, Main-Airport-Center, Accent Office Center und Garden Towers) befinden.

Der derzeitige Bauzyklus ist wesentlich ausgeprägter als zu Beginn der 90er Jahre, da der Frankfurter Markt im Jahr 2003 mit fast 600.000 m² Neubauplänen (wie auch prognostiziert) einen neuen Rekordwert erreichte. Dieser Wert wird sich 2004 in etwa halbieren. Im ersten Halbjahr 2003 gingen die Baustarts deutlich zurück, so dass nur rund 85.000 m² Bürofläche neu in Bau gingen und sich die Fertigstellungen danach vermutlich auf deutlich niedrigerem Niveau einpendeln werden.

Die Leerstände stiegen 2003 deutlich an und erreichten zum Jahresende mit knapp 1.350.000 m², entsprechend 14,5% des Bestandes von 9,3 Mio. m² nach gif (11,2 Mio. m² BGF), im Stadtgebiet einen neuen Höhepunkt. Dieser Wert liegt deutlich über dem prognostizierten Wert von 550.000 m², allerdings waren in dieser Prognose des Vorjahres die Flächen zur Untervermietung nicht enthalten, die im Stadtgebiet mit ca. 470.000 m² relativ stabil geblieben sind (Vorjahr: ca. 400.000 m²). Hinzu kommen die Leerstände im Umland, die sich derzeit mit annähernd 500.000 m² beziffern lassen.

Die Qualität des Leerstandes ist überaus gut. Neben Schwerpunkten in Niederrad und Eschborn befindet sich der größte Anteil in zentralen Lagen, unter anderem im Bankenviertel. Die Bulwien AG erwartet für das Jahr 2004 den Höhepunkt der Leerstände in Frankfurt mit knapp 1,4 Mio. m². In der Folge wird das Leerstandsniveau zwar sinken, aber im zweistelligen Bereich vorerst verharren. Somit werden auch in Frankfurt bisher unbekannte und dauerhafte Leerstandsniveaus erreicht. Im Umland von Frankfurt liegt die Leerstandsquote derzeit schon bei rund 17% und damit nur knapp unter dem historischen Höchstwert von 19% im Jahr 1995. Dies bedeutet, dass der Markt auch in der kommenden Aufschwungsphase durch hohe Leerstände gekennzeichnet sein wird, auch wenn diese hinsichtlich der Qualität eine veränderte Zusammensetzung haben werden.

Der Frankfurter Büromarkt ist nach wie vor einer der volatilsten in Deutschland. Dies zeigt sich auch im abgelaufenen Jahr, in dem die Spitzenmieten um rund 6 EUR/m² oder 15% auf jetzt 34 bis 35 EUR/m² zurückgegangen sind. Vermietungen auf diesem Niveau sind äußerst selten, so dass die genannten Werte eher als Benchmark dienen. Jedoch sind 2003 einige Vermietungen bekannt, die zumindest deutlich über 30 EUR/m² (nominal) abgeschlossen wurden (Frankfurter Welle, Main Tower, Haus der Börse).

Für 2004 wird ein nochmaliger Rückgang um knapp 12% auf rund 30 EUR/m² prognostiziert, womit voraussichtlich der Tiefpunkt in diesem Konjunkturzyklus und das Niveau von Mitte der 90er Jahre erreicht wird. Vom Höchstwert 2001 mit knapp 50 EUR/m² bis 2004 wird der Rückgang der Mieten somit rund 40% in nur drei Jahren betragen.

2.3.5 Büromarkt Stuttgart

Stuttgart als kleinster Markt unter den einbezogenen Standorten konnte den deutlichen Vermietungsrückgang der letzten beiden Jahre stabilisieren. Allerdings wird das 2003 erreichte Volumen von 135.000 bis 145.000 m² durch eine einzige Vermietung von 65.000 m² der EnBW im Fasanenhof maßgeblich beeinflusst. Ohne diese Großvermietung hätte sich der Umsatz erheblich reduziert. Die Büroflächennachfrage in Stuttgart ist deshalb 2003 auf ein Mittelmaß zurückgefallen.

Dennoch liegt die berechnete Nettoabsorption bei fast 50.000 m². Allerdings sind hierbei Flächenreduzierungen im Rahmen von innerstädtischen Umzügen nicht berücksichtigt, wenn die frei werdenden Flächen nicht direkt wieder in den Markt gehen, so dass dieser Wert vermutlich nach unten zu korrigieren ist.

Die Bürobeschäftigtenentwicklung, welche 2001 noch einen Zuwachs von 2,9% und 2002 von 1,6% aufwies, lag nach vorläufigen Zahlen 2003 bei nur noch +0,3% und stagniert damit nahezu. Auch für 2004 ist keine höhere Steigerung realistisch, auch wenn zum ersten Male die Zahl von 250.000 Beschäftigten überschritten wird.

2003 sind in Stuttgart nur fünf größere Objekte mit zusammen weniger als 40.000 m² in Bau gegangen. Ein Teil dieser Flächen ist spekulativ, wobei die Flächen meist im Rahmen von Einzelhandelsprojekten erstellt werden (Cannstatter Carré, Königsbau). Ende 2003 sind etwa 130.000 m² Bürofläche im Bau, davon ein gutes Drittel spekulativ, also nicht vermietet oder an Eigennutzer vergeben.

2003 wurden voraussichtlich mit knapp 100.000 m² Bürofläche deutlich weniger neu fertig gestellt als im Vorjahr prognostiziert. Dies entspricht genau einem Drittel des Fertigstellungsvolumens von 2002. Damit reagiert der Markt Stuttgart auf den deutlichen Einbruch. Für 2004 wird ein ähnliches Niveau von annähernd 100.000 m² erwartet. Es darf allerdings nicht vergessen werden, dass sich in Stuttgart einige Projekte in der Pipeline befinden, die kurzfristig aktivierbar sind und dieses Volumen schnell ändern können. Langfristige Entwicklungspotenziale bietet außerdem das Areal „Stuttgart 21“.

Der Leerstand in Stuttgart überschreitet zum Jahresende 2003 die Marke von 400.000 m². Damit werden die schon hohen Vergleichswerte des letzten Jahres um etwa 40% übertroffen, gleiches gilt auch für die prognostizierten Werte. Für 2004 wird ein nochmaliger Leerstandsanstieg erwartet, der den Höhepunkt im derzeitigen Konjunkturzyklus darstellen sollte. Die Leerstandsquote ist mit 7,7% in Bezug zum Flächenbestand von netto 5,2 Mio. m² nach gif (6,5 Mio. m² BGF) ebenfalls deutlich höher als Ende 2002 (5,6%) und wird 2004 die 8%-Marke erreichen. Im Vergleich zu den anderen Top-Standorten weist Stuttgart aber noch den niedrigsten Wert auf. Vom Leerstand betroffen ist zwar auch die Innenstadt, jedoch bestehen die größten Schwierigkeiten in den peripheren Bürolagen von Weilimdorf und Vaihingen bis zum Pragsattel.

Trotz der ungünstigen Kennwerte zeigt die flexible Handhabung baufähiger Projekte, dass schnelle Reaktionen möglich sind, die die Marktentwicklung stabilisieren können.

Die Spitzenmieten in Stuttgart werden zum Jahresende 2003 mit 16,00 bis 16,50 EUR/m² angegeben. Im Vergleich zum Vorjahr ist das Niveau um etwa 5% gefallen. Die Spitzenmieten werden in der Innenstadt erreicht. Alle Teilräume sind in Stuttgart von rückläufigen Mieten betroffen.

Für 2004 erwarten wir eine Spitzenmiete von rund 15,00 EUR/m² oder nochmals -6%, die dann vermutlich den Tiefpunkt in diesem Entwicklungszyklus markieren wird. Stuttgart zeigt damit eine deutlich geringere Volatilität in der Mietpreisentwicklung als andere Standorte. Diese Marktstärke wird auch bestehen bleiben, wobei die Spitzenmietniveaus der übrigen Standorte nicht erreicht werden.

2.3.6 Büromarkt München

Vor allem durch die Wachstumsbranchen der New Economy hatte München in den vergangenen Jahren einen Nachfrageboom erlebt, welcher jedoch abrupt abbrach. In den Jahren 1999 bis 2001 erfolgten jeweils weit mehr als die Hälfte der Vermietungen an Unternehmen aus dem TMT-Sektor (Technologie, Medien, Telekommunikation). Im Münchner Umland waren dies zeitweise sogar über 70%. Seit 2002 ist der Anteil dieser Branchen an den Vermietungen zwar deutlich zurückgegangen, aber sie sind immer noch am Markt aktiv.

2003 wurden im Münchner Stadtgebiet ca. 330.000 m² neu vermietet; hinzu kommen etwa 165.000 m² im Umland. Das Gesamtvolumen im Raum München ist damit gegenüber dem Vorjahr (505.000 m²) nahezu konstant geblieben (-2%). Im Vergleich zum Höhepunkt im Jahr 2000 ist die Vermietungsleistung allerdings im Stadtgebiet (725.000 m²) und in der Region (105.000 m²) um fast 55% gesunken. Sie entspricht aktuell dem Niveau des Jahres 1997. Besonders rückläufig waren die Großvermietungen, so dass sich der Schwerpunkt der Nachfrage auf Flächen von unter 1.000 m² verlagert hat.

Die Nettoabsorption wird für 2003 auf -25.000 m² geschätzt und korrespondiert somit mit der nur langsam steigenden Zahl der Bürobeschäftigten von 0,2% bis 0,4% in den letzten Jahren. Nach vorläufigen Berechnungen wird ihre Zahl bis Ende 2004 nur geringfügig auf rund 515.000 (+0,6%) ansteigen.

Der Büromarkt München erlebt derzeit eine Bautätigkeit, die deutlich höher ist als zu Beginn der 1990er Jahre, und reagiert nur zögerlich auf die veränderte Nachfrage. Die Zeitverschiebung zwischen Nachfrage und Angebot beträgt etwa zwei bis drei Jahren, so dass auch 2004 noch hohe Neubauflächenangebote auf den Markt drängen werden. Zurzeit befinden sich in München 675.000 m² Büroflächen im Bau. Somit sinkt der Wert gegenüber dem Vorjahr (11% des Bestandes) zwar deutlich, ist aber unter den untersuchten Standorten immer noch am höchsten. Fast die Hälfte dieser im Bau befindlichen Flächen sind dabei spekulativ, also nicht vorvermietet oder durch Eigennutzer belegt.

Im ersten Halbjahr 2003 sind in München fast ein Dutzend Projekte mit annähernd 150.000 m² Büronutzfläche gestartet worden, davon immerhin 60.000 m² spekulativ. Somit werden die Fertigstellungen nach dem Rekordjahr 2003 mit 520.000 m² Neubaufläche auch 2004 mit knapp 300.000 m² überdurchschnittlich hoch ausfallen. Dabei werden auch einige vorvermietete Großprojekte Effekte im Markt entfalten. So wird die Versicherungskammer Bayern im 1. Halbjahr 2004 ihren 42.500 m² großen Neubau in Sendling beziehen, wodurch neben Flächen in Haar und im Arabellapark auch viele kleinere Gebäude im Stadtgebiet (vor allem im Lehel) freigezogen werden.

Der Leerstand beträgt zum Jahresende 2003 im Stadtgebiet rund 910.000 m² oder 8,5% des Nettobestandes von 10,2 Mio. m² nach gif (13,0 Mio. m² BGF), davon sind ca. 150.000 m² Flächen zur Untervermietung. Der prognostizierte Wert von 650.000 m² aus dem vergangenen Frühjahresgutachten wurde damit weit übertroffen. Im Verlaufe des Jahres 2004 geht die Bulwien AG von einem quotalen Anstieg auf über 9% aus, der Leerstand wird aber vermutlich weder die 10%-Marke überschreiten noch die absolute Größe von 1 Mio. m² erreichen.

Im Umland von München ist der Leerstand bereits auf fast 500.000 m² oder knapp 20% des Bestandes angestiegen, womit der historische Höhepunkt von 1994 erreicht ist. Besonders hohe Leerstände finden sich nordöstlich von München in den Gemeinden Unterschleißheim, Ismaning und Hallbergmoos.

Nach Angaben von lokalen Marktteilnehmern liegt die Spitzenmiete in München zum Jahresende 2003 bei 28 EUR/m² (gif). Gegenüber dem Vorjahr ist die Miete somit um 6,5% zurückgegangen. Dieser relativ moderate Rückgang ist kaum in Einklang zu bringen mit den sich verschlechternden Marktgegebenheiten und den steigenden Leerständen.

Neben den an allen Standorten zu beobachtenden hohen Incentives ist vorrangig die Vermarktung von zwei Objekten für die vordergründige Stabilität der Spitzenmieten verantwortlich. Das Hofgarten-Palais konnte auch 2003 zwei Abschlüsse mit über 30 EUR/m² auf BGF-Basis verzeichnen. Zudem werden die Flächen in den Maximilianhöfen zu einem Angebotspreis von 35 bis 40 EUR/m² vermarktet. Ob diese Projekte eine ausreichend hohe Zahl an Abschlüssen zur Definition der Spitzenmiete (3% des Umsatzes) generieren, bleibt fraglich. Zum Teil werden für manche Teilräume nur Angebotsmieten genannt.

Deshalb geht die Bulwien AG für 2004 von einem weiteren Rückgang der Spitzenmieten auf ca. 26,50 EUR/m² aus, was vermutlich noch nicht den Tiefpunkt in diesem Zyklus darstellt. Somit wird gegenüber dem Spitzenwert von 2001 mit 34,80 EUR/m² ein Rückgang um etwa ein Viertel zu verzeichnen sein; das entspricht absolut etwa dem Niveau von vor dem letzten Boom (1996 bis 1998).

Abgesehen von den Spitzenmieten in der Innenstadt befinden sich die Mieten in allen Teilräumen unter hohem Druck und sinken gegenüber den Vorjahren deutlich. Im Gegensatz zu Frankfurt, wo die Mieten im Stadtzentrum am volatilsten sind, ist dies in München eher in den peripheren Lagen der Fall. Somit sollten diese Teilräume noch stärker von Mietrückgängen betroffen sein als die Innenstadt.

Die gewichteten Durchschnittsmieten im Stadtgebiet liegen zurzeit bei unter 16,00 EUR/m², wobei das Gros der Vermietungen inzwischen im Stadtgebiet zwischen 12,00 und 15,00 EUR/m² abgeschlossen werden.

2.3.7 Büromarkt Berlin

Im Vergleich zum Frühjahrsgutachten 2003 müssen bei der Bürobeschäftigtenentwicklung auch in der Zeitreihe Korrekturen vorgenommen werden. Trotz des leichten Zuwachses bei der Zahl der Bürobeschäftigten ist die Nettoabsorption weiterhin negativ. Für 2004 rechnen wir mit einem etwas größeren Zuwachs von 0,6 bis 0,7% auf über 620.000 Bürobeschäftigte.

Mit einer erwarteten Vermietungsleistung von 300.000 bis 330.000 m² im Jahr 2003 stellt sich ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von etwa 10% ein. Schon 2003 war ein um 12% niedrigeres Vermietungsvolumen als im Vorjahr verzeichnet worden. Einerseits kann dies als ein Zeichen der Stabilisierung gewertet werden, andererseits ist zu berücksichtigen,

sichtigen, dass alleine die Vorvermietung von gut 60.000 m² an die Deutsche Bahn AG am Nordbahnhof für rund 20% des Jahresergebnisses verantwortlich zeichnet. Eine weitere wichtige Großvermietung ging mit rund 32.000 m² an die BfA Bundesanstalt für Angestellte im BIC.

Unter den Vermietungen sind abgesehen von DB Cargo (Zuzug) und Toll-Collect (Erweiterung) fast ausschließlich Standortverlagerungen erkennbar. Vermittlungen von Untermietflächen treten auf Grund des weiterhin hohen Leerstandes nur wenig auf.

Im Vergleich zu den Fertigstellungsvolumina der zweiten Hälfte der 90er Jahre mit durchschnittlich über 500.000 m² neu errichteter Büroflächen p.a. hat die Bürobautätigkeit in Berlin seit 2000 deutlich nachgelassen. Nach rund 365.000 m² Neubaufertigstellungen (inkl. Jakob-Kaiser-Haus) und 140.000 m² sanierter Büroflächen im Jahr 2002 sind im vergangenen Jahr etwa 235.000 m² neu fertig gestellt worden (und damit deutlich weniger als prognostiziert). Hinzu kommen 80.000 bis 85.000 m² Bestandsflächen. Für 2004 wird mit leicht steigenden Fertigstellungen gerechnet.

Im ersten Halbjahr 2003 gingen nur etwa ein Dutzend Büroprojekte in Bau, darunter als größtes das Stettiner Carrée am Nordbahnhof der grundbesitz-invest mit einer Vorvermietung von mehr als 60.000 m² an die Deutsche Bahn AG. Zur Jahresmitte 2003 befanden sich ca. 410.000 m² neue Büroflächen im Bau, zuzüglich 135.000 m² Sanierungen. Davon wird knapp die Hälfte ohne Vorvermietungen oder Eigennutzer errichtet. Es zeichnet sich ab, dass viele kurz vor Baubeginn stehende Projekte nicht mehr begonnen werden und damit die prognostizierten Fertigstellungen sinken könnten.

Trotz der im Zeitverlauf nachlassenden Bautätigkeit werden die Leerstände in Berlin nach 1,55 Mio. m² Ende 2003 bis Ende des Jahres 2004 auf über 1,6 Mio. m² ansteigen. Ursache dafür ist – neben dem relativ hohen Anteil spekulativ errichteter Flächen – die mangelnde Nettoabsorption, bedingt durch die wenigen Zuzüge nach Berlin und Expansionen Berliner Unternehmen. Daher wurde auch der im Vorjahr prognostizierte Leerstand deutlich übertroffen.

Bei einem Nettobestand Ende 2003 von 13,8 Mio. m² nach gif (18,1 Mio. m² BGF) bedeutet dies eine Leerstandsrate von 11,3% (inkl. Untermietfläche), die nahezu dem höchsten Wert aus dem Jahre 1998 von 11,7% entspricht. In absehbarer Zeit werden sich nach unserer Einschätzung die Leerstände nicht wesentlich verringern. Der Büromarkt Berlin wird damit in den nächsten Jahren geringere Leerstandsquoten als manche andere Bürohochburg aufweisen, jedoch ist der bereits seit Jahren hohe absolute Leerstand unverkennbar. Insbesondere in den 1a-Lagen werden Büroobjekte mit Leerständen und damit bei Vermietungen mit hohen Incentives leben müssen.

Die nominalen Spitzenmieten in Berlin werden Ende 2003 von lokalen Marktteilnehmern mit 21,50 bis 22,00 EUR/m² (nach gif) angegeben und sind damit gegenüber dem Vorjahr von 24,50 EUR/m² um fast 12% gefallen. Dabei dürfte nur bei wenigen Mietverträgen das Niveau von 20,00 EUR/m² überschritten worden sein, vor allem unter Berücksichtigung der Incentives. Innerhalb der 1a-Lagen im Bezirk Mitte sind es insbesondere Büroobjekte am Leipziger und am Potsdamer Platz sowie am Gendarmenmarkt, die Spitzenmieten erzielen. Zudem dringen auch funktionale Objekte, wie das Neue Kranzler-Eck im Westteil, kleinteilig auf das Spitzenmietniveau vor.

Im Laufe des Jahres 2004 werden nach unserer Prognose die Spitzenmieten auf rund 21,00 EUR/m² fallen, den vermutlich tiefsten Punkt im derzeitigen Konjunkturzyklus. Am Pariser Platz, dessen Büroflächenangebot sich nur auf wenige Objekte beschränkt, können in konjunkturell schwierigen Zeiten kleinteilig auch Mieten deutlich über dem genannten Spitzenniveau erzielt werden. Die gewichtete Durchschnittsmiete im Stadtgebiet liegt derzeit bei rund 14,00 EUR/m² und damit etwa auf der Höhe des Vorjahres.

Abbildung 2.5: Bürobeschäftigte in Tausend

	1990	1995	2000	2002	2003	Veränderung 2004***
Hamburg	429	449	471	485	485	0 bis 0,5%
Düsseldorf	219	218	242	250	251	0,5 bis 1%
Köln	246	256	285	295	297	0,5 bis 1%
Frankfurt	316	315	334	349	351	0,5 bis 1%
Stuttgart	237	233	239	249	250	0 bis 0,5%
München	452	453	487	513	514	0 bis 0,5%
Berlin	638 **	628	616	614	617	0,5 bis 1%
7 Städte	2.540	2.552	2.674	2.755	2.765	0,5 bis 1%
Früheres Bundesgebiet*	10.600	11.300	11.400	11.600		0 bis 0,5%
Neue Bundesländer*	–	1.900	2.100	2.100		0 bis 0,5%
Deutschland*	10.600	13.200	13.500	13.700		0 bis 0,5%

* Auswertung Berufsgruppenquoten der Bundesanstalt für Arbeit nach Dobberstein; ** 1993; *** Prognose

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Berechnungen nach RIWIS Datenbank und Prognosemodell der Bulwien AG

Abbildung 2.6: Büroflächenbestand (Mietflächendefinition nach gif¹ in Mio. m²)

	1990	1995	2000	2002	2003	Zum Vergleich 2003 (BGF)	Veränderung 2004*
Hamburg	7,5	9,0	9,4	9,9	10,1	12,7	0 bis 1%
Düsseldorf	2,5	3,3	3,9	4,2	4,4	5,3	> 3%
Köln	3,9	4,4	4,6	4,8	5,0	6,4	> 3%
Frankfurt	6,7	7,6	8,2	8,8	9,3	11,2	1 bis 3%
Stuttgart	3,3	4,5	4,7	5,2	5,2	6,5	1 bis 3%
München	8,0	8,9	9,6	10,3	10,8	13,0	1 bis 3%
Berlin	10,5	11,3	13,3	13,7	13,8	18,1	1 bis 3%
7 Städte	42,4	49,0	53,7	56,9	58,6	73,2	1 bis 3%
Früheres Bundesgebiet	83,0	96,6	104,7	110,0	112,4	–	
Neue Bundesländer	19,4	23,2	29,5	30,5	30,9	–	
Deutschland: 125 Städte ²	102,4	119,8	134,2	140,5	143,3	–	1 bis 3%
Deutschland insgesamt ³	190,0	215,0	240,0	253,0	245,0	335,0	1 bis 3%

¹ Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. und Hochrechnung Bulwien AG

² RIWIS-Datenbank der Bulwien AG auf BGF-Basis;

³ geschätzt nach gif

* Prognose

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

Abbildung 2.7: Leerstand (nach gif*-Norm in 1.000 m²) [1]**

	1990	1995	2000	2002	2003** Prognose	2003 Schätzung	2004 Projektion
Hamburg ¹	190	530	290	760	(600)	1.060	0 bis 5%
Düsseldorf ²	65	220	235	470	(400)	640	-5 bis 0%
Köln ³	40	215	135	285	(330)	430	> 10%
Frankfurt	150	880	165	850	(580)	1.350	0 bis 5%
Stuttgart ⁴	60	300	70	290	(300)	400	5 bis 10%
München ⁵	60	450	50	545	(650)	910	5 bis 10%
Berlin ⁶	90	815	1.300	1.335	(1.300)	1.550	5 bis 10%
7 Städte	655	3.410	2.245	4.535	(4.160)	6.370	5 bis 10%
Früheres Bundesgebiet ⁷	1.655	4.670	3.110	6.100	(9.500)	8.670	0 bis 5%
Neue Bundesländer ⁷	265	2.055	3.875	3.890	(4.600)	4.420	5 bis 10%
Deutschland ⁷	1.920	6.725	6.985	9.990	(14.100)	13.090	0 bis 5%

¹ Höhepunkt 1997: 720.000 m²

² Höhepunkt 1997: 370.000 m²

³ Höhepunkt 1997: 240.000 m² = 5,3%

⁴ Höhepunkt 1996: 310.000 m²

⁵ Höhepunkt 1994: 570.000 m²

⁶ Höhepunkt 1998: 1,5 Mio. m² = 11,7%

⁷ Hochrechnung über RIWIS-Datenbank von 125 Städten der Bulwien AG auf BGF-Basis

* Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.

** Frühjahrsgutachten 2003; durch die Neuberechnung (u.a. einschließlich Untermietflächen) sind diese Werte nicht direkt vergleichbar.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG

Abbildung 2.8: Leerstand (nach gif*-Norm in 1.000 m²)
in % zum Flächenbestand [2]**

	1990	1995	2000	2002	2003** Prognose	2003 Schätzung	2004 Projektion
Hamburg ¹	2,5%	5,9%	3,1%	7,7%	(6,1%)	10,5%	0 bis 5%
Düsseldorf ²	2,6%	6,6%	6,1%	11,0%	(9,3%)	14,4%	-5 bis 0%
Köln ³	1,0%	4,9%	2,9%	5,9%	(6,7%)	8,6%	> 10%
Frankfurt	2,3%	11,7%	2,0%	9,7%	(6,5%)	14,5%	0 bis 5%
Stuttgart ⁴	1,7%	6,7%	1,5%	5,6%	(5,8%)	7,7%	5 bis 10%
München ⁵	0,7%	5,1%	0,5%	5,3%	(6,2%)	8,5%	5 bis 10%
Berlin ⁶	0,9%	7,2%	9,8%	9,8%	(10,2%)	11,3%	5 bis 10%
7 Städte	1,5%	7,0%	4,2%	8,0%	(7,1%)	11,0%	5 bis 10%
Früheres Bundesgebiet ⁷	2,0%	4,8%	3,0%	5,5%	(4,5%)	7,7%	0 bis 5%
Neue Bundesländer ⁷	1,4%	8,8%	13,2%	12,7%	(9,0%)	14,3%	5 bis 10%
Deutschland ⁷	1,8%	6,1%	5,2%	6,9%	(4,1%)	9,1%	0 bis 5%

¹ Höhepunkt 1997: 7,9%

² Höhepunkt 1997: 10,3%

³ Höhepunkt 1997: 5,3%

⁴ Höhepunkt 1996: 6,9%

⁵ Höhepunkt 1994: 6,6%

⁶ Höhepunkt 1998: 11,7%

⁷ Hochrechnung über RIWIS-Datenbank von 125 Städten der Bulwien AG auf BGF-Basis

* Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.

** Frühjahrsgutachten 2003; durch die Neuberechnung (u.a. einschließlich Untermietflächen) sind diese Werte nicht direkt vergleichbar.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG

Abbildung 2.9: Büroflächenumsatz in 1.000 m²

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hamburg	300	430	520	375	270	270
Düsseldorf	255	300	315	320	340	220
Köln	110	145	175	140	160	140
Frankfurt	550	530	695	610	345	420
Stuttgart	180	210	240	180	140	135
München	450	570	725	640	385	330
Berlin	395	405	475	390	340	300
7 Städte	2.240	2.590	3.145	2.655	1.980	1.815

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Erhebung der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung gif e.V. und Schätzungen der Bulwien AG

Abbildung 2.10: Fertigstellungsvolumina im Neubau in Tsd. m² nach gif

	1990	1995	2000	2002	2003* Prognose	2003 Schätzung	2004 Projektion
Hamburg ¹	180	275	125	265	(225)	255	105
Düsseldorf ²	100	210	80	175	(240)	200	100
Köln ³	25	45	45	140	(210)	240	220
Frankfurt ⁴	130	120	125	370	(600)	595	300
Stuttgart ⁵	180	135	60	275	(165)	95	95
München	150	295	260	505	(535)	520	295
Berlin ⁶	50	590	270	190	(315)	235	315
7 Städte	815	1.670	965	1.920	(2.290)	2.140	1.430
Früheres Bundesgebiet	3.130	4.570	3.900	5.050	(5.300)	4.200	3.800
Neue Bundesländer	290	2.330	750	450	(500)	550	500
Deutschland		6.900	4.650	5.500	(5.800)	4.750	4.300

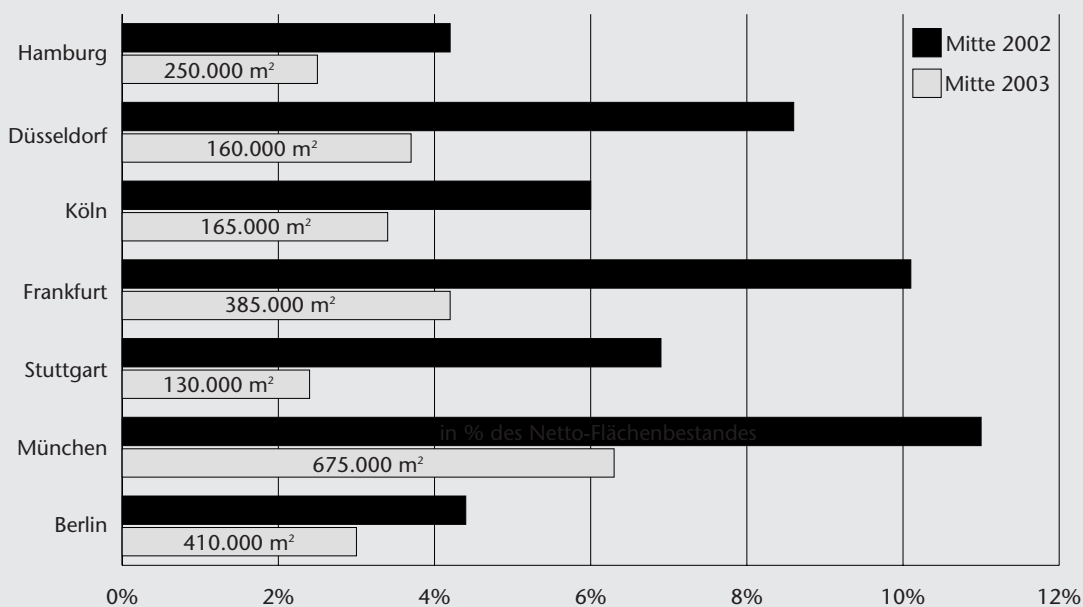
¹ Höhepunkt 1993: 550.000 m²² Höhepunkte 1991: 295.000 m² und 2001: 235.000 m²;³ Höhepunkte 1993: 180.000 m² und 2001: 190.000 m²; ⁴ Höhepunkte 1993: 390.000 m² und 2001: 410.000 m²;⁵ Höhepunkt 1993: 350.000 m²;⁶ Höhepunkt 1997: 740.000 m²;

* Prognose Frühjahrsgutachten 2003

© Immobilien Zeitung;

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

Abbildung 2.11: Flächen im Bau im 2. Halbjahr 2002 und 2003



© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebungen der Bulwien AG nach Projektlisten

Abbildung 2.12: Spitzenmieten in EUR/m² nach gif-Norm

	1990	1995	2000	2002	2003	Veränderung 2004
Hamburg ¹	20,0	22,0	25,5	21,5	20,5	-2,5 bis 0%
Düsseldorf ²	20,5	20,5	22,5	22,0	21,0	-2,5 bis 0%
Köln ³	14,5	17,0	20,0	20,5	19,0	-5 bis -2,5%
Frankfurt ⁴	41,0	32,0	43,5	40,0	34,0	< -5%
Stuttgart ⁵	18,0	16,5	18,0	17,0	16,0	< -5%
München ⁶	30,5	25,5	33,0	30,0	28,0	< -5%
Berlin ⁷	43,5	30,5	30,5	24,5	22,0	-5 bis -2,5%
7 Städte (gewichtet)	30,2	24,9	29,5	26,1	24,5	< -5%
Früheres Bundesgebiet ⁸	13,0	13,9	14,7	14,2	13,4	-5 bis -2,5%
Neue Bundesländer ⁸	31,0	22,1	20,0	16,9	15,3	-5 bis -2,5%
Deutschland ⁸	17,8	16,0	16,0	14,8	13,8	-5 bis -2,5%

¹ Höhepunkt 1992: 26,5 EUR/m²

² Höhepunkte 1992: 28,0 EUR/m² und 2001: 25,5 EUR/m²

³ Höhepunkte 1993: 20,5 EUR/m² und 2001: 21,5 EUR/m²

⁴ Höhepunkte 1991: 48,5 EUR/m² und 2001: 49,5 EUR/m²

⁵ Höhepunkte 1991: 19,5 EUR/m² und 2001: 18,5 EUR/m²

⁶ Höhepunkte 1991: 33,0 EUR/m² und 2001: 35,0 EUR/m²

⁷ Höhepunkt 1991: 48,5 EUR/m²

⁸ Basis 125 Städte aus RIWIS Datenbank der Bulwien AG

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bulwien AG

3

EINZELHANDELSIMMOBILIEN

GfK Prisma

3. Einzelhandelsimmobilien

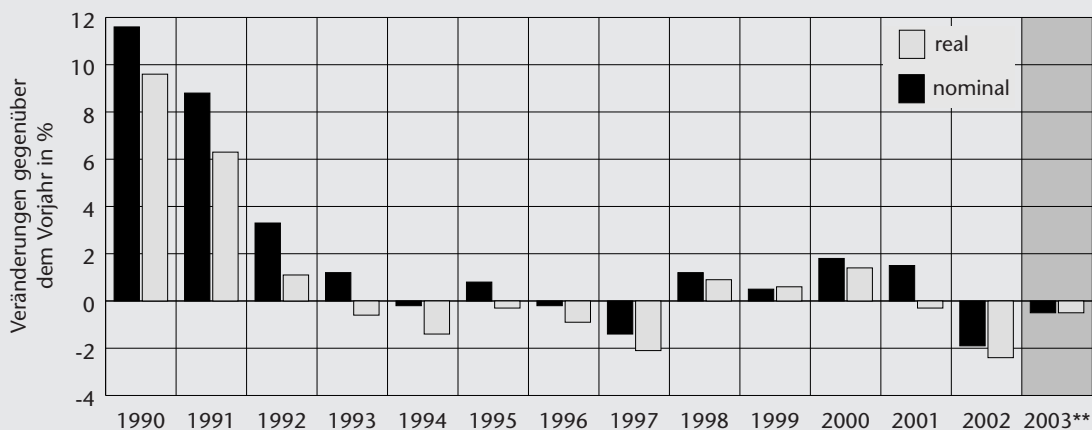
Der deutsche Einzelhandel verzeichnete am Ende des Jahres 2003 trotz einer beispiellosen Rabattwelle ein im Allgemeinen hinter den Erwartungen zurückbleibendes Weihnachtsgeschäft. Die Perspektiven für 2004 stellen sich allerdings merklich günstiger dar, so dass erstmals nach drei Jahren in Folge mit Umsatzrückgängen bzw. Stagnation wieder ein kleines Umsatzwachstum erwartet werden kann. Wie in den Vorjahren dürfte dabei die Verkaufsfläche weiter wachsen.

3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien

Nach drei Jahren gesamtwirtschaftlicher Stagnation nimmt die deutsche Wirtschaft seit der Jahresmitte 2003 wieder langsam an Fahrt auf. Vor diesem Hintergrund haben sich auch die relevanten Rahmenbedingungen des deutschen Einzelhandels in den letzten Monaten merklich verbessert. Allerdings hat sich dies im letzten Jahr noch nicht entsprechend in der Umsatzentwicklung der Branche niedergeschlagen.

Nach durchschnittlichen realen Umsatzrückgängen des Einzelhandels von 0,3% 2001 sowie von rd. 2,4% 2002 dürfte sich das für 2003 zu erwartende Minus – erste amtliche Zahlen werden erst im Februar vorliegen – voraussichtlich in einer Größenordnung von nominal wie real etwa 0,5% bewegt haben. Die Preise blieben im Einzelhandel im Vergleich zum Vorjahr in etwa unverändert, was als Ausdruck der ausgesprochen hohen Wettbewerbsintensität in der Branche zu werten ist; zum Vergleich: Die allgemeinen Lebenshaltungskosten (allgemeine Inflationsrate) stiegen 2003 immerhin noch um rd. 1,0%.

Abbildung 3.1: Umsatzentwicklung des Einzelhandels*



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

** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

Auch blieb der Einzelhandel wie in den Vorjahren erneut hinter den allgemeinen Verbrauchsausgaben der Verbraucher zurück – diese legten in nominaler Rechnung um 1,2% und in realer Rechnung um 0,3% zu, so dass der Anteil des Einzelhandels am privaten Konsum erneut einen historischen Tiefstand erreichte und 2003 nur noch knapp

30% betrug. Absolut dürfte der Einzelhandelsumsatz¹ einen Gesamtwert von etwa 372 Mrd. EUR erreicht haben, das sind rund 2 Mrd. EUR weniger als im Vorjahr.

Maßgebliche Faktoren für diese sicherlich nicht zufrieden stellende Performance waren die Einkaufsstimmung der Verbraucher negativ beeinträchtigende Effekte wie die Irak-Krise zu Jahresbeginn sowie auch die besonders ausgeprägte Sommerhitze. Einer günstigeren Entwicklung der Umsätze standen zudem nicht zuletzt auch der spürbare Anstieg der Arbeitslosigkeit von im Jahresdurchschnitt über 300.000 Personen auf knapp 4,4 Millionen, aber auch die praktisch das gesamte Jahr über geführten Reformdebatten mit Blick auf die Sanierung der Sozialversicherungssysteme wie auch bezüglich der Steuerreform entgegen.

3.1.1 Sortimente

Die Umsatzentwicklung des Einzelhandels nach einzelnen Sortimenten zeigt ein überaus differenziertes Bild. Nach den vorliegenden amtlichen Zahlen bis einschließlich Oktober 2003 sind als Gewinner die Bau- und Gartenmärkte (+3,6% real), Drogerie- und Parfümerieanbieter (+2,1%) sowie Lebensmitteleinzelhandelsfilialisten (+1,3%) anzusehen.

Gemessen am Durchschnitt merklich ungünstigere Entwicklungen wiesen demgegenüber insbesondere Sortimente des mittel- bis längerfristigen Bedarfs auf, so die Bereiche Schuhe/Lederwaren (-2,4%) sowie Möbel (-3,5%), aber auch Bücher, Schreibwaren (-3,8%) sowie Bekleidung (-4,0%).

Vor allem für die Textilbranche ist in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen, dass im Rahmen des Weihnachtsgeschäfts – aber auch schon zuvor – das Land von einer Rabattwelle in einem bisher zu diesem Saisonzeitpunkt unbekannten Ausmaß überrollt worden ist. Angesichts der in den letzten Jahren durchgehend rückläufigen Umsatzentwicklung, des immer früheren Beginns der Modesaisons sowie durch den Wegfall des Rabattgesetzes haben kleine, mittlere und große Textil-Einzelhändler versucht, zusätzliche Umsätze zu generieren – was wohl nicht nur zu Lasten der Handelsspanne, sondern auch der Glaubwürdigkeit der „Normalpreise“ bei den Verbrauchern geht.

Wie die amtliche Insolvenzstatistik mit Rekordzahlen (voraussichtlich knapp 5.000 Insolvenzen im Einzelhandel) eindrücklich belegt, ist diese Rechnung bei vielen, vor allem mittelständischen Einzelhändlern nicht aufgegangen, so dass insofern in Deutschland 2003 eine weitere Ausdünnung der Betreiberklientel zu konstatieren war, welche aus Sicht der Kunden einen Verlust an Vielfalt beim Einkauf zur Folge hat. Aus Sicht der Vermieter von Einzelhandelsimmobilien oder Ladenlokalen ergibt sich in diesem Zusammenhang ein – standortspezifisch differenziert – immer spürbarer Verlust an Vermietungsalternativen. Dieser wird nur in Ansätzen durch aus dem Ausland zu uns kommende neue Einzelhandelsanbieter ausgeglichen, zumal die Beispiele u.a. von Oviessie und Decathlon zeigen, dass ein Reüssieren hier zu Lande schwierig ist.

¹ Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Brennstoffhandel sowie Tankstellen und Apotheken.

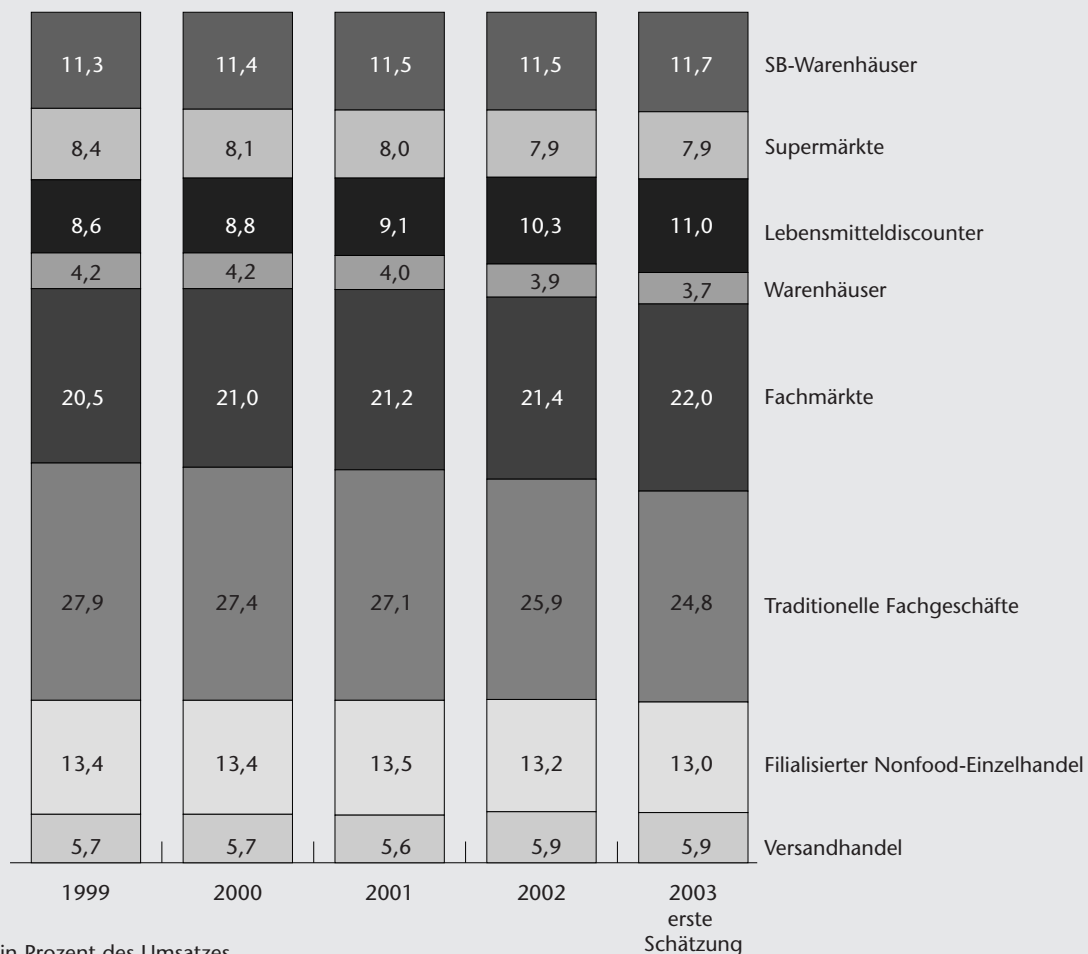
3.1.2 Betriebsformen

Der Bedeutungsverlust des Mittelstands ist nicht zuletzt auch an der Entwicklung der Betriebsformen abzulesen, die im Wesentlichen in Analogie zu den Vorjahren verlaufen ist, das heißt, ganz grundsätzlich konnten sich die preisorientierten Einzelhandelsformate weiter profilieren.

Nach den ersten vorläufigen Berechnungen für 2003 weist der Fachhandel nur noch einen Marktanteil von lediglich knapp einem Viertel auf; er stellt damit immerhin noch den größten eigenständigen Vertriebstyp dar. Ihm dicht auf den Fersen sind allerdings bereits die Fachmärkte, die nunmehr einen Marktanteil von 22% besitzen. Die Warenhäuser weisen demgegenüber mit einem Wert von nur noch knapp 4% eine erheblich geringere Bedeutung auf.

Größte Gruppe unter den überwiegend Artikel des periodischen Bedarfs verkaufenden Betriebsformen sind die sich stabil behauptenden SB-Warenhäuser/Verbrauchermärkte

Abbildung 3.2:
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

(Marktanteil 11,7%) vor den Discounter, die sich nach wie vor im Aufwind befinden und von den stationären Betriebsformen eindeutig die größte Wachstumsdynamik aufweisen. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass dieses Wachstum nicht zuletzt durch Neueröffnungen bzw. die Aufgabe von alten, zu kleinen Standorten zugunsten von größeren und verkehrsgünstiger gelegeneren Standorten generiert wird. Wachstumsmotor unter den Discounter-Sortimenten waren in diesem Zusammenhang die zu Aktionspreisen mit limitierten Stückzahlen angebotenen Nonfood-Artikel, deren Umsatz sich in den letzten fünf Jahren nach Berechnungen von M+M Eurodata verdoppelt hat. Die Nonfood-Umsatzanteile liegen heute – je nach Betreiber – in einer Bandbreite zwischen rd. 5% und 20%, wobei die Discounter mit ihren diesbezüglichen Verkäufen nunmehr allerdings wohl an ihre Grenzen stoßen, so dass der Abverkauf von Restanten zunehmend über eigene oder fremde Schnäppchenmärkte organisiert wird.

Wie in der Vergangenheit relativ stabil entwickelte sich der Versandhandel (Marktanteil wie im Vorjahr 5,9%), wobei hier aber zwei gegenläufige Entwicklungen zu verzeichnen waren. Während die klassischen Versender leicht eingebüßt haben, nahm der über das Internet abgewickelte e-Commerce an Bedeutung weiter zu. Nach den vorläufigen Ergebnissen der GfK Web*Scope-Studie dürfte dessen Umsatz 2003 um etwa 13% auf rd. 5,3 Mrd. EUR zugelegt haben.

Ein ebenfalls jenseits des stationären Einzelhandels – und damit der Ladengeschäfte – sich sehr positiv entwickelndes Geschäftsfeld ist zudem das Einkaufsfernsehen². Nach 650 Mio. EUR im Vorjahr sollen im Jahr 2003 im deutschsprachigen Raum immerhin rd. 760 Mio. EUR³ umgesetzt worden sein. Das Marktforschungsunternehmen Goldmedia Research erwartet für die Jahre bis 2008 auf diesem Feld ein durchschnittliches jährliches Wachstum von mehr als 12%.

Die – ausgehend von sehr niedrigen Niveaus – weit überdurchschnittlichen Verkaufserfolge des elektronischen Verkaufs signalisieren von daher für die mittlere und längere Sicht eine zunehmende Herausforderung für die stationären Einzelhandelsformate.

3.1.3 Verkaufsfläche

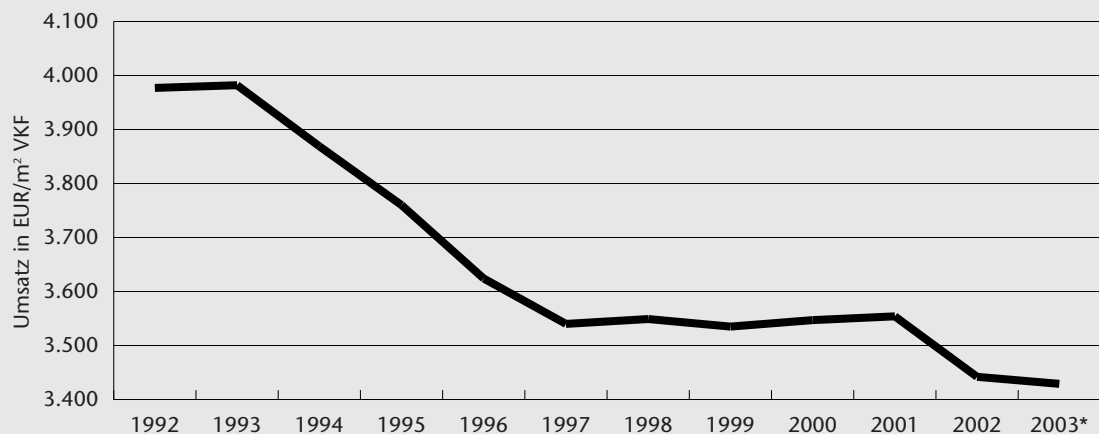
Auch 2003 dürfte die Einzelhandels-Verkaufsfläche trotz der gleichzeitig leicht rückläufigen durchschnittlichen Umsatzentwicklung angestiegen sein, um rd. 1 Mio. m² auf insgesamt nunmehr rd. 108,5 Mio. m². Pro Kopf der Bevölkerung ergibt sich von daher eine rechnerische Verkaufsflächenausstattung von gut 1,3 m², welche deutlich oberhalb des Durchschnitts in der Europäischen Union (rd. 1,1 m² VKF pro Kopf) rangiert und nur von den Niederlanden und Luxemburg (jeweils rd. 1,5 m² VKF pro Kopf) übertroffen wird. Im Vergleich mit anderen größeren EU-Ländern wie Großbritannien und Frankreich (jeweils rd. 1,0 m² VKF pro Kopf) und Italien (rd. 1,1 m² VKF pro Kopf) weist Deutschland eine merklich höhere Verkaufsflächenausstattung auf, was auch als ein Indiz für die deutlich höhere Wettbewerbsintensität anzusehen ist.

Der in Deutschland, aber auch im Ausland zu verzeichnende Trend zu mehr Verkaufsfläche ist nicht zuletzt als Ausdruck des betriebswirtschaftlichen Erfolgs flächenextensiver Einzelhandelsformate (Fachmärkte, Discounter, Flagship-Stores), aber auch einer

² Dessen Umsätze werden allerdings noch nicht in den Einzelhandelsstatistiken berücksichtigt.

³ Angaben im Unterschied zu den übrigen Brutto-Werten netto.

Abbildung 3.3: Entwicklung der Flächenproduktivität in Deutschland



* Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

immer größeren Sortimentstiefe des Angebots bzw. einer erlebnisorientierten Warenpräsentation anzusehen, welche ein auf der anderen Seite festzustellendes Wegtrocknen von nicht mehr marktgängigen Ladenlokalen/Standorten deutlich überlagert.

Dass in diesem Zusammenhang die durchschnittlichen Flächenproduktivitäten tendenziell weiter abnehmen müssen, liegt auf der Hand, denn auch bei einer größeren Artikelauswahl beispielsweise an Joghurts, Bohrmaschinen oder Laufschuhen kaufen die Kunden in der Regel keine größeren Stückzahlen als bei einem weniger tiefen Sortiment. Im Textilbereich kommt zudem noch hinzu, dass der Durchschnittspreis der abverkauften Textilien tendenziell nach unten zeigt, d.h. dass selbst bei einem Abverkauf der gleichen Stückzahl von Textilien der jeweilig getätigte Umsatz tendenziell abnimmt. Für 2003 ergibt sich rechnerisch in Deutschland noch eine durchschnittliche Flächenproduktivität von gut 3.400 EUR je m² VKF.

Auch vor diesem Hintergrund gibt es zunehmend Rufe aus der Politik bzw. von Interessenverbänden nach einem generellen Verkaufsflächenstopp in Deutschland – unabhängig vom Standort und somit auch bezogen auf voll integrierte, zentrale Innenstadtlagen. Dies erscheint aber als weit überzogen und käme unseres Erachtens einer in unserer Wirtschaftsordnung nicht angebrachten Beeinträchtigung des Wettbewerbs gleich. Größere Einzelhandelsvorhaben müssen ganz ohne Zweifel im Sinne einer geordneten lokalen und regionalen Einzelhandelsentwicklung einer intensiven Abwägung im Hinblick auf die möglichen Auswirkungen unterzogen werden. Die Etablierung neuer Flächen darf in diesem Kontext aber keineswegs nur unter quantitativen Aspekten erfolgen, vielmehr geht es darum, qualitative Aspekte, beispielsweise im Sinne der möglichen Stärkung gewachsener Einkaufsbereiche oder der Verbesserung der Versorgung der ortsansässigen Bevölkerung, in den Vordergrund zu rücken.

3.1.4 Standorte

Gegenüber dem Status des Herbstgutachtens 2003 sind keine wesentlichen Änderungen der Hauptentwicklungslinien bei den wesentlichen Standortlagen des Einzelhandels zu erkennen. Auf eine Kurzformel gebracht: Top-City-Lagen, Shoppingcenter, neue Nahversorgungsstandorte und kleine Fachmarktzentren entwickeln sich generell deut-

lich günstiger als Neben- und Streulagen, Stadtteil- und Nebenzentren, in denen die Leerstandstendenz weiter zunimmt. Als Reaktion auf die hohe Expansionsgeschwindigkeit der Discounter versuchen die Städte, um Wildwuchs zu vermeiden, zunehmend die Ansiedlung der neuen Standorte gezielt zu steuern.

Bezüglich der Entwicklung der Ladenmieten ist mit Ausnahme großer Einkaufsmetropolen selbst für die innerstädtischen Toplagen festzustellen, dass bei Neuabschlüssen Mietanstiege eher die Ausnahme sind, d.h. in den meisten Fällen sind die Mieten eher unter Druck.

Relativ stabil gestalten sich demgegenüber die Ladenmieten an guten Standorten für Fachmarktfächen bzw. kleine bis große Fachmarktzentren bzw. generell in gut gemanagten Einkaufszentren.

„Management“ ist in diesem Zusammenhang auch zu einem neuen Schlüsselwort für Einzelhandelsimmobilien geworden. Es findet zu einer Anwendung bei den Shoppingcentern, die auch 2003 ihre Erfolgsgeschichte der Vorjahre – mit einer merklich günstigeren Umsatzentwicklung als der Einzelhandel in seiner Gesamtheit – fortsetzen konnten, mit einer Reihe von namhaften Neueröffnungen u.a. in Kempten, Hagen und Nürnberg oder Neu-/Umstrukturierungen u.a. im Saarbasar Saarbrücken, Rhein-Neckar-Zentrum Viernheim, EKZ Berliner Freiheit in Bremen oder dem Donau-EKZ in Regensburg.

Der positive Center-Trend dürfte sich voraussichtlich auch in den nächsten Jahren ausgehend von den Vorteilen bezüglich des Branchen- und Mietermixes, des Werbeauftritts, der Park- und technischen Facilitäten sowie der Sicherheit und Sauberkeit einheitlich gemanagter Einzelhandelsobjekte tendenziell fortsetzen. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass angesichts von mittlerweile mehr als 350 Shoppingcentern in Deutschland⁴ das Netz bereits eng geknüpft ist und tragfähige neue Standorte – ganz unabhängig von administrativen Belangen – nicht beliebig vermehrbar sein dürften.

Zum Anderen wird durch eine nachhaltige Revitalisierung von Innenstädten und Stadtquartieren versucht, Erfolgsfaktoren des Centermanagements auf das Management städtischer Strukturen zu übertragen. Die lähmende Vielfalt verschiedenster Interessen von Handel, Gastronomie, Dienstleistungsgewerbe, Haus- und Grundeigentümern oder Stadtverwaltung soll durch straffere Lenkungsmechanismen überwunden werden.

Ein wesentlicher Orientierungspunkt in der öffentlichen Diskussion sind in diesem Zusammenhang die aus Amerika stammenden so genannten Business Improvement Districts (BID), in denen mit mehrheitlicher Konsensbildung der Beteiligten in einer Stadt oder einem Quartier Maßnahmen bzw. Zwangsabgaben für gemeinschaftlich als wesentlich angesehene Projekte bestimmt werden können.

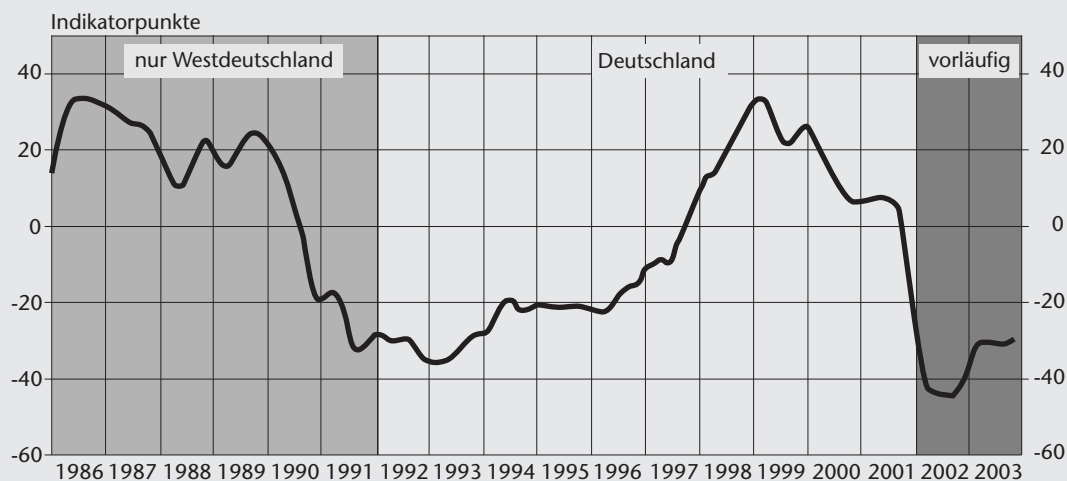
Inwieweit derartige Konzepte unter rechtlichen Aspekten bei uns zur Anwendung kommen können bzw. ob sie möglicherweise nur als eine neue verdeckte Form des „Abkassierens“ anzusehen sind, wird gegenwärtig in Deutschland breit diskutiert. In jedem Fall sollte es jenseits der Lösung finanzieller Probleme insbesondere um die Frage gehen, inwieweit BIDs zur Lösung der sehr viel schwierigeren inhaltlichen Probleme (u.a. des Erscheinungsbildes, des Branchenmixes, von Leerständen) einen Beitrag leisten können. Erste Pilotprojekte auf freiwilliger Basis der Beteiligten werden in diesem Jahr in Nord-

⁴ Mit einer Centerfläche von mindestens 10.000 m².

rhein-Westfalen vom Städtebauministerium öffentlich gefördert; ein Schwerpunkt der Förderaktivitäten des Ministeriums liegt in diesem Zusammenhang auch auf den kommunalen Initiativen zum Leerstandsmanagement.

Von den seit Anfang Juni samstags verlängerten Ladenöffnungszeiten profitieren tendenziell insbesondere die Citys, Einkaufszentren und auch periphere Großflächenstandorte. Zwischenzeitlich hat sich aber die anfänglich sehr positive Resonanz beim Einkaufspublikum (Stichwort „Neugiereffekt“) etwas gelegt. Dessen ungeachtet verlieren eindeutig die Standortbereiche, in denen weniger von den neuen Öffnungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht wird, Umsatz zu Gunsten umliegender „Langöffnungsstandorte“.

Abbildung 3.4: GfK-Indikator Anschaffungsneigung



© Immobilien Zeitung;
Quelle: Verbraucherumfragen der EU-Kommission, Indikatorberechnung GfK Marktforschung

3.2 Prognose 2004

Wie bereits angesprochen, knüpft das neue Jahr zwar an ein hinsichtlich der Umsatzentwicklung eher schwieriges Weihnachtsgeschäft 2003 an. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen stellen sich insgesamt jedoch deutlich besser dar als noch vor einem Jahr. Dies betrifft gleichermaßen die Entwicklung der harten Fakten wie der privaten Konsumausgaben und der Einkommen, die Börse und auch die Entwicklung am Arbeitsmarkt, auf dem 2004 anders als im Vorjahr mit keinem weiteren deutlichen Anstieg der – selbstverständlich viel zu hohen – Arbeitslosigkeit gerechnet werden muss. Zudem sind als positiver kalendarischer Effekt auch gegenüber dem Vorjahr drei zusätzliche Verkaufstage zu berücksichtigen.

Aber auch das Konsumklima bei den Verbrauchern, welches als wichtiger Vorläuferindikator für das spätere Ausgabeverhalten anzusehen ist, hat sich in den letzten Monaten deutlich positiv entwickelt, sowohl bezüglich der gesamtwirtschaftlichen Konjunkturerwartung als auch der persönlichen Einkommenserwartungen und der Anschaffungsneigung. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass diese jeweilig von der GfK erhobe-

nen einzelnen Komponenten des Konsumklimas sich von ausgesprochen negativen Werten nach oben bewegten und noch keineswegs ein prosperierendes Niveau erreicht haben.

Als sowohl sachlich-inhaltlich wie auch unter psychologischen Aspekten keinen großen Wurf, aber die wachsende positive Grundstimmung der Verbraucher und der Wirtschaft eher unterstützend ist zudem das im Rahmen des Vermittlungsverfahrens zwischen Bundestag und Bundesrat kurz vor Weihnachten 2003 erzielte Kompromisspaket u.a. zur Steuerreform, Neustrukturierung der Sozialversicherung bzw. der Arbeitsmarktrahmenbedingungen zu kennzeichnen.

Alles in allem wird von GfK Prisma für 2004 im deutschen Einzelhandel erstmals seit drei Jahren wieder ein kleines Umsatzwachstum erwartet, das sich in einer Größenordnung von wertmäßig etwa zwischen 1,0% und 1,5% bewegen dürfte. Angesichts einer vermutlich höchstens mit +0,5% anzunehmenden Steigerungsrate der Einzelhandelspreise wird das reale Umsatzwachstum voraussichtlich nur geringfügig unterhalb der nominalen Veränderungsrate liegen.

Vor diesem Hintergrund wäre es sicherlich verfrüht zu behaupten, dass damit 2004 bereits der Knoten für eine wieder deutlich bessere Entwicklung des Einzelhandels geplatzt wäre. Aber der Anfang eines auch nachhaltigen Aufschwungs könnte, wenn sich die o.g. Umsatzerwartungen einstellen, getan sein, wobei für die weitere Zukunft vor allem eine längerfristig höhere gesamtwirtschaftliche Dynamik und in deren Gefolge eine verbesserte Arbeitsmarktentwicklung zwingend erforderlich sind. In diesem Kontext ist nicht zuletzt die Politik aufgerufen, auf dem zum Ende 2003 bisher nur in Ansätzen eingeschlagenen richtigen Weg, z.B. der Steuerentlastung, zukünftig mit größerer Konsequenz fortzuschreiten.

Einzelhandelsimmobilien stellen 2004 auch nach einer Dekade mit einer insgesamt eher schwierigen Wirtschaftsentwicklung des deutschen Einzelhandels vorbehaltlich des richtigen Standorts, des Wettbewerbsumfelds und der potenzielseitigen Rahmenbedingungen sowie des Konzepts – im Vergleich mit anderen Immobiliennutzungsarten – eine durchaus attraktive Investitionsalternative dar. Das im vergangenen Jahr gestiegene und auch für 2004 absehbare Interesse offener Immobilienfonds an bzw. die Auflage diverser geschlossener Immobilienfonds mit Einzelhandelsimmobilien dokumentiert dies nachdrücklich.

3.3 Städteprofile

3.3.1 Allgemeine Eckzahlen deutscher Großstädte

Im Folgenden sollen die aktuellen Eckdaten und absehbaren Tendenzen in den sechs großen deutschen Einzelhandelsmetropolen im Einzelnen dargestellt werden. Anders als beim Frühjahrsgutachten 2003 sollen diese allerdings in einen größeren Zusammenhang gestellt werden, wobei an dieser Stelle vorab auf die Entwicklung maßgeblicher Kennziffern in Deutschlands Großstädten, hier definiert als alle 84 deutschen Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern, eingegangen wird.

Die Zahlenbasis dafür liefert die GfK-Prisma-Einzelhandelsdatenbank German Retail Network (GRN), die für jede einzelne Stadt detaillierte Zahlen u.a. zur jeweiligen örtlichen und innerstädtischen Verkaufsfläche sowie zu Umsätzen, Nachfragevolumen und Zentralitäten⁵ enthält und auf der Grundlage von gutachterlichen Tätigkeiten im gesamten Bundesgebiet sowie ergänzenden Schreibtisch-Recherchen jährlich fortgeschrieben wird.

Nachstehend sind die Zahlen nach Städtegrößenklassen⁶ getrennt für West- und Ostdeutschland aufbereitet und werden für den aktuellen Status 2003 und überwiegend im Vergleich mit den Ergebnissen der letzten Handels- und Gaststättenzählung 1993⁷ dargestellt.

Verkaufsfläche

Insgesamt hat die Verkaufsfläche in den deutschen Großstädten zwischen 1993 und 2003 um rd. 30% zugenommen. Tendenziell unterdurchschnittlich haben sich dabei die Verkaufsflächen in den westdeutschen Großstädten⁸ entwickelt. Das deutlichste Verkaufsflächenwachstum mit gut 27% fand in den größten Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern statt; in den Städten zwischen 200.000 und 500.000 Einwohnern (rd. +17%) und in den Städten mit 100.000 bis 200.000 Einwohnern (gut +20%) fiel es merklich geringer aus.

Deutlich überdurchschnittlich – ausgehend von dem durch die DDR-Zeit bedingten erheblichen Nachholbedarf⁹ – sind demgegenüber die Verkaufsflächen in den ostdeutschen Großstädten angestiegen. Hier hat sich die Verkaufsflächenausstattung in beiden Größenklassen (200.000 bis 500.000 Einwohner und 100.000 bis 200.000 Einwohner) jeweils deutlich mehr als verdoppelt.

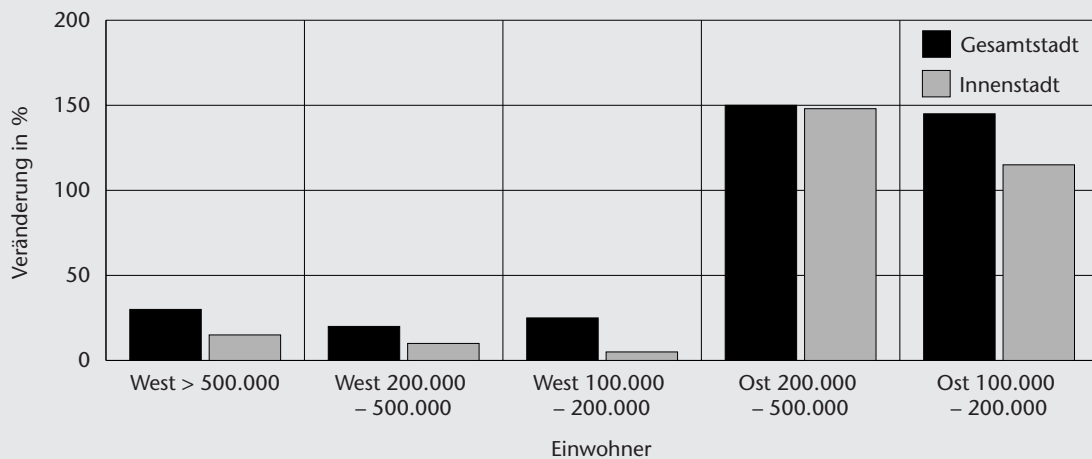
5 Verhältniszahl von örtlichem Umsatz zu örtlichem Nachfragevolumen: Sind beide Werte gleich ergibt sich ein Wert von 100, Kaufkraftzuflüsse werden durch einen Wert von über 100 abgebildet, Kaufkraftabflüsse über einen Wert von unter 100.

6 Westdeutschland: 12 Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern, 18 Städte mit 200.000 bis 500.000 Einwohner, 41 Städte mit 100.000 bis 200.000 Einwohner; Ostdeutschland: 5 Städte mit 200.000 bis 500.000 Einwohner, 8 Städte mit 100.000 bis 200.000 Einwohner.

7 Dort wurden Zahlen zu den Verkaufsflächen im Jahr 1993 und zu den Umsätzen im Jahr 1992 erhoben.

8 Immer einschließlich Berlin.

9 Ferner zu berücksichtigen sind in diesem Zusammenhang aber auch Gebietsstandsänderungen: Nachdem ehemals selbstständige Gemeinden im Umland der Großstädte mittlerweile eingemeindet worden sind, schlagen deren Verkaufsflächen 2003 anders als noch 1993 mittlerweile bei den Großstädten zu Buche. Gleiches gilt im Weiteren naturgemäß auch für die Umsätze.

Abbildung 3.5: Entwicklung der Verkaufsflächen in deutschen Großstädten nach Größenklassen 1993 – 2003


© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, GRN

In allen Städte-Größenklassen – vor allem aber in den westdeutschen Städten – wuchsen die Innenstadt-Verkaufsflächen merklich schwächer als die gesamten Verkaufsflächen. Die Zuwächse liegen im Westen lediglich zwischen rd. +11% (mehr als 500.000 Einwohner) und rd. +3% (100.000 bis 200.000 Einwohner). Von daher hat sich das Verkaufsflächenwachstum klar überwiegend an dezentralen Standorten vollzogen.

In den ostdeutschen Großstädten konnten sich nach dem insbesondere auf ungeklärte Eigentumsverhältnisse zurückzuführenden außerordentlich niedrigen Niveau zu Beginn der 90er Jahre die City-Verkaufsflächen mehr als verdoppeln.

Hinsichtlich der gesamtstädtischen Pro-Kopf-Ausstattung mit Verkaufsfläche zeigen die GRN-Daten für 2003 generell zunehmende Ausstattungsgrade mit abnehmender Stadt-Größenklasse an. So ist das niedrigste Niveau unter den Großstädten mit gut 1,3 m² VKF pro Kopf in den westdeutschen Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern zu verzeichnen. Der Ausstattungsgrad nimmt in den beiden übrigen Größenklassen merklich zu (200.000 bis 500.000 Einwohner: knapp 1,7 m² VKF/Einwohner; 100.000 bis 200.000 Einwohner: gut 1,9 m² VKF/Einwohner).

In Ostdeutschlands Großstädten liegt die Pro-Kopf-Ausstattung mit Verkaufsfläche jeweils etwas unterhalb der 2-m²-VKF/Einwohner-Grenze¹⁰. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass in Ostdeutschland die einzelhandelsrelevante Kaufkraft gegenüber Westdeutschland um gut ein Fünftel niedriger liegt, so dass relativ zur Einkommensbasis die Verkaufsflächenausstattung im Osten merklich höher als im Westen ausfällt.

10 200.000 bis 500.000 Einwohner: rd. 1,8 m² VKF/Einwohner; 100.000 bis 200.000 Einwohner: gut 1,9 m² VKF/Einwohner.

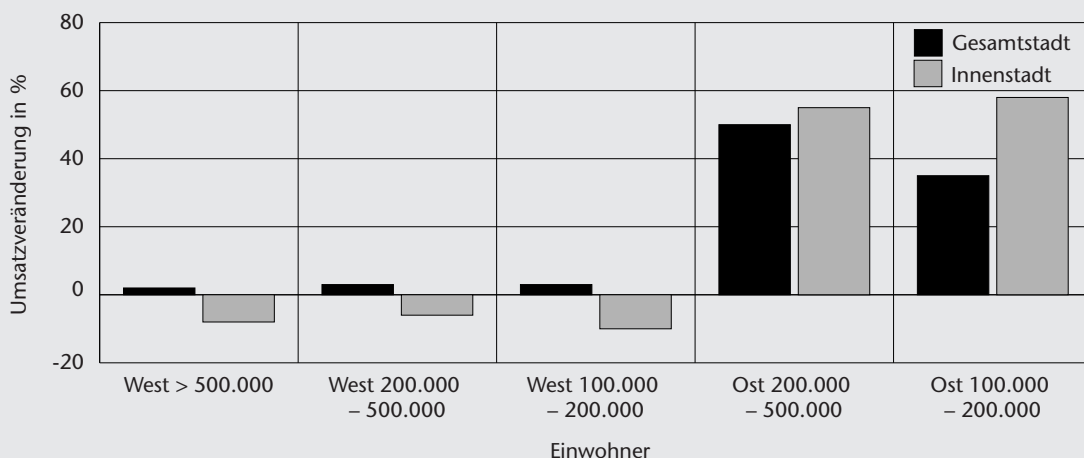
Umsätze

Die Umsatzentwicklung hat in den westdeutschen Großstädten im Betrachtungszeitraum zwischen 1992 und 2003 generell nur eine leicht positive Entwicklung genommen. Die Umsätze stiegen hier insgesamt zwischen rd. 2% (mehr als 500.000 Einwohner) und 3% (200.000 bis 500.000 Einwohner sowie 100.000 bis 200.000 Einwohner).

In den Innenstädten waren sogar jeweils merkliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen (zwischen rd. -7% in Städten mit 200.000 bis 500.000 Einwohnern und rd. -10% in Städten mit 100.000 bis 200.000 Einwohnern), so dass die Umsatzbedeutung der Innenstädte in den westdeutschen Großstädten von daher im vergangenen Jahrzehnt weiter abgenommen hat.

Für 2003 errechnen sich Marktanteile der Innenstädte am gesamten Umsatz der Städte von etwa einem Drittel in den beiden unteren Stadt-Größenklassen¹¹ sowie – auf Grund der hier stärkeren polyzentrischen Strukturen – von rd. 23% in den Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern.

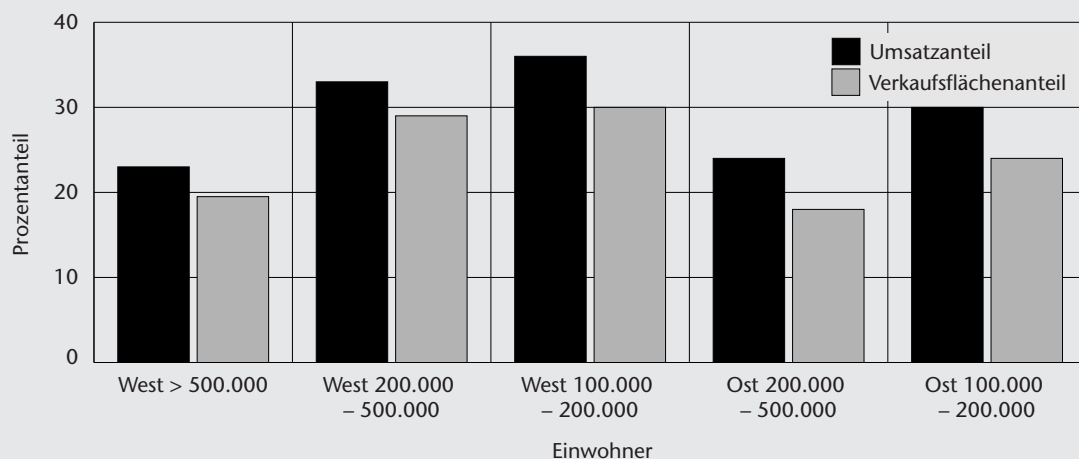
Abbildung 3.6: Entwicklung der Umsätze in deutschen Großstädten nach Größenklassen 1992 – 2003



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, GRN

In den ostdeutschen Großstädten ergibt sich wegen den sehr unterschiedlichen Rahmenbedingungen für die Umsatzentwicklung ein anderes Bild. Hier konnten die Umsätze ausgehend von dem überaus niedrigen Ausgangsniveau seit 1992 deutlich gesteigert werden und zwar um rd. 49% in den Städten mit 200.000 bis 500.000 Einwohnern bzw. um rd. 35% in den Städten mit 100.000 bis 200.000 Einwohnern. Dabei haben die Innenstädte durch die Umsetzung verschiedener einzelhandelsbezogener Entwicklungsmaßnahmen sogar überdurchschnittlich zulegen können. Gleichwohl liegen die City-Umsatzanteile in den beiden Größenklassen heute jeweils noch unterhalb der entsprechenden Referenzwerte in Westdeutschland.

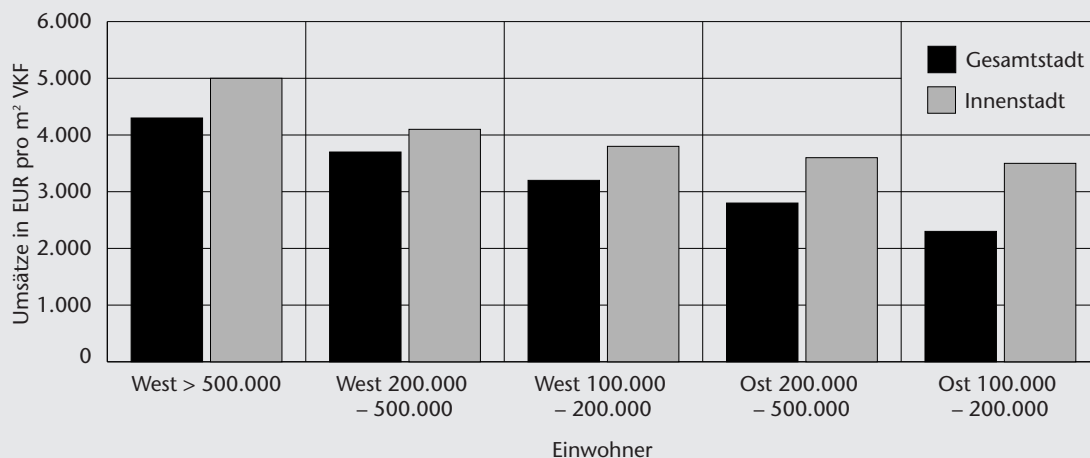
11 200.000 bis 500.000 Einwohner: rd. 32%; 100.000 bis 200.000 Einwohner: rd. 35%.

Abbildung 3.7: Innenstadtanteile in deutschen Großstädten nach Größenklassen 2003


© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, GRN

Flächenproduktivitäten

Mit der Tatsache, dass die Umsätze im zurückliegenden Jahrzehnt keineswegs mit dem Verkaufsflächenwachstum mithalten konnten, ist ein deutlicher Rückgang der durchschnittlichen Verkaufsflächenproduktivitäten zu konstatieren. Die 2003 erreichten Niveaus zeigen ein Gefälle zwischen den Größenklassen von oben nach unten sowie von West nach Ost. Die größte gesamtstädtische Flächenproduktivität wird demgemäß in den westdeutschen Großstädten mit mehr als 500.000 Einwohner erzielt, wo sich im Durchschnitt ein Wert von rd. 4.300 EUR je m² VKF ergibt. Die Durchschnittswerte in den beiden kleineren Größenklassen liegen in Westdeutschland demgegenüber zwischen 3.000 und 4.000 EUR je m² VKF, in Ostdeutschland sogar unterhalb von 3.000 EUR je m² VKF.

Abbildung 3.8: Flächenproduktivität deutscher Großstädte nach Größenklassen 2003


© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, GRN

Ganz generell ergeben sich für die Citys merklich überdurchschnittliche Raumleistungen, die in den größten westdeutschen Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern durchschnittlich rd. 5.000 EUR je m² VKF erreichen.

Zentralitäten

Im Hinblick auf die Entwicklung der Zentralitäten ist klar zu erkennen, dass die Großstädte in dem zurückliegenden, durch eine für den Einzelhandel schwierige wirtschaftliche Entwicklung gekennzeichneten Jahrzehnt ihre Position etwas verbessern konnten, d.h. sich tendenziell besser entwickelten als kleinere und mittlere Städte. So stieg die rechnerisch ermittelte durchschnittliche Zentralitätskennziffer für alle westdeutschen Großstädten zwischen 1992 und 2003 um gut fünf Punkte auf rd. 120; für die Städte größer als 500.000 Einwohner ist die Zentralitätsziffer sogar um knapp sieben Punkte gestiegen.

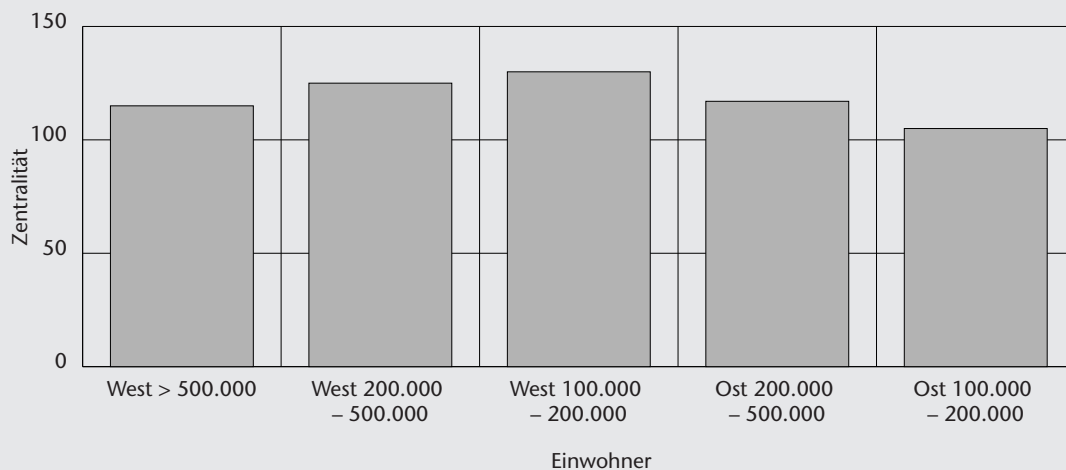
Hieran gemessen etwas unterdurchschnittlich fällt mit gut 114 der aktuelle Wert für die größten Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern aus¹². In den westdeutschen Städten mit 200.000 bis 500.000 Einwohnern ergibt sich eine durchschnittliche Ziffer von knapp 124, Städte mit 100.000 bis 200.000 Einwohnern erreichen einen Durchschnittswert von gut 128.

In den ostdeutschen Großstädten war die Einzelhandelssituation 1992 noch durch eine erhebliche Unterversorgung gekennzeichnet und die Einwohner kauften ihre Waren seinerzeit noch in erheblichem Umfang in Einkaufsstätten im Umland bzw. in Westdeutschland. Die Städte wiesen damals von daher in der Regel erhebliche Kaufkraftabflüsse auf.

Das erhebliche Verkaufsflächenwachstum¹³ der vergangenen Jahre hat sich diese Situation mittlerweile in ihr Gegenteil gekehrt. Heute weisen die ostdeutschen Großstädte in der Regel Kaufkraftzuflüsse auf, die durchschnittliche Zentralitätsziffer ist seit 1992 um gut 40 Punkte auf rd. 113 gestiegen, wobei die Städte mit 200.000 bis 500.000 durchschnittlich etwas besser dastehen als die Städte mit 100.000 bis 200.000 Einwohnern.

¹² Hierbei ist der rechnerische Effekt zu berücksichtigen, dass mit steigender Einwohnerzahl das Eigengewicht der ortsansässigen Kaufkraft bei der Zentralitätsberechnung zunimmt.

¹³ In diesem Kontext sei allerdings nochmals auch auf die zwischenzeitlich stattgefundenen Gebietsstandänderungen zugunsten der Großstädte hingewiesen.

Abbildung 3.9: Zentralitäten deutscher Großstädte nach Größenklassen 2003

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, GRN

3.3.2 Einzelhandelsmarkt Berlin

Die mit Abstand größte deutsche Stadt Berlin (rd. 3,4 Mio. Einwohner) hat im Vergleich zu den anderen Metropolen im vergangenen Jahrzehnt sicherlich die größten Veränderungen erfahren.

Ausgehend von der ehemaligen Insellage West-Berlins sowie der DDR-Erblast in Ost-Berlin wies die Bundeshauptstadt zu Beginn der 90er Jahre ein erhebliches Defizit an modernen Verkaufsflächen auf. Im Zuge der Umsetzung vielfältiger Einzelhandelsplanungen hat die Verkaufsfläche Berlins seit 1993 um rd. 1,9 Mio. m² bzw. über 90% zugenommen, der Umsatz hat sich demgegenüber nur geringfügig um 5% gesteigert. Als gesamtstädtische Flächenproduktivitätsziffer errechnen sich vor diesem Hintergrund rd. 4.100 EUR je m² VKF für das Jahr 2003.

Bei gleichzeitig merklich gesunkener Kaufkraftkennziffer, die mittlerweile leicht unterhalb des Bundesdurchschnitts liegt, stieg die Zentralitätskennziffer der Stadt immerhin bis 2003 um über zehn Punkte auf gut 104 an; das ist im deutschen Metropolenvergleich allerdings mit Abstand immer noch der niedrigste Wert. Auch die Verkaufsflächenausstattung pro Kopf (rd. 1,2 m² VKF) liegt trotz des großen Wachstums der Vorjahre immer noch unter dem Bundesdurchschnitt bzw. ist im Metropolenvergleich relativ niedrig.

Vor diesem Hintergrund sind in der Stadt weiterhin eine ganze Reihe von größerflächigen Einzelhandelsprojekten in der Planung. Nachdem 2003 u.a. die Fachmarktzentren Schöneweide und Biesdorf-Süd neu eröffnet wurden, befinden sich in der Umsetzung u.a. das Centerprojekt der portugiesischen Sonae-Gruppe und die Rathauspassagen am Alexanderplatz, das Eastgate-Projekt der ECE in Marzahn, eine Erweiterung des ECE-Ring-Centers in Friedrichshain/Lichtenberg, die Schlossgalerie in Steglitz, die Wilmersdorfer Arcaden von mfi und ECE in der Wilmersdorfer Straße, das Stadtteilcenter Südkreuz sowie ein Höffner-Groß-Möbelhaus in Spandau. Weitere Planungen bestehen darüber hinaus u.a. für ein Shoppingcenter im so genannten Haus Cumberland am Kurfür-

stendamm, für den Zoobogen vis-à-vis der Gedächtniskirche, bezüglich einer Erweiterung der Gropiuspassagen und neuer Großflächen an der Landsberger Allee.

Für 2004 kann mit Blick auf das weitere Verkaufsflächenwachstum auch ein leicht steigender Umsatz antizipiert werden. Allerdings dürften tendenziell die traditionellen Bestandslagen und hier insbesondere Stadtteillagen vermehrt unter Druck stehen, mit entsprechenden Folgen für die Ladenmieten und die Leerstände.

Abbildung 3.10: Einzelhandelsstandort Berlin

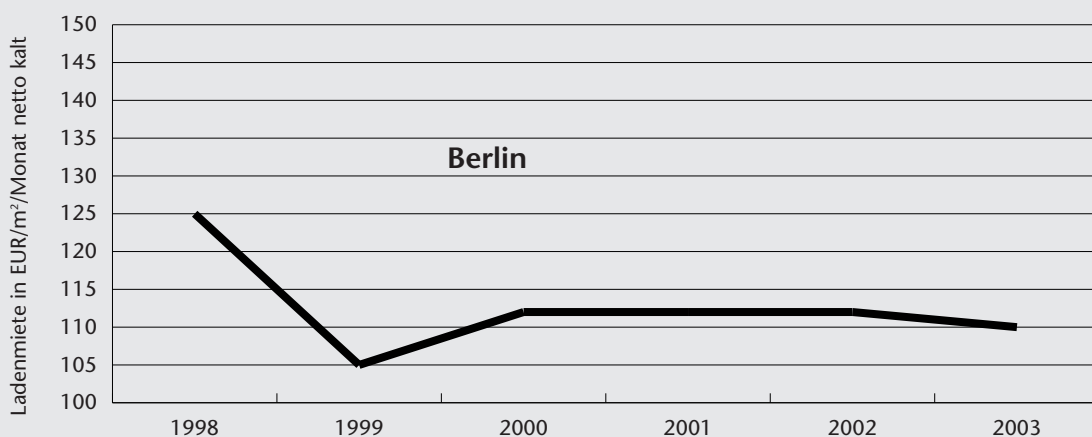
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	105,2	100,2	99,0	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	15.550	16.250	16.350	+
Einzelhandelszentralität	92,3	102,7	104,2	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.070	3.700	4.000	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	–	215	215	0
(in %)	rd. 7	rd. 5	rd. 5	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	0,6	1,1	1,2	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		102 – 112	100 – 110	–
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	175 – 185	–
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			30 – 55	--

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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; ⁵ Stadtteillagen

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

Abbildung 3.11: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.3.3 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf

Die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt Düsseldorf (rd. 570.000 Einwohner) verfügt mit einer praktisch in jeder Beziehung leistungsstark besetzten Innenstadt traditionell über eine herausgehobene Position als Einzelhandelsstandort in der Rhein-Ruhr-Agglomeration. Die Rheinmetropole, die ein relativ wohlhabendes Einkaufsklientel (Kaufkraftkennziffer rd. 118) beheimatet, hat im letzten Jahrzehnt, während die Verkaufsfläche merklich wuchs, den örtlichen Einzelhandelsumsatz nur begrenzt steigern können. Bei der Zentralität konnte gleichwohl nennenswert um immerhin rund vier Punkte auf nunmehr rd. 121 zugelegt werden. Die gesamtstädtische Flächenproduktivität erreicht mit rd. 4.400 EUR je m² VKF ein sehr ansprechendes Niveau.

Bedeutendste einzelhändlerische Planmaßnahme im örtlichen Stadtgefüge ist nach wie vor die am ehemaligen Container-Bahnhof Bilk von der Essener mfi-Gruppe geplante Shoppingcenter-Anlage Düsseldorf-Arcaden, die eine Verkaufsfläche von rd. 27.000 m² aufweisen und im Herbst 2005 eröffnet werden soll. Die an der „Kö“ lokalisierte Shopping-Galerie Sevens soll, nachdem sie im Standortgefüge der City noch keineswegs adäquat positioniert werden konnte, einer grundlegenden Neuaufstellung unterzogen werden.

Für 2004 werden die Düsseldorfer Einzelhandels-Eckdaten weit gehend stabil angenommen, wobei ein leichtes Anziehen der Umsätze im gesamtdeutschen Kontext unterstellt wird. Die Ladenmieten werden für das kommende Jahr in etwa stabil gesehen.

Abbildung 3.12: Einzelhandelsstandort Düsseldorf

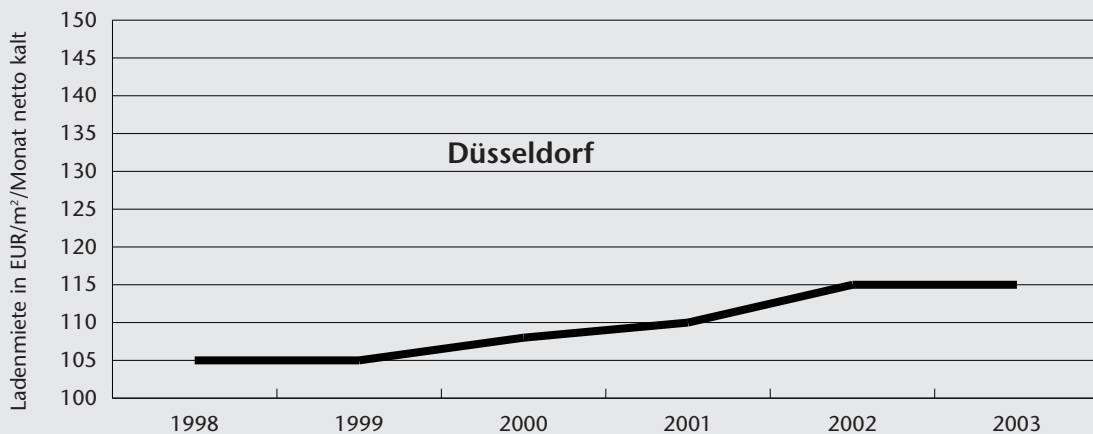
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	118,5	118,6	118,0	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	3.700	3.800	3.810	+
Einzelhandelszentralität	116,9	120,6	120,9	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	730	850	860	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	250	330	330	0
(in %)	rd. 34	rd. 38	rd. 38	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,3	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	105 – 115	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	190 – 200	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			60 – 80	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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; ⁵ Umfeld Bolkerstraße/Flingerstraße

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

Abbildung 3.13: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.3.4 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main

Die hessische Finanzmetropole Frankfurt (gut 640.000 Einwohner) bildet den wichtigsten Kristallisationspunkt inmitten der Rhein-Main-Agglomeration und ist in diesem räumlichen Kontext einem außerordentlich starken Standortwettbewerb u.a. mit den umliegenden Einkaufsstädten Wiesbaden, Mainz, Offenbach und Darmstadt sowie den vor der Stadtgrenze residierenden EKZ-Anlagen Main-Taunus-Zentrum (MTZ) und Isenburg-Zentrum ausgesetzt.

Bei in den letzten Jahren deutlich gesunkener Kaufkraft der Frankfurter (Kaufkraftkennziffer 2003: gut 106) ist die Einzelhandels-Zentralität der Stadt im vergangenen Jahrzehnt auf mittlerweile gut 113 angestiegen. Die gesamtstädtische Flächenproduktivität liegt 2003 mit rd. 3.800 EUR je m² VKF im Metropolenvergleich am unteren Ende.

Grundsätzlich ist festzustellen, dass die Einzelhandelsszene in der Region zurzeit stark in Bewegung ist. 2004 wird voraussichtlich im Herbst die deutliche Erweiterung des Nordwestzentrums an den Markt gehen, auch soll die Neuaufstellung des MTZ (u.a. mit dem neuen Magneten Breuninger) abgeschlossen werden.

Längerfristige Planungen bestehen in Frankfurt darüber hinaus auf dem Areal der ehemaligen Frankfurter Hauptpost, wo der niederländische Projektentwickler MAB ein neues Stadtquartier mit einem Shopping-Bereich in einer Größenordnung von rd. 35.000 m² VKF errichten will, um der City, die in den letzten Jahren merklich an Bedeutung in der Region verloren hat, einen nachhaltigen Attraktivitätsschub zu verleihen.

Im Bereich des Europaviertels will eine Projektgemeinschaft von Vivico, Difa und ECE darüber hinaus ein neues Shoppingcenter (rd. 50.000 m² VKF; die genaue Größe ist gegenwärtig noch strittig) errichten. Im Stadtteil Ostend ist im so genannten Honsell-Dreieck zudem noch ein großflächiges Fachmarktzentrum geplant.

Außerhalb von Frankfurt sind als relevante Planungen u.a. das fachmarktorientierte Optimaxx-Center in Eschborn sowie in Wiesbaden die AM-Development-Planung für das Liliencarré nahe des Hauptbahnhofs sowie die grundlegende centerorientierte Neuaufstellung von Karstadt in der City zu erwähnen.

Für 2004 werden die maßgeblichen Eckzahlen des Frankfurter Einzelhandels allerdings als weit gehend stabil angenommen.

Abbildung 3.14: Einzelhandelsstandort Frankfurt

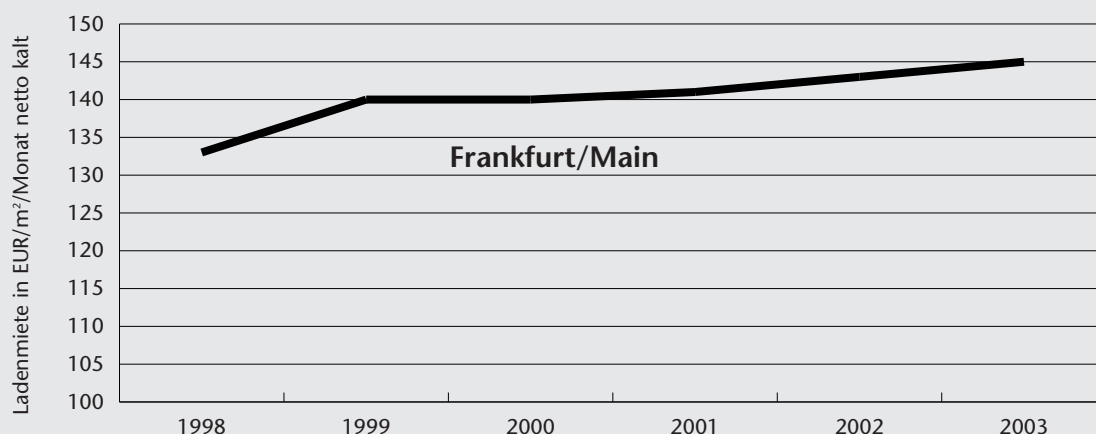
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	113,9	107,4	106,2	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	3.710	3.650	3.620	0
Einzelhandelszentralität	106,2	113,8	113,3	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	875	945	955	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	220	221	224	0
(in %)	rd. 25	rd. 23	rd. 24	–
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		133 – 143	135 – 145	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		195 – 205	200 – 210	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			50 – 70	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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; ⁵ Umfeld Schillerstraße

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

Abbildung 3.15: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.3.5 Einzelhandelsmarkt Hamburg

Die Freie und Hansestadt Hamburg (gut 1,7 Mio. Einwohner) weist eine vielfältige und leistungsstarke Einzelhandelsszene auf, die auf ein Kundenpotenzial in der gesamten Metropolregion von über 3 Mio. Einwohnern reflektiert.

Bei in den letzten Jahren merklich gesunkener, nicht zuletzt infolge von Stadtrand-Wanderungen in das Umland abgewandelter Kaufkraft (Kaufkraftkennziffer 2003 noch 106,5) konnte die Zentralität leicht auf knapp 115 gesteigert werden, was nicht zuletzt auf einen Verkaufsflächenzuwachs um immerhin rd. 300.000 m² praktisch ausschließlich in dezentralen Lagen zurückzuführen ist. Als durchschnittliche gesamtstädtische Flächenproduktivitätsziffer errechnet sich für 2003 ein Wert von rd. 4.200 EUR je m² VKF.

2004 sind mit der Eröffnung des Phönix-Centers der Hamburger ECE-Gruppe in Harburg sowie des Krohnstiegscenters in Langenhorn weitere Verkaufsflächenzuwächse an dezentralen Standorten in der Pipeline.

In der City wird gegenwärtig die Nachnutzung des ehemaligen Brinkmann-Technik-Kaufhauses (bisher u.a. mit H&M sowie Das Depot) komplettiert und soll nunmehr auch ein Umbau oder eine Neuaufrichtung des traditionsreichen Alsterhauses in eine konkretere Phase treten.

Größte innerstädtische Planmaßnahme ist aktuell allerdings die Europa-Passage als Bindeglied zwischen der City-Ost und der City-West, die über 30.000 m² Handelsfläche aufweisen soll und 2003 in Bau gegangen ist, u.a. auf Grund der Komplexität der Bebauung allerdings einen längerfristigen Realisierungshorizont haben soll.

Abbildung 3.16: Einzelhandelsstandort Hamburg

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	112,8	108,6	106,5	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	9.765	9.800	9.850	+
Einzelhandelszentralität	111,0	112,1	114,6	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.025	2.255	2.325	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	315	320	300	+
(in %)	rd. 16	rd. 14	rd. 13	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,2	1,3	1,3	+
Ladenmieten⁴		2002	2003	2004 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		110 – 120	110 – 120	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		210 – 220	205 – 215	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			40 – 80	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

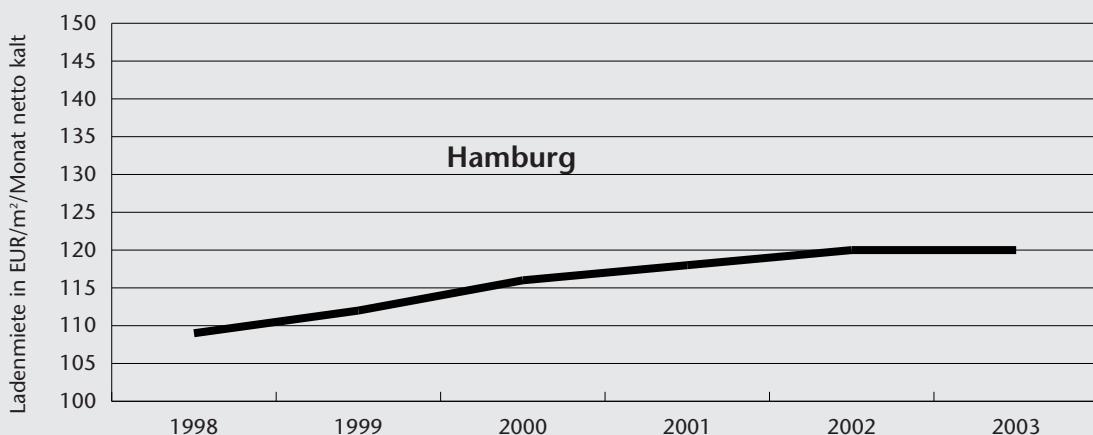
¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 2002, Zahlen zur Kaufkraft-Kennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 2001; ³ Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; ⁵ Colonnaden/Gerhofstraße

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

Als weitere größere Einzelhandels-Planmaßnahmen sind darüber hinaus u.a. die Erweiterung des AEZ-Centers der ECE in Poppenbüttel, die Neuaufstellung des Einkaufszentrums Hamburger Straße sowie die Neubebauung des Bahnhofs Altona (u.a. im Bereich der ehemaligen Kaufhof-Immobilie) anzusehen. In längerfristigerer Perspektive ist schließlich auf die Entwicklung des Überseequartiers im Rahmen der Quartiers-/Stadtteilentwicklung der Hafen-City hinzuweisen, wo beträchtliche Flächenpotenziale für Einzelhandelsnutzungen vorgesehen sind.

Für 2004 werden die maßgeblichen Rahmendaten für Hamburg insgesamt überwiegend leicht positiv eingestuft.

Abbildung 3.17: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.3.6 Einzelhandelsmarkt Köln

Analog zum ewigen Rivalen Düsseldorf verfügt die Rheinmetropole Köln (rd. 970.000 Einwohner) über eine ausgesprochen leistungsstarke und ausstrahlungsstarke Einzelhandelslandschaft mit der City als eindeutig wichtigstem Standort.

Im Zuge eines Verkaufsflächenwachstums von gut 200.000 m² in der letzten Dekade konnte der in der Domstadt getätigte Umsatz immerhin noch um rd. 4% gesteigert werden, die Zentralität nahm in diesem Kontext bei leicht abnehmender örtlicher Kaufkraft (Kennziffer 2003: knapp 110) um über 5 Prozentpunkte auf stattliche knapp 122 zu. Die gesamtstädtische Flächenproduktivität beträgt 2003 rd. 4.300 EUR je m² VKF.

Als größte einzelhändlerische Planmaßnahme soll im Herbst 2004 das von der Essener mfi-Gruppe projektierte, rd. 27.000 m² VKF aufweisende Shoppingcenter Köln-Arcaden an den Markt gehen, das als erstes Einkaufszentrum auf der rechten Rheinseite einen neuen Glanzpunkt auf dieser von den Kölnern selber als „Schäl Sick“ bezeichneten Stadthälfte setzen soll. Ebenfalls auf dieser Rheinseite steht eine Erweiterung des Bezirkszentrums in Porz vor der Vollendung.

Wichtigste Planmaßnahme in der Kölner City ist gegenwärtig die Vollendung des lange Zeit ruhenden P&C-Neubaus, in den laut Presseberichten nunmehr allerdings wieder Bewegung gekommen ist und der demnach 2005 eröffnet werden soll.

Alles in allem werden für 2004 die maßgeblichen Eckdaten des Kölner Einzelhandels stabil bis leicht positiv eingestuft.

Abbildung 3.18: Einzelhandelsstandort Köln

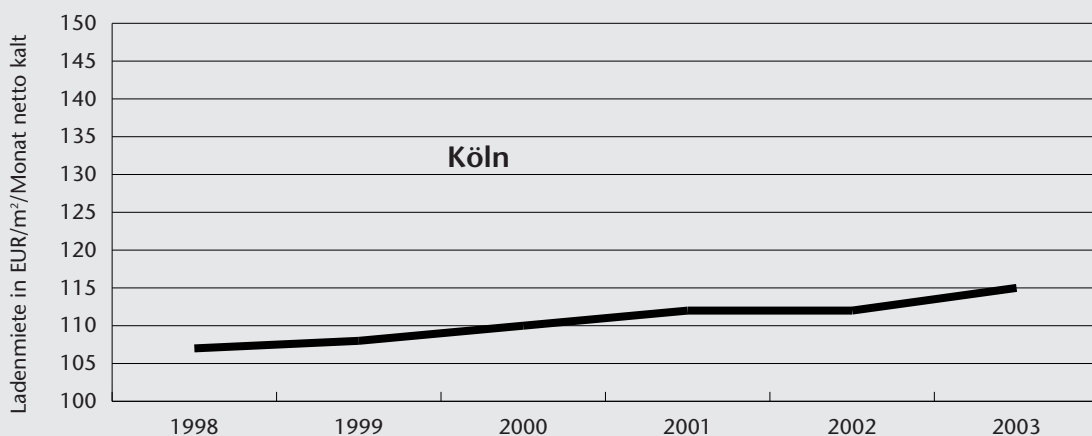
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	112,8	110,1	109,7	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	5.800	5.900	6.035	+
Einzelhandelszentralität	115,9	118,8	121,6	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.210	1.400	1.420	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	400	445	445	0
(in %)	rd. 33	rd. 32	rd. 31	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		102 – 112	105 – 115	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		180 – 190	180 – 190	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			65 – 75	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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; ⁵ Mittelstraße/Ehrenstraße

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

Abbildung 3.19: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.3.7 Einzelhandelsmarkt München

Die bayerische Landeshauptstadt München (gut 1,2 Mio. Einwohner) verfügt über eine außerordentlich leistungsstarke und attraktive Einzelhandelslandschaft, was sich im deutschen Metropolenvergleich nicht zuletzt in der mit Abstand höchsten Flächenproduktivität (2003: rd. 5.900 EUR je m² VKF) dokumentiert und sich auch u.a. in Spitzen-Ladenmieten in den 1a-Lagen niederschlägt.

Der gesamtstädtische Zentralitätswert konnte trotz eines mit knapp 8% relativ moderaten Verkaufsflächenzuwachses im letzten Jahrzehnt deutlich gesteigert werden, wobei auch in München in diesem Zusammenhang ein merklicher Rückgang des Kaufkraftniveaus der Bevölkerung zu berücksichtigen ist. Mit einer Kaufkraftkennziffer von knapp 120 sind die Münchner gleichwohl nach wie vor als relativ wohlhabend zu bezeichnen.

Nach der 2003 erfolgten Vollendung der Fünf Höfe sowie der Maximilianhöfe in der Müncher City werden 2004 als Planmaßnahmen u.a. im Frühjahr die Riem-Arcaden der mfi-Gruppe (rd. 30.000 m² VKF) sowie das Stadtteilzentrum Panzerwiese in den Markt eintreten. Als größere innerstädtische Planmaßnahme ist auf die in den nächsten Jahren anstehende grundlegende Umstrukturierung und Erweiterung des Karstadt-Warenhauses Oberpollinger hinzuweisen. Im Stadtteil Pasing plant die mfi-Gruppe in Nachbarschaft zum dortigen Bahnhof ein weiteres großflächiges Shoppingcenter.

Für 2004 werden die wesentlichen Einzelhandels-Eckdaten stabil bis leicht positiv eingeschätzt.

Abbildung 3.20: Einzelhandelsstandort München

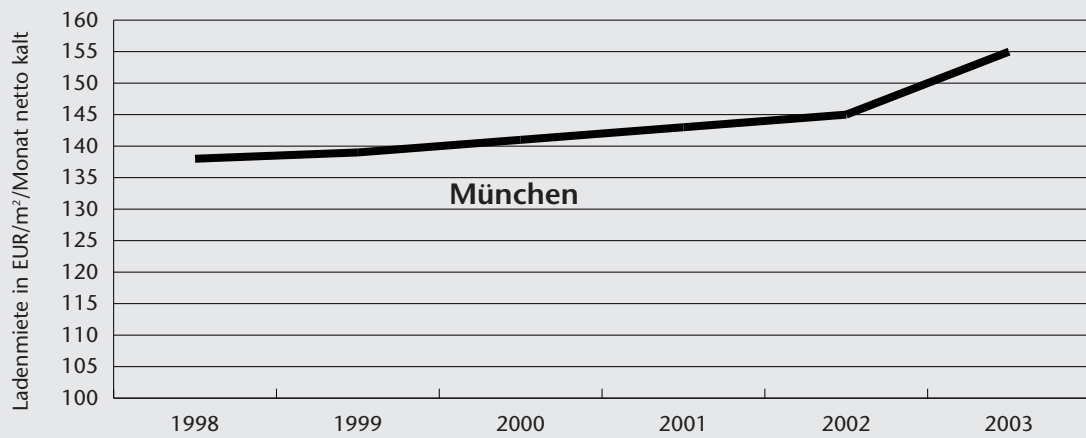
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	125,5	121,4	119,7	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	8.650	8.850	8.870	+
Einzelhandelszentralität	118,7	127,4	128,5	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.400	1.480	1.510	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	365	415	425	0
(in %)	rd. 26	rd. 28	rd. 28	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,1	1,2	1,2	0
Ladenmieten⁴		2002	2003	2004 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		135 – 145	145 – 155	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		225 – 235	235 – 245	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			80 – 100	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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; ⁵ Bayerstraße/Sonnenstraße

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

Abbildung 3.21: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

4

WOHNIMMOBILIEN

empirica

4. Wohnimmobilien

4.1 Marktbericht für Wohnimmobilien in Deutschland

4.1.1 Angebotsseite

Die Wohnungsbautätigkeit ist auch 2003 weiter zurückgegangen. Allerdings ist der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr gebremst, insbesondere beim Eigenheimbau ist er deutlich geringer ausgefallen als im Vorjahr. Die Investitionsneigung im Geschosswohnungsbau liegt mit rd. 80.000 Wohnungen auf einem sehr niedrigen Niveau (relative Veränderung zum Vorjahr: -20%).

Auch die Zahl der Baugenehmigungen ist weiter rückläufig, sie lag 2002 deutlich unter 300.000 Wohneinheiten. Der Rückgang bei den Baugenehmigungen konzentriert sich im Wesentlichen auf die neuen Länder, während im früheren Bundesgebiet die Bautätigkeit fast stagniert, beim Einfamilienhausbau sogar leicht anzieht (vgl. Abbildung 4.1).

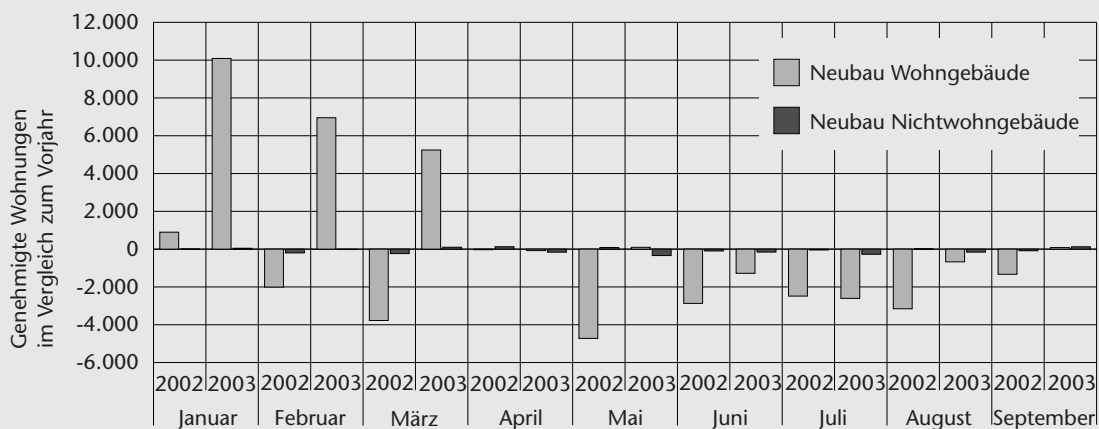
Abbildung 4.1: Anzahl der genehmigten und fertig gestellten Wohnungen und relative Abnahme der Bautätigkeit, Angaben in 1.000

	Deutschland				alte Länder		neue Länder	
	2001	Veränderung in %*	2002	Veränderung in %**	2002	Veränderung in %**	2002	Veränderung in %**
Genehmigungen								
Einfamilienhaus	136.743	-13%	137.151	0%	112.993	3%	24.158	-11%
Zweifamilienhaus	35.766	-17%	34.752	-3%	30.798	-1%	3.954	-17%
Mehrfamilienhaus	84.168	-19%	71.345	-15%	64.047	-14%	7.298	-27%
Wohnungen im Wohnungsneubau	256.677	-16%	243.248	-5%	207.838	-3%	35.410	-15%
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	28.773	-20%	25.479	-11%	19.764	-9%	5.715	-19%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	5.634	-32%	5.393	-4%	4.443	-1%	950	-17%
Wohnungen insgesamt	291.084	-16%	274.120	-6%	232.045	-4%	42.075	-16%
Fertigstellungen								
Einfamilienhaus	144.194	-18%	135.257	-6%	108.609	-5%	26.648	-9%
Zweifamilienhaus	41.186	-22%	37.628	-9%	32.692	-9%	4.936	-8%
Mehrfamilienhaus	100.550	-28%	80.811	-20%	72.002	-18%	8.809	-31%
Wohnungen im Wohnungsneubau	285.930	-22%	253.696	-11%	213.303	-11%	40.393	-15%
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	33.864	-26%	29.716	-12%	22.048	-9%	7.668	-21%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	6.403	-27%	6.189	-3%	5.237	-1%	952	-15%
Wohnungen insgesamt	326.197	-23%	289.601	-11%	240.588	-10%	49.013	-16%

Anmerkung: Anzahl der Wohnungen im Mehrfamilienhaus inklusive Anzahl der Wohnungen in Wohnheimen
* Prozentuale Veränderung zwischen 2000 und 2001, ** = Prozentuale Veränderung zwischen 2001 und 2002
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, empirica

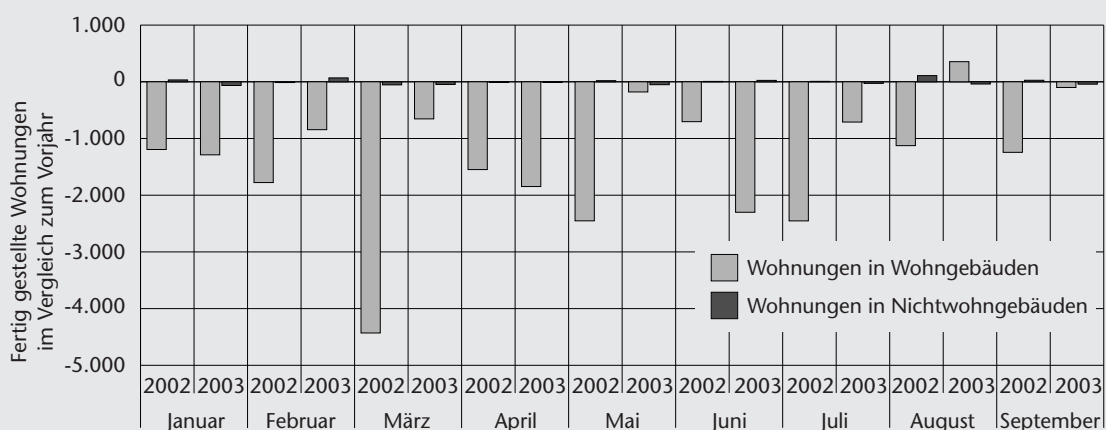
Dadurch dass Mitte/Ende 2002 die Diskussion um den Wegfall der Eigenheimzulage einsetzte, erhielt die Wohnungsbaukonjunktur Ende 2002/Anfang 2003 unerwartete Impulse. So lag Ende 2002 und im ersten Quartal 2003 die Zahl der Baugenehmigungen im Vergleich zum Frühjahr 2002 deutlich höher (vgl. Abbildung 4.2). Damit kam es jedoch in den ersten beiden Quartalen 2003 noch nicht zu einem Aufschwung beim Wohnungsbau. Die Vorzieheffekte haben sich mit einem Time-Lag Ende 2003/Anfang 2004 ausgewirkt. So sind die Baufertigstellungen Ende des dritten Quartals 2003 stagnierend (vgl. Abbildung 4.3). Ein spürbarer konjunktureller Aufschwung wird vermutlich erst 2005 einsetzen.

Abbildung 4.2: Baugenehmigung im Wohnungsneubau im Vergleich zum Vorjahresmonat (Januar bis September 2003)



© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, empirica

Abbildung 4.3: Baufertigstellungen im Vergleich zum Vorjahresmonat (Januar bis September 2003)



© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, empirica

Abbildung 4.4: Bauvolumen in Deutschland in Mrd. EUR zu Preisen von 1995

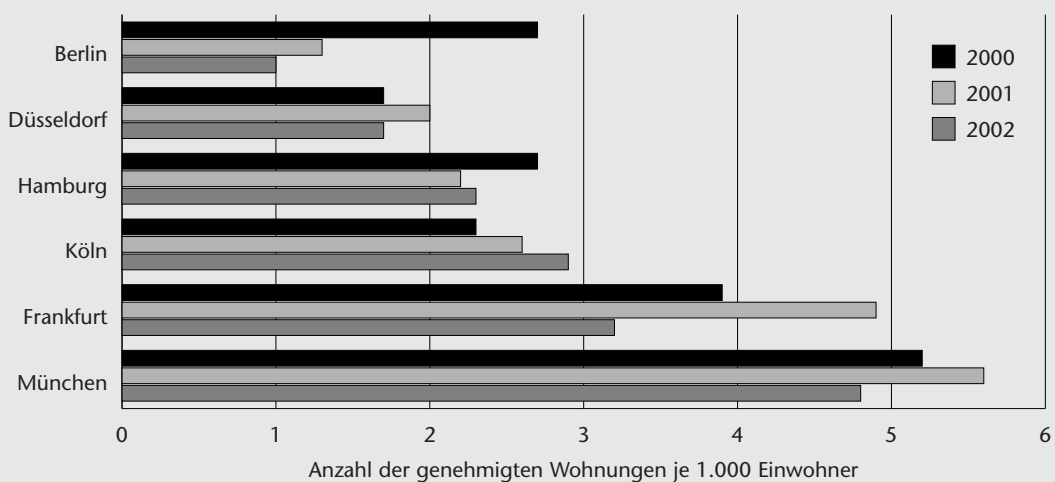
	2001	2002	2003*	2004**
Deutschland				
Bauvolumen insgesamt	263,6	250,7	243,0	–
Bauvolumen im Wohnungsbau	144,3	137,1	131,1	–
Westdeutschland				
Bauvolumen insgesamt	211,9	203,7	198,5	–
Bauvolumen im Wohnungsbau	122,1	117,6	114,1	–
Ostdeutschland				
Bauvolumen insgesamt	51,7	47,0	44,6	– –
Bauvolumen im Wohnungsbau	22,3	19,6	17,0	– –

– – = < -3% – = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% + + = > 3%
 * Schätzung; ** Projektion

© Immobilien Zeitung; Quelle: DIW Berlin

Die Anzahl der genehmigten Wohnungen (je 1.000 Einwohner) und damit die Bautätigkeit für das Folgejahr ist 2002 bei vier der Topstandorte zurückgegangen; im Vorjahr traf dies nur auf zwei Standorte zu: Berlin und Hamburg. Den deutlichsten Rückgang gibt es in Frankfurt (von knapp 5 auf etwa 3 Wohnungen je 1.000 Einwohner gesunken). In Hamburg ist die Zahl der Baugenehmigungen im Unterschied zum Vorjahr gestiegen, und auch in Köln hat die Zahl der Genehmigungen weiter leicht zugenommen. München liegt mit 4,8 Wohnungen je 1.000 Einwohner noch immer vorne. Die Zahl der Baugenehmigungen in Berlin ist extrem niedrig (rd. 1 Wohnung je 1.000 Einwohner), gefolgt von Düsseldorf (mit 1,7 Wohnungen je 1.000 Einwohner).

Abbildung 4.5: Anzahl der genehmigten Wohnungen in ausgewählten Städten 2000, 2001, 2002



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

Abbildung 4.6: Anzahl der fertig gestellten und genehmigten Wohnungen und relative Abnahme der Bautätigkeit in ausgewählten Städten

	Fertigstellungen			Genehmigungen		
	2001	2002	Veränderung 2002–2001	2001	2002	Veränderung 2002–2001
Berlin	7.093	5.182	-26,9%	4.511	3.527	-21,8%
Hamburg	5.054	3.711	-26,6%	3.869	4.006	3,5%
München	3.563	3.030	-15,0%	7.036	6.069	-13,7%
Köln	2.117	2.831	-33,7%	2.621	2.949	12,5%
Frankfurt	2.243	2.259	0,7%	3.165	2.045	-35,4%
Düsseldorf	1.274	1.140	-10,5%	1.144	993	-13,2%

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

4.1.2 Preisentwicklung für baureifes Land

Parallel mit dem Rückgang der Bautätigkeit sind die Baulandpreise in den vergangenen Jahren überproportional gestiegen. Selbst zu Zeiten niedriger Inflationsraten stieg der Bodenpreis kontinuierlich an. In der stadtplanerischen Diskussion wird die Verantwortung für das Niveau der Bodenpreise selten thematisiert. In der langen Liste der Aufgaben der Bauleitplanung in § 1 Baugesetzbuch fehlt das explizite Ziel, für preiswertes Bauland zu sorgen. Fast alle anderen hier formulierten Aufgaben führen zu einem Knapphalten von Baurechten und damit zu hohen Bodenpreisen, wodurch einfache, kostengünstige Bauformen und Bauverfahren auf der Strecke bleiben.

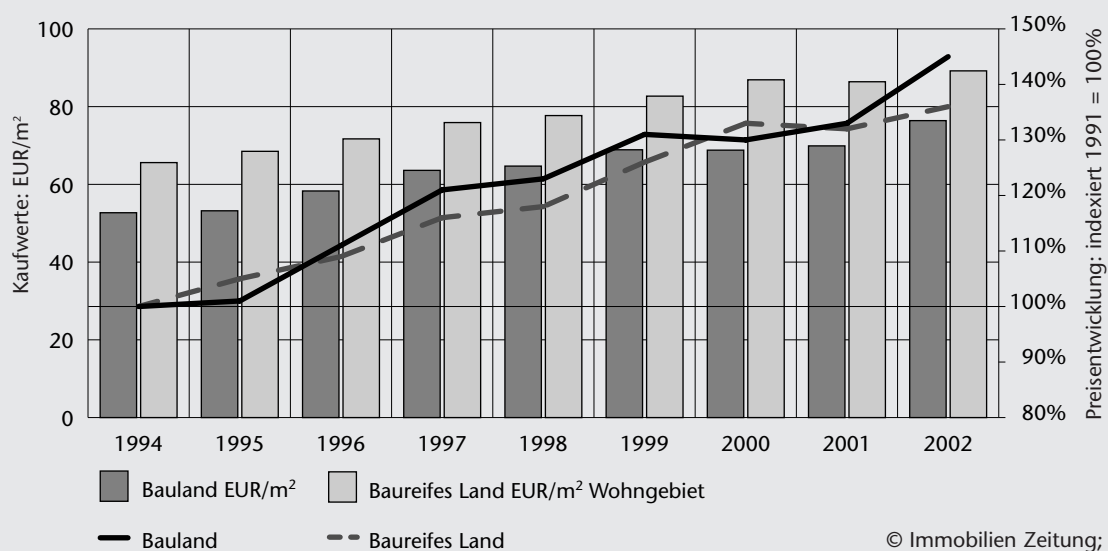
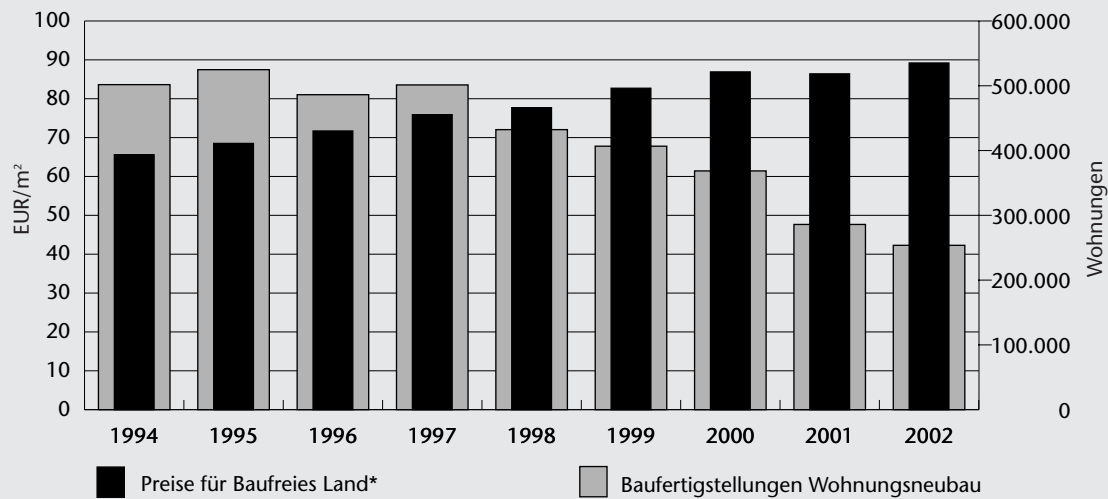
Abbildung 4.7: Preisentwicklung für Bauland in Deutschland

 © Immobilien Zeitung;
 Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Abbildung 4.8: Preisentwicklung und Bautätigkeit in Deutschland



* Durchschnittswerte der Quartale

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

4.1.3 Zukünftiger Neubaubedarf

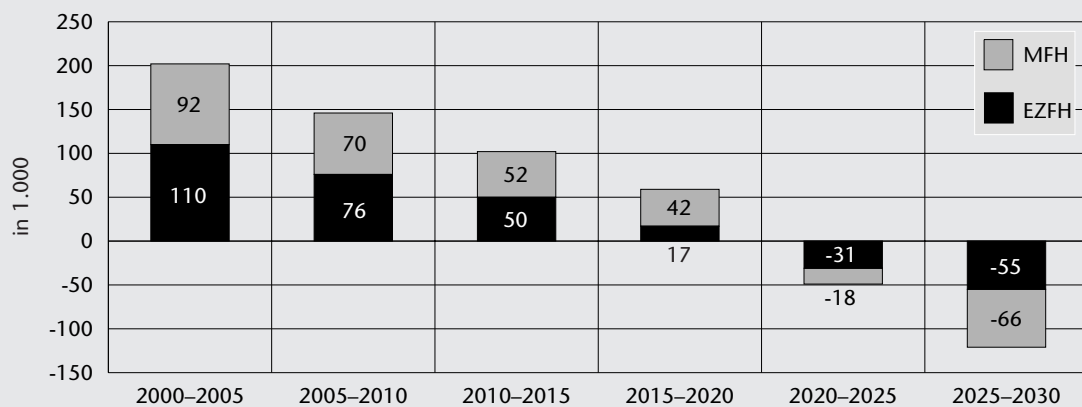
Da Haushalte (nicht Bewohner) Wohnungen nachfragen, kann über eine Haushaltsprognose die Wohnungsnachfrage prognostiziert werden. Weil die Präferenzen jeweils sehr unterschiedlich sind, muss zwischen der Nachfrage nach (Wohnungen in) Ein- und Zweifamilienhäusern und der Nachfrage nach (Wohnungen in) Mehrfamilienhäusern unterschieden werden. Der Anteil der Haushalte, die in Ein- und Zweifamilienhäusern leben, die sog. EZFH-Quote, hängt u.a. vom Alter des Haushaltsvorstandes ab¹. Bei der Trendfortschreibung der EZFH-Quoten wird unterstellt, dass sich das Nachfrageverhalten nach Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern nicht prinzipiell ändert. Bei den älteren Jahrgängen ist unterstellt, dass ab einem bestimmten Alter kein (erstmaliger) Umzug in ein Ein- oder Zweifamilienhaus mehr stattfindet, so dass die jeweilige Quote in den nächsten Jahren lediglich mitwächst.

Bis zum Jahre 2020 ist im früheren Bundesgebiet auf Grund zusätzlicher Wohnungsnachfrager (Haushaltsprognose und Trendfortschreibung) noch Neubaubedarf (vgl. Abbildung 4.9). Der konventionelle Ersatzbedarf liegt jährlich bei rd. 0,3% des Wohnungsbestandes. Dabei ist berücksichtigt, dass ständig ein gewisser Anteil des bisher bewohnten Wohnungsbestandes vom Markt genommen wird. Gründe dafür sind Umwidmungen, Zusammenlegung oder auch Abriss wegen physischen Verschleißes oder konkurrierenden Nutzungsansprüchen. Bis zum Jahr 2030 ist ein jährlicher Neubau auf Grund von konventionellem Ersatzbedarf notwendig (vgl. Abbildung 4.10). Auf entspannten Wohnungsmärkten kann sich über diesen konventionellen, seit langem bestehenden Ersatzbedarf hinaus auch struktureller Neubaubedarf ergeben, der jedoch allein schon wegen der unsicheren Datenlagen nicht quantitativ prognostiziert werden kann.

¹ Haushalte mit einem 50-jährigen Haushaltsvorstand leben (bereits) zu 55% in einem Ein- oder Zweifamilienhaus und Haushalte mit einem 25- bis 29-jährigen Vorstand nur zu etwa 30%.

Bis zum Jahr 2005 gibt es einen nachfragebedingten Neubaubedarf von jährlich netto 110.000 Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern und netto 92.000 Geschosswohnungen (vgl. Abbildung 4.11). Dieser nachfragebedingte Neubaubedarf schrumpft im Zeitablauf und wird nach 2020 bei beiden Bauformen sogar negativ. Der Ersatzbedarf erfordert auf Grund des höheren Wohnungsbestandes bis 2025 einen leicht steigenden Neubaubedarf. Insgesamt summiert sich der Neubaubedarf bis 2015 auf mindestens 200.000 Wohnungen jährlich, nach 2025 kommt es jedoch zumindest für Mehrfamilienhäuser zu einem faktischen Stillstand (vgl. Abbildung 4.11) – es sei denn, eine strukturelle Zusatznachfrage auf Märkten mit Wohnungsüberschüssen führt zu Neubau an Standorten und in Formen, die es im Bestand nicht genügend gibt (nicht berücksichtigt in Abbildung 4.11). Der Stillstand im Mehrfamilienhausbau droht umso schneller, wenn man zusätzlich eine Nachfrageverlagerung unterstellt. Dabei wird angenommen, dass der vorhandene Wohnungsbestand an Ein- und Zweifamilienhäusern nicht vollständig den Ansprüchen nachwachsender Generationen genügt. Deshalb werden diese Wohnungen teilweise von Haushalten bezogen, die ansonsten im Geschosswohnungsbau verblieben wären.

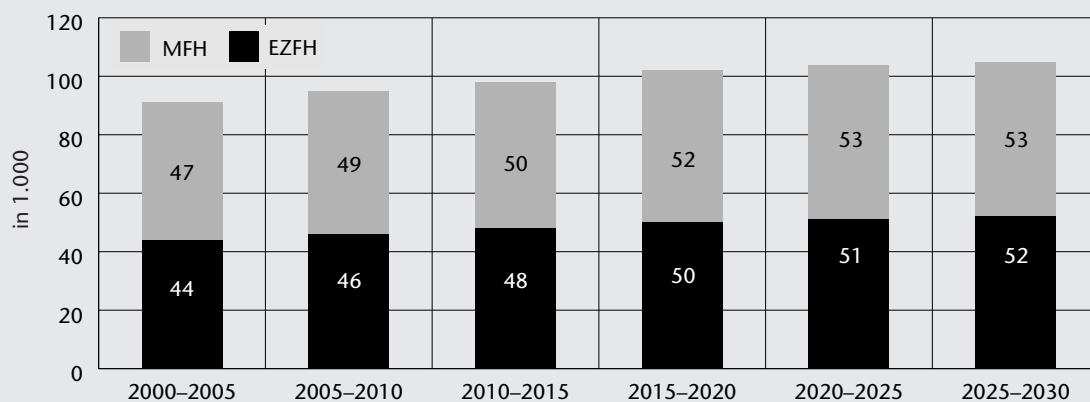
Abbildung 4.9: Jährlicher Neubaubedarf auf Grund zusätzlicher Wohnungsnachfrager im früheren Bundesgebiet



Ergebnis des Trendszenarios; Variante 100.000 Zuwanderer p.a.

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.10: Jährlicher Neubaubedarf als Ersatz



© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 4.11: Jährlicher Neubaubedarf im früheren Bundesgebiet
– ohne strukturelle Zusatznachfrage auf Märkten mit Wohnungsüberschuss**

	Bevölkerungs-/Haushaltsprognose mit durchschnittlich					
	100.000 Zuwanderern p.a.			200.000 Zuwanderern p.a.		
	Gesamt	EZFH	MFH	Gesamt	EZFH	MFH
Nachfragebedingter Neubau						
2000–2005	201,7	109,8	91,9	205,4	111,4	94,0
2005–2010	146,6	76,4	70,2	172,4	87,2	85,2
2010–2015	101,7	49,9	51,8	133,9	64,0	69,9
2015–2020	59,0	16,6	42,4	95,8	39,8	56,0
2020–2025	-48,9	-31,1	-17,8	-8,1	-12,4	4,3
2025–2030	-120,9	-55,0	-65,9	-76,0	-31,1	-44,9
Ersatzbedarf						
2000–2005	91,8	44,5	47,3	92,0	44,6	47,4
2005–2010	94,5	45,9	48,6	94,7	46,0	48,7
2010–2015	96,4	46,9	49,5	97,1	47,2	49,9
2015–2020	97,6	47,4	50,2	98,8	48,0	50,8
2020–2025	97,7	47,3	50,4	99,5	48,2	51,3
2025–2030	96,3	46,6	49,7	98,8	47,8	51,0
Nachfrageverlagerung						
2000–2005	0,0	11,3	-11,3	0,0	11,3	-11,3
2005–2010	0,0	11,9	-11,9	0,0	11,8	-11,8
2010–2015	0,0	12,9	-12,9	0,0	12,9	-12,9
2015–2020	0,0	14,2	-14,2	0,0	13,9	-13,9
2020–2025	0,0	15,9	-15,9	0,0	16,0	-16,0
2025–2030	0,0	16,1	-16,1	0,0	16,0	-16,0
Gesamt						
2000–2005	293,5	165,6	127,9	297,4	167,3	130,1
2005–2010	241,1	134,2	106,9	267,1	145,0	122,1
2010–2015	198,1	109,7	88,4	231,0	124,1	106,9
2015–2020	156,6	78,2	78,4	194,6	101,7	92,9
2020–2025	48,8	32,1	16,7	91,4	51,8	39,6
2025–2030	7,7	7,7	–	32,7	32,7	–

Angaben in Tsd.

Anmerkung: Rechnerisch negativer Neubaubedarf in den Jahren 2025–2030 wird in der Gesamtbetrachtung auf null gesetzt. Ohne strukturelle Zusatznachfrage auf Märkten mit Wohnungsüberschüssen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.2 Der Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten

4.2.1 Wohnimmobilienmarkt Berlin

Der in Berlin seit Mitte der 90er Jahre starke Rückgang der Wohnbautätigkeit hat sich 2003 fortgesetzt. Die Folge ist, dass der Wohnungsüberschuss, der im letzten Jahr noch bei gut 150.000 Wohneinheiten lag, leicht abgebaut wurde. Der Wohnungsleerstand konzentriert sich überwiegend auf den Mietwohnungsbestand im Ostteil der Stadt. Betroffen sind allerdings auch innerstädtische Altbauquartiere im Westteil.

Auf Grund der Vermarktungsschwierigkeiten in der Vergangenheit und einer großen Unsicherheit hinsichtlich der wirtschaftlichen Erwartungen und steuerlichen Rahmenbedingungen ist die Investitionsneigung in Berlin extrem niedrig (1,5 Fertigstellungen je 1.000 Einwohner). Die Angebotsseite orientiert sich jetzt stärker an der Nachfrage (überschaubare Neubauprojekte in gewachsenen Strukturen). Im Unterschied zum Vorjahr wurden keine größeren Neubauwohnprojekte entwickelt, sondern im Wesentlichen nur kleine Maßnahmen in gewachsenen Strukturen realisiert.

In allen Marktsegmenten konnten die Preise in sehr guten Lagen gehalten bzw. gesteigert werden (insbesondere im Luxussegment). Es ist davon auszugehen, dass die höchsten Preisniveaus, die jetzt bei Reihenhäusern (370.000 EUR), Eigentumswohnungen (3.200 EUR/m²) und Mietwohnungen (15 EUR/m² in Spitzenlagen mit nur vereinzelt Angeboten) erreicht werden konnten, zukünftig stagnieren. Vermutlich werden auf Grund des starken Rückgangs der Wohnungsbautätigkeit die Vermarktungszeiten insgesamt weniger schleppend verlaufen.

Abbildung 4.12: Strukturdaten Berlin

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fertig gestellte Wohnungen*	22.744	32.965	17.729	12.589	9.061	7.093	5.182
Genehmigte Wohnungen	26.445	25.774	13.223	10.849	7.719	4.511	3.527
Wohnungsbestand in 1.000	1.792	1.825	1.842	1.854	1.863	1.870	1.874
Bevölkerung in 1.000	3.459	3.426	3.399	3.387	3.382	3.388	3.392
Haushalte in 1.000	1.832	1.804	1.795	1.811	1.823	1.861	1.859

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss
 © Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

Abbildung 4.13: Reihenhäuser in Berlin – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	190.000 – 250.000	180.000 – 230.000	0
gute/sehr gute Lage	260.000 – 350.000	250.000 – 370.000**	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

** Vereinzelt Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.14: Eigentumswohnungen in Berlin – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	1.250 – 1.500	1.200 – 1.800	–
gute/sehr gute Lage	1.800 – 3.000	1.800 – 3.200	0
Luxussegment	3.500 – 5.000	3.500 – 5.200 (5.800**)	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

* Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²
 ** Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.15: Wohnungsmieten in Berlin – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	5 – 8	5 – 8	0
gute/sehr gute Lage	8 – 10	8 – 11 (15*)	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

* Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.2.2 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf

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

In Düsseldorf ist in den letzten Jahren die Bautätigkeit kontinuierlich zurückgegangen mit der Folge, dass Düsseldorf Einwohner an die Region verliert. Die Gewinnergemeinden sind die angrenzenden Gemeinden der Kreise Neuss und Mettmann. Es sind vor allem Familien mit Kindern, die der Stadt Düsseldorf den Rücken kehren, wobei ihr Hauptmotiv der Eigentumserwerb ist, den sie in Düsseldorf nicht finanzieren können. Da die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt Düsseldorf positiv ist, konnte bisher das negative Wanderungssaldo mit dem Umland durch ein positives Saldo bei der Fernwanderung (arbeitsplatz- und ausbildungsplatzorientierte Zuwanderung) kompensiert werden.

Das Preisniveau in Düsseldorf ist bei Reihenhäusern und Eigentumswohnungen in guten/sehr guten Lagen sehr hoch (im Hochpreissegment 400.000 EUR für ein Reihenhaus bzw. 4.500 EUR/m² für eine Eigentumswohnung). In diesem Segment werden die Preise zukünftig nicht steigen. Die entsprechenden Nachfragegruppen, die Eigentum im Einfamilienhaus oder Geschoss realisieren wollen, weichen bei sehr hohen Preisen auf das Umland aus.

Allerdings hat die geringe Bautätigkeit zu einem spürbaren Mietpreisanstieg in sehr guten Lagen geführt, und es ist in den nächsten Monaten in den Toplagen noch mit einem leichten Preisanstieg zu rechnen. Es sind v.a. die mobilen Haushalte (i.d.R. arbeitsplatzbedingt Zugezogene), die bereit sind, höhere Mieten zu zahlen. Angesichts der geringen Angebotselastizität wird der Mietwohnungsmarkt in Düsseldorf weiter eng bleiben und die Preise werden noch leicht ansteigen.

Abbildung 4.16: Strukturdaten Düsseldorf

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fertig gestellte Wohnungen*	2.822	2.315	2.240	2.440	1.949	1.274	1.140
Genehmigte Wohnungen	3.181	2.679	2.289	2.189	992	1.144	993
Wohnungsbestand in 1.000	314	317	319	321	323	324	325
Bevölkerung in 1.000	571	571	568	567	569	570	571
Haushalte in 1.000	307	311	308	307	308	308	311

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss
 © Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Amt Düsseldorf

Abbildung 4.17: Reihenhäuser in Düsseldorf – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	250.000 – 320.000	250.000 – 320.000	0
gute/sehr gute Lage	320.000 – 400.000	320.000 – 400.000 (450.000**)	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

** Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.18: Eigentumswohnungen in Düsseldorf – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	2.500 – 3.000	2.200 – 3.000	0
gute/sehr gute Lage	3.000 – 4.500	3.000 – 4.500	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.19: Wohnungsmieten in Düsseldorf – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	8 – 10	8 – 10	0
gute/sehr gute Lage	10 – 12	10 – 14	+

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.2.3 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main

Die Rhein-Main-Region, insbesondere Frankfurt, wird als erste „Dienstleistungsmetropole“ Deutschlands gesehen. Dies ist nicht ganz richtig. Fast die Hälfte der Exportbasis ist klassisches verarbeitendes Gewerbe (Straßenfahrzeugbau, Chemie, Maschinenbau), das in der Rhein-Main-Region – z.T. sogar im Gegensatz zum Branchentrend – Beschäftigung abbaut. Die Beschäftigungsverluste konnten in der Vergangenheit durch die drei Wachstumsmotoren Banken, Rechts- und Wirtschaftsberatung sowie Flughafen ausgeglichen bzw. überkompensiert werden. Diese Wachstumsbasis ist im Vergleich zu anderen Wachstumsregionen schmal. Es ist zu vermuten, dass im nächsten Konjunkturaufschwung von drei Wachstumsmotoren noch zwei übrig bleiben. D.h. die Wachstumsraten der Rhein-Main-Region werden sich abschwächen, die Region wird allerdings weiter ihre relative Position im Metropolenvergleich halten.

In Frankfurt ist die Anzahl der genehmigten Wohnungen (je 1.000 Einwohner) 2002 und damit die Bautätigkeit 2003 im Vergleich zu den anderen Topstandorten am deutlichsten zurückgegangen. Gleichzeitig besteht bisher durch das anhaltende wirtschaftliche Wachstum bei den privaten Dienstleistungen eine rege Nachfrage mit der Folge, dass der Frankfurter Wohnungsmarkt von Engpässen geprägt ist.

Wegen der Angebotsengpässe (deutlichster Rückgang je 1.000 Einwohner) hat die Bevölkerungszahl in Frankfurt weiter abgenommen und in der Hochtaunusregion, einer der wachsenden Regionen im Frankfurter Umland, gibt es weiter einen deutlichen Bevölkerungsanstieg. Dementsprechend sind in allen Marktsegmenten die Preise 2003 noch leicht gestiegen. Das trifft insbesondere auf Eigentumswohnungen in sehr guten Lagen und im Luxussegment zu (Anstieg der Preise bis auf 6.500 EUR/m²). Es ist zu vermuten, dass die Preise in allen Marktsegmenten auf dem jetzt erreichten hohen Niveau stagnieren.

Abbildung 4.20: Strukturdaten Frankfurt am Main

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fertig gestellte Wohnungen*	2.812	2.636	2.991	2.587	2.292	2.243	2.259
Genehmigte Wohnungen	2.163	2.271	2.229	2.034	2.506	3.165	2.054
Wohnungsbestand in 1.000	331	334	336	338	340	342	344
Bevölkerung in 1.000	652	649	650	646	651	646	642
Haushalte in 1.000	371	366	359	358	358	358	362

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss
© Immobilien Zeitung;
Quelle: Bürgeramt – Statistik und Wahlen, Stadt Frankfurt/Main, Hessisches Statistisches Landesamt, empirica

Abbildung 4.21: Reihenhäuser in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	270.000 – 350.000	280.000 – 360.000	0
gute/sehr gute Lage	350.000 – 420.000	360.000 – 430.000	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

* Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m², mit Keller
© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.22: Eigentumswohnungen in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote, Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	2.200 – 2.800	2.200 – 3.000	0
gute/sehr gute Lage	2.800 – 3.600	3.000 – 4.000	0
Luxussegment	–	4.200 – 6.500	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.23: Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	8 – 10	7 – 11	0
gute/sehr gute Lage	10 – 13	10 – 14	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.2.4 Wohnimmobilienmarkt Hamburg

Hamburg ist eine der wenigen Städte, die aktiv dem Suburbanisierungsprozess entgegenwirken. Hintergrund ist der verstärkte Verlust von Hamburger Bewohnern an das Umland (in der zweiten Hälfte der 90er Jahre durchschnittlich 9.000 Bewohner p.a.). Die Nettoverluste entfielen insbesondere auf die Bevölkerungsgruppen, die eines oder mehrere der Merkmale „deutsch“, „in der Familiengründungs-/erweiterungsphase“ und „mittleres bis gehobenes Einkommen“ aufweisen. Da laut empirischer Befragungen viele dieser Haushalte gerne in der Stadt Hamburg geblieben wären, hat die Stadt die Bebauungs- und Grünordnungspläne überarbeitet. Insbesondere an peripheren Standorten werden deutlich weniger Geschosswohnungen, dafür fast ausschließlich Einfamilienhäuser geplant.

In Hamburg sind in allen Marktsegmenten die Preise in sehr guten Lagen angestiegen. In Spitzenlagen wurden 2003 bei neuen Eigentumswohnungen 5.000 EUR als Verkaufspreis und 15 EUR/m² Miete pro Quadratmeter erreicht. Allerdings gibt es in diesem Marktsegment nur vereinzelte Angebote. Bei Einfamilienhäusern sind die Preise in sehr guten Lagen bis auf 370.000 EUR angestiegen. Einige der Haushalte, die bisher wegen des Preis-Leistungs-Verhältnisses ins Umland gezogen sind, hätten sicher mit entsprechend attraktiven Angeboten gehalten werden können.

Abbildung 4.24: Strukturdaten Hamburg

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fertig gestellte Wohnungen*	8.902	8.099	8.471	6.208	6.502	5.054	3.711
Genehmigte Wohnungen	9.202	9.291	5.625	5.000	4.632	3.869	4.006
Wohnungsbestand in 1.000	832	839	847	853	859	864	867
Bevölkerung in 1.000	1.708	1.705	1.700	1.705	1.715	1.726	1.729
Haushalte in 1.000	909	916	912	916	910	924	923

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Hamburg

**Abbildung 4.25: Reihenhäuser in Hamburg – aktuelle Angebote
Verkaufspreise*, EUR**

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	240.000 – 300.000	240.000 – 300.000	0
gute/sehr gute Lage	300.000 – 350.000	320.000 – 370.000	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

* Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m², mit Keller
© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 4.26: Eigentumswohnungen in Hamburg – aktuelle Angebote
Verkaufspreise*, EUR/m²**

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	1.500 – 2.300	1.500 – 2.300	0
gute/sehr gute Lage	2.500 – 3.500	2.500 – 4.000 (5.000*)	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

** Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

**Abbildung 4.27: Wohnungsmieten in Hamburg – aktuelle Angebote
Netto-Kaltmiete EUR/m²**

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	7 – 9	7 – 10	0
gute/sehr gute Lage	9 – 12	9 – 13 (15*)	+

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

* Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.2.5 Wohnimmobilienmarkt Köln

Im Unterschied zu anderen Regionen wächst in Köln die Bevölkerung. Diese Entwicklung ist auf eine überregionale Zuwanderung, die sich von 1995 bis 2000 deutlich beschleunigt hat, zurückzuführen. Hintergrund ist ein tief greifender Strukturwandel, der nach langen Jahren mit Beschäftigungsverlusten in ein neues Wachstum einmündet. Aktuell übersteigt das Wachstum der Dienstleistungswirtschaft (insbesondere Medien) die andauernden Verluste in den produzierenden Sektoren.

Die Bautätigkeit war in Köln in den 90er Jahren sehr hoch und ist nach dem Fertigstellungsrekord von 1999 stark zurückgegangen. 2001 hat sich hier allerdings eine Trendwende bemerkbar gemacht. Gegenüber dem sehr niedrigen Baugenehmigungsniveau des Jahres 2000 wurde die Bautätigkeit wieder angekurbelt und dementsprechend fiel das Fertigstellungsvolumen 2002 höher aus. Die Zunahme der Baufertigstellungen setzt sich 2003 fort (s. ansteigendes Baugenehmigungsniveau 2002).

Die Preise sind in allen Marktsegmenten in Köln leicht angezogen und können weiter ansteigen, wenn die Angebote, die sich an die Eigentumserwerber wenden, den Bedürfnissen der Nutzer entgegenkommen. Die wichtigste Stellschraube für den Kölner Wohnungsmarkt liegt in der Eigentumsbildung, weil im Geschosswohnungsbau die Investoren fehlen.

Abbildung 4.28: Strukturdaten Köln

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fertig gestellte Wohnungen*	4.681	5.672	5.008	6.084	3.909	2.117	2.831
Genehmigte Wohnungen	6.077	5.017	5.274	3.610	2.346	2.621	2.949
Wohnungsbestand in 1.000	498	504	509	515	519	520	522
Bevölkerung in 1.000	1.009	1.012	1.015	1.012	1.015	1.018	1.020
Haushalte in 1.000	501	504	511	507	513	511	516

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss
 © Immobilien Zeitung; Quelle: Stadt Köln – Amt für Stadtentwicklung und Statistik

Abbildung 4.29: Reihenhäuser in Köln – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	250.000 – 280.000	250.000 – 290.000	+
gute/sehr gute Lage	300.000 – 350.000	300.000 – 370.000	+

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

* Angebote für Wohnflächen von ca. 120 m² und Grundstücksgrößen von ca. 200 m², mit Keller
 © Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.30: Eigentumswohnungen in Köln – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	1.900 – 2.500	1.500 – 2.500	0
gute/sehr gute Lage	2.250 – 4.000	2.500 – 4.100	+

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.31: Wohnungsmieten in Köln – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	7 – 10	7 – 11	0
gute/sehr gute Lage	10 – 12	11 – 13	+

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.2.6 Wohnimmobilienmarkt München

In München herrscht im Vergleich zu allen anderen Topstädten eine besonders extreme Angebotsknappheit. Es werden zu einem erstaunlich hohen Anteil Bauvorhaben, die bereits genehmigt sind, in der Realisierung zurückgestellt (vgl. Abbildung 4.32). Die Gründe dafür sind: großer Mangel an erschlossenem Bauboden, hohe Preissteigerungserwartungen (für Grundstücke), die über den Zinssätzen liegen, und konjunkturelle Unsicherheiten.

München ist unter den Topstandorten die einzige Stadt, in der in allen Marktsegmenten und in allen Lagen die Preise angestiegen sind. In München gehen selbst in mittleren Lagen die Preise für Reihenhäuser bis auf 370.000 EUR, in sehr guten Lagen sogar bis auf 500.000 EUR – allerdings mit nur vereinzelten Angeboten an Topstandorten – hoch. Für Eigentumswohnungen in mittleren Lagen werden knapp 4.000 EUR/m² und in sehr guten Lagen sogar bis 6.500 EUR/m² gezahlt. In mittleren Lagen findet man keine neuen Mietwohnungen unter 10,50 EUR/m² und in sehr guten Lagen steigen die Preise für Mietwohnungen bis zu 19 EUR/m².

In der Stadt München können Wohnungen sehr zügig vermarktet werden, i.d.R. 100 Wohnungen pro Jahr bei Neubauprojekten. Auf Grund der Angebotsknappheit stoßen in München selbst Objekte mit einer verminderten Qualität (Architektur und Städtebau) auf Akzeptanz. Die Erfolgskriterien sind in erster Linie Lage und Preis, und erst danach entscheidet die Qualität im Detail. Die Zahl der Haushalte ist weiter angewachsen, somit bleibt die Nachfrageentwicklung in München robust. Es ist zu vermuten, dass die Investoren mit einem Time-Lag spätestens 2005 reagieren werden.

Abbildung 4.32: Strukturdaten München

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fertig gestellte Wohnungen*	7.470	4.529	5.057	5.587	5.720	3.563	3.030
Genehmigte Wohnungen	4.637	5.856	5.371	5.825	6.444	7.036	6.069
Wohnungsbestand in 1.000	684	688	692	697	702	704	706
Bevölkerung in 1.000	1.322	1.308	1.299	1.315	1.248	1.261	1.264
Haushalte in 1.000	723	716	714	726	751	762	768

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss
 Ab dem Jahre 2000 wird zur Berechnung der Einwohner der Hauptwohnsitz in München zu Grunde gelegt, zuvor wurden auch Einwohner mit Nebenwohnsitz erfasst. © Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Amt München

Abbildung 4.33: Reihenhäuser in München– aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	300.000 – 350.000	300.000 – 370.000	+
gute/sehr gute Lage	350.000 – 450.000	370.000 – 470.000 (500.000**)	+

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

** Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.34: Eigentumswohnungen in München – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	2.000 – 3.500	2.200 – 3.900	+
gute/sehr gute Lage	3.500 – 6.500	3.900 – 6.500	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Abbildung 4.35: Wohnungsmieten in München – aktuelle Angebote Netto-Kaltniete EUR/m²

Neubau	2002	2003	2004
mittlere Lage	9 – 12	10,50 – 14	+
gute/sehr gute Lage	12 – 18	14 – 19	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica



AKTUELLE REFORMMASSNAHMEN

empirica

II. Aktuelle Reformmaßnahmen

1. Stadtumbau – Das zentrale Thema der Zukunft

Während Stadtregionen wie München oder Stuttgart in den nächsten zwanzig Jahren mit Wohnungsmangel zu rechnen haben, können heute nicht nur in den neuen Ländern, sondern auch im früheren Bundesgebiet, z.B. in Teilen des Ruhrgebietes und anderen großen Stadtregionen mit geringer wirtschaftlicher Expansion und schrumpfender Nachfrage nach Wohnungen, Leerstände beobachtet werden. Die Kernbereiche dieser Stadtregionen haben mit Leerständen zu kämpfen, weil der Neubau nicht zum Erliegen kommt. Nach der Sättigung des quantitativen Bedarfs wird der Markt durch eine strukturelle Nachfrage in Bewegung gehalten.

- Ein Großteil der Baby-Boomer-Generation kommt in den nächsten Jahren in eine Lebensphase, in der die Kinder aus der Familienwohnung ausziehen und eigene Wohnungen suchen. Da die Eltern in der Regel, trotz eines verkleinerten Haushaltes, in der Familienwohnung bleiben, muss für die Kindergeneration zusätzlicher Wohnraum geschaffen werden.
- Rein rechnerisch gesehen werden durch den Generationenwechsel Wohnungen frei, die einen Teil des Bedarfs der jungen Haushalte in den nächsten zehn Jahren decken können. Aus strukturellen Gründen (z.B. unattraktive Wohnungen in den Beständen der 60er/70er Jahre) steigt die Nachfrage nach Wohnungen in neuen Mehrfamilienhäusern und diese werden trotz Leerständen realisiert.
- Junge Haushalte, die in Eigenheime ziehen wollen, finden diese in der Regel nicht im Bestand, weil die bestehenden Eigenheime noch über Jahre hinweg von der Elterngeneration bewohnt werden. Für diese jungen Haushalte müssen zusätzlich neue Eigenheime gebaut werden.

Vor dem Hintergrund der heute in verschiedenen Stadtregionen schon einsetzenden Schrumpfung der Haushaltszahlen ist der Stadtumbau ein zentrales Thema der Zukunft. Der Bundeswettbewerb „Stadtumbau Ost“ und das nachfolgende Förderprogramm haben deutlich gemacht, dass schrumpfende oder auch stagnierende Städte eine viel genauere Investitionssteuerung benötigen als wachsende Städte. In wachsenden Städten heilen Fehlinvestitionen von selbst, da die anhaltende bzw. zunehmende Nachfrage irgendwann und zu irgendeinem Preis jedes Angebot nutzt. Wenn eine Stadt nicht mehr wächst, dann führen Fehlinvestitionen dazu, dass sich die Nachfrage zufällig innerhalb der Stadt umverteilt und damit Stadtstruktur und Stadtfunktionalität verloren gehen. Die Städte in den neuen Ländern haben mit ihren Stadtumbaukonzepten und den damit verbundenen Prioritätensetzungen eine wichtige Voraussetzung für die Steuerung des Stadtumbauprozesses geleistet. In vielen Städten des früheren Bundesgebietes steht diese Arbeit noch an.

Die Rahmenbedingungen, die weit gehend auf wachsende Städte ausgerichtet sind, müssen verändert werden:

Steuerliche Förderungen

Die zunehmende Ausdifferenzierung der Wohnungsmarktverhältnisse in den verschiedenen Regionen Deutschlands hat dazu geführt, dass die steuerlichen Förderungen dramatisch an Effizienz eingebüßt haben und eigentlich nirgends mehr ihre Aufgaben zufrieden stellend erfüllen. In München ist auf Grund der Marktpreise eine Sanierung auch ohne Förderung möglich. In Leipzig stehen jetzt schon etwa 20% der Wohnungen leer. Ein quantitativer Mangel an Wohnungen ist zukünftig für Leipzig nicht mehr zu erwarten. Von daher wird keine degressive AfA für den Neubau von Mietwohnungen benötigt. In schrumpfenden Städten sind die steuerlichen Förderungen sogar schädlich, da mit ihnen ein Großteil der verfügbaren Fördermittel ohne oder nur mit unzureichender Steuerung durch die öffentliche Hand vergeben wird.

Programmförderungen

Fast alle Programmförderungen werden pauschal (in Prozent der Investitionssumme oder als fester Betrag) vergeben. Der zunehmenden Ausdifferenzierung der Kosten und Ertragschancen der verschiedenen Städte, Stadtteile und Objekte wird dies nicht gerecht. Es kommt zu Über- und Unterförderungen. Da fast alle Förderungen in Einzeljahresscheiben vergeben werden, besteht zusätzlich das Problem, dass die Kommunen und Unternehmen nicht abschätzen können, ob ihr Umbauplan finanzierbar ist.

Grundsteuer

Die gegenwärtige Erhebung der Grundsteuer führt dazu, dass Eigentümer, die keine Erträge aus ihren Gebäuden und Grundstücken erzielen, von der Steuer freigestellt werden. Die Grundsteuer belohnt damit (bzw. bestraft zumindest nicht) Abwartestrategien, mit denen die Eigentümer auf bessere Marktbedingungen warten und die Immobilie weder verkaufen noch in sie investieren. Insbesondere ortsfremde Eigentümer wählen die Hinhaltestrategie. Da ihnen keine Liquidität entzogen wird, lohnt sich das Warten auf höhere Immobilienpreise mit der Folge, dass der Umbauprozess stagniert.

Monitoring

In Anbetracht der knappen Mittel müssen Bund und Länder in den nächsten Jahren harte Prioritätsentscheidungen über die Verteilung der Fördermittel treffen. Sowohl für die Verteilung der Fördermittel als auch für die Steuerung des Umbauprozesses ist ein verlässliches, aussagekräftiges und nachvollziehbares Monitoringsystem notwendig. Das Monitoringsystem muss dabei verschiedene Aufgaben erfüllen:

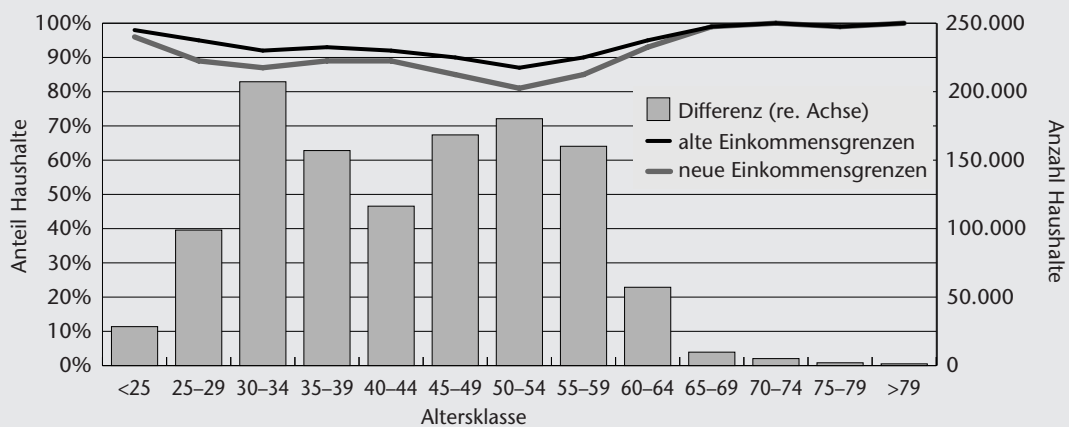
- **Problemdruckanalyse:** Eine zentrale Voraussetzung für eine effizientere Fördermittelverteilung ist die Analyse und Einteilung der Städte entsprechend dem Problemdruck.
- **Chancenanalyse:** Mithilfe des Monitoringsystems müssen Aussagen über Chancen und Aufwertungspotenziale der Städte getroffen werden können.
- **Fortschrittsanalyse:** Es muss möglich sein die wohnungswirtschaftlichen und städtebaulichen Fortschritte in den Städten zu prüfen.

2. Reform der Eigenheimzulage

2.1 Neuregelung: Weniger Anspruchsberechtigte und geringere Zulagen

Einen Anspruch auf die Eigenheimzulage haben alle Haushalte, die bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschreiten. Bisher 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.¹ Diese Bedingung erfüllten rd. 94% aller Haushalte, das heißt, dass knapp 35 Mio. Haushalte grundsätzlich anspruchsberechtigt waren. 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 viele Haushalte ihren Anspruch bereits geltend gemacht haben, liegt die Zahl der aktuell Anspruchsberechtigten deutlich niedriger.

Abbildung II.1:
Haushalte mit grundsätzlichem Anspruch auf EigZul – vor und nach der Reform



Annahmen: neue Einkommensgrenzen = 70/140 Tsd. EUR für Singles/Ehepaare zzgl. 30 Tsd. EUR pro Kind (jeweils über einen Zweijahreszeitraum).

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

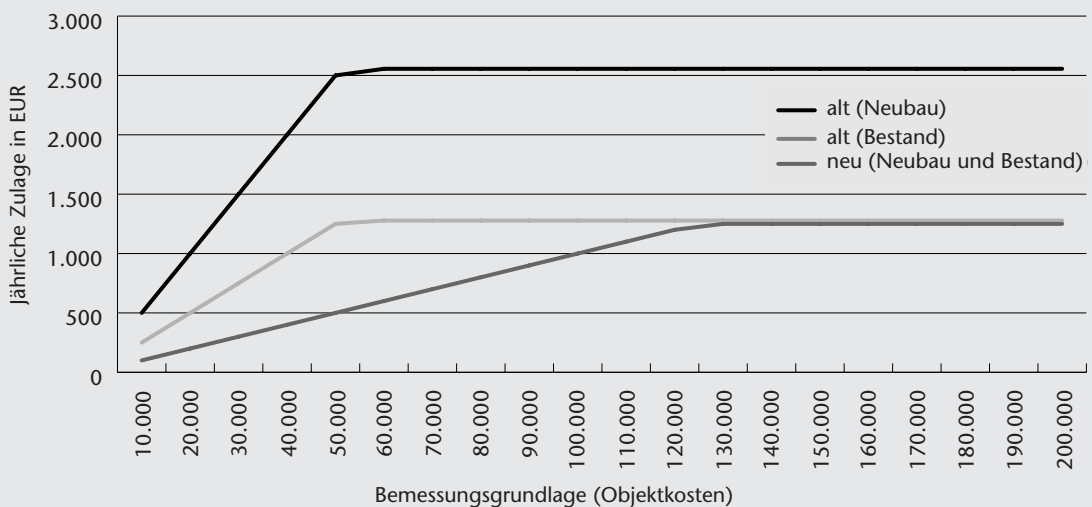
© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica (eigene Berechnungen aus EVS 1998)

Der Vermittlungsausschuss hat sich jetzt auf eine Reform der Eigenheimzulage geeinigt. Demnach sollen die Einkommensgrenzen auf 70.000 EUR zzgl. 30.000 EUR pro Kind abgesenkt werden. Darüber hinaus soll nicht mehr der Gesamtbetrag der Einkünfte, sondern lediglich die Summe der positiven Einkünfte zählen. Diese Verschärfung führt zu einer Ausgrenzung gerade derjenigen Einkommensschichten, die überdurchschnittlich häufig Wohneigentum erwerben. Zwar fallen durch die neuen Einkommensregelungen nur rund 3% aller Haushalte (bzw. 5% aller 30- bis 39-jährigen) aus der grundsätzlichen Anspruchsberechtigung heraus (vgl. Abbildung II.1). Konzentriert man sich aber auf die tatsächlichen Erwerber, dann sind anteilmäßig deutlich mehr Haushalte betroffen. Schätzungen von empirica zeigen, dass derzeit rund 15 bis 30% aller neuen Selbstnutzer keinen Anspruch auf die Zulage gehabt hätten, wenn die neuen Grenzen für sie bereits gegolten hätten.

¹ Dabei zählen nur kindergeldberechtigte Kinder – also unter 18-jährige, nichterwerbstätige Kinder bzw. unter 27-jährige, studierende Kinder.

Die maximale Höhe der Zulage wird im Neubau (bisher 2.556 EUR p.a.) und Bestand (bisher 1.278 EUR p.a.) auf einheitliche 1.250 EUR p.a. gekürzt. Dadurch werden der Neubau um 51% und der Bestand um 2% weniger gefördert. Bei den bisherigen Fallzahlen würden dadurch die Gesamtausgaben um rund 20% sinken. Die geringeren Einkommensgrenzen führen gemeinsam mit der neuen Einkommensdefinition² aber zum Ausschluss einiger bisher Berechtigter, so dass mit geringeren Fallzahlen zu rechnen ist. In der Folge dürfte sich die globale Einsparung auf 30 bis 45% des derzeitigen Volumens belaufen. Allerdings wird diese Einsparung nur bei Neuanträgen wirksam. Somit ist im Jahr 2004 „nur“ mit Minderausgaben in Höhe von rd. 500 bis 700 Mio. EUR zu rechnen.

Abbildung II.2: Eigenheimzulage bei geringerer Bemessungsgrundlage stärker beschnitten als bisher



© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica (eigene Berechnungen)

Für preiswertere Objekte bzw. bei hoher Eigenleistung ergeben sich überdurchschnittliche Kürzungen, weil der Fördergrundbetrag nur noch 1% der Bemessungsgrundlage betragen darf (statt wie bisher 5% im Neubau und 2,5% bei Bestandserwerb; vgl. Abbildung II.2). Ab einer Bemessungsgrundlage von 125.000 EUR greift diese zusätzliche Restriktion jedoch nicht mehr, so dass die volle Zulagenhöhe von 1.250 EUR p.a. ausbezahlt wird.

Neu ist außerdem, dass die Bemessungsgrundlage jetzt neben den Herstellungs- oder Anschaffungskosten der Wohnung sowie für den dazugehörigen Grund und Boden künftig auch die Aufwendungen für Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen berücksichtigen soll, soweit sie innerhalb von zwei Jahren nach der Anschaffung durchgeführt werden.³ Für Teilhaber an Wohnungsgenossenschaften wird die Zulage dagegen nur noch gewährt, wenn der Antragsteller spätestens im letzten Jahr der Förderung in die geförderte Genossenschaftswohnung einzieht.

² „Summe der positiven Einkünfte“ anstelle von „Gesamtbetrag der Einkünfte“.

³ Zu diesen Aufwendungen gehören nicht die Aufwendungen für Erhaltungsarbeiten, die jährlich „üblicherweise“ anfallen.

2.2 Mehr Mitnahmeeffekte durch halbherzigen Subventionsabbau

Die Eigenheimzulage füllt mit einer bundeseinheitlichen Schöpfkelle regional unterschiedlich große Suppenteller. Mancherorts wären die Objekte für viele Begünstigte auch ohne die Förderung finanzierbar, andernorts schafft man es selbst mit der Förderung nicht. In der Folge laufen manche Teller über, andere bleiben halb leer stehen. Durch die Absenkung der Zulagenbeträge wird die Förderung in einer noch größeren Zahl von Fällen keine investitionsentscheidende Bedeutung mehr haben. Es werden noch mehr Transaktionen begünstigt, die auch ohne Förderung zustande gekommen wären. Dies betrifft vor allem Hochpreisregionen, wo die Zulage schon heute nur einen Bruchteil der Kauf- oder Herstellungskosten ausmacht.

In den Kommunen, in denen noch ein größerer quantitativer Neubaubedarf zu erwarten ist, kann durch ein elastisches und ausreichendes Baulandangebot – und infolgedessen sinkende Baulandpreise – die Abschaffung der Eigenheimzulage kompensiert werden. In den nächsten Jahren wird ein Wettbewerb zwischen den Kommunen um den knappen Nachwuchs aufkommen, der v.a. über das Angebot preisgünstiger Grundstücke ausgetragen wird. Bereits eine Absenkung der Grundstücksquadratmeterpreise um 50 EUR würde beispielsweise für eine Familie mit zwei Kindern die aktuelle Kürzung der Eigenheimzulage im Neubau kompensieren (Wohnfläche 150 m²; vgl. Abbildung II.3).

Abbildung II.3: Zusätzliches Finanzierungspotenzial der Eigenheimzulage

	Zulage p.a. EUR	zusätzli- ches Finan- zierungs- potenzial* EUR	bei einer Wohnfläche von 100 m² 150 m² 200 m² äquivalent mit einer Preissenkung um ...		
			EUR/m²	EUR/m²	EUR/m²
Alte Zulagenhöhe – Neubau					
keine Kinder	2.556	15.566	156	104	78
1 Kind	3.323	20.235	202	135	101
2 Kinder	4.090	24.904	249	166	125
3 Kinder	4.857	29.575	296	197	148
Alte Zulagenhöhe – Bestandserwerb					
keine Kinder	1.278	7.783	78	52	39
1 Kind	2.045	12.453	125	83	62
2 Kinder	2.812	17.122	171	114	86
3 Kinder	3.579	21.792	218	145	109
Neue Zulagenhöhe – Neubau und Bestand					
keine Kinder	1.250	7.611	76	51	38
1 Kind	2.050	12.482	125	83	62
2 Kinder	2.850	17.353	174	116	87
3 Kinder	3.650	22.224	222	148	111

* Annahme: Zinsen und Tilgung eines Kredites mit achtjähriger Laufzeit wird exakt mit der Zulage bedient (Zinssatz 6,5%).

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica (eigene Berechnungen)

Neben der fehlenden regionalen Balance wurde auch versäumt, eine Balance zwischen Eigentum und Miete herzustellen. Vermutlich fehlt hier das erforderliche Problembewusstsein: Während die Eigenheimzulage in einer einfachen Zahl im Subventionsbericht steht, sind die steuerlichen Anreize im Mietwohnungsbau kaum nachzuvollziehen. So

sucht man im Subventionsbericht der Bundesregierung vergeblich nach einer Erklärung dafür, warum die Einkommensart „Vermietung und Verpachtung“ seit Jahrzehnten keine positiven Beiträge zum Steueraufkommen liefert. „Schuld“ daran sind die degressive AfA und die Sofortabschreibung von Erhaltungsaufwand. Sie bewirken im Übrigen auch, dass bei der Planung neuer Mietwohnungen die Präferenzen der Nachfrager im Vergleich zu denen der Steuersparinvestoren zu wenig im Mittelpunkt stehen. In der Folge fehlen heute große, familiengerechte Mietwohnungen mit individuellem Charme.

Diese steuerlichen Regelungen haben zudem mietsenkende Effekte, aus denen eine Rechtfertigung für eine gleichwertige Förderung von Selbstnutzern abgeleitet werden kann – und zwar unabhängig von deren Einkommen. Will der Gesetzgeber außerdem, dass seine Subventionen tatsächlich das beabsichtigte Ergebnis erreichen, dann muss er diejenigen fördern, die überhaupt in der Lage sind, Wohneigentum zu erwerben. Auf Grund der hohen Bau- und Bodenkosten gehören die Schwellenhaushalte dann aber der (oberen) Mittelklasse an, wobei die Einkommensschwellen auf Grund unterschiedlicher Bodenpreise regional sehr stark variieren. Diese regionalen Unterschiede können bei einer bundesweit einheitlichen Absenkung der Einkommensgrenzen nicht beachtet werden.

Die Annäherung der Neubau- an die Bestandsförderung kann man zwar als Gleichbehandlung rechtfertigen, zur Bekämpfung von Stadtflucht und Zersiedelung eignet sich diese Maßnahme jedoch nicht. Zum einen erhöht jede Subvention die Wohnflächen-nachfrage – ob Wohngeld, Eigenheimzulage oder degressive AfA (Abschreibung für Abnutzung) und Sofortabschreibung von Erhaltungsaufwand. Wer im Stadtzentrum subventionsbedingt mehr Fläche nutzt, zwingt andere, für Mieter und Eigentümer weiter draußen zusätzlich zu bauen. Genauso erhöht jede Mobilitätssubvention die Siedlungsfläche – ob als Zuschuss zum ÖV oder als Entfernungspauschale. Kürzungen der Eigentumsförderung im Neubau müssen sich andere Begründungen suchen.

2.3 Staatliche Förderung der Vermögensbildung

Die Reform der Eigenheimzulage wurde leider nur unter dem Aspekt des Abbaus von Subventionen diskutiert. Intelligenter wäre es gewesen, wenn man gleichzeitig das gesamte System der staatlichen Förderung für Vermögensbildung reformiert hätte. Reformbedarf bestünde sowohl in einer Neuausrichtung aller Fördermaßnahmen auf die private Vorsorge sowie in der Gleichbehandlung aller Vermögensarten. Spezialförderungen für einzelne Produktanbieter oder Anlageformen sind nicht zu rechtfertigen.

Die Rolle des Wohneigentums in der privaten Altersvorsorge

Derzeit ermöglicht das Zwischenentnahmemodell eine vorübergehende Entnahme von angesammelten Altersvorsorgebeiträgen für die Finanzierung von Wohneigentum. Dieses Instrument ist aber sehr unflexibel und ineffizient, außerdem gilt es nur für die privaten Riesterverträge. Die Beträge müssen zudem bereits ein Jahr später wieder in gleich bleibenden Raten zurückgezahlt werden, wenn die meisten Erwerber noch inmitten einer Phase mit hohen Einkommensbelastungen stecken. Darüber hinaus bewerten viele Banken Finanzierungsanteile, die aus solchen Eigenkrediten stammen, schlechter als „echtes“ Eigenkapital. In der Folge steigen die Anforderungen an das „echte“ Eigenkapital oder werden höhere Zinssätze für das Fremdkapital festgesetzt. Diese Nachteile

können nur durch eine Gleichstellung der selbst genutzten Immobilie mit allen anderen Anlageformen in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge beseitigt werden.

„Klassische“ Förderung der Vermögensbildung

Die heute unter 30-Jährigen müssen sich auf niedrigere Rentenniveaus einstellen, als die Rürup-Kommission oder gar die Riesterreform eingestehen wollten. Sie müssen mit höheren Eigenbeteiligungen bei der Kranken- und Pflegeversicherung rechnen als gegenwärtig kalkuliert und sie müssen ihre geplanten Sparraten für die private Vorsorge gegen frühe Berufsunfähigkeit absichern. Nach Berechnungen von empirica sind dazu insgesamt sechs bis sieben Prozent des Bruttoeinkommens erforderlich. Ein Umbau der „klassischen“ Förderung der Vermögensbildung im Sinne einer Zuspitzung auf die Altersvorsorge ist deswegen dringend geboten.

3. Neue Abschreibungssätze für Wohnbauten

Die Abschreibungssätze (AfA) für Wohnungs-Neubauten wurden mit Wirkung zum 1. Januar 2004 abgesenkt. Während für neue Gebäude bisher über acht Jahre je fünf Prozent angesetzt werden durften (danach sechs Jahre 2,5% und 36 Jahre 1,25%), sind jetzt nur noch maximal vier Prozent über zehn Jahre erlaubt (danach acht Jahre 2,5% und 32 Jahre 1,25%). Diese steuerlichen Veränderungen werden bei gegebenen Kosten und Mieten die Steuervorteile reduzieren und damit die Renditen verringern. Anders als bei der Halbierung der Eigenheimzulage im Neubau sind die Auswirkungen hier aber kaum spürbar. Nach Berechnungen von empirica müssen die Neubaumieten bei derzeitigen Kosten – je nach regionalem Kostenniveau und je nach Anteil des frei finanzierten Mietwohnungsbaus – nur um drei bis fünf Prozent steigen, wenn die Investoren weiterhin dieselben Renditen erwirtschaften wollen. Falls es gelingt, Baukosten bzw. Grundstückspreise zu senken, können die Mietsteigerungen sogar noch geringer ausfallen.

Zum Vergleich: Die ebenfalls diskutierte Verminderung der degressiven AfA auf 3% innerhalb der ersten acht Jahre (danach 38 Jahre 2%) hätte bei unveränderten Kosten Mieterhöhungen in einer Größenordnung von 15% erfordert. Es bleibt unverständlich, warum der Subventionsabbau im Mietwohnungsbau weniger zielstrebig verfolgt wird als bei den Wohnungseigentümern. Dasselbe gilt für die kaum wahrnehmbare Absenkung der AfA in Sanierungsgebieten und bei Baudenkmälern (Absenkung der AfA lediglich auf acht Jahre lang 9% und vier Jahre lang 7% statt bisher zehn Jahre lang 10%).

Vermutlich hindern Befürchtungen vor zu hohen Mietsteigerungen infolge einer rückläufigen Investitionsneigung an einem beherzteren Subventionsabbau im Mietwohnungssektor. Mit einer bloßen Absenkung der degressiven Abschreibung – oder anderer Steuervergünstigungen – sollte sich die Wohnungspolitik aber auch nicht zufrieden geben. So würde beispielsweise ein Anstieg der Wohnungsmieten um nur ein Prozent bundesweit zusätzliche Mieterhöhungen in Höhe von fast einer Milliarde Euro nach sich ziehen. Derartige Folgen für den Mietwohnungsmarkt könnten jedoch durch kompensierende Maßnahmen weitgehend vermieden werden. Dazu gehören insbesondere kostengünstiges Bauen und preiswertes Bauland.

4. Forderungen an die Politik

Das die vergangenen Jahre zuvor weit überwiegende, die deutsche Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik dominierende Stop and Go (= diskretionärer Politikansatz) muss nachhaltig zugunsten einer Politik des langen Atems überwunden werden.

Grundsätzliche Zielrichtung einer für Wachstum und Beschäftigung notwendigen Politik ist die sukzessive zu verstärkende Steuerentlastung der Verbraucher und der Wirtschaft bei gleichzeitiger Rückführung von Subventionen und Ausnahmetatbeständen sowie Eindämmung der jährlichen staatlichen Neuverschuldung. Gleichzeitig müssen die Sozialversicherungsbeiträge zumindest stabil gehalten werden.

Mit Blick auf die Umsetzung dieses ambitionierten Zielkatalogs gilt es nicht zuletzt, die aus der Vergangenheit bekannten, nahezu endlos quälenden sowie Verbraucher und Wirtschaft demotivierenden öffentlichen Diskussionen abzustellen, wozu eine Verständigung von Bundestag und Bundesrat über die vordringlich anzugehenden Themen sowie über konkrete Zeitfenster für die Bearbeitung und die anstehenden Entscheidungen einen maßgeblichen Beitrag leisten könnten.

4.1 Der Markt für Wohnimmobilien

Regionale Investitionshilfen

Die Probleme sind regional sehr unterschiedlich gelagert. Einheitliche Förderkriterien für Subventionshöhe und Einkommensgrenzen laufen deswegen in manchen Regionen ins Leere oder verkommen andernorts zu reinen Mitnahmeeffekten. Von daher wären statt bundeseinheitlicher Finanzhilfen und Steuervorteile regionale Investitionszulagen, die von Bund und Ländern jeweils zur Hälfte finanziert und nach einem festzulegenden Schlüssel an die Kommunen verteilt werden, wünschenswert.

Programmförderungen

Sinnvoll wären Programmförderungen statt steuerlicher Förderung. Die zu Jahreswechsel in Kraft getretene Reduzierung der AfA-Sätze (für Neubau-, in Sanierungsgebieten) geht in die richtige Richtung, ist aber noch zu zögerlich. Die Programmförderungen sollten zunehmend als Lückenförderung, die nur die Ertragslücke deckt, erfolgen. Durch Wettbewerbsverfahren kann auf diese Weise die Effizienz der Fördermittelvergabe deutlich gesteigert werden. Um den Städten und Unternehmen realistische und langfristige Planungen zu ermöglichen, sollten die Programmförderungen als Block-Grants über längere Förderzeiträume vergeben werden.

Grundsteuer

Um die Hinhaltestrategien verschiedener Investoren zu vermeiden, ist eine Abkopplung der Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer von den Erträgen notwendig. Die Eigentümer müssen durch den Entzug von Liquidität animiert werden, die Gebäude und Grundstücke schnell zu vermarkten oder wiederzunutzen. Am Vorteilhaftesten wäre

dabei eine Ausrichtung der Bemessungsgrundlage am Bodenwert, da dadurch die Eigentümer der wertvollsten Grundstücke am ehesten unter Druck gesetzt würden. Im Gegenzug ist die Grunderwerbssteuer abzuschaffen.

Baurechte

Das Ziel für preiswertes Bauland zu sorgen sollte eine zentrale Aufgabe der Zukunft sein. Dieses Ziel kann erfüllt werden, indem die Kommunen das Angebot an Baurechten vergrößern, sobald die Bodenpreise über die Grenzkosten der Erstellung in peripheren Standorten hinauswachsen. Sie reagieren damit preiselastisch auf steigende Nachfrage.

Monitoring

Notwendig ist ein Monitoring von Bund und Ländern. Dieses sollte sich auf eine Erfolgskontrolle beschränken. Es muss gemessen werden, ob es den Städten gelingt, ihre Wohnungsbestände und Stadtquartiere am Wohnungsmarkt zu halten, und ob die Städte die richtigen Neubauangebote machen.

Balance zwischen Eigentum und Miete

Die Steuerzahler brauchen dringend Entlastungen. Es wäre jedoch einseitig, nur die Eigenheimzulage abzuschaffen und den Mietwohnungsbau weiter zu subventionieren. Hier ist bei der Förderung eine Balance zwischen Eigentum und Miete notwendig. Durch die Regionalisierung der Förderung zusammen mit einem beherzten Subventionsabbau ergäben sich zahlreiche Vorteile: Der Finanzminister könnte seine Ausgaben und in der Folge die Steuersätze senken. Die Kommunen könnten auf Grund ihrer örtlichen Situation entscheiden, für welchen Zweck Zulagen gewährt werden. Die Mieter stellen sich besser, weil nicht die Optimierung von Steuervorteilen, sondern das Preis-Leistungs-Verhältnis im Mittelpunkt stünde. Reformdiskussionen und faule Vermittlungskompromisse würden sich künftig erübrigen, wenn anstelle der Verteilung staatlicher Subventionen stärker als heute die Nachfragemacht der Konsumenten die angebotenen Wohnformen bestimmt.

Staatliche Förderung für Vermögensbildung

Eine bloße Reform der Eigenheimzulage reicht nicht aus. Reformbedarf besteht in der Neuausrichtung aller Fördermaßnahmen auf die private Vorsorge sowie in der Gleichbehandlung aller Vermögensarten. Es bedarf eines Umbaus des gesamten Systems der staatlichen Förderung für Vermögensbildung:

1. Gleichstellung von Wohneigentum in der privaten Altersvorsorge

Bei dem Zwischenentnahmemodell wäre eine längere Rückzahlungspause und die Zulassung von Einmal-Rückzahlungen wünschenswert. Außerdem sollte die Möglichkeit einer Zwischenentnahme auch in der betrieblichen Altersvorsorge gesetzlich vorgeschrieben werden. Es wird in zehn Jahren schwierig sein, den betroffenen Bauwilligen zu erklären, dass sie nicht über ihr angespartes Kapital verfügen können.

Besser als Status-quo-Reformen wäre ein Systemwechsel, bei dem die Rückzahlung der entnommenen Finanzierungsbeiträge endgültig ausgesetzt wird. Das ist ohne negative Konsequenzen für die Altersvorsorge möglich, weil Wohneigentümer auf Grund ihrer extrem niedrigen Wohnkosten im Ruhestand ohnehin gut versorgt sind. Die Besteuerung kann auf eine spätere Phase verschoben werden (z.B. laufende Besteuerung im Ruhestand oder zum Todeszeitpunkt, wobei die implizite Steuerstundung durch einen Aufzinsungsfaktor berücksichtigt wird).

2. Umbau der klassischen Förderung von Vermögensbildung

Die Obergrenze der nachgelagerten Besteuerung sollte ausgeweitet werden. Insbesondere sollte auch die derzeitige komplizierte und willkürlich ungleiche Parallelförderung im Rahmen der privaten und der betrieblichen Altersvorsorge aufgehoben werden (d.h. einheitliche und dynamisierte Obergrenzen der nachgelagerten Besteuerung).

Zur Gegenfinanzierung dieser Maßnahmen können die „klassische“ Vermögensförderung abgeschafft und die Sparerfreibeträge gestrichen werden. Auch die Wohnungsbauprämie kann nach Integration des Bausparens in die Riesterförderung abgeschafft werden: Angesparte Bausparguthaben müssten lediglich nach Ablauf der Vertragsdauer entweder in einen neuen Bausparvertrag bzw. in eine andere Form zertifizierter Altersvorsorgeverträge überführt werden oder der Finanzierung von Wohneigentum dienen. Darüber hinaus kann die Ausweitung der nachgelagerten Besteuerung in der privaten/betrieblichen Altersvorsorge auch durch die Abschaffung der Riesterzulage gegenfinanziert werden. Nach Einführung der Grundsicherung zu Beginn letzten Jahres besteht für dauerhaft einkommensschwache Haushalte ohnehin eine Sparfalle: Durch eigenes Altersvorsorgesparen vermindert sich für die Betroffenen ihr Grundsicherungsanspruch. Konsumverzicht während des Erwerbslebens erhöht dann nicht mehr das Einkommen im Alter, wenn Bezüge aus der Riesterrente im selben Umfang den Grundsicherungsanspruch zurückschrauben. Auch zeitweilig einkommensschwache Haushalte benötigen nicht notwendig eine Riesterzulage. Diesen Gruppen kann geholfen werden, wenn man generell Vorträge für die nachgelagerte Besteuerung einräumt. Wer also kurzfristig zu geringe Einkommen bezieht, dem könnte als Ersatz für die Zulage ermöglicht werden, in späteren Jahren mehr als die sonst festgelegten Maximalbeträge aus seinem Bruttoeinkommen anzusparen. Weil in diesen Perioden dann auch das Einkommen höher ausfällt, profitieren die Betroffenen durchaus von der nachgelagerten Besteuerung.

4.2 Markt für Einzelhandelsimmobilien

Im Hinblick auf eine zukunftsorientierte Umstrukturierung/Weiterentwicklung bestehender Einkaufsbereiche bzw. das Ausloten möglicher noch vorhandener Ansiedlungsspielräume für neue/zusätzliche Einzelhandelsflächen sollten die Kommunen sowohl im Interesse der Bevölkerung und des Einzelhandels vor Ort, aber auch von Investoren und Betreibern, die vorhandenen örtlichen Strukturen grundsätzlich im Rahmen von Stärken- und Schwächen-Profilen oder Einzelhandelszentrenkonzepten analysieren.

Ausgehend von derartigen grundlegenden – nicht anlassbezogenen – Analysen sollten sodann die erkannten Defizite differenziert nach ihrer Dringlichkeit gezielt angegangen werden. Neue Verkaufsflächen sollten in diesem Zusammenhang im Einklang mit der zentralörtlichen Einstufung der Kommune dimensioniert und – insbesondere bei zentrenrelevanten Sortimenten – mit Priorität an städtebaulich integrierten, zentralen oder traditionellen Versorgungsstandorten etabliert werden.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Auf Initiative der Immobilien Zeitung haben sich im Herbst 2002 drei führende, unabhängige Forschungsinstitute zum „Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft“ zusammengeschlossen. Seitdem sorgen sie durch Frühjahrs- und Herbstprognosen für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Die Gutachten enthalten Prognosen zur Entwicklung der Preise und Mieten für Büros, Einzelhandel und Wohnen in den wichtigsten Standorten der Republik sowie eine Einschätzung der für den jeweiligen Sektor maßgeblichen Trends und Tendenzen. Mit dem „Rat der Immobilienweisen“ will die Immobilien Zeitung der Branche nicht einfach einen weiteren Marktbericht und die x-te Studie präsentieren, sondern eine Orientierungshilfe in einem stark fragmentierten Markt bieten. Die Zersplitterung in unterschiedliche Branchensegmente führte bisher dazu, dass die Immobilienwirtschaft in der Öffentlichkeit kaum zur Kenntnis genommen wird.

Die Untersuchung der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft war eine der dringlichsten mit dem ersten Frühjahrgutachten im Jahr 2003 verbundenen Aufgaben. Demnach zeichnet die Immobilienwirtschaft jährlich für einen Bruttoproduktionswert von 300 Mrd. EUR verantwortlich, gut 8% des gesamten Produktionswertes für Deutschland. Etwa 3,4 Mio. Menschen finden in diesem Wirtschaftszweig ihre Arbeit. Der Immobilienbestand in Deutschland belief sich Anfang 2003 nach Schätzungen des Rats der Weisen auf gut 7,1 Bio. EUR. Pro Jahr wechseln zudem Grundstücke und Gebäude für etwa 150 Mrd. EUR ihren Eigentümer. Mit diesen Daten, die erstmals für die Immobilienwirtschaft erfasst wurden und die eine breite Resonanz in der Presse und Öffentlichkeit erfahren haben, sollte auch ein Beitrag zur dringend nötigen Imageverbesserung der Immobilienwirtschaft geleistet werden.

Die beteiligten Unternehmen im Porträt:

Die **Bulwien AG**, München, beschäftigt sich seit gut 20 Jahren unter der Leitung des Diplom-Geografen Hartmut Bulwien mit der Erstellung von Markt- und Standortgutachten sowie der Sammlung von Daten und Tendenzen auf dem deutschen Immobilienmarkt. Die Aktivitäten der 25 Mitarbeiter reichen von Einzelgutachten für Objekte bis hin zu Machbarkeitsstudien und der Bewertung von Immobilienpaketen. In den Datenbanken der Bulwien AG finden sich die planungsrelevanten Daten für 440 deutsche Städte und Kreise – von der Bürobeschäftigungsquote über die Wohnflächenbelegung bis hin zu den Baufertigstellungen. 2001 wurde Hartmut Bulwien zum Präsidenten der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) gewählt. Der Verein hat es sich zum Ziel gesetzt, die Transparenz auf dem deutschen Immobilienmarkt durch die Entwicklung von Branchenstandards zu verbessern.

Auf eine zusammen 80-jährige Unternehmensgeschichte blickt das **GfK Prisma Institut für Handels-, Stadt- und Regionalforschung**, Hamburg, zurück. Seit dem Verbund mit der Nürnberger GfK im Jahre 2000 ist GfK Prisma Teil des Netzwerks eines der weltweit führenden Marktforschungsinstitute. Einen der Schwerpunkte der GfK-Prisma-Aktivitäten bildet die Beschäftigung mit Entwicklungen und Standortfragen des Einzelhandels.

Dipl.-Volkswirt Olaf Petersen sammelte hier vor seinem Einstieg bei GfK Prisma als Chef-ökonom der Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels acht Jahre lang Erfahrungen. Des Weiteren ist GfK Prisma mit seinen insgesamt rd. 40 Mitarbeitern, basierend auf umfangreichen Datenbanken für Kommunen, Projektentwickler und Investoren gutachterlich tätig.

Die **empirica ag** ist ein unabhängiges wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Beratungsunternehmen. Gegründet 1990 bestehen heute zwei Büros mit Sitz in Bonn und Berlin. Zu den Tätigkeitsfeldern zählen Wirtschaftsforschung und Wirtschaftspolitik, Vermögensbildung und Konsumforschung, Wohnungsmärkte und Wohnungspolitik, Risikoanalysen und Immobilienfinanzierung, Standortgutachten und Nutzungskonzepte, Regional- und Stadtentwicklung, Soziale Stadt und überforderte Nachbarschaften sowie Seniorenimmobilien und neue Wohnformen für Ältere. Zu den Auftraggebern zählen Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Bauträger, Kommunen, Immobilieninvestoren, Landes- und Bundesministerien. An der Spitze des 25-köpfigen Teams stehen Dr. Marie-Therese Krings-Heckemeier (Vorstandsvorsitzende) sowie Ulrich Pfeiffer (Aufsichtsratsvorsitzender).

Die **Immobilien Zeitung** zählt zu den führenden Fachzeitschriften für die Immobilienwirtschaft in Deutschland. Alle vierzehn Tage berichtet sie über das Geschehen auf dem Immobilienmarkt, liefert Hintergründe, Marktdaten, Personen- und Unternehmensnachrichten. Zu den Lesern gehören Projektentwickler, Finanzinstitute, Makler, Verwalter, Bewerter etc. Abonnenten der Zeitung erhalten einen kostenlosen Newsletter, in dem zeitnah über die wichtigsten Ereignisse der Branche informiert wird. Die Aufbereitung der Nachrichten wird durch ein zwölfköpfiges Redaktionsteam mit Sitz in Wiesbaden, Berlin, Hannover und Hamburg gewährleistet. Neben der Immobilien Zeitung gibt die IZ Verlagsgesellschaft auch Bücher und Schriften zu immobilienwirtschaftlichen Themen heraus.