

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2005

des Rates der Immobilienweisen

empirica



GfK PRISMA



im Auftrag der

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Copyright © 2005
iZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH,
Luisenstraße 24, 65185 Wiesbaden

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung	9
1.1 Gesamtbetrachtung	11
1.2 Auswirkungen auf die Immobilienbranche	15
2 Büroimmobilien	19
2.1 Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung und Büromarkt	21
2.2 Marktbericht Büroimmobilien	
– Situation zum Jahreswechsel 2004/2005	22
2.2.1 Bürobeschäftigte	23
2.2.2 Flächenbestand	25
2.2.3 Leerstand	26
2.2.4 Bürobautätigkeit	28
2.2.5 Mieten	30
2.2.6 Büroflächenumsatz	31
2.2.7 Sonderkommentar Ost	32
2.3 Die Standorte im Einzelnen	33
2.3.1 Büromarkt Hamburg	35
2.3.2 Büromarkt Düsseldorf	37
2.3.3 Büromarkt Köln	38
2.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main	39
2.3.5 Büromarkt Stuttgart	40
2.3.6 Büromarkt München	41
2.3.7 Büromarkt Berlin	43
2.3.8 Büromarkt an B-Standorten	44
2.4 Entwicklungen in europäischen Bürostandorten	47
2.5 Revitalisierung von Büroflächen	48
2.5.1 Rahmenbedingungen von Leerständen	49
2.5.2 Ansätze zum Umgang mit Büroraumleerstand	50
2.5.3 Immobilien-Lebenszyklen	51
2.5.4 Schlussfolgerungen	52
3 Einzelhandelsimmobilien	53
3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien	55
3.1.1 Sortimente	57
3.1.2 Betriebsformen	58
3.1.3 Verkaufsfläche und Standorte	62
3.1.4 Internationalisierung des Einzelhandels	64
3.2 Prognose 2005	67
3.3 Städteprofile	69
3.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin	69
3.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf	70
3.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main	72
3.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg	74
3.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln	76
3.3.6 Einzelhandelsmarkt München	77

3.4	Revitalisierung von leer stehenden Einzelhandelsflächen	80
3.4.1	Objektbezogene Maßnahmen	81
3.4.2	Quartiersbezogene Maßnahmen	82
4	Wohnimmobilien	85
4.1	Marktbericht für Wohnimmobilien in Deutschland	87
4.1.1	Das Zukunftsthema: Regionalisierung der wirtschaftlichen Entwicklung und des Wohnungsmarktes	87
4.1.2	Zukünftige Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung	91
4.1.3	Zusätzlicher Neubaubedarf	92
4.1.4	Überproportional hohe Nachfrage nach Eigenheimen wegen steigender Lebenserwartung	94
4.1.5	Absehbare Angebotsknappheit bei starker Abnahme der Bautätigkeit	95
4.1.6	Städte im Vergleich	98
4.1.7	Preisentwicklung für baureifes Land	99
4.1.8	Wohnungsleerstände und Revitalisierungsstrategien	100
4.1.8.1	Überblick über mögliche Revitalisierungsstrategien	100
4.1.8.2	Beispiele für Revitalisierungsstrategien	103
4.2	Veränderte Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen auf den Markt für Wohnimmobilien	104
4.2.1	Hartz IV	104
4.2.1.1	Veränderte Situation	104
4.2.1.2	Auswirkungen bei selbst genutztem Wohneigentum	105
4.2.1.3	Auswirkungen bei vermietetem Wohneigentum	105
4.2.1.4	Auswirkungen durch die Angemessenheitskriterien bei der Unterkunft	105
4.2.2	Altersvorsorge und neue Eigentumserwerber-Typen	107
4.2.2.1	Altersvorsorge und Eigentumserwerb	107
4.2.2.2	Neue Erwerbertypen	108
4.2.2.3	Leitlinien für Wohnangebote zum Eigentumserwerb	109
4.2.2.4	Vorteile des Wohneigentums für die private Altersvorsorge	111
4.2.3	Wegfall der Eigenheimzulage	111
4.2.4	SGB-XI-Reform und Auswirkungen auf den Markt für Seniorenimmobilien	112
4.2.4.1	Veränderte Rahmenbedingungen	112
4.2.4.2	Veränderungen in Zahlen	114
4.2.4.3	Überblick über Angebote auf dem Markt	115
4.2.4.4	Zukünftige Nachfrage und Preisentwicklung bei Seniorenimmobilien	117
4.3	Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten	119
4.3.1	Wohnimmobilienmarkt Berlin	119
4.3.2	Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf	121
4.3.3	Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main	122
4.3.4	Wohnimmobilienmarkt Hamburg	124
4.3.5	Wohnimmobilienmarkt Köln	125
4.3.6	Wohnimmobilienmarkt München	127
	Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	130

Liebe Leser,

man kann es nicht oft genug wiederholen: „Unternehmer“ kommt von „unternehmen“, nicht von „unterlassen“. Im vergangenen Krisenjahr bewahrheitete sich diese Binsenweisheit auf radikale Weise. In diesem Jahr, in dem bestenfalls leichte wirtschaftliche Erholungstendenzen erwartet werden können, wird es nicht anders sein. In der Immobilienbranche wird die Zahl der Pleiten – auch renommierter Marktteilnehmer – weiter zunehmen. Wer die Krisenzeichen nicht rechtzeitig erkannt hatte und umsteuerte oder wer wie gelähmt Abwarten und Aussitzen zur bevorzugten Handlungsmaxime erkor, statt sich der Herausforderung mit neuen Ideen zu stellen, dem steht heute vielleicht das Wasser bis zum Hals. Etliche werden untergehen. Die Marktbereinigung trifft alle: vom Architekten bis zum Fondsinitiator, vom Bauträger bis zur Bank. Nicht das Tätigkeitsfeld macht den Unterschied, sondern der jeweilige Umgang mit den vielerorts veränderten Rahmenbedingungen.

Die Krisenzeichen sind allbekannt: Auf dem Büroimmobilienmarkt heißen sie – wieder einmal – Rekordleerstand, geringe Nettoabsorption, zu hohe Fertigstellungsraten. Auf den Schweinezyklus zu hoffen, dürfte mangels finanziellem Polster nur wenigen potenten Marktteilnehmern als Ausweg erscheinen. Und der von der Immobilien Zeitung ins Leben gerufene Rat der Immobilienweisen weist darauf hin, dass man sich wohl erstmals an den Gedanken gewöhnen müsse, dass nagelneue Bürobauten nie einen Mieter sehen werden, sondern bereits jetzt ein Fall für die Abrissbirne sind.

Auch im Einzelhandel herrscht miese Stimmung. Das gute Weihnachtsgeschäft, so stellten die Händler dieser Tage fest, hat nicht ausgereicht, den Umsätzen des Jahres 2004 ein positives Vorzeichen zu bescheren. Angesichts der Diskussionen um Hartz IV, der Auswirkungen der Gesundheitsreform, steigender Ölpreise und des weiteren Abbaus von Arbeitsplätzen mag beim Verbraucher zu Recht keine Kauflaune aufkommen.

Strukturelle Probleme sind es, die den Wohnimmobilienmarkt prägen. Die regionalen Märkte driften stärker auseinander, Boomregionen stehen der entvölkerten Diaspora in den wirtschaftsschwachen Gebieten – nicht nur in Ostdeutschland – gegenüber. Die Kluft zwischen zusätzlichem Neubaubedarf auf der einen und Rückbaumaßnahmen auf der anderen Seite vergrößert sich zusehends.

Was also ist zu tun im Jahr 2005? Welche Chancen bieten die einzelnen Teilmärkte? Bieten sie überhaupt noch welche?

Die Antwort des Rats der Immobilienweisen lautet: Ja, es gibt sie. Aber sie erfordern ein aktives Antizipieren der vielerorts nur unscharf oder gar nicht wahrgenommenen Nutzerbedürfnisse.

So ergibt sich schon heute für einige prosperierende Ballungsgebiete beim nächsten konjunkturellen Aufschwung die Gefahr einer Wohnungsnot. Findet hier keine rechtzeitige Ausweitung des Wohnungsangebots statt, könnte dies insgesamt das Wachstum der Region bremsen. Dort, wo dagegen heute schon mit dem Leerstand gekämpft wird, helfen nur marktgerechte Revitalisierungsstrategien. Pauschaler Abriss, generelle Mietpreissenkung oder subventionierte Modernisierungsmaßnahmen sind nicht in jedem Fall die Erfolg versprechenden Maßnahmen. Im Gegenteil: Kettenreaktionen, die das Problem verschlimmern, können die Folge sein. Der Rat der Immobilienweisen benennt

deshalb die möglichen Alternativen und Beispiele, in denen sie mustergültig umgesetzt worden sind. Grundsätzlich, so die insgesamt tröstliche Nachricht, sei Befürchtungen eines flächendeckenden Preisverfalls bei Wohnungen aber ohnehin eine klare Absage zu erteilen. Zwar sinke die Bevölkerung langfristig, parallel dazu steige aber die maßgebliche Zahl der Haushalte, ebenso die Pro-Kopf-Wohnfläche. Das überaus starke Engagement ausländischer Akteure auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt könnte durchaus als Hinweis auf dessen Rentabilität verstanden werden.

Im Einzelhandel heißt das Schlagwort „Differenzierung“. Zwar mussten die Händler auch im vergangenen Jahr wieder einmal Umsatzeinbußen hinnehmen, doch von diesem Kuchen konnten sich einige Marktteilnehmer ein besonders großes Stück einverleiben. Diese Ausdifferenzierung findet zum einen über die Sortimente, zum anderen über die Betriebstypen statt. Während die Kunden dem typischen Warenhaus à la Karstadt die kalte Schulter zeigten, liefen sie geradezu heiß bei „Geiz ist geil“-Angeboten aller Art. Auch das weiter entwickelte Fachmarktprinzip – statt Werkzeug nun auch Wein, Tierbedarf und Erotikartikel – feiert weitere Erfolge, ganz zu schweigen von der Sonderkonjunktur der Shoppingcenter. Etliche Betreiber sicherten sich Marktanteile durch die Expansion ins Ausland. Diese Trends werden vermutlich anhalten, und dies in einem wieder leicht verbesserten Konsumklima. Modelle wie die der „Business Improvement Districts“ bieten neben objekt- und quartiersbezogenen Maßnahmen Ansätze, das Problem leer stehender Handelsflächen in den Innenstädten besser in den Griff zu bekommen.

Am stärksten gebeutelt zeigt sich der Büroimmobilienmarkt. Erst langsam setzt sich die Erkenntnis durch, dass Bürobauten nicht mehr für drei Generationen gebaut werden, sondern angesichts der fortschreitenden Dynamisierung der technischen Entwicklung schon nach kurzer Zeit als veraltet gelten. Ein Dilemma für die Entwickler: Auf der einen Seite die Notwendigkeit, diese Entwicklungen zu antizipieren und, was Ausstattung und Raumaufteilung angeht, hyperflexible und damit extrem fungible Bauten zu errichten. Auf der anderen Seite die Nachfrage nach explizit auf den jeweiligen Nutzer zugeschnittenen „Individualbauten“ – vom Problem der Finanzierung ganz zu schweigen. Nichtsdestotrotz haben nur die Anbieter eine Chance, die sich den komplexeren Kundenwünschen und der schnelllebigeren wirtschaftlichen Entwicklung anpassen. Von der konjunkturellen Seite können 2005 nur wenige Impulse erwartet werden. Die Prognosen sehen zwar eine Belebung der deutschen Wirtschaft, allerdings zum einen mit wenig Tempo und zum anderen nur mit verzögerten Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Die Zahl der Erwerbstätigen zeigt zwar leicht nach oben, eine Ausweitung der Büroflächeninanspruchnahme ist durch die unter dem Effizienzgebot stehenden Unternehmen jedoch in diesem Jahr nicht zu erwarten.

Hilfe von außen sollte also besser nicht eingeplant werden, schon gar nicht von politischer Seite. An dieser Front dürfte allerdings auch erst einmal weit gehende Ruhe herrschen, es sind kaum noch Subventionierungen übrig, die gekürzt werden könnten. Eigeninitiative ist gefragt, Unternehmertum, nicht Unterlassertum. Der Rat der Immobilienweisen skizziert dafür in diesem Gutachten nicht nur die Rahmenbedingungen, er widmet sich außerdem detailliert für die einzelnen Marktsegmente dem Thema Leerstand und Revitalisierung und zeigt dort mögliche Handlungsstrategien auf. Eins ist jedoch klar: Die Ansprüche an die Immobilienbranche sind nicht geringer geworden, im Gegenteil, sie steigen.

Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, ist – neben vielem anderen – auch eine gehörige Portion Optimismus vonnöten. Wir glauben, davon gibt es mehr als genügend im Markt. In unserer letzten Umfrage IZ Trend, dem Stimmungsbarometer der Immobilienbranche, erkor eine überwältigende Mehrheit den Satz „In der Krise liegt die Chance“ zum Motto des Jahres. Dem ständigen Jammern wurde dagegen eine klare Absage erteilt.

Wir wünschen Ihnen, liebe Leser, dass Sie auf die Herausforderungen im Jahr 2005 die richtigen Antworten finden. Nutzen Sie die Chancen, denn es gibt sie.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large, looping 'D' followed by 'P' and 'L' and a long, sweeping horizontal stroke.

Thomas Porten
Chefredakteur Immobilien Zeitung

1

AKTUELLER STAND DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

GfK Prisma

1. Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung

1.1 Gesamtbetrachtung

2004 – Im Sog der Weltwirtschaft Überwindung der Stagnation

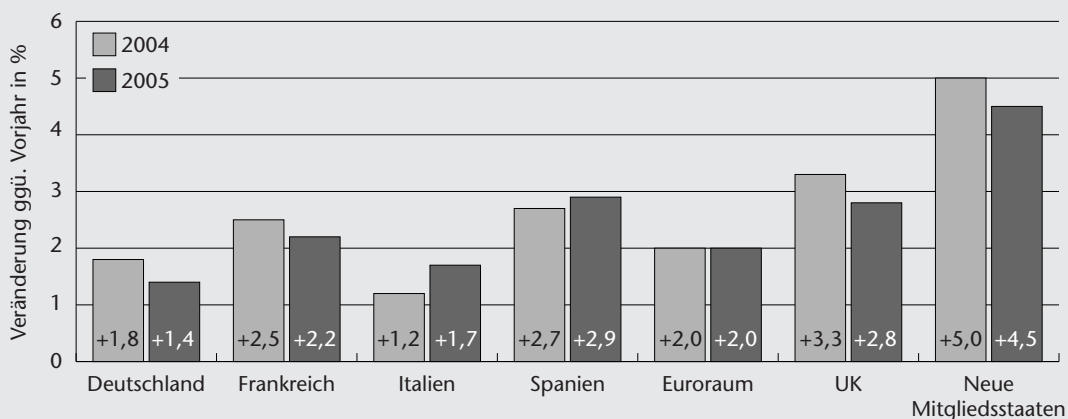
Die deutsche Wirtschaft hat 2004 eine insgesamt dreijährige Stagnationsphase überwunden, was im Wesentlichen auf eine kräftige weltwirtschaftliche Belebung zurückzuführen ist: Gezogen von den Wachstumslokomotiven vor allem in Fernost sowie den USA entwickelte sich die Weltwirtschaft so dynamisch wie seit nahezu 30 Jahren nicht mehr¹. Hiervon profitierte auch die deutsche Exportwirtschaft – trotz eines deutlichen Anstiegs des Euros – in erheblichem Umfang. Der sehr lebhaften Exportentwicklung stand auf der anderen Seite eine nur sehr verhaltene binnenwirtschaftliche Entwicklung – sowohl beim privaten und staatlichen Konsum als auch bei den Investitionen – entgegen, die sich insofern auch moderierend auf die Importentwicklung auswirkte.

Vor diesem Hintergrund legte der Außenbeitrag in preisbereinigter Rechnung gegenüber dem Vorjahr um rd. 32 Mrd. EUR bzw. rd. 35% zu und war in der Gesamtschau der relevanten Faktoren die maßgebliche Triebfeder für das für die deutsche Volkswirtschaft ermittelte reale Wachstum von nach den ersten vorläufigen Schätzungen +1,8%.

Im europäischen Kontext bildet die Bundesrepublik Deutschland damit zwar nicht das absolute Schlusslicht, sie gehört allerdings u.a. zusammen mit den Niederlanden oder Italien zu den Ländern, deren Wirtschaftswachstum sich unterhalb des EU-Durchschnitts von lt. Prognose des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) +2,4% bewegte. Deutlich überdurchschnittlich schnitten u.a. Großbritannien (+3,3%) sowie – ausgehend von einem relativ niedrigen Niveau der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit – die zum 1. Mai 2004 neu in die EU aufgenommenen Mitgliedsländer (durchschnittliches reales BIP-Wachstum +5,0%) ab.

Abbildung 1.1

**Gesamtwirtschaftliche Entwicklung im europäischen Vergleich
(Prognosen für 2004 und 2005)**



© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004/05.

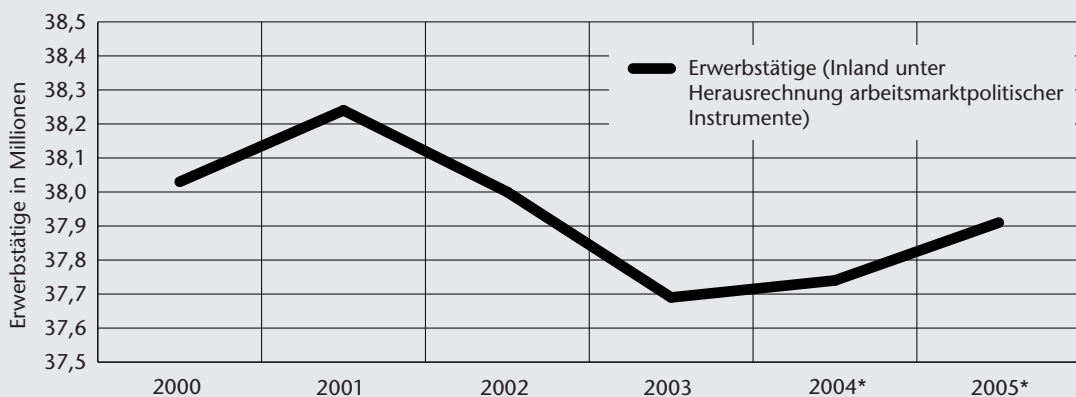
¹ Nach Angaben des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung stieg die globale Produktion im Jahr 2004 um rd. 5%, das Welthandelsvolumen nahm sogar um 9% zu.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hierzulande fiel 2004 immerhin so stark aus, dass der sich in den beiden Vorjahren vollziehende deutliche Beschäftigungsabbau in etwa zum Stillstand gebracht werden konnte; die Dynamik war allerdings noch keineswegs stark genug, um schon einen merklichen Beschäftigungsaufbau zu induzieren; im Bereich der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nahm die Erwerbstätigenzahl auch 2004 noch weiter ab.

Ausgehend von den beträchtlichen zurückliegenden und absehbaren Veränderungen in der Arbeitslosendefinition sowie beim Einsatz unterschiedlicher arbeitsmarktpolitischer Instrumente ist in der nachfolgenden Grafik zur Darstellung der Arbeitsmarktentwicklung auf die amtlich ermittelte bzw. von den Forschungsinstituten prognostizierte Erwerbstätigenentwicklung (Inlandsprinzip) abgestellt worden, und zwar unter ausdrücklicher Herausrechnung von Erwerbstätigen, die im Zuge des Einsatzes von arbeitsmarktpolitischen Instrumenten² beschäftigt wurden.

Zusätzlich zu den im Jahresdurchschnitt 2004 rund 37,7 Mio. regulär Erwerbstätigen wurden darüber hinaus insgesamt rund 660.000 Personen durch die Anwendung der aktiven Arbeitsmarktpolitik als erwerbstätig und nicht als arbeitslos gezählt.

Abbildung 1.2: Entwicklung der Erwerbstätigen in Deutschland



* Prognosen für das 2. Halbjahr 2004 und das Jahr 2005.

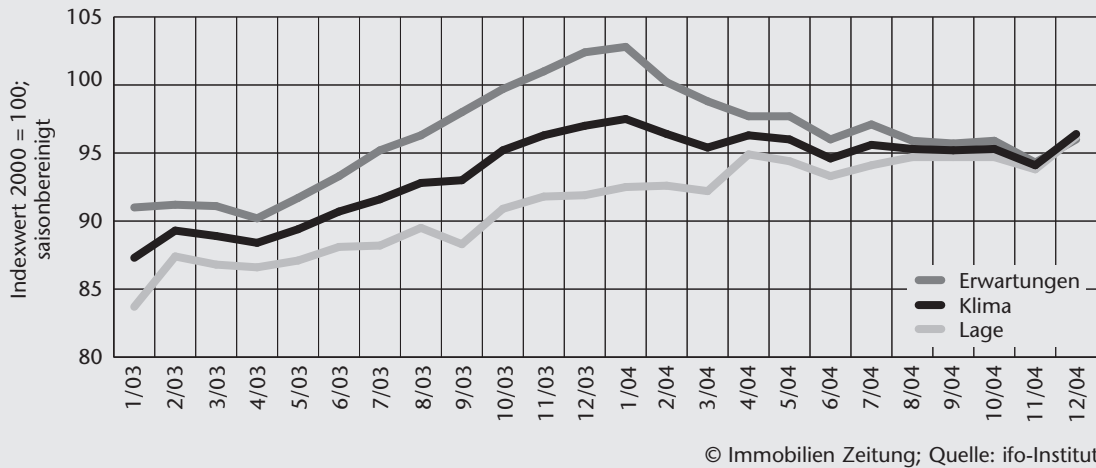
© Immobilien Zeitung; Quelle: Herbstgutachten der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute 2004

2005 – Beginnt die Binnenkonjunktur zu tragen?

Wie die konjunkturelle Entwicklung im Jahresverlauf gezeigt hat, handelte es sich bei der Belebung der deutschen Wirtschaft im Jahr 2004 noch nicht um einen sich selbst tragenden Aufschwung. Nach einer guten ersten Jahreshälfte hat sich das Wachstum im 3. Quartal im Zusammenspiel von einer merklich abflauenden Exportkonjunktur bei unverändert schwacher Binnennachfrage zwar etwas verlangsamt, die wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute sprechen in ihrem Herbstgutachten dennoch von einer Festigung des Aufschwungs, wobei das Tempo der wirtschaftlichen Erholung im Vergleich zu früheren Aufschwüngen allerdings gering ausfällt.

² Berufliche Vollzeitweiterbildung, Beschäftigung schaffende Maßnahmen, neue Instrumente der Arbeitsmarktpolitik (u.a. Ich-AGs, „Kapital für Arbeit“, Sonderprogramm für Langzeitarbeitslose, „Jump Plus“).

Abbildung 1.3: Entwicklung des Geschäftsklimaindexes des ifo-Instituts 2003 und 2004

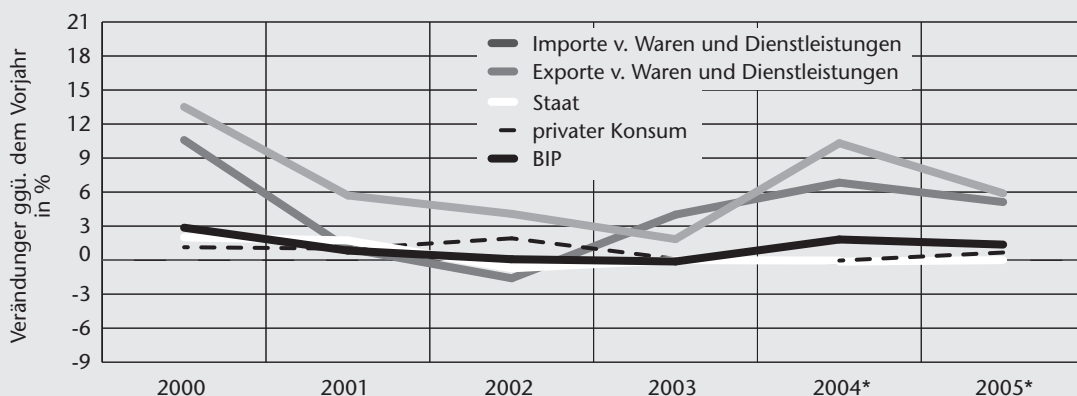


Der als Indikator für die zukünftige Wirtschaftsdynamik fungierende ifo-Geschäftsklima-Index signalisierte zum Ende des alten Jahres für 2005 eine leichte Belebung des Wachstums.

Als maßgeblich für den Fortgang der konjunkturellen Entwicklung ist zum einen der Fortgang der weltwirtschaftlichen Entwicklung anzusehen. Trotz spürbar gestiegener Rohölpreise unterstellen die diesbezüglich maßgeblichen Prognosen – unter der Prämisse, dass die Rohölpreise längerfristig nicht deutlich über das erreichte Niveau steigen werden – eine ausgeprägte Robustheit der Weltwirtschaft.

Da sich die Entwicklung in den USA sowie in Südostasien und hier insbesondere in China voraussichtlich abschwächen wird, dürfte das Wachstum zwar nicht mehr das Niveau des Vorjahres erreichen, jedoch wird insgesamt unterstellt, dass auch 2005 die deutsche

Abbildung 1.4: Entwicklung des deutschen BIP nach der Verwendung nach ausgewählter Verwendung



* Prognosen für das 2. Halbjahr 2004 und das Jahr 2005.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004/05, Statistisches Bundesamt.

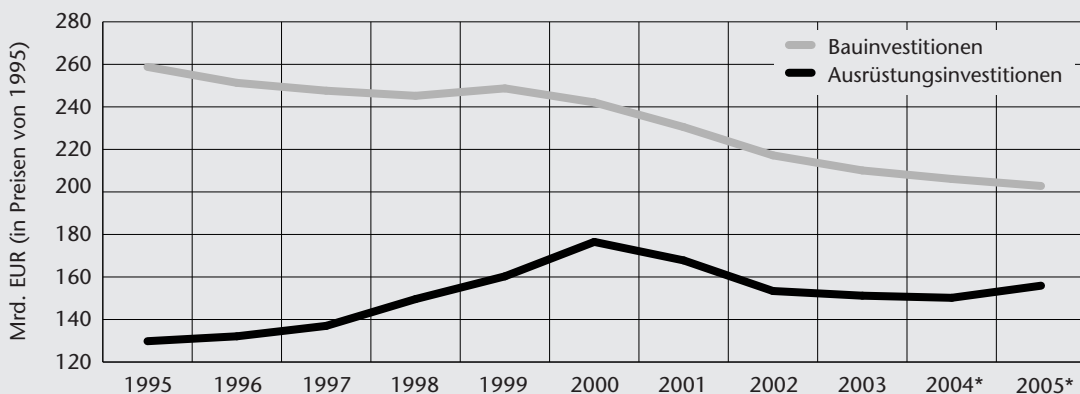
3 Eine maßgebliche Prämisse ist in diesem Zusammenhang, dass 2005 der Eurokurs gegenüber dem US-Dollar nicht wesentlich gegenüber dem im 4. Quartal 2004 erreichten Niveau steigen wird.

Konjunktur nennenswerte außenwirtschaftliche Wachstumsimpulse vor allem aus Europa empfangen wird³ – wenngleich diese merklich unterhalb des Niveaus des Vorjahres anzusiedeln sein dürften. Der SVR erwartet beispielsweise nur noch eine weitere reale Zunahme des Außenbeitrags um ca. 13 Mrd. EUR bzw. rund 10%. Zum anderen muss die Inlandsnachfrage nunmehr die Stagnation der Vorjahre überwinden, damit das gesamtwirtschaftliche Wachstum im Sinne eines klassischen Konjunkturzyklus für Deutschland auf ein breiteres und solideres Fundament gestellt wird.

Die Schlüsselrolle kommt in diesem Kontext typischerweise den Investitionen zu. Von den Bauinvestitionen dürfte in diesem Kontext wie in den Vorjahren kein positiver Impuls zu erwarten sein, sondern diese dürften sich in ihrer Gesamtheit nochmals leicht unterhalb des Vorjahresniveaus bewegen. Im Bereich der Wohnbauten ist davon auszugehen, dass der Vorzieheffekt durch die drohende Abschaffung der Eigenheimzulage 2005 vergleichsweise kleiner ausfallen wird, weil die diesbezüglichen Aktivitäten der Häuslebauer in den beiden Vorjahren das Potenzial für weiteres Vorziehen bereits erheblich geschmälert haben. Für den Mietwohnungsbau steht ein weiterer Rückgang zu erwarten.

Auch für den Wirtschaftsbau deutet sich, u.a. auch wegen der gewachsenen Leerstände bei Bürogebäuden, eine rückläufige Entwicklung an. Gleiches gilt angesichts leerer staatlicher Kassen für den öffentlichen Bau.

Abbildung 1.5: Entwicklung der Ausrüstungs- und Bauinvestitionen in Deutschland im Zeitablauf



* Prognosen für das 2. Halbjahr 2004 und das Jahr 2005.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004/05, Statistisches Bundesamt.

Deutlich positiver stellt sich das Bild demgegenüber bei den Ausrüstungsinvestitionen dar. Auf Grund des fortdauernden – wenn auch etwas abgeschwächten – Exportwachstums, einer in etwa wieder auf das langjährige Durchschnittsniveau gestiegenen Kapazitätsauslastung sowie niedriger Kreditzinsen und teilweise verbesserter Gewinne dürften die Bedingungen für eine merkliche Belebung der Investitionstätigkeit in diesem Bereich wieder gegeben sein, wenngleich die Erwartungen (der SVR erwartet z.B. ein reales Plus von knapp 4%) nicht überzogen werden sollten.

Dieses nicht zuletzt auch angesichts einer eher verhaltenen Entwicklung der privaten Konsumausgaben, wenngleich im Vergleich zu den drei durch Stagnation bzw. sogar Rück-

gang geprägten Vorjahren 2005 im Zusammenspiel von Beschäftigungsentwicklung, angenommener Bruttolohn- und -gehaltsentwicklung⁴ sowie Transfer-, Gewinn- und Vermögenseinkommensentwicklung ein leichtes Plus (SVR: +0,7%) zu erwarten steht.

Die staatlichen Konsumausgaben werden auch wegen der gebietskörperübergreifenden und die Sozialversicherungen einbeziehenden Bemühungen, 2005 nunmehr das 3%-Defizitkriterium des Maastricht-Vertrages einzuhalten, voraussichtlich in etwa das Vorjahresniveau erreichen.

In der Gesamtschau aller Verwendungsbereiche ergibt sich für die Prognose des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland für 2005 ein Wachstumswert, der nach den vorliegenden relevanten Prognosen jeweils etwas unterhalb des Niveaus von 2004, aber zumindest bei +1% gesehen wird.

Abbildung 1.6: Schätzung und Projektion der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004

	Reales BIP-Wachstum in %	
	Schätzung für 2004	Projektion für 2005
Bundesregierung	1,8	1,7
Internationaler Währungsfonds	2,0	1,8
Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung	1,8	1,4
Gemeinschaftsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute	1,8	1,5
Deutsche Bank Research	1,7	1,0
OECD	1,7	1,2

Quelle: Herbstprognose der Bundesregierung, IWF, Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Gemeinschaftsgutachten der Wirtschaftsinstitute, DB Research, OECD

© Immobilien Zeitung;

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung ist 2005 erstmals seit 2001 wieder mit einem signifikanten Zuwachs der Beschäftigung zu rechnen. Wiederum bereinigt um die in aktiven arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen Beschäftigten dürfte die Zahl der Erwerbstätigen gegenüber 2004 um immerhin knapp 200.000 Personen auf insgesamt rd. 37,9 Mio. ansteigen.

1.2 Auswirkungen auf die Immobilienbranche

Eingebettet in das vorstehend skizzierte gesamtwirtschaftliche Umfeld steht die deutsche Immobilienwirtschaft wiederum vor einem anspruchsvollen Jahr.

Ganz grundsätzlich ist festzustellen, dass unserem Wirtschaftszweig im Rahmen der für die deutsche Volkswirtschaft üblichen Konjunkturmuster, die zu Beginn angesichts der starken weltwirtschaftlichen Verflechtung unseres Landes in der Regel durch ein starkes Exportwachstum gekennzeichnet sind, erst im späteren Verlauf des Zyklus konjunktureller Rückenwind in die Segel bläst.

⁴ Den Entlastungen in Form einer erneuten Senkung des Einkommensteuertarifs stehen auf der anderen Seite Mehrbelastungen im Bereich der Sozialabgaben (Zahnersatzversicherung, Pflegeversicherung u.a.) entgegen, so dass 2005 in der Gesamtschau keine nennenswerte Abgabenteilung der Arbeitnehmer zu erwarten steht.

Über den gesamtwirtschaftlichen Transmissionsriemen führen die außenwirtschaftlichen Impulse typischerweise mit einer zeitlichen Verzögerung zu einer Belebung der Ausrüstungs- und Bauinvestitionen, des Arbeitsmarktes und der privaten Konsumausgaben, was sich dann tendenziell auch positiv auf die Nachfrageseite in allen drei betrachteten Immobilienmärkten, also sowohl bei Büro-, Einzelhandels- als auch Wohnimmobilien auswirkt.

Da nicht davon auszugehen ist, dass die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2005 die konjunkturelle Time-Lag-Phase vollständig überwinden wird, kann, wie die nachfolgenden Marktberichte auch im Einzelnen dokumentieren werden, für die Immobilienbranche in diesem Jahr noch keine allgemeine Belebung der Nachfrage erwartet werden. Dies dokumentiert nicht zuletzt auch die Tatsache, dass die Autoren bei der Festsetzung eines übergreifenden thematischen Schwerpunktes für die jeweiligen nutzungsspezifischen Kapitel in diesem Jahr das Thema Leerstand bzw. Umnutzung gewählt haben.

Von daher sollte man sich nichts vormachen: Der Wind dürfte der Immobilienbranche auch 2005 eher ins Gesicht blasen, wobei allerdings die Stärke des Gegenwinds voraussichtlich nachlassen und allgemein die schwierigste Phase bereits hinter uns liegen dürfte.

Im Hinblick auf die 2003/2004 eingeleiteten Reformmaßnahmen im Bereich der Sozialversicherungssysteme (Stichwort Hartz IV), die u.E. grundsätzlich in die richtige Richtung weisen, ist darauf hinzuweisen, dass diese erst mittel- bis längerfristig positive volks- und insbesondere auch binnenwirtschaftliche Impulse auslösen können.

Von daher deutet sich über 2005 hinaus tendenziell eine weitere Aufhellung des gesamtwirtschaftlichen Horizontes⁵ an, die durch eine Fortsetzung des wirtschaftlichen Reformkurses vor allem in den Bereichen der Steuer-, Sozial- und Arbeitsmarktpolitik nachhaltig unterstützt werden sollte. In diesem Zusammenhang sei nicht zuletzt noch einmal an die im Frühjahrsgutachten 2004 ausgesprochenen Empfehlungen aus Sicht der Immobilienwirtschaft mit Schwerpunkt Wohnungspolitik erinnert.

Dessen ungeachtet bestehen selbstverständlich auch 2005 differenziert nach Standorten, Konzepten und Konditionen sowie bei adäquater Berücksichtigung der Markt- und Wettbewerbsverhältnisse vielfältige Chancen für gute Geschäfte in der deutschen Immobilienwirtschaft, sofern Standort, Produkt und Potenzial stimmen.

Angesichts der allgemeinen Marktentwicklungen dürfte dem Bereich Vermietung bzw. auch der Mieterpflege eine immer wesentlichere Rolle zukommen. Über die Finanzierungsseite erweist sich die Vorvermietung als Nadelöhr für die Realisierung von neuen Projekten.

Zudem ist zu berücksichtigen, dass sich die hiesigen Projekte einer starken Konkurrenz von Entwicklungs- und Investitionsalternativen in stärker prosperierenden Auslandsmärkten erwehren müssen.

Die schwächere Performance der deutschen, aber auch internationalen Immobilien- und hier insbesondere Büroimmobilienmärkte hat mit einer gewissen Zeitverzögerung 2004

⁵ Siehe hierzu auch die Ende November 2004 vorgelegte Mittelfrist-Prognose der OECD

auch ihren Niederschlag bei den offenen Immobilienfonds gefunden und zwar – differenziert nach den verschiedenen Anbietern – sowohl hinsichtlich der ausgewiesenen Renditen als auch bezüglich der Mittelzuflüsse. Die Zeit der Rekordmittelzuflüsse scheint hier auf absehbare Zeit erst einmal vorbei zu sein, was nicht ausschließlich marktinterne Gründe haben dürfte.

Dennoch können offene Immobilienfonds auch in der Zukunft eine wichtige Anlagealternative im Portfolio der Privatanleger darstellen. Als Schlüsselwort für das zukünftige Anlegervertrauen dürfte sicherlich der Begriff der Transparenz anzusehen sein, wobei auf diesem Feld die jüngsten firmenübergreifenden Vorstöße als ein erster Schritt gewertet werden können.

Ausgesprochen differenziert – zwischen Insolvenz und MDAX-Aufnahme – stellt sich die aktuelle Entwicklung im Bereich der deutschen Immobilien AGs dar.

Hochinteressant für die Zukunft scheinen auch die von der Bundesregierung goutierten Initiativen zu sein, mit den so genannten REITs (Abkürzung für Real Estate Investment Trust) aus dem angloamerikanischen Raum ein neues Produkt auf dem deutschen Markt zu ermöglichen. Hierbei handelt es sich um börsennotierte Gesellschaften, die sich mit dem Bau, dem Erwerb und Management von Immobilien beschäftigen. Der Wert bzw. Kurs eines REITs bestimmt sich über Angebot und Nachfrage an der Börse und anders als offene Immobilienfonds weisen die REITs nicht ausgeprägte Mittelzu- und -abflüsse auf: Sie verfügen über ein Grundkapital, das nur durch Kapitalerhöhungen aufgestockt werden kann.

Es bleibt abzuwarten, inwieweit dieses neue Produkt, das möglicherweise bereits 2005 vom Bundesfinanzministerium auf dem deutschen Markt zugelassen wird, hierzulande reüssieren wird.

In jedem Fall gilt: Konkurrenz belebt das Geschäft, und zwar zum Nutzen der Anleger, aber auch als neue Investitions-/Finanzierungsoption für die Immobilienwirtschaft.

2

BÜROIMMOBILIEN

BulwienGesa AG

2 Büroimmobilien

Die Beurteilung der Stimmung am Büromarkt ist eng verwoben mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Darüber hinaus besteht eine direkte Verbindung zur Situation der Bauwirtschaft sowie weiteren spezifischen Einflussfaktoren, wie der Beschäftigtenentwicklung und den Bürofertigstellungen, die nachfolgend näher erläutert werden.

Werte für das Jahr 2004, die in diesem Abschnitt Verwendung finden, stellen Schätzwerte dar, da zum Zeitpunkt der Drucklegung noch keine abschließenden Zahlen verfügbar waren.

2.1 Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung und Büromarkt

Wie im letzten Frühjahrsgutachten bereits thematisiert, haben die Produktionsleistungen am Bau seit dem Abflauen des Wiedervereinigungs-Booms Mitte der 90er Jahre mit einer negativen Entwicklung zu kämpfen. Diese dauerte auch im Jahre 2004 fort. Zwar haben sich die Auftragseingänge im Hochbau im 1. Vj. 2004 geringfügig um +0,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbessert, bereits im 2. und 3. Vj. wurde aber wieder der anhaltende Negativ-Trend (-6,5% und -7,7% im Hochbau insgesamt und -9,6% bzw. -9,3% im gewerblichen Hochbau jeweils gegenüber dem Vorjahreszeitraum) deutlich. Nicht anders sieht es bei den Auftragsbeständen aus. Sie entwickelten sich in den ersten drei Quartalen 2004 ebenfalls negativ (-6,6%, -12,7% und -10,5% im gewerblichen Hochbau).¹ Für das Jahr 2004 gehen die sechs führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute von einem Rückgang der realen Bauinvestitionen im Nichtwohnungsbau um -4,7% aus. Dieser Wert ist erneut deutlich schlechter als die noch im vorhergehenden Jahr erwartete Stagnation für 2004. 2005 wird sich dieser Trend in abgeschwächter Form voraussichtlich weiter fortsetzen – es wird mit einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum von immer noch -1,9% gerechnet.²

Zwar ist der Büroimmobilienmarkt nicht völlig abgekoppelt von der Entwicklung der Baubranche, dennoch zeigt sich hier eine etwas andere Entwicklung. So lassen sich seit dem ersten Halbjahr 2004 erste Anzeichen für eine bevorstehende Erholung auf den großen deutschen Büromärkten erkennen. Aufgrund des Volumens der aktuellen Bauvorhaben und Fertigstellungen ist bis zum Ende des Jahres 2004 von einem signifikanten Rückgang der auf den Markt kommenden Neubau- und Sanierungsflächen auszugehen. Der absolute Leerstand wird sich zwar weiter erhöhen, die Leerstandssteigerung wird sich aber im Vergleich zum Vorjahr verringern. Ab Mitte 2005 wird sogar mit einem leicht rückläufigen Leerstandsniveau gerechnet. Noch deutlicher abwärts zeigt seit 2002 der Trend bei den Baugenehmigungen, der als Frühindikator für die in den nächsten Jahren neu auf den Markt kommenden Flächen gilt.

Mehr noch als die absolute Flächenverfügbarkeit wird sich jedoch die Struktur des Leerstands ändern. Viele Unternehmen nutzen die aktuelle Marktlage mit zahlreichen verfügbaren Neubauflächen und günstigen Mieten dazu, um sich hinsichtlich der Immobilie, des Standorts sowie der dadurch entstehenden Kosten zu verbessern. Der Anteil älterer Bestandsflächen, die nur schwer vermietbar sein und teilweise dauerhaft leerfallen werden, wird deshalb in den nächsten Jahren sprunghaft ansteigen (vgl. dazu auch das Kapitel 2.5 zur Revitalisierung von Büroflächen).

¹ DESTATIS, Indizes Auftragseingang und -bestand im Bauhauptgewerbe, 3. Vj. 2004.

² Gemeinsames Herbstgutachten der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute, 19.10.2004.

Die Besonderheiten der Entwicklungen des Büroimmobilienmarktes liegen im Wesentlichen im so genannten „Schweinezyklus“ sowie der Dynamik der Bürobeschäftigung bzw. Erwerbstätigkeit begründet. Zyklisch ist für Büroimmobilien typisch, dass in Phasen hoher Mietpreise auch der Anreiz groß ist, verstärkt zu investieren. Werden diese Flächen dann zeitlich verzögert in etwa gleichzeitig fertig, kommt es zu einem Überangebot mit Miet- und Preisreduzierungen. Die Folge sind also zyklische Ausschläge von Angebot und Nachfrage sowie in der Folge der Preise und Mieten. Ursächlich dafür sind unter anderem auch unvollständige Informationen, mangelnde Transparenz sowie fehlerhafte Zukunftseinschätzungen der Marktteilnehmer. Verstärkt wird diese Erscheinung durch die pro-zyklische Kreditvergabe von Projektfinanzierern, die die Marktausschläge sowohl ins Positive als auch ins Negative beeinflussen. So wirkt die Vergabep Praxis der Banken gegenwärtig in die negative Richtung, da kaum noch Fremdmittel für neue Projekte bereitgestellt werden. Auch hier ist eine Trendwende erkennbar, wenn auch noch nicht durchgreifend.

Hinsichtlich der Erwerbstätigenentwicklung ist leider zu konstatieren, dass auf Grund der anhaltenden – wenngleich 2005 voraussichtlich bereits wieder weniger dynamischen – internationalen Nachfrage nach deutschen Produkten zwar von einer positiven Entwicklung der Wertschöpfung auszugehen ist. Die betroffenen Unternehmen planen gegenwärtig jedoch nicht, dies auch zur Beschäftigungsausweitung im Inland zu nutzen. Vielmehr will man zunächst überwiegend nur vom weiteren Stellenabbau Abstand nehmen. Neben der Beratungs- und Dienstleistungsbranche sowie der Biotechnologie haben sich lediglich in wenigen Branchen, u.a. im Bereich der erneuerbaren Energien, neue, wenngleich weniger dynamische, dafür aber nachhaltige Entwicklungstrends etabliert, die spürbare Beschäftigungswirkung zeigen.

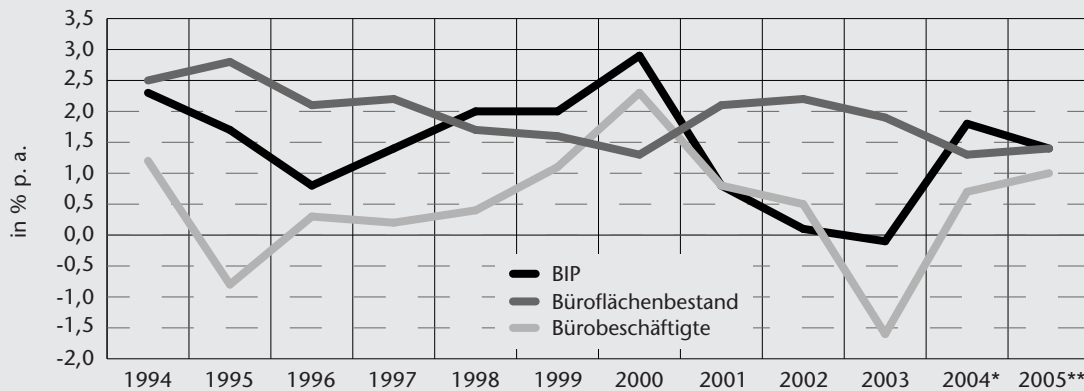
2.2 Marktbericht für Büroimmobilien – Situation zum Jahreswechsel 2004/2005

Der deutsche Büroimmobilienmarkt ist auch 2004 durch sinkende Spitzenmieten und rückläufige Genehmigungszahlen sowie sich stabilisierende Vermietungsumsätze gekennzeichnet. Die historischen Leerstände nähern sich ihrem Höhepunkt, die Fertigstellungszahlen normalisieren sich langsam.

Diese Feststellungen lassen sich den Büromärkten nahezu jedes deutschen Standortes zuordnen, lediglich die Größenordnungen sind von Standort zu Standort verschieden und es gibt zeitliche Verschiebungen. Während sich die sieben Top-Standorte (Frankfurt am Main, München, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Köln und Stuttgart) sehr volatil verhalten, folgt die gesamtdeutsche Entwicklung einem stabileren Verlauf. Den Bauboom der Top-Standorte haben die kleineren Märkte nur begrenzt nachvollzogen.

Mit dem Beginn des Jahres 2005 wird sich die verhaltenere Bauaktivität auch in geringeren Fertigstellungen niederschlagen. Bei mäßiger Nachfrage und moderatem Wirtschaftswachstum wird danach eine erste Konsolidierung der Märkte einsetzen, die Spielraum für einen leichten Anstieg der Mieten in den Folgejahren bietet.

Abbildung 2.1: BIP-, Bürobeschäftigten- und Büroflächenveränderungen 1994 bis 2005



* Schätzwert; ** Prognosewert

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Auswertungen nach IAB/BA, Berechnungen und Prognose der BulwienGesa AG.

2.2.1 Bürobeschäftigte

Auf dem Büroimmobilienmarkt ist die Nachfrage im Wesentlichen durch die Zahl der Bürobeschäftigten determiniert und weniger durch veränderte Angebotsformen oder verringerte Flächeninanspruchnahmen. Offizielle Zahlen für diese wichtige Kenngröße werden weder seitens des Statistischen Bundes- und der Landesämter noch von der Bundesagentur für Arbeit (BA) erhoben und publiziert. Die Berechnungen des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) im Rahmen der BA führen zu deutlich geringeren Volumina als nachfolgend dokumentiert, weil hier alle Tätigkeitsmerkmale mit einem Bürobeschäftigtenanteil unter 80% ersatzlos entfallen. Dadurch werden ganze Berufsgruppen nicht erfasst.

Im Rahmen ihrer Büromarktanalysen ermittelt die BulwienGesa AG die Anzahl der Bürobeschäftigten daher in einem eigenen Ansatz – und zwar nach den administrativen Einheiten für alle 439 Landkreise und kreisfreien Städte. Die Basis sind berufsgruppengenaue Quoten der Sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SVP) nach der Methode

Abbildung 2.2: Struktur der Bürobeschäftigung in Deutschland 2003

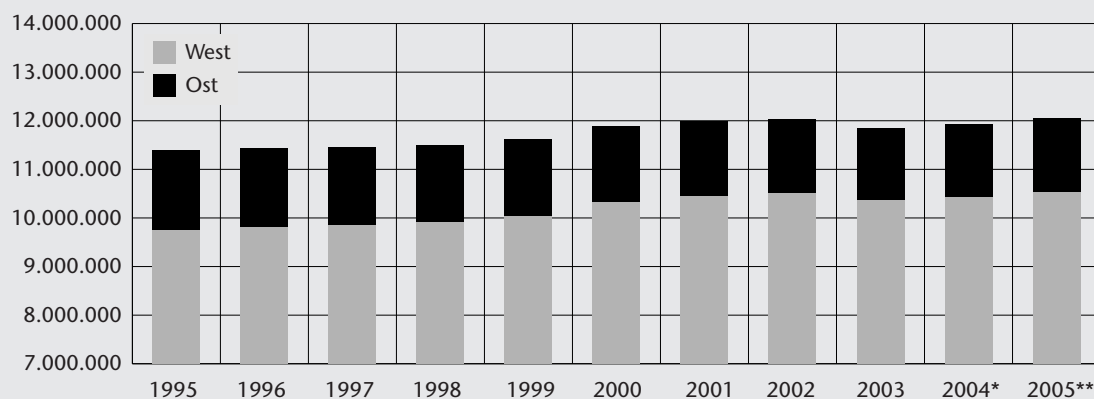
	Früheres Bundesgebiet	Neue Bundesländer	Deutschland
Erwerbstätige insgesamt	29.848.000	6.325.000	36.172.000
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	22.795.818	4.158.868	26.954.686
SVP-Bürobeschäftigte	8.227.072	1.243.553	9.470.626
+ Selbstständige (11,4%)	934.639	107.983	1.042.622
+ Sozialversicherungsfreie (5,9%)	483.633	54.520	538.153
+ Beamte (8,7%)	712.601	82.360	794.961
Bürobeschäftigte insgesamt	10.357.946	1.488.416	11.846.361
(Anteil an den Erwerbstätigen)	(= 34,7%)	(= 23,5%)	(= 32,8%)

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

von Dobberstein³, die um die bürobeschäftigten Beamten, Selbstständigen und Mithelfenden Familienangehörigen mit spezifischen Quoten ergänzt werden. Noch im Frühjahrsgutachten 2003 erfolgte dies lediglich für die SVP-Beschäftigten auf Basis der Methode nach v. Einem⁴, der von pauschalen Ansätzen – lediglich vier unterschiedliche Quoten (0%, 25%, 50% oder 100%) – pro Berufsgruppe ausging. Dobberstein gelang in einer wissenschaftlichen Arbeit indes der Nachweis spezifischer Quoten. Daraus ergibt sich, dass die Anzahl der Bürobeschäftigten für das Jahr 2003 mit ca. 11,85 Mio. Personen niedriger ausfällt als nach dem früheren Ansatz berechnet (für 2002: 13,7 Mio.). Dieser Definition haben sich mittlerweile auch die meisten Forschungsinstitute, die sich mit der Thematik befassen, angeschlossen.

Strukturelle Analysen der Bürobeschäftigten zeigen, dass die Sektoren Verwaltung, Finanzierung, Beratung und Technische Berufe die höchsten Anteile einnehmen. Je nach Standort sind die Proportionen jedoch sehr unterschiedlich. 2003 hat sich infolge der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsschwäche ein leichter Rückgang der Bürobeschäftigtenzahlen um 1,6% gegenüber dem vorläufigen Höchstwert von rund 12,0 Mio. im Jahr 2002 ergeben.

Abbildung 2.3: Bürobeschäftigte 1995 bis 2005



* Schätzwert; ** Prognosewert

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Auswertung nach IAB/BA nach Dobberstein und Berechnungen der BulwienGesa AG

Für das Jahr 2004 rechnet die BulwienGesa AG mit einem leichten Zuwachs der Bürobeschäftigten von 0,5% bis 1%, der sich im Folgejahr 2005 am oberen Ende dieser Spannbreite bewegen sollte. Das bedeutet, Ende 2004 werden 11,9 Mio. und Ende 2005 12,0 Mio. Bürobeschäftigte erwartet; damit wird wieder der Höchstwert von 2002 erreicht.

In den sieben besonders zu untersuchenden Metropolen rechnen wir mit ähnlichen Wachstumsraten. Infolge der neuen Erhebungsmethode sind diese Zahlen nicht mehr direkt mit denen aus den Vorjahresgutachten vergleichbar.

³ Dobberstein, M.: Bürobeschäftigte – Entwicklung einer Methode zur Schätzung der Bürobeschäftigten im Rahmen von Büroflächennachfrageprognosen, Dortmund 1997.

⁴ V. Einem, E. / Tonndorf, T.: Büroflächenentwicklung im regionalen Vergleich, Berlin 1990.

Die im Vorjahresgutachten für 2004 prognostizierte Stagnation der Bürobeschäftigten wurde demnach durch ein geringfügig positiveres Wachstum übertroffen, konnte aber den Rückgang aus 2003 nicht voll auffangen. Die Schaffung zusätzlicher Büroarbeitsplätze durch den Transformationsprozess unserer Gesellschaft (Abbau einfacher Arbeitsplätze im Produzierenden Sektor zugunsten höher qualifizierter Tätigkeiten im Informations- und Dienstleistungsbereich) ist 2004 demnach tatsächlich positiver ausgefallen als die allgemein verhaltene Beschäftigtenentwicklung.

2.2.2 Flächenbestand

Für das gesamte Bundesgebiet gibt es leider nach wie vor keine genauen Zahlen zum Büroflächenbestand und dementsprechend auch nicht zum Leerstand. Näherungsweise kann über die RIWIS-Datenbank der BulwienGesa AG, die für 125 Städte geschätzte, aber verlässliche Zahlen ausweist, der Büroflächenbestand und auch der Büroflächenleerstand hochgerechnet werden.

In den ausgewählten 125 Städten (Basis: 31.12.2003) sind mit 6,5 Mio. ca. 54% aller Bürobeschäftigten tätig (Westdeutschland: 52,6%, Ostdeutschland: 60,3%). Der Flächenbestand in diesen Städten wird 2003 mit 150 Mio. m² berechnet (Westdeutschland: 118,4 Mio. m², Ostdeutschland 31,6 Mio. m²). Unterstellt man die obige Beschäftigtenquote auch für die Flächen, so ergibt sich für Deutschland eine Gesamt-Bürofläche von 277,5 Mio. m² (225 Mio. m² in West- und 52,5 Mio. m² in Ostdeutschland). Basis ist die Mietfläche nach der gif-Norm⁵, was ca. 325 Mio. m² BGF entspricht. Bis Ende 2004 dürfte dieser Büroflächenbestand auf ca. 281 Mio. m² angewachsen sein. Ende 2005 ist mit rund 285 Mio. m² zu rechnen.

Daraus lässt sich als aufschlussreiche Zahl die durchschnittliche Büroflächeninanspruchnahme pro Beschäftigtem von 23,1 m² (Westdeutschland: 22,2 m², Ostdeutschland: 24,9 m²) ermitteln, einschließlich des Leerstandes.

Abbildung 2.4: Büroflächenbestand (Mietflächendefinition nach gif¹ in Mio. m²)

	1992	1995	2000	2002	2003	Schätzung 2004*
Hamburg	8,0	9,0	9,4	9,9	10,1	10,2
Düsseldorf	2,9	3,3	3,9	4,2	4,4	4,5
Köln	4,1	4,4	4,6	4,9	5,1	5,2
Frankfurt	7,1	7,6	8,2	8,8	9,3	9,5
Stuttgart	3,7	4,5	4,7	5,2	5,3	5,3
München	8,4	8,9	9,6	10,3	10,7	11,0
Berlin	10,5	11,3	13,2	13,7	13,8	14,1
7 Städte	44,6	49,0	53,6	57,0	58,7	59,9
Früheres Bundesgebiet	184,0	197,5	210,5	220,5	225,0	228,0
Neue Länder	37,0	42,0	51,0	52,0	52,5	53,0
Deutschland insgesamt	221,0	239,5	261,5	272,5	277,5	281,0

* Hochgerechneter Durchschnitt

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen nach der Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG

⁵ MF-B, Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif).

2.2.3 Leerstand

Der Leerstand in den ausgewählten 125 RIWIS-Städten betrug im Jahre 2003 8,7 Mio. m² in West- und 4,4 Mio. m² in Ostdeutschland (zusammen 13,1 Mio. m²) bzw. 7,4% und 13,9% des jeweiligen Flächenbestands.

Diese Zahlen können nicht ohne weiteres nach dem obigen Quotenmodell für Bürobeschäftigte und -flächen hochgerechnet werden, da in den kleineren Städten in der Regel ein niedrigeres Leerstandsniveau herrscht. Daher wird für den „Rest“ des Bundesgebiets ab 2002 mit einer Leerstandsquote von 5% in West- und 12% in Ostdeutschland gerechnet, in den vorhergehenden Jahren allerdings mit geringeren Anteilen.

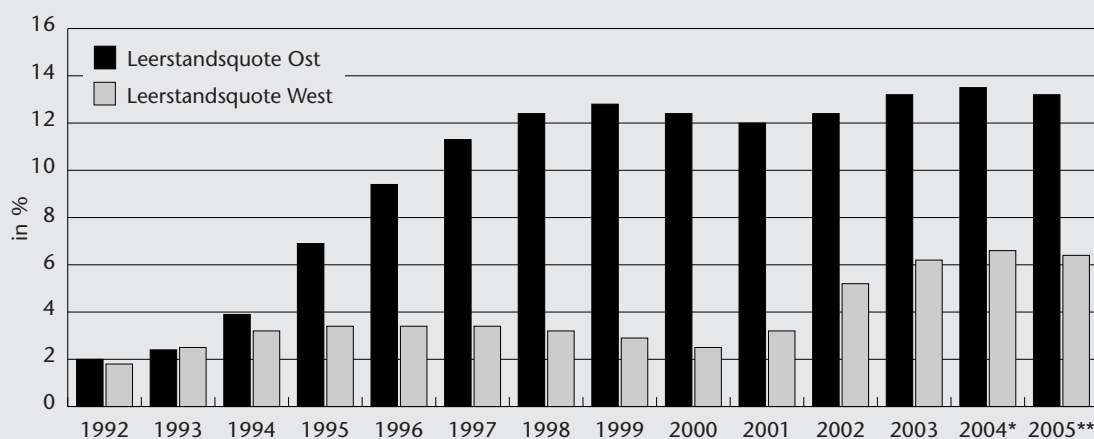
Abbildung 2.5: Leerstandsniveau 2003 (125 Städte)

	Stadt-Typ	Anzahl	Leerstand
Altes Bundesgebiet	Metropolen	7	11,3%
	Städte > 300.000 Einwohner	11	5,4%
	Städte 200.000–300.000 Einwohner	14	4,4%
	Städte 100.000–200.000 Einwohner	39	4,9%
	Städte unter 100.000 Einwohner	29	5,4%
Neue Länder	Städte > 200.000 Einwohner	6	18,0%
	Städte 100.000–200.000 Einwohner	5	11,8%
	Städte unter 100.000 Einwohner	14	13,1%

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwiw-Datenbank der BulwienGesa AG

Dies ergibt für Ende 2003 einen Gesamtleerstand in Deutschland von ca. 21,0 Mio. m² oder 7,6% (Westdeutschland: 14,1 Mio. m² oder 6,2%, Ostdeutschland: 6,9 Mio. m² bzw. 13,1%). Mittlerweile ist der gesamtdeutsche Leerstand auf geschätzte 22,2 Mio. m² angestiegen, entsprechend 7,9% (Westdeutschland: 15,1 Mio. m² oder 6,6%, Ostdeutschland: 7,1 Mio. m² oder 13,4%). Alle Zahlen basieren auf den Flächenberechnungen nach gif.

Abbildung 2.6: Leerstandsquoten Ost und West im Vergleich

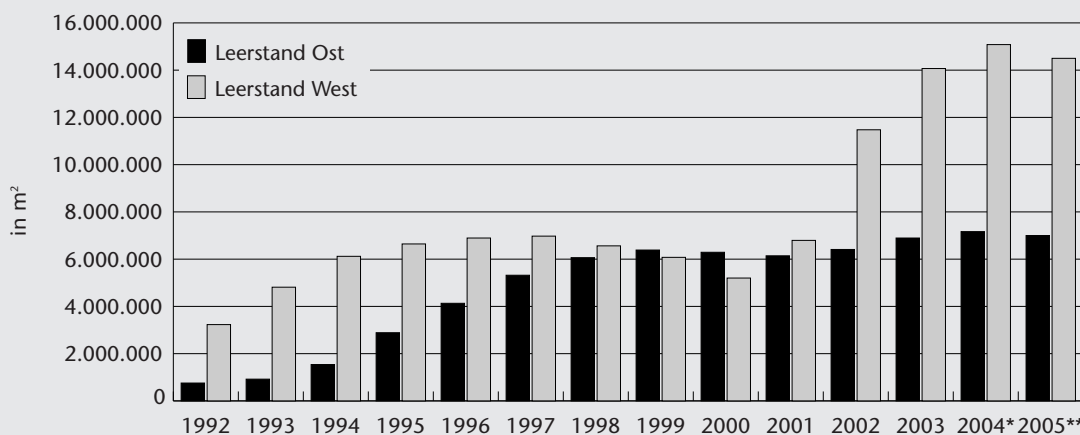


* Schätzung; ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen nach der Riwiw-Datenbank der BulwienGesa AG

In den sieben Top-Standorten hat der Leerstand 2004 mit 7,45 Mio. m² einen weiteren Höchststand erreicht, der gut 500.000 m² über der im Vorjahresgutachten erwarteten Zunahme (5 bis 10%) liegt. Bei einem Flächenbestand von 59,9 Mio. m² in diesen Städten entspricht dies einer Quote von 12,4% gegenüber noch 11,3% im Vorjahr (nach Flächendefinition der gif e.V.). Im internationalen Vergleich relativiert sich dieses in Deutschland noch nie gekannte Niveau. So stellen derartige Raten in ausländischen Bürohochburgen eher die Regel denn die Ausnahme dar.

Abbildung 2.7: Leerstand Ost und West im Vergleich



* Schätzung; ** Prognose

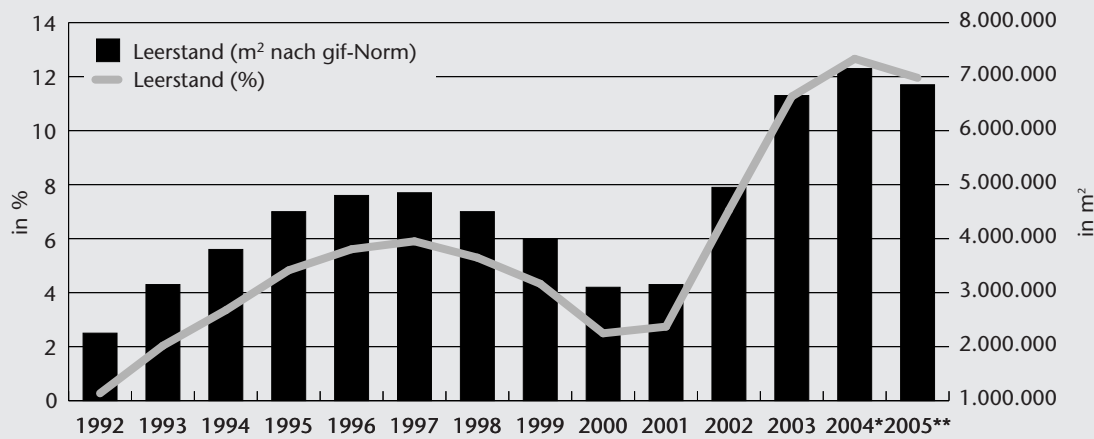
© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen nach der Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG

Bei der Qualität der Leerstände sind überwiegend gute bis sehr gute Flächen erkennbar, da hierfür vor allem Neubauflächen verantwortlich zeichnen. Im Verlauf der kommenden zwei bis drei Jahre wird sich die Zusammensetzung voraussichtlich jedoch deutlich verändern. Viele Unternehmen werden die günstige Marktsituation – hoher Leerstand bei geringen Mietniveaus bzw. erweiterten Incentives – dazu nutzen, sich hinsichtlich der Flächen und Standorte zu verbessern.

Das Thema Untermietflächen ist weiterhin in einigen Märkten präsent, allerdings mit abnehmender Tendenz. Es handelt sich um eine Größenordnung von über 1 Mio. m² oder fast 20% des Leerstandes über alle sieben erfassten Standorte. Regional sind nach wie vor deutliche Unterschiede in der Intensität vorhanden. In Berlin sind nur 6% des Leerstands Untermietflächen, in Frankfurt ist es ein gutes Drittel und in München ca. 10%. Diese Flächen haben mit spezifischen Problemen zu kämpfen (drei Verhandlungsparteien, festgelegte Laufzeiten und Flächengrößen, keine oder nur begrenzte Optionsmöglichkeit). Außerdem wirken sie latent auf die Mietentwicklung, da sie mit hohen Abschlägen am Markt angeboten werden.

Nach Einschätzung der BulwienGesa AG sind die Leerstands-Höchstwerte selbst in den großen deutschen Bürostandorten inzwischen erreicht. Im Jahre 2005 wird in den sieben Städten Hamburg, Düsseldorf, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart, München und Berlin ein Rückgang auf rund 7 Mio. m² Leerstand erwartet. Untermietflächen sind darin wie im Vorjahresgutachten 2004 inbegriffen.

Abbildung 2.8: Leerstand in den 7 Metropolen im Zeitvergleich



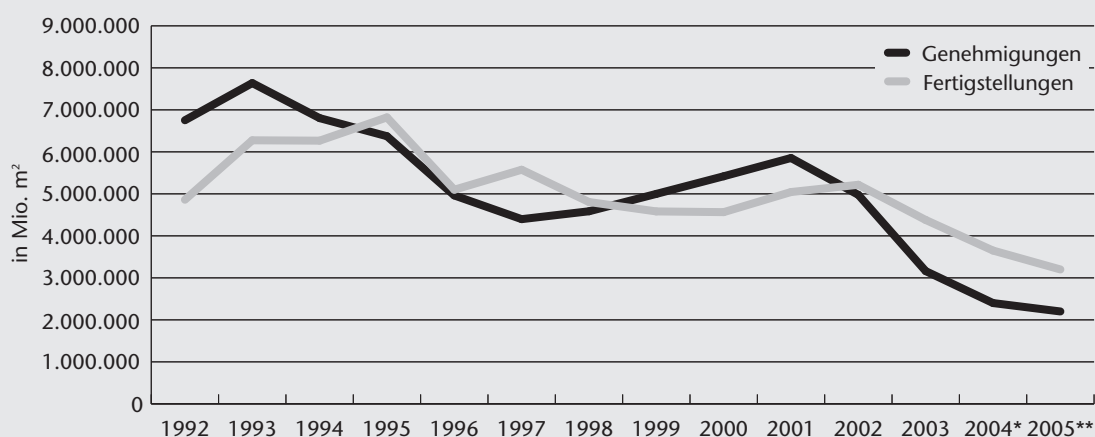
* Schätzung; ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Quelle: Jahreserhebungen der gif e.V.; Berechnungen nach der Riwi-Datenbank und Prognosemodell der BulwienGesa AG

2.2.4 Bürobautätigkeit

Die Entwicklungsunterschiede der Bürofertigstellungen sind 2004 erneut, je nach Größe und Marktattraktivität der Standorte, sehr deutlich. Für Deutschland ergeben sich seit 2003 rückläufige Zahlen, bei den Top-Standorten ist weiterhin eine große Volatilität zu erkennen. Der Bauboom der letzten Jahre wurde durch die kleineren Bürostandorte nur geringfügig beeinflusst.

Abbildung 2.9: Bürofertigstellungen und -genehmigungen in Deutschland



* Schätzung; ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt und Prognose der BulwienGesa AG

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden 2003 deutschlandweit nur knapp 4,4 Mio. m² Bürofläche fertig gestellt (darunter 3,96 Mio. m² in neuen Gebäuden), wovon rund 4,1 Mio. m² auf das frühere Bundesgebiet und knapp 300.000 m² auf die Neuen Länder entfallen.⁶ Diese Zahlen sind teilweise in Frage zu stellen, da sie nur die

⁶ Statistisches Bundesamt.

Gebäude mit der Nutzungsart „Büro- und Verwaltungsgebäude“ erfassen und weitere Flächen in anderen Kategorien enthalten sind (z.B. unter „Sonstiges“ und in gemischt genutzten Gebäuden).

Die Baugenehmigungen für Büro- und Verwaltungsgebäude sind 2003 auf weniger als 3,2 Mio. m² abgesunken (2,7 Mio. m² in West- und knapp 470.000 m² in Ostdeutschland). Im Laufe des Jahres 2004 ist ein weiterer Rückgang zu beobachten (im 1. Halbjahr -25,4%), so dass die Genehmigungen für das gesamte Jahr 2004 voraussichtlich auf unter 2,5 Mio. m² sinken werden. Das bedeutet, dass in der Folge auch die Fertigstellungen entsprechend zurückgehen. Im 1. Halbjahr 2004 wurden in Deutschland nur 700.000 m² Büro- und Verwaltungsgebäude fertig gestellt. Für das Gesamtjahr ist mit 3,5 bis 3,6 Mio. m² zu rechnen. Gegenüber der Prognose aus dem Vorjahr für 2004 (4,3 Mio. m²) stellt dies einen geschätzten stärkeren Rückgang von mehr als einer halben Million m² dar, was besonders für die Neuen Bundesländer zutrifft. Für 2005 ist ein weiterer Rückgang auf kaum mehr als 3,0 bis 3,2 Mio. m² wahrscheinlich.

An den sieben großen Bürostandorten zeigt sich ebenfalls eine spürbare Verminderung der Baufertigstellungen. Gegenüber 2003 (mit 2,15 Mio. m²) wurden 2004 vermutlich mit nur noch ca. 1,4 Mio. m² ein Drittel weniger Flächen fertig gestellt. Einzig in Berlin stieg das Volumen zwischen 2003 und 2004 von 248.000 m² auf ca. 265.000 m², da dort einige großflächige Eigennutzergebäude realisiert wurden.

Durch den detaillierten Nachweis aller Einzelprojekte im Rahmen der RIWIS-Datenbank der BulwienGesa AG wurde die für 2004 an den Top-Standorten prognostizierte Zahl an Fertigstellungen fast genau getroffen. Es ergibt sich nur eine geringfügige Abweichung zu den Prognosewerten des Vorjahres. Ursache dieser Fehleinschätzung sind statistische Ungenauigkeiten sowie verzögerte Umsetzungen vorhandener Genehmigungen.

Bei Beobachtung der Baubeginne ist inzwischen eine deutliche Reduktion der Volumina erkennbar. Wurden beispielsweise in Frankfurt im ersten Halbjahr 2002 noch Gebäude mit 468.000 m² Bürofläche gestartet (Neubau und Sanierung), so waren dies in den ersten drei Quartalen 2004 lediglich noch 110.000 m². Für das Jahr 2005 sind an den sieben bedeutendsten Standorten daher weniger als 800.000 m² Fertigstellungen zu erwarten, was deutlich unter dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre liegt.

Abbildung 2.10: Flächen im Bau 2002 bis 2004

	Ende 2002	Ende 2003	Ende 2004
Hamburg	460.000	390.000	210.000
Düsseldorf	320.000	275.000	130.000
Köln	320.000	270.000	125.000
Frankfurt	810.000	320.000	270.000
Stuttgart	230.000	130.000	100.000
München	950.000	310.000	350.000
Berlin	420.000	275.000	275.000
7 Städte	3.510.000	1.970.000	1.460.000

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG

Die Summe der Flächen im Bau verhält sich in den sieben Metropolen auch Ende 2004 weiterhin rückläufig. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum stellt sich die

Summe von 1,5 Mio. m² erneut um -25,9% niedriger als 2003 und fast 60% unter dem Maximalwert von 2002 dar.

2.2.5 Mieten

Die bundesdeutschen Mieten haben sich 2004 weiter nach unten entwickelt. Nach der Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG, die Zahlen über 125 Städte liefert, sind die Bürospitzenmieten 2004 gegenüber dem Vorjahr von 13,9 EUR/m² um 3,6% auf nunmehr 13,4 EUR/m² gesunken. Dabei liegen erneut die Städte in den Neuen Bundesländern über dem Niveau im Früheren Bundesgebiet (14,90 EUR/m² zu 12,90 EUR/m²), was auf die geringere Zahl der einbezogenen Städte zurückzuführen ist. Weitere Ursache ist, dass das nach der Wiedervereinigung spekulative Marktumfeld in den großen Städten der Neuen Länder zunächst hohe Spitzenmieten generierte. Seit Mitte der 90er Jahre normalisieren sich diese Niveaus, mit der Folge einer langsamen Annäherung an die westdeutschen Werte.

Ähnlich sieht es bei den Durchschnittsmieten aus, die sich von 2003 auf 2004 um 3,8% nach unten entwickelt haben und nunmehr gerade noch 10,00 EUR/m² erreichen (10,90 EUR/m² in Ost- und 9,70 EUR/m² in Westdeutschland).

Abbildung 2.11: Spitzen- und Durchschnittsmieten City, Cityrand und Peripherie (125 Städte in EUR/m²)

	Spitzenmiete City	Spitzenmiete Cityrand	Spitzenmiete Peripherie	Durchschnittsmiete City	Durchschnittsmiete Cityrand	Durchschnittsmiete Peripherie
1992	19,2	13,4	10,8	13,8	9,9	7,4
1993	18,2	13,2	10,6	13,4	9,6	7,6
1994	17,3	12,3	9,9	12,4	9,2	7,2
1995	16,0	11,3	9,4	11,5	8,7	6,8
1996	14,6	10,9	8,9	10,8	8,4	6,5
1997	14,2	10,7	8,6	10,6	8,1	6,4
1998	14,7	10,7	8,7	10,7	8,0	6,4
1999	15,0	10,9	8,7	11,0	8,1	6,5
2000	16,0	11,3	9,0	11,5	8,4	6,7
2001	16,2	11,6	9,0	11,7	8,7	6,7
2002	14,8	11,3	8,8	11,1	8,6	6,6
2003	13,9	10,7	8,5	10,5	8,2	6,4
2004*	13,4	10,4	8,2	10,0	7,8	6,3

* Schätzung (vorläufig)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG

Betrachtet man die sieben Top-Standorte, so liegen die Mieten deutlich höher, aber auch diese haben sich deutlich relativiert. Im Schnitt werden Ende 2004 in Spitzenlagen 22,30 EUR/m² bezahlt, bei allerdings großer Spannweite von 30,00 EUR/m² in Frankfurt bis 15,50 EUR/m² in Stuttgart.

Bis Ende 2005 rechnet die BulwienGesa AG mit einem nochmaligen Absinken auf 21,50 EUR/m², wobei der Tiefpunkt vermutlich im Verlauf des Jahres 2005 durchschritten wird. Ab dem Jahre 2006 ist, trotz anhaltend hoher Leerstände, von einer leichten Erholung des Marktes und damit auch des Mietniveaus auszugehen. Die Mieten liegen dann

nominal auf demselben Niveau wie Mitte der 90er Jahre – real betrachtet sogar deutlich darunter. Von diesem Stand können Steigerungen einfacher generiert werden als bei Höchstwerten. Hinzu kommt die qualitative Veränderung der Leerstände auf Grund von Standortverlagerungen der Unternehmen. In den kommenden Jahren werden zahlreiche Unternehmen diesen Schritt gehen, ohne dass eine spürbare Flächenabsorption zu verzeichnen sein wird. Zumindest bei hochwertigen Flächen werden sich ab 2006 daher geringere Leerstände und mithin wieder anziehende Mieten ergeben.

Offen bleibt, ob das geschilderte Ausmaß der Marktentwicklung in den Daten ablesbar sein wird, da an vielen Standorten inzwischen Incentives u.a. in Gestalt mietfreier Zeiten von bis zu sechs Monaten und mehr oder von Umzugs- und Einrichtungszuschüssen üblich sind. Dadurch werden zwar die nominalen Niveaus gehalten, die effektiven Quadratmeterpreise liegen jedoch deutlich darunter.

2.2.6 Büroflächenumsatz

Eine der meist zitierten Daten für den Büromarkt ist der Büroflächenumsatz. Dieses von vielen Maklern veröffentlichte Zahlenwerk ist für den Markt ein wichtiger Indikator, der aber nicht prognostiziert wird.

Nach dem Höchststand im Jahr 2000 von fast 3,2 Mio. m² vermieteter Flächen in den sieben ausgewählten Bürohochburgen ist dieses Volumen kontinuierlich gefallen auf zunächst 2,7 Mio. m² im Jahr 2001 und knapp 2,1 Mio. m² 2002. Danach hat sich dieser Rückgang weitestgehend stabilisiert, so dass für das Jahr 2004 mit einem Gesamtvermietungsvolumen von annähernd 2 Mio. m² gerechnet wird. Dieser Wert liegt nur geringfügig unter dem von 2003. Bezogen auf den Gesamtbestand ist dies eine Quote von 3,3%.

Wichtiger ist die Nettoabsorption, die in den letzten beiden Jahren leicht negativ war. D.h. der Gesamtumfang der in Anspruch genommenen Büroflächen hat sich leicht verringert. Für 2004 lässt sich noch keine endgültige Aussage treffen, aber wir gehen von einer „Nulllösung“ aus, d.h. es handelt sich überwiegend um Umzugsketten und nicht um Neunachfrage. Dies mag an einzelnen Standorten sehr unterschiedlich sein.

Abbildung 2.12: Büroflächenumsatz in tsd. m²

	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	Veränderung 2004
Hamburg	430	520	410	320	300	390	30%
Düsseldorf	265	315	321	293	225	260	16%
Köln	144	173	139	162	203	170	-16%
Frankfurt	530	697	583	345	445	330	-26%
Stuttgart	210	240	180	138	149	130	-13%
München	570	725	635	384	325	360	11%
Berlin	405	515	430	430	370	360	-3%
7 Städte	2.554	3.185	2.698	2.071	2.017	2.000	-1%

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwiw-Datenbank der BulwienGesa AG

2.2.7 Sonderkommentar Ost

Der mit der Wiedervereinigung ausgelöste Bauboom in den neuen Bundesländern und das dadurch bedingte Überangebot an neuen Büroflächen wird den dortigen Markt auch in den nächsten Jahren prägen. Flächenbestand bzw. Leerstand werden 2005 auf hohem Niveau verharren, obwohl Altflächen mit einfacher Ausstattungsqualität, die mittelfristig kaum mehr vermarktungsfähig sind, statistisch meist nicht mehr erfasst werden. 2005 sind beim Leerstand Durchschnittswerte von 13 bis 14% und Spitzenwerte von bis zu 25% (Leipzig) zu erwarten.

Auf Grund dieser Rahmenbedingungen wird die Bautätigkeit im Bürosegment im Vergleich zum Vorjahr auch 2005 rückläufig sein und möglicherweise sogar unter die Marke von 100.000 m² bei den Fertigstellungen absinken. Der Trend stark verminderter Baugenehmigungen setzt sich auch 2005 fort. Wie im Vorjahr sind lediglich Größenordnungen von rund 200.000 m² zu erwarten. Ursache sind die schwachen Geschäftsaussichten bedingt durch die seit dem Abflauen der Wiedervereinigungseuphorie Mitte der 90er – auch weiterhin – rückläufigen Auftragseingänge. Im Bauhauptgewerbe wird der Beschäftigungsrückgang ebenfalls andauern.

Bei der Büroflächennachfrage ist in den neuen Bundesländern keine Belebung spürbar. Internationale Unternehmen bevorzugen weiterhin Standorte im früheren Bundesgebiet. Allerdings stabilisiert sich zurzeit die Gesamtzahl der Bürobeschäftigten.

Ob Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die ostdeutschen Regionen zu erwarten sind, ist weiterhin kurzfristig nicht abschließend zu beantworten. Langfristig wird es vermutlich zu größeren strukturellen Verschiebungen kommen. Ursächlich dafür sind die Lage zwischen den Wachstumsregionen in Osteuropa und den traditionellen, zentral gelegenen und gleichzeitig etablierten alten Bundesländern wie auch das In-Kraft-Treten der Personenfreizügigkeit sowie der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit. Für 2005 ist auf Grund dieser Situation noch kein gravierender Impuls mit Büromarktrelevanz für die neuen Länder erkennbar. So hatte der 1. Mai 2004 als Datum des Beitritts der neuen EU-Mitglieder eher symbolischen Charakter. Wesentliche strukturelle Rahmenbedingungen des gemeinsamen Binnenmarktes (Güter- und Kapitalverkehrsfreiheit) sind bereits seit längerer Zeit in Kraft und beeinflussen die ostdeutschen Standorte auch schon länger.

Von den Hoffnungen der Wiedervereinigung auf konvergierende wirtschaftliche Strukturen ist daher auch im Büroimmobilienmarkt Abstand zu nehmen. Eine wesentliche Ursache stellt die Überhitzung der Nachwende-Zeit und deren langfristige Auswirkungen dar. Die neuen Länder werden sich dauerhaft auf einem niedrigeren Wertschöpfungsniveau bewegen als der Westen oder der Süden des früheren Bundesgebietes. Auch bei der Arbeitslosigkeit zeigt sich eine Fortsetzung des langfristigen wenig positiven Trends.

2.3 Die Standorte im Einzelnen

Grundlage nachstehender Ausführungen sind Auswertungen der RIWIS-Datenbank sowie empirische Erhebungen der BulwienGesa AG bei den führenden deutschen Maklerhäusern. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Gutachtens lagen die endgültigen Zahlen für das Jahr 2004 noch nicht vor, weshalb entsprechende Schätzungen durch Marktexperten, insbesondere bei den Vermietungsvolumina, dem Leerstand und den Mieten, vorgenommen wurden. Es ergeben sich daher auch leichte Abweichungen gegenüber den Zahlen für 2003 aus dem Vorjahresgutachten, bei denen das gleiche zeitliche Problem existierte. Bei den Angaben zu Leerständen wurden auch in diesem Jahr die Untermietflächen mit berücksichtigt.

Abbildung 2.13: Bürobeschäftigte in Tausend

	1992	1995	2000	2002	2003	Prognose 2004*	Schätzung 2004	Prognose 2005	Veränderung 2005
Hamburg	421	412	437	451	450	452	456	464	1,8%
Düsseldorf	205	193	213	219	219	221	223	228	2,2%
Köln	235	231	257	264	263	265	265	269	1,5%
Frankfurt	292	280	302	309	309	312	315	323	2,5%
Stuttgart	212	200	211	218	217	218	220	224	1,8%
München	413	399	434	453	454	456	460	471	2,4%
Berlin	390	566	572	570	572	576	580	592	2,1%
7 Städte	2.167	2.281	2.425	2.483	2.483	2.500	2.519	2.570	2,0%
Früheres Bundesgebiet	9.127	9.750	10.317	10.509	10.358	10.390	10.431	10.534	1,0%
Neue Bundesländer	0	1.649	1.572	1.521	1.488	1.490	1.499	1.514	1,0%
Deutschland	9.127	11.399	11.889	12.041	11.846	11.880	11.929	12.047	1,0%

*Prognose aus Frühjahrsgutachten 2004, hochgerechneter Durchschnitt

© Immobilien Zeitung; Quelle: Auswertung IAB/BA nach Dobberstein und Prognosenmodell der BulwienGesa AG

Abbildung 2.14: Leerstand (nach gif-Norm) in tsd. m²

	1992	1995	2000	2002	2003	Prognose 2004*	Schätzung 2004	Prognose 2005	Veränderung 2005
Hamburg ¹	200	530	290	760	1.050	1.075	1.150	1.200	4%
Düsseldorf ²	75	220	235	468	700	685	770	715	-7%
Köln ³	33	217	135	283	452	520	550	555	1%
Frankfurt ⁴	329	882	165	848	1.470	1.505	1.800	1.475	-18%
Stuttgart ⁵	75	300	72	290	375	375	400	315	-21%
München ⁶	240	450	50	543	985	1.060	1.060	1.015	-4%
Berlin ⁷	184	815	1.300	1.335	1.600	1.720	1.720	1.720	0%
7 Städte	1.136	3.414	2.247	4.527	6.632	6.940	7.450	6.995	-6%
Früheres Bundesgebiet	3.200	6.600	5.200	11.500	14.100		15.100	14.500	-4%
Neue Bundesländer	800	2.900	6.300	6.400	6.900		7.100	7.000	-1%
Deutschland	4.000	9.500	11.500	17.900	21.000		22.200	21.500	-3%

1 Höhepunkt 1997: 720.000 m², 2 Höhepunkt 1997: 370.000 m², 3 Höhepunkt 1997: 240.000 m²

4 Höhepunkt 1995: 882.000 m², 5 Höhepunkt 1996: 310.000 m², 6 Höhepunkt 1994: 570.000 m²

7 Höhepunkt 1998: 1,5 Mio. m²

* Prognose Frühjahrsgutachten 2004

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahreserhebungen der gif e.V. und Prognoserechnungen der BulwienGesa AG

Abbildung 2.14: Leerstand (nach gif-Norm) in %

	1992	1995	2000	2002	2003	Prognose 2004*	Schätzung 2004	Prognose 2005
Hamburg ¹	2,5%	5,9%	3,1%	7,7%	10,4%	10,5%	11,3%	11,5%
Düsseldorf ²	2,6%	6,6%	6,1%	11,0%	15,9%	14,8%	17,2%	15,7%
Köln ³	0,8%	4,9%	2,9%	5,8%	8,9%	9,8%	10,6%	10,5%
Frankfurt ⁴	4,7%	11,7%	2,0%	9,7%	15,8%	15,8%	18,9%	15,3%
Stuttgart ⁵	2,0%	6,7%	1,5%	5,6%	7,1%	6,9%	7,5%	7,3%
München ⁶	2,9%	5,1%	0,5%	5,3%	9,2%	9,5%	9,6%	9,1%
Berlin ⁷	1,7%	7,2%	9,8%	9,8%	11,6%	12,2%	12,2%	12,2%
7 Städte	2,5%	7,0%	4,2%	7,9%	11,3%	11,5%	12,4%	11,7%
Früheres Bundesgebiet	1,7%	3,3%	2,5%	5,2%	6,2%		6,6%	6,4%
Neue Bundesländer	2,2%	6,9%	12,4%	12,3%	13,1%		13,4%	13,2%
Deutschland	1,8%	4,0%	4,4%	6,6%	7,7%		7,9%	7,6%

1 Höhepunkt 1997: 7,9%, 2 Höhepunkt 1997: 10,3%, 3 Höhepunkt 1997: 5,3%, 4 Höhepunkt 1995: 11,7%

5 Höhepunkt 1996: 6,9%, 6 Höhepunkt 1994: 6,6%, 7 Höhepunkt 1998: 11,7%

* Prognose Frühjahrsgutachten 2004

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen der BulwienGesa AG

Abbildung 2.15: Fertigstellungsvolumina (nach gif-Norm) in tsd. m²

	1992	1995	2000	2002	2003	Prognose 2004*	Schätzung 2004	Prognose 2005	Veränderung 2005
Hamburg ¹	324	276	126	395	233	105	100	180	80%
Düsseldorf ²	166	208	79	209	205	100	120	85	-29%
Köln ³	130	44	44	177	287	220	200	70	-65%
Frankfurt ⁴	128	119	126	354	596	300	275	130	-53%
Stuttgart ⁵	195	134	62	305	101	95	100	60	-40%
München ⁶	158	295	260	469	480	295	375	145	-61%
Berlin ⁷	89	590	270	363	248	315	265	100	-62%
7 Städte	1.190	1.667	966	2.272	2.149	1.430	1.435	770	-46%
Früheres Bundesgebiet	4.576	4.177	3.650	4.394	4.084	3.800	3.400	3.000	-12%
Neue Bundesländer	285	2.644	915	823	295	500	150	100	-33%
Deutschland	4.985	6.896	4.656	5.216	4.378	4.300	3.550	3.100	-13%

1 Höhepunkt 1993: 550.000 m²,

3 Höhepunkt 1993: 180.000 m², 2001: 190.000 m²,

5 Höhepunkt 1993: 350.000 m²,

* Prognose Frühjahrsgutachten 2004

2 Höhepunkte 1991: 295.000 m², 2001: 235.000 m²

4 Höhepunkt 1993: 390.000 m², 2001: 410.000 m²

6 Höhepunkt 1997: 740.000 m²

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen nach der Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG, für 1992 und 1995 Fertigstellungsstatistik des Statistischen Bundesamtes

Abbildung 2.16: Spitzenmieten in EUR/m² nach gif

	1992	1995	2000	2002	2003	Prognose 2004*	Schätzung 2004	Prognose 2005
Hamburg ¹	26,6	22,0	25,6	21,5	20,0	20,0	19,5	20,0
Düsseldorf ²	28,1	20,5	22,5	22,0	21,0	20,5	20,5	20,0
Köln ³	19,4	16,9	19,9	20,5	19,5	18,5	18,0	17,0
Frankfurt ⁴	39,4	32,2	43,5	40,0	34,0	32,0	30,0	28,0
Stuttgart ⁵	19,4	16,4	17,9	17,0	16,0	15,0	15,5	15,0
München ⁶	30,7	25,6	33,2	30,0	28,5	26,5	26,5	25,5
Berlin ⁷	43,5	30,7	30,7	24,5	22,0	21,0	21,0	22,0
7 Städte	32,0	26,3	30,9	26,5	24,6	23,0	22,3	21,5
Früheres Bundesgebiet ^{1**}	15,1	13,9	14,7	14,2	13,4	13,0	12,9	12,5
Neue Bundesländer ¹	31,1	22,1	20,0	16,9	15,5	15,0	14,9	14,5
Deutschland ¹	19,2	16,0	16,0	14,8	13,9	13,5	13,4	13,0

Durchschnittsmieten in EUR/m² nach gif

	1992	1995	2000	2002	2003	Schätzung 2004	Prognose 2005
Hamburg ¹	17,4	15,1	16,1	15,8	15,0	14,4	14,7
Düsseldorf ²	18,7	15,9	16,0	16,7	16,5	16,8	16,8
Köln ³	14,8	13,3	12,8	12,7	12,0	11,7	11,0
Frankfurt ⁴	25,1	19,3	24,1	24,4	19,4	18,3	16,8
Stuttgart ⁵	14,3	12,8	14,3	14,5	14,0	14,0	14,0
München ⁶	22,2	18,0	22,5	20,5	18,3	17,5	17,3
Berlin ⁷	21,6	17,4	21,0	18,7	16,9	16,0	16,0
7 Städte	21,6	16,8	19,8	18,5	16,6	15,7	
Früheres Bundesgebiet ^{8**}	11,4	10,6	10,6	10,5	10,0	9,7	
Neue Bundesländer ⁸	20,9	14,0	14,2	12,9	11,9	10,9	
Deutschland ⁸	13,8	11,5	11,5	11,1	10,4	10,0	

1 Höhepunkt 1992: 26,50 EUR/m²,

2 Höhepunkt 1992: 28,00 EUR/m²

3 Höhepunkt 1993: 20,50 EUR/m², 2001: 21,50 EUR/m²

4 Höhepunkt 1991: 48,50 EUR/m², 2001: 49,50 EUR/m²

5 Höhepunkt 1991: 19,50 EUR/m², 2001: 18,50 EUR/m²

6 Höhepunkt 1991: 33,00 EUR/m², 2001: 35,00 EUR/m²

7 Höhepunkt 1991: 48,50 EUR/m²

8 Basis 125 Städte (100 West – 25 Ost)

* Schätzung Frühjahrsgutachten 2004; ** gewichtet mit Umsatz

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresenderhebung der gif e.V. und Prognoseberechnungen der BulwienGesa AG

2.3.1 Büromarkt Hamburg

Die Entwicklung der Bürobeschäftigten (SVP-Bürobeschäftigte, Beamte und Selbstständige) war in Hamburg in der vergangenen Dekade von einem erfreulichen Trend geprägt. Nach Düsseldorf zeigte sich hier bei den unternehmensorientierten Beratungsberufen das stärkste Wachstum. Zwischen 2000 und 2002 wurden 14.000 Büroarbeitsplätze neu geschaffen.

In den letzten beiden Jahren konnte sich die Stadt dem allgemeinen konjunkturellen Trend nicht entziehen und musste zunächst einen leichten Rückgang der Bürobeschäftigtenzahlen auf 450.000 hinnehmen. 2004 und 2005 rechnet die BulwienGesa AG mit einem leichten Zuwachs um +1,3 bzw. +1,8%.

2003 lag die Summe der Neuvermietungen und der durch Eigennutzer absorbierten Flächen im Stadtgebiet mit rund 300.000 m² deutlich unter den Werten der Vorjahre. 2004 konnte im Vergleich zum Vorjahr erfreulicherweise eine deutliche Steigerung um fast ein Drittel auf ca. 390.000 verzeichnet werden. Dies ist die mit Abstand größte Zunahme unter allen hier untersuchten Metropolen. Nur die Spitzenjahre 1999 bis 2001 wiesen noch höhere Vermietungsvolumina auf.

Wichtige Großvermietungen waren:

- 42.000 m² an die Hamburger Sparkasse östlich der City-Süd (Vorvermietung),
- 12.000 m² an die Werbeagentur Omnicon/BBDO auf dem ehemaligen Gelände der Astra-Brauerei in St. Pauli (Vorvermietung plus 8.000 m² Option),
- 6.500 m² an P & O Nedlloyd im Kaispeicher K am Sandtorkai,
- 13.500 m² an Ernst & Young im Multimedia Centre und
- 12.000 m² an Imtech (plus Hallenflächen).

Ende 2004 befanden sich in Hamburg rund 210.000 m² Büronutzfläche oder 2,1% des Flächenbestandes von 10,2 Mio. m² (gif) im Bau. Trotz eines signifikanten Rückgangs der Bautätigkeit gegenüber Ende 2003 (390.000 m²) und Ende 2002 (460.000 m²) erscheint diese Summe angesichts des beträchtlichen Leerstandes immer noch recht hoch (alle Zahlen inklusive Sanierungen).

Nach einem mit rund 233.000 m² Neubaufäche und 126.000 m² Sanierungen hohen Fertigstellungsniveau 2003 ist das Volumen 2004 wie prognostiziert erheblich zurückgegangen. Die BulwienGesa AG rechnet 2004 nur noch mit rund 100.000 m² fertig gestellten Neubaufächen und etwa 20.000 m² Sanierungen in Hamburg. 2005 werden voraussichtlich wieder bis zu 180.000 m² Neubaufäche hinzukommen.

Projekte wie das Tor nach St. Pauli („Tango Türme“) von Hochtief, der zweite Bauabschnitt des Quartiers am Zeughaus („Mäander“) von Callison, der Büro- und Gewerbepark in der City-Süd, der Neubau des Hühnerpostens oder das Eppendorfer Tor sind vorerst zurückgestellt und sollen erst nach hinreichender Vorvermietung gestartet werden.

Die hohen Fertigstellungsvolumina der vergangenen drei Jahre und die rechnerisch negative Absorption von Flächen in den Jahren 2002 und 2003 haben die bereits historisch hohe Leerstandsrate, trotz des anziehenden Vermietungsumsatzes, erneut ansteigen lassen. Der Ende 2003 erreichte historische Höchstwert wurde 2004 mit 1,15 Mio. m² (entspricht 11,3% des Bestands) nochmals übertroffen. Davon befinden sich rund 45% in modernen und nachfragegerechten Gebäuden in klassischen Bürolagen. Hinzu kommen 127.000 m² Flächen zur Untervermietung, allerdings mit abnehmender Tendenz (Ende 2003: 146.000 m²). Bis Ende 2005 wird ein Anstieg des Leerstandsniveaus auf knapp 1,2 Mio. m² erwartet, was dann allerdings den Maximalwert in diesem Zyklus darstellen sollte.

Die Spitzenmiete lag in Hamburg Ende des Jahres 2004 bei 19,50 EUR/m² (nominal nach gif) und damit fast 25% unter dem Höchstwert am Ende des Jahres 2000. In ihrer

aktuellen Prognose rechnet die BulwienGesa AG mit einer Stabilisierung der Spitzenmieten und einem leichten Anstieg auf gut 20,00 EUR/m² im Jahr 2005. Inklusive etwaiger Incentives liegen die effektiven Mieten derzeit bis zu 10% unter dieser Nominalmiete für einen fünfjährigen Mietvertrag. Bei der Durchschnittsmiete, die Ende 2004 mit 14,40 EUR/m² nur etwa 10% unter dem Höchstwert von 16,10 EUR/m² im Jahr 2000 liegt, ist 2005 von einem leichten Anstieg auszugehen.

Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren wurden die Mietverträge mit den höchsten Abschlüssen nicht nur in der City (Alt- und Neustadt), sondern auch am Hafenrand, d.h. am nördlichen Elbufer und in der HafenCity, erzielt. Unabhängig davon werden entlang der Außenalster, insbesondere am Rothenbaum und in Harvestehude, wie in der Vergangenheit bei kleinteiligen Anmietungen unter 150 m² Verträge mit Spitzenmieten abgeschlossen.

2.3.2 Büromarkt Düsseldorf

Die Anzahl der Bürobeschäftigten ist in Düsseldorf 2003 gegenüber dem Vorjahr nahezu stabil geblieben (219.000). Bis Ende 2005 rechnet die BulwienGesa AG an diesem dynamischen Standort mit einer Zunahme um ca. 4% auf rund 228.000 Personen (2004: 223.000).

Mit 260.000 m² wurden 2004 rund 35.000 m² mehr als im Vorjahr vermietet. Die Spitzenwerte der Jahre 2000 und 2001 mit jeweils über 300.000 m² konnten noch nicht wieder erreicht werden.

Die wichtigsten Großvermietungen 2004 waren:

- 29.000 m² an C&A Mode KG in der Nähe des Flughafens (Vorvermietung)
- 14.000 m² an KPMG in Golzheim (Vorvermietung; III. Quartal),
- 8.200 m² an die Rechtsanwaltskanzlei Clifford Chance im Bankenviertel (Vorvermietung) und
- 5.000 m² an die Mediaedge: cia GmbH im Kennedy-Haus.

Der Anteil des Beratungssektors am Flächenumsatz wurde dadurch 2004 kräftig gesteigert.

Ende 2004 befinden sich in Düsseldorf rund 130.000 m² Büronutzfläche oder 3% des Flächenbestandes von 4,5 Mio. m² (gif) im Bau. Damit ist ein signifikanter Rückgang der Bautätigkeit gegenüber Ende 2003 (275.000 m²) und 2002 (320.000 m²) erkennbar. Über die Hälfte der im Bau befindlichen Flächen sind spekulativ; bei den fünf großvolumigen Büroprojekten, dem Bürohochhaus GAP 15, dem Eigennutzerbau der Metro, dem Schwanen-Carré, dem Marketinggebäude A33 der Henkel KG aA sowie dem Hotel- und Büroprojekt der Ebertz Sachwertfonds-Gruppe an der Königsallee 59, ist es dagegen nur etwa ein Drittel. Hinzu kommen Freizüge bei alten Flächen (Landesbank NRW, Ernst & Young), was insgesamt zu einer weiteren Erhöhung des Leerstandes beiträgt.

Nach jeweils über 200.000 m² in den beiden Vorjahren rechnet die BulwienGesa AG für 2004 auf Basis der Auswertung der Einzelmaßnahmen mit „nur“ noch gut 120.000 m² Neubaufäche zuzüglich 10.000 m² an Sanierungen im Düsseldorfer Stadtgebiet. 2005 werden die Neubaufertigstellungen noch weiter sinken (auf ca. 85.000 m²).

Die hohen Fertigstellungen der vergangenen drei Jahre haben die Leerstandsrate deutlich ansteigen lassen, so dass Ende 2004 mit 17,2% oder rund 770.000 m² leer stehender Fläche ein neuer historischer Höchstwert erreicht wurde. Der im letztjährigen Frühjahrgutachten prognostizierte leichte Rückgang ist also nicht eingetreten, wird aber nunmehr für das Jahr 2005 mit etwa 715.000 m² (-7%) erwartet. Die Summe der zur Untervermietung angebotenen Flächen liegt zurzeit bei rund 105.000 m² und ist somit abnehmend (Ende 2003: 125.000 m²).

Die Spitzenmiete lag Ende 2004 in Düsseldorf bei 20,50 EUR/m² (nominal) und damit knapp 10% unter dem Höchstwert in diesem Zyklus von 22,50 EUR/m² im Jahr 2000 (1992: 28,00 EUR/m²). Die höchstpreisigen Mietabschlüsse wurden im Bankenviertel, und zwar im Benrather Carree und entlang der Königsallee, erzielt.

Für das Jahr 2005 geht die BulwienGesa AG von einer Stabilisierung der Spitzenmieten aus. Am Hafen bewegt sich momentan die Spitzenmiete um die 18,00 EUR/m² und ist tendenziell rückläufig. Die gewichtete Durchschnittsmiete hat sich 2004 in der City (16,80 EUR/m²) gegenüber dem Vorjahr (16,50 EUR/m²) leicht erholt. Im Hafenbereich ist sie weiter unter Druck geraten (14,80 EUR/m²) und wird sich frühestens 2005 stabilisieren. Am Kennedydamm (Spitze: 16,50 EUR/m², Durchschnitt 13,50 EUR/m²), an der Grafenberger Allee (Spitze: 12,80 EUR/m², Durchschnitt 11,50 EUR/m²) und am Seestern (Spitze: 12,80 EUR/m²; Durchschnitt 11,00 EUR/m²) ist dies heute bereits teilweise erkennbar. Auf Grund von Incentives liegen auch in Düsseldorf die effektiven Mieten um bis zu 10% unter der Nominalmiete.

2.3.3 Büromarkt Köln

Die Zahl der Bürobeschäftigten in Köln hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Mittlerweile hat sich die Stadt als wichtiger Standort in Deutschland etabliert. Die aktuelle Bürobeschäftigtenentwicklung ist allerdings auch hier durch die allgemein ungünstige Wirtschaftssituation geprägt. 2003 betrug der Bürobeschäftigtenrückgang 0,4%. 2004 bzw. 2005 ist eine Erholung der Bürobeschäftigtenzahl um +0,8% bzw. +1,5% auf knapp 270.000 wahrscheinlich.

Nachdem in Köln der Büroflächenumsatz 2003 um 25% gegenüber dem Vorjahr zulegen und erstmals die 200.000-m²-Schwelle überschreiten konnte und damit auch der Umsatz des Jahres 2000 (173.000 m²) als einziger A-Standort um 17% übertroffen wurde, wird für 2004 ein Umsatz von 170.000 m² erwartet, was etwa dem Volumen des Jahres 2000 entspricht.

Wichtige Großvermietungen des Jahres 2004 waren:

- 10.500 m² an die European Aviation Safety Agency im Köln Triangle in Deutz,
- 6.700 m² an den Trägerverein privater deutsch-italienischer Gesamtschulen in einem Bürogebäude im Gadbacher Wall (Innenstadt),
- 4.500 m² an Nostro Film sowie
- 4.400 m² an die Oberfinanzdirektion in der Neusser Straße in Nippes.

Ende 2004 befanden sich in Köln ca. 125.000 m² Büronutzfläche im Bau (inkl. Sanierungen). Die Bautätigkeit ist im Vergleich zu Ende 2003 (270.000 m²) und Ende 2002 (320.000 m²) rückläufig, aber noch immer überdurchschnittlich hoch. Ca. 70% der Flächen im Bau sind vorvermietet.

2004 wurden nur ganz wenige Projekte gestartet. Das Fertigstellungsvolumen 2004 (Neubau) wird mit fast 200.000 m² dennoch wieder hoch ausfallen, während 2005 lediglich ein Volumen von rund 70.000 m² neu auf den Markt kommen wird. Bei den Sanierungen ist 2004 mit rund 18.000 m² zu rechnen.

Der Leerstand in Köln beträgt zum Jahresende 2004 550.000 m². Er ist damit nochmals deutlich gegenüber dem Leerstand Ende 2003 (452.000 m²) gestiegen und stellt einen neuen Spitzenwert von 10,6% (bei einem Büroflächenbestand von 5,2 Mio. m²) dar. Der Wert liegt auch über dem im Vorjahr prognostizierten Wert von 520.000 m². Der Neubauleerstand hat sich dabei leicht verringert, hingegen treten freie Flächen vermehrt in Altbeständen auf. 2005 wird sich die Leerstandsrate vermutlich kaum wesentlich verändern.

Die Spitzenmiete hat sich in Köln 2004 auf 18,00 EUR/m² (2002: 19,50 EUR/m²) weiter verringert. Incentives werden auch in Köln verlangt, sind aber geringer als in Frankfurt am Main oder München. 2005 wird sich der rückläufige Trend voraussichtlich fortsetzen, sodass nur noch mit ca. 17,00 EUR/m² als Spitzenmiete zu rechnen ist. Bei der Durchschnittsmiete wird sich 2005 gegenüber dem Vorjahr ebenfalls ein leichter Rückgang gegenüber dem heutigen Wert von 11,70 EUR/m² einstellen.

Potenziale für schnelle Projektstarts sind in Köln weiterhin umfangreich vorhanden. Die Entwicklung der rechtsrheinischen Flächenareale in Deutz (z.B. Foreal, Bürocampus Deutz weitere Bauabschnitte) könnten teilweise schnell umgesetzt werden, und mit dem Rheinauhafen ist kurzfristig verfügbares Potenzial in direkter Innenstadt Nähe vorhanden. Gleiches gilt auch direkt in der Innenstadt (z.B. Cäcilium), entlang des Rheinufer (Gustav-Heinemann-Esemble, RheinForum) oder in Ehrenfeld/Braunsfeld (z.B. Bürohaus Stolberger Bogen, NTZ II, Torhäuser).

2.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main

Für 2004 wird die Zahl der Bürobeschäftigten in Frankfurt am Main auf rund 315.000 geschätzt. Dies liegt ca. 4% über dem Wert von 2000 und lediglich 2% über dem von 2003. Für 2005 wird eine Steigerung um 8.000 Beschäftigte bzw. 2,5% gegenüber dem Vorjahr prognostiziert.

Der Vermietungsumsatz in Frankfurt unterliegt einer sehr hohen Volatilität. Wurden im Spitzenjahr 2000 noch fast 700.000 m² abgesetzt, so waren es zwei Jahre später nur noch halb so viel. 2003 war wieder eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um rund 30% auf 445.000 m² feststellbar. 2004 ist der Büroflächenumsatz aber auf einen Tiefpunkt von ca. 330.000 m² gefallen (rund ein Viertel weniger als im Vorjahr) – ein katastrophales Jahr für die Metropole.

Größere Anmietungen waren 2004 nur vereinzelt zu verzeichnen:

- 17.300 m² durch Clifford Chance in der Mainzer Landstraße als Anschlussmietvertrag,
- 8.200 m² im Herriot's durch LHS Telekom und
- 5.600 m² an Wayss & Freytag in der Eschborner Landstraße.

Ende 2004 befanden sich in Frankfurt am Main rund 270.000 m² im Bau. Hierbei handelt es sich überwiegend um Neubauf Flächen (205.000 m²), die zu rund 45% vermietet

oder an Eigennutzer vergeben sind. Im Vergleich zu Ende 2003 (320.000 m²) und vor allem 2002 (810.000 m²) ist die Bautätigkeit deutlich zurückgegangen, so dass eine moderate Entspannung des bedrängten Marktes zu erwarten ist.

Dennoch sind auch 2004 Projekte neu begonnen worden. Während der größte Teil zumindest teilvorvermietet ist, sind auch Großprojekte spekulativ begonnen worden: Der Maintriangel im Entwicklungsgebiet Sachsenhausen-Nord mit über 27.000 m² Büronutzfläche, der noch nicht vermietet ist, wurde nach einem Baustopp fortgesetzt, und mit dem Signaris an der Mainzer Landstraße erstellt Deko-Immobilienfonds 13.400 m² Bürofläche in sehr guter Lage, auch wenn es teilweise eigengenutzt werden soll.

Für das Jahr 2004 beläuft sich das Fertigstellungsvolumen voraussichtlich auf rund 275.000 m², zu denen 35.000 m² an Sanierungsflächen hinzu kommen. 2005 wird sich das Neubauvolumen auf weniger als die Hälfte reduzieren (130.000 m²).

Die Leerstandsquote erreicht Ende 2004 mit fast 19% einen historischen Höchstwert, absolut sind das 1,8 Mio. m² (bei einem Gesamtbestand von 10,7 Mio. m² im Stadtgebiet). Sie ist damit deutlich stärker gestiegen als noch im letzten Frühjahrsgutachten prognostiziert, was die anhaltende Absatzschwäche verdeutlicht. Fast eine halbe Million m² dieses Leerstands befindet sich in der engeren City und eine weitere Viertelmillion m² im Westend. Zum gleichen Zeitpunkt beträgt die Summe der Untervermietungsflächen ca. 470.000 m², womit sie nur geringfügig niedriger ausfällt als Ende 2003 (ca. 510.000 m²). Ab 2005 wird eine Trendwende erwartet, die zu rückläufigen Leerstandsflächen und einem Leerstandsniveau von rund 15% oder knapp 1,5 Mio. m² führt, vor allem deshalb, weil vermutlich einige Untermietflächen nicht mehr angeboten werden.

Die Spitzenmiete beläuft sich Ende 2004 auf ca. 30,00 EUR/m² (nominal). Die höchsten Mieten werden wie schon in den Vorjahren im Bankenviertel erzielt, trotz rückläufiger Umsatzentwicklung in dieser Teillage. Überdurchschnittliche Mietniveaus finden sich auch im Westend und in der erweiterten Innenstadt. Durch die hohen Leerstandsquoten sind in Frankfurt am Main Incentives bei neu erfolgten Mietabschlüssen sehr bedeutsam. Für 2005 wird eine Bodenbildung der Spitzenmiete bei 28,00 EUR/m² erwartet.

Die gewichtete Durchschnittsmiete betrug Mitte 2003 im Stadtgebiet 18,30 EUR/m² und liegt damit rund 6% weniger als im Vorjahr. 2005 wird mit einem weiteren Rückgang auf 16,80 EUR/m² gerechnet.

2.3.5 Büromarkt Stuttgart

Die Bürobeschäftigtenentwicklung in Stuttgart zeigt nach einer schwachen Phase Mitte der 90er Jahre seit 2000 ein deutliches Wachstum. Im Verhältnis zu den übrigen Metropolen konnte die Stadt seit 1999 nach München die zweitgrößte Beschäftigtenzunahme aufweisen. Zwar war 2003 die Beschäftigtenzahl auf 217.000 schwach rückläufig (-0,8%), die Wirtschaftsstruktur erweist sich aber als stabil, weshalb dieser Rückgang 2004 wieder aufgefangen sein sollte. 2005 ist mit einer weiteren Zunahme der Beschäftigten auf etwa 224.000 (+2%) zu rechnen.

Der Büroflächenumsatz erreichte 2004 ca. 130.000 m². Gegenüber 2003 sind das etwa 13% weniger, wobei der Vorjahreswert durch eine Großvermietung maßgeblich beeinflusst war.

Die größten Vermietungen in Stuttgart im Jahre 2004 waren:

- 15.000 m² an das Arbeitsamt im zweiten Bauabschnitt des MediaForums,
- ca. 8.000 m² durch Bosch im FeuerbachCenter,
- 5.600 m² an AXA im 2002 fertig gestellten Officium in Vaihingen und
- 5.000 m² durch die Techniker Krankenkasse im Büropark Löwentorstraße (2003 fertig gestellt).

Ende 2004 befanden sich in Stuttgart insgesamt 100.000 m² im Bau, davon 16.500 m² Sanierungen. Ca. ein Drittel dieser Flächen sind spekulativ. Die Bautätigkeit ist im Vergleich zum Niveau Ende 2003 (130.000 m²) und 2002 (230.000 m²) stark rückläufig. Fertig gestellt wurden im abgelaufenen Jahr mit 100.000 m² etwa so viel wie im Vorjahr. Ein Teil der neu begonnenen Flächen entsteht spekulativ im Zusammenhang mit schon vergebenen Handelsflächen: Das Stilwerk in der Bolzstraße mit 23.000 m² vermieteter Handelsfläche in attraktiver 1a-Lage und 18.000 m² freier Büronutzfläche sowie das Cannstatter Carré in Bad Cannstadt mit 14.500 m² vermieteter Handelsfläche und 10.000 m² noch verfügbarer Büronutzfläche. Insgesamt werden derzeit allein 29.000 m² neue Büroflächen direkt in der City erstellt, von denen noch über 90% verfügbar sind. Neben den beiden einzelhandelskombinierten Projekten sind 2004 noch drei weitere größere Projekte gestartet worden: das Zentrum der Landesbank Baden-Württemberg auf dem Stuttgart-21-Areal mit 20.000 m², das Verwaltungsgebäude der SV Versicherungen in der Löwentorstraße mit 15.000 m² und das VAN Technology Center der Daimler Chrysler AG auf dem firmeneigenen Areal mit 14.800 m². 2005 wird das Fertigstellungsvolumen mit gut 60.000 m² dennoch weiter rückläufig sein.

Der Leerstand in Stuttgart erreicht 2004 rund 400.000 m² seinen historischen Höchstwert. Das im Vorjahr prognostizierte Volumen wird damit noch leicht übertroffen. Untervermietungen sind zwar auch in Stuttgart vorhanden, aber nicht von großer Bedeutung. Große Leerstände zeigen sich vor allem in der Innenstadt und in Vaihingen. Die Leerstandsquote von derzeit 7,5% (bei einem Bestand von 5,3 Mio. m²) wird insbesondere in der Innenstadt weiter ansteigen, da hier durch Eigennutzerfertigstellungen (LBBW) ein Teil der aktuellen Nutzer wegfällt. Für das gesamte Stadtgebiet wird die Leerstandsquote 2005 jedoch leicht zurückgehen.

In Stuttgart sinkt die Spitzenmiete seit Anfang 2003 leicht. Die nahezu gleich bleibende Tendenz auf moderatem Niveau ist das Ergebnis einer stabilen Nachfrage. Auf Grund der geringen Transparenz bezüglich Einzelvermietungen sind in Stuttgart die Mietangaben vorsichtig zu bewerten. Die Informationen einzelner Makler differieren im Jahresverlauf erheblich, gegen Ende eines Jahres liegen die Angaben aber häufig auf gleichem Niveau. Incentives sind auch hier üblich. 2004 beläuft sich die Spitzenmiete auf 15,50 EUR/m² (nach 2003: 16,00 EUR/m²) und wird 2005 leicht auf 15,00 EUR/m² sinken. Die Durchschnittsmiete stabilisiert sich bei 14,00 EUR/m².

2.3.6 Büromarkt München

Die Zahl der Bürobeschäftigten ist zwar von 2000 bis 2002 kräftig gestiegen, seitdem stagniert sie aber bei rund 455.000. Für 2004 und 2005 werden allerdings wieder moderate Zuwächse von 1% bis 2% auf dann über 470.000 erwartet.

Zwischen 1999 und 2001 wurden in München weit mehr als 50% der Anmietungen durch Unternehmen aus dem TMT-Bereich (Technologie, Medien, Telekommunikation) vorgenommen. Bereits 2002 ging deren Anteil auf nur noch 40% zurück. Dies hat sich in den letzten Jahren zu einer wieder gemischteren Nachfrage mit Schwerpunkten bei den Beratungs- und Finanzunternehmen, Industrieverwaltungen und den übrigen privaten Dienstleistern gewandelt. Der weit überwiegende Teil davon waren Mietvertragsabschlüsse unter 500 m².

Für das Jahr 2004 belaufen sich die Neuvermietungen im Stadtgebiet auf rund 360.000 m². Dies entspricht in etwa dem Niveau von 1997, liegt aber um mehr als die Hälfte unter dem Höchstwert von 2000 (mit 725.000 m², zuzüglich 300.000 m² im Umland), aber 10% über dem Vorjahresniveau.

Wesentliche großflächige Vermietungen waren u. a.:

- gut 10.000 m² an die HVB Payment & Services in der Machtlfinger Straße,
- 9.000 m² an die Versicherungskammer Bayern (Eigennutzung) an der Deisenhofer Straße,
- über 8.500 m² und knapp 7.400 m² an O² am Georg-Brauchle-Ring,
- 5.500 m² an die Varetis AG in der Landsberger Straße und
- 4.300 m² an die GWG Gemeinnützige Wohnstätten- und Siedlungsgesellschaft mbH in der Heimeranstraße 33.

Der Büromarkt München ist immer noch durch hohe Bautätigkeit geprägt, die zwischen 1998 und 2001 vor dem Hintergrund des High-Tech-Booms angestoßen wurden. Ende 2004 befanden sich in München 350.000 m² Büroflächen (einschließlich 75.500 m² Sanierungsfläche) im Bau. Rund 13% der im Bau befindlichen Flächen sind spekulativ. Im ersten Halbjahr 2004 wurden allerdings nur noch 15 Projekte mit insgesamt 63.000 m² Büronutzfläche gestartet (inkl. 25.000 m² Sanierung BMW-4-Zylinder). Die Baustarts haben sich im Vergleich zum Vorjahr halbiert. Im vergangenen Frühjahrsgutachten wurde ein deutlicher Rückgang der Fertigstellungen prognostiziert. Dies ist nur teilweise eingetroffen, denn 2004 wurden schätzungsweise 375.000 m² fertig gestellt (nach 480.000 und 470.000 m² in den beiden Vorjahren). 2005 wird dieses Volumen voraussichtlich auf unter 150.000 m² zurückgehen.

Der Leerstand erreichte 2004 im Stadtgebiet mit 1,06 Mio. m² oder 9,6% des Netto-Bestandes von 11,0 Mio. m² seinen historischen Höchstwert. Der Anteil der Flächen, die zur Untervermietung angeboten werden, hat sich nicht wesentlich geändert und wird aktuell mit ca. 130.000 m² angegeben. 2005 wird mit einem Rückgang des Leerstands auf 9% oder rund 1 Mio. m² gerechnet. Neben dem nach wie vor hohen Neubauangebot war hier vor allem die Freisetzung von Bestandsimmobilien verantwortlich.

Im Umland von München ist der Leerstand bereits auf über 20% angestiegen – dies entspricht etwa 900.000 m² –, wodurch der historische Höhepunkt 1994 von 22% fast erreicht wurde oder vielleicht sogar schon überschritten ist. Besonders hohe Leerstände finden sich nordöstlich von München in den Gemeinden Unterschleißheim, Ismaning und Hallbergmoos.

Die Spitzenmiete beträgt Ende 2004 in München 26,50 EUR/m². Incentives werden an allen Standorten gewährt. Sowohl in der Innenstadt als auch in allen Teilräumen befinden sich die Mieten unter Druck und sinken gegenüber den Vorjahren. An den peripheren

Standorten ist die Volatilität wegen der Nachfragerückgänge noch ausgeprägter. Bis Ende 2005 wird ein weiterer Rückgang der Spitzenmiete auf 25,50 EUR/m² prognostiziert.

Von der gegenwärtigen Marktsituation sind auch die gewichteten Durchschnittsmieten betroffen. Im Stadtgebiet liegen diese zum Jahresende 2004 bei 17,50 EUR/m². Sie werden sich 2005 bei leichtem Rückgang in etwa stabilisieren.

Das Gros der Vermietungen liegt inzwischen auch im Stadtgebiet zwischen 11 und 14 EUR/m². Vermietungen über 15 EUR/m² sind nur in der Innenstadt erzielbar, wobei hohe Anforderungen an die Ausstattung gestellt werden und sich die Angebote tendenziell an Neubaustandards messen lassen müssen. Vermietungen über 20 EUR/m² stellen eher die Ausnahme dar und werden in der Regel nur bei kleineren Flächen erzielt.

2.3.7 Büromarkt Berlin

Die Zahl der Bürobeschäftigten hat sich in Berlin eingependelt. Für 2004 geht die Bulwien-Gesa AG von einem Wachstum von knapp 1,4% und für 2005 von nochmals 2,1% aus, womit sich die Zahl auf 592.000 erhöhen wird. Damit ist Berlin nach wie vor der größte Büromarkt in Deutschland, was auch für den Flächenbestand von 14 Mio. m² gilt.

Der Flächenumsatz blieb in Berlin 2004 mit 360.000 m² etwa auf dem Niveau des Vorjahres. In der Bundeshauptstadt waren in den letzten Jahren die geringsten Schwankungsbreiten zu verzeichnen. Die Qualität der Abschlüsse zeugen hinsichtlich Miethöhe und Impulskraft für die Bundeshauptstadt von anhaltender Marktschwäche und unzureichend prosperierenden Unternehmen vor Ort. Vermietungen auf Grund von Unternehmenserweiterungen oder Zuzügen von außen sind so gut wie nicht existent.

Der überwiegende Teil der Vermietungen besteht aus räumlichen Verlagerungen zu meist von dezentralen, älteren Büroflächen mit Mitte der 90er Jahre abgeschlossenen, hochpreisigen Mietverträgen in neuwertige und günstigere Büroflächen in 1b-Lagen.

Wie in den Jahren zuvor hat sich 2004 der Trend zu einer geringeren Anzahl von Großvermietungen und einem hohen Anteil kleinteiliger Vermietungen fortgesetzt. Die wichtigsten Großvermietungen im Jahre 2004 waren:

- 14.000 m² der VBU (Verkehrsbau Union) im Markgrafenpark an der Kochstraße in Kreuzberg,
- 9.900 m² an das Bundesfamilienministerium in einem Bestandsgebäude der TLG am Alexanderplatz,
- 8.000 m² an die Senatsverwaltung (Landesschulamt) in einem Verwaltungsgebäude in der Flottenstraße in Reinickendorf und
- 4.300 m² an die Deutsche Bahn Personenverkehr GmbH im Lenné Dreieck.

Für 2004 belaufen sich die Neubaufertigstellungen auf 265.000 m². Hinzu kommen 160.000 m² sanierter Bürofläche. Ende 2004 befinden sich wie im Vorjahr rund 275.000 m² Büroflächen im Bau (2002: 420.000 m²). Der Anteil der spekulativ im Bau befindlichen Flächen liegt bei rund einem Drittel der Neubauten und aktuellen Sanierungen. Dieser Wert ist geringer als im Vorjahr. 2005 rechnet die BulwienGesa AG nur noch mit gut 100.000 m² Neubaufertigstellungen. Spekulative Projekte werden so gut wie nicht mehr begonnen.

Trotz der nachlassenden Bautätigkeit haben sich die Leerstände in Berlin bis Ende 2004 aufgrund mangelnder Nettoabsorption auf 1,72 Mio. m² erhöht, was einer Leerstandsrate von 12,2% (inkl. rund 100.000 m² Untermietfläche) entspricht. 2005 ist mit keiner nachhaltigen Veränderung zu rechnen. Auch Eigentümer von Büroobjekten in 1a-Lagen werden mit dauerhaften Leerständen bzw. mit weitreichenden Incentives bei den Mietvertragsabschlüssen leben müssen.

Bei den Spitzen- und Durchschnittsmieten ist ein weiterer Rückgang festzustellen. Ende 2004 betrugen die Spitzenwerte etwa 21,00 EUR/m² und damit 1 EUR/m² weniger als im Vorjahr. Die Nachfrage nach Topobjekten in 1a-Lagen (z.B. Alexanderplatz, Friedrichstraße, Kurfürstendamm und Oranienburger Straße) wird sich zwar auch zukünftig in Grenzen halten, dennoch rechnet die BulwienGesa AG hier als einem der wenigen Standorte mit einem leichten Anziehen der Mieten. Die gewichteten Durchschnittsmieten sind in fast allen Teillagen nochmals kräftig unter Druck geraten und liegen bei ca. 16,00 EUR/m². Für 2005 geht die BulwienGesa AG von einer leichten Trendwende aus, unter den Voraussetzungen, dass die Fertigstellungsvolumina gering bleiben und sich die allgemeine konjunkturelle Lage bessert.

Hinzuweisen bleibt darauf, dass sich die Mieten bei modern ausgestatteten, funktionalen Büroobjekten mit Stellplätzen und einer guten ÖPNV-Anbindung in den 1b-/2a-Lagen der Bezirke Mitte, Kreuzberg und Charlottenburg schneller erholen bzw. dass solche Objekte teilweise bessere Vermarktungschancen haben, da dort ein erheblicher Teil der Vermietungen stattfindet.

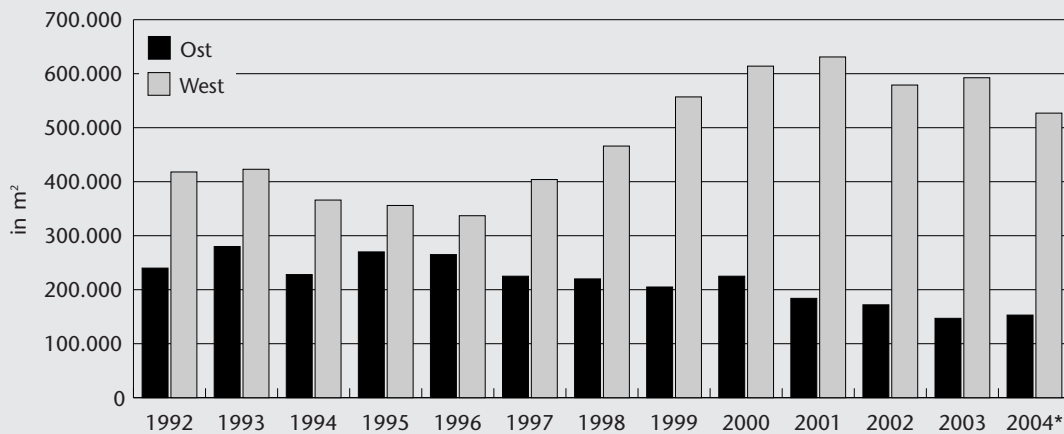
2.3.8 Büromärkte an B-Standorten

B-Standorte – die so genannte „zweite Garde“ der deutschen Büromärkte – werden für Investoren zunehmend attraktiver. Diese Gruppe beinhaltet Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung, die Büroflächenbestände zwischen 1,5 und 3 Mio. m² und Bürobeschäftigte in einer Größenordnung von 50.000 bis 150.000 Personen aufweisen. Hinzu kommen Flächenumsätze, die in der Regel über 35.000 m² pro Jahr liegen. Hierzu zählen: Bonn, Bremen, Dortmund, Duisburg, Essen, Hannover, Mainz, Mannheim, Nürnberg und Wiesbaden in Westdeutschland sowie Dresden, Erfurt und Leipzig in den neuen Bundesländern.

Im Vergleich zu den A-Städten weisen B-Standorte typischerweise schwächer ausgeprägte Zyklen auf, sind also durch niedrigere Volatilität gekennzeichnet. Sie unterliegen jedoch häufig geringerer Transparenz, wie auch die Fungibilität der dortigen Objekte deutlich niedriger ist.

Viele dieser Städte haben sich erst in den 90er Jahren von vorwiegend eigennutzerorientierten Beständen hin zu Standorten mit renditeorientierten Immobilien entwickelt. Ursache ist die zunehmend verbreitete Erkenntnis, dass die geringere Kapitalbindung in Immobilien Chancen zur Verbesserung des wirtschaftlichen Erfolges mit sich bringt. Gemeinsamkeiten der Entwicklung sind eine ausgeprägte Wachstumsphase Anfang der 90er Jahre sowie ein Rückgang der Mieten und der Bautätigkeit mit dem Ende des Wiedervereinigungsbooms ab Mitte des vorangegangenen Jahrzehnts. Hinzu kommen überwiegend stabile Beschäftigtenzahlen.

Abbildung 2.17: Flächenumsatz B-Standorte 1992 bis 2004



* Schätzung BulwienGesa AG

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwiw-Datenbank der BulwienGesa AG

Vor allem an den westdeutschen Standorten kam Ende des letzten Jahrzehnts Bewegung in den Markt. In den neuen Bundesländern dominieren noch heute hohe Leerstandsvolumina mit geringen Chancen auf Vermarktung. Bemerkenswert ist, dass die Bautätigkeit während der letzten Jahre an einigen west- und ostdeutschen Standorten trotzdem fort dauerte und die Leerstände folglich weiter anwuchsen. Entsprechend nimmt die Vergleichbarkeit der Marktentwicklung mit den A-Standorten zu, so dass auch hier die Mietentwicklung begrenzt ist und die Mieten sich auf niedrigem Niveau stabilisieren.

Bei den Beschäftigten kam es 2003 und 2004 in Ost- und Westdeutschland zu einer Konsolidierung des rückläufigen Trends, der sich 2005 in ein Wachstum von gut 1% umkehren dürfte. Insgesamt entspricht dies ca. 13.000 zusätzlichen Bürobeschäftigten in den genannten Städten.

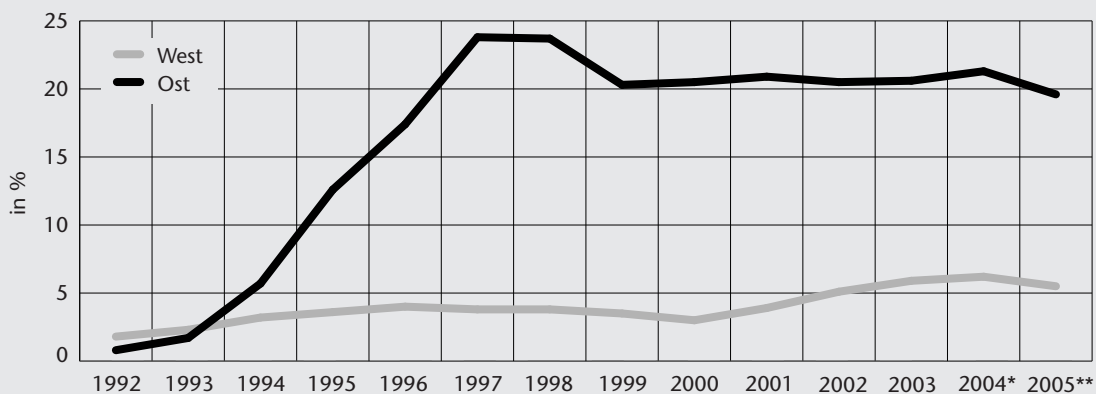
Das Fertigstellungsvolumen an den B-Standorten bewegt sich 2003 und 2004 bei jeweils durchschnittlich 300.000 m². 2005 ist mit einer vergleichbaren Größenordnung zu rechnen. Auch hier folgt das Bauvolumen – vergleichbar den A-Standorten – den wirtschaftlichen Zyklen, wenn auch mit einem Zeitverzug von ein bis zwei Jahren.

Anders verhält sich die Situation dagegen in den untersuchten ostdeutschen Städten. Steuervorteile und Überschätzungen des Nachholbedarfs bei Büroflächen nach der Wiedervereinigung haben zu überhöhten Flächenbeständen geführt, weshalb gegenwärtig sowie in den nächsten Jahren keine wesentlichen Fertigstellungen zu erwarten sind. Lediglich wenige innerstädtische Projekte mit Einzelhandel als Ankernutzung kommen unter nicht spekulativen Rahmenbedingungen zur Realisierung.

Aktuell bewegen sich die Leerstände an diesen zehn mittelgroßen westdeutschen Standorten bei rund 6%, was zwar unter dem Niveau der Metropolen liegt, aber dennoch einen neuen historischen Höchstwert markiert. Ein deutliches Absinken dieses Niveaus ist zukünftig, trotz der verhaltenen Bautätigkeit, wegen der ebenfalls zurückhaltenden Beschäftigtenentwicklung unwahrscheinlich. Demnach entsteht auch hinsichtlich der Leerstände an den größeren B-Standorten inzwischen eine den A-Städten vergleichbare Situation mit einem Sockelleerstand, dessen Qualität sukzessive den Marktanforderungen nicht mehr genügt, u.a. wegen zunehmender Flächenverbesserungen der Unternehmen durch Standortverlagerungen.

An den drei ostdeutschen Standorten liegt das Leerstandsniveau 2004 im Schnitt bei rund 21%. Neben einer großen Anzahl nicht marktfähiger Objekte, die vor allem steuerorientiert erstellt wurden, enthält der Leerstand auch hochwertige Flächen in guten Lagen. 2005 ist mit einem geringfügigen Rückgang des Niveaus auf knapp unter 20% oder 1,35 Mio. m² zu rechnen. Langfristig ist nur durch massive Marktbereinigung in Gestalt von Abriss oder Umnutzung ein Leerstandsniveau erreichbar, bei dem Mieten und Fertigstellungen eine ausgeglichene Bilanz aufweisen.

Abbildung 2.18: Leerstand an B-Standorten (nach gif-Norm) 1992 bis 2005

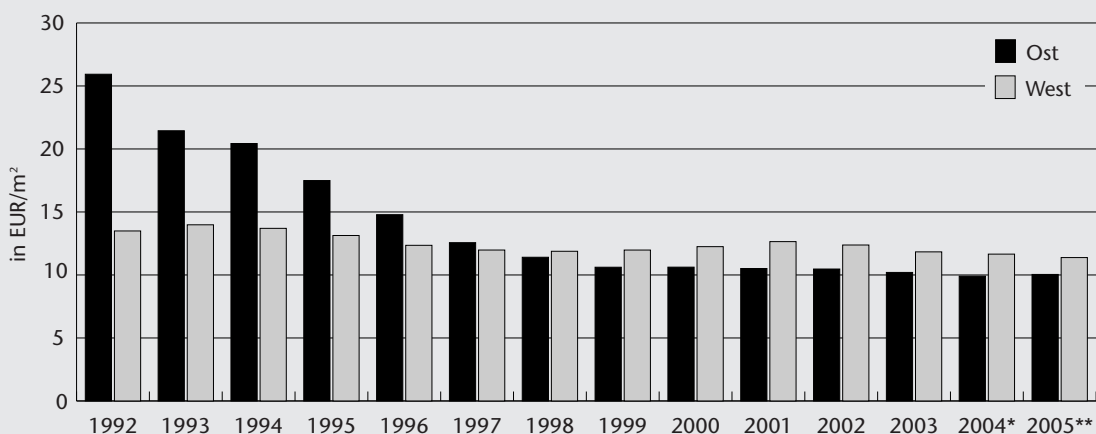


* Schätzung BulwienGesa AG; ** Prognose BulwienGesa AG

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG

Die Volatilität der Spitzenmieten in den Citylagen an den westdeutschen B-Standorten ist geringer als an den A-Standorten. Allerdings verläuft die Marktentwicklung inzwischen nicht mehr deutlich zeitverzögert gegenüber derjenigen an A-Standorten. 2004 gingen die Mieten weiter zurück, die Spitzenwerte lagen zwischen 8,70 und 13,50 EUR/m². 2005 ist mit einer Stabilisierung zu rechnen.

Abbildung 2.19: Spitzenmieten an B-Standorte 1992 bis 2005



* Schätzung BulwienGesa AG; ** Prognose BulwienGesa AG

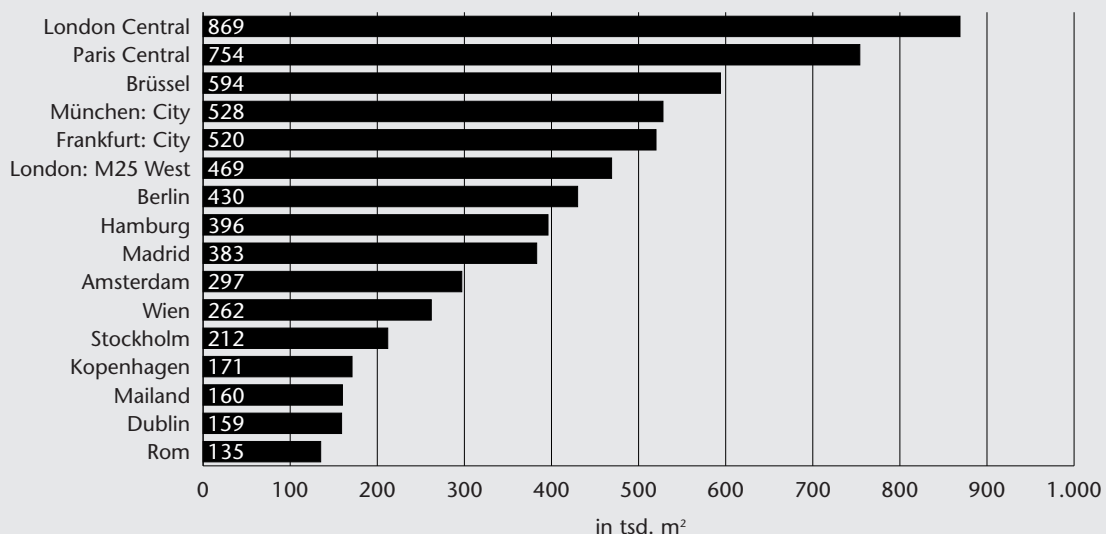
© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG

In den neuen Ländern lassen hohe Leerstände und eine unzureichende Beschäftigtenentwicklung bislang kaum Raum für Mietsteigerungen. Bis zum Ende des Jahres 2005 ist von einer Stabilisierung der Mieten auf dem derzeitigen Niveau auszugehen.

2.4 Entwicklungen in europäischen Bürostandorten

Nicht nur die deutschen, auch die europäischen Büromärkte haben eine schwierige Marktpphase hinter sich bzw. befinden sich immer noch in einer solchen. Die paradoxe Kombination schwacher Vermietungsaktivität einerseits (geringe Umsätze, hohe Leerstände, sinkende Mieten) und starker Investitionstätigkeit andererseits (hohe Investitionsvolumina, große Nachfrage, stabile Anfangsrenditen) ist dabei in manchen europäischen Standorten noch deutlicher ausgeprägt als es in Deutschland der Fall ist.

Abbildung 2.20: Flächenumsatz (Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2003)



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Märkte, die in den vergangenen Jahren weniger deutlich von der negativen Marktentwicklung betroffen waren, sind typischerweise kleinere regionale Standorte mit geringen spekulativen Bauvolumina (z.B. Lyon, Manchester, Kopenhagen) oder Märkte mit einer stabilen Nachfrage aus dem öffentlichen Bereich (z.B. Brüssel, Wien). Große internationale Zentren mit hohen Investitionsvolumina und großen Anteilen an Nutzern aus dem IT- oder Finanzdienstleistungsbereich waren charakteristischerweise besonders intensiv von Mietrückgängen betroffen. Letztere ziehen verstärkt das Interesse von (internationalen) Entwicklern und Investoren an und tendieren zu phasenweise hohen spekulativen Bauvolumina. Beispiele hierfür sind Madrid, Stockholm oder die Londoner City.

Inzwischen wird allgemein für die europäischen Büromärkte eine zyklische Erholung vorhergesagt. Diese Aufwärtsentwicklung ist jedoch kein Selbstläufer, sondern an bestimmte Marktkonditionen geknüpft:

- Nachfrage: eine stetige, wenn auch wenig dynamische wirtschaftliche Erholung, die in den vergangenen Quartalen zu beobachten war, jedoch mit Rückschlägen verbunden

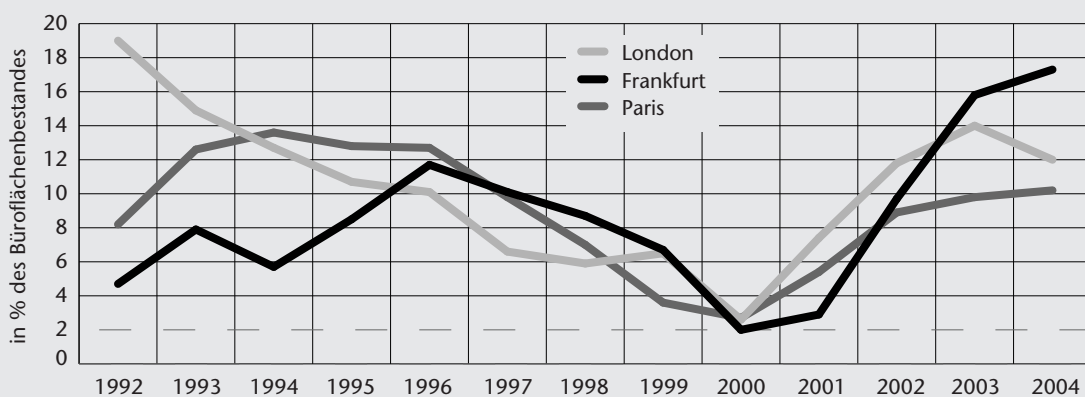
ist und ungleichmäßig in den einzelnen Ländern erfolgt.

- Angebot: eine weiterhin deutliche Zurückhaltung von Banken und Entwicklern bei der Initiierung neuer Büroprojekte.

Aktuell führt das Zusammenspiel dieser beiden Komponenten in einigen Märkten bereits zu leicht fallenden Leerstandsdaten. Dazu zählen London, Dublin oder Stockholm. Deutliche Mietsteigerungen, wie sie nach Ansicht einzelner Marktteilnehmer in verschiedenen Märkten bereits wieder zu beobachten seien, können – mit der Ausnahme des Londoner West Ends – nur eingeschränkt bestätigt werden. Für das kommende Jahr ist in einigen europäischen Märkten vielmehr mit weiterhin leicht sinkenden Mieten zu rechnen. Dies betrifft unter anderem Madrid, Lissabon, Amsterdam und Rotterdam.

2.5 Revitalisierung von Büroflächen

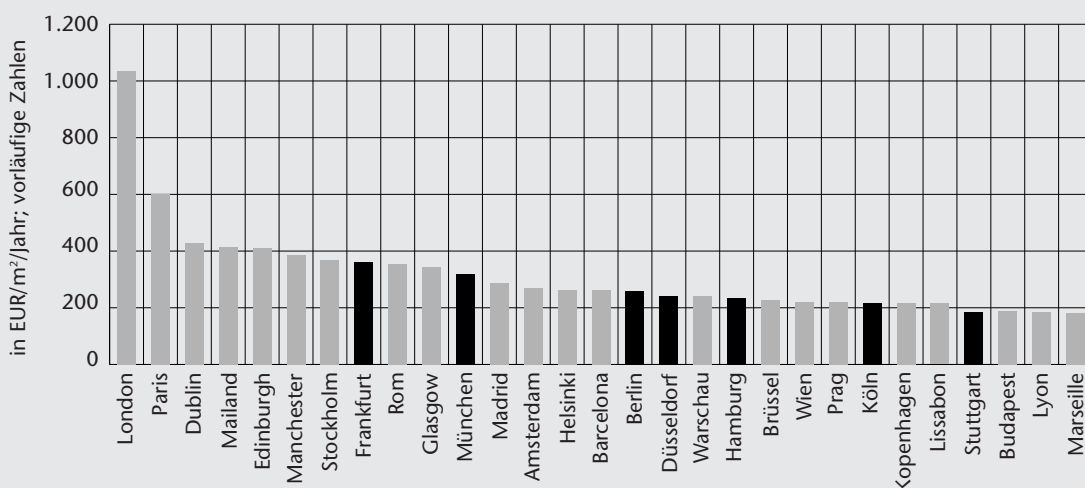
Abbildung 2.21: Leerstandsdaten in europäischen Städten



* Schätzung BulwienGesa AG; ** Prognose BulwienGesa AG

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG

Abbildung 2.22: Spitzenmieten in europäischen Städten 2004



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Nie gekannte Höchstwerte bei den Büroflächenleerständen in Deutschland führen dazu, dass aktuell immer mehr Immobilien-Investitionen die ursprünglich veranschlagte und von den Investoren geforderte Rendite verfehlen. Die Folge sind Vertrauensverluste in normalerweise Portfolio-stabilisierende Immobilien-Investments, da das immanente Risiko in keinem Verhältnis zur realisierbaren Rendite zu stehen scheint. Verständlich ist daher die Forderung nach sinnvoller Nutzung der Leerstände wie auch nach zukunftsweisenden, die tatsächlichen Nachfragerbedürfnisse befriedigenden Bürogebäudekonzepten.

Beispiele aus dem europäischen Raum könnten auch für Deutschland eine Lösung sein. Schließlich stellen an Standorten wie beispielsweise München die begrenzte Wohnflächenkapazität bzw. das hohe Mietniveau Wachstumshemmnisse dar, die die Attraktivität des Arbeitsortes München und dadurch wiederum das Beschäftigtenwachstum sowie die Nachfrage nach Büroraum negativ beeinflussen.

2.5.1 Rahmenbedingungen von Leerständen

Zunächst stellt sich die Frage nach den Ursachen der Leerstände, die sowohl volks- und betriebswirtschaftlicher als auch rechtlicher und technischer Natur sind. Auf makroökonomischer Ebene sind die Erfahrungen der Vergangenheit zu nennen, die eine realistische Einschätzung der zukünftigen konjunkturellen Situation erschweren. So haben Ende der 1980er und zu Beginn der 1990er Jahre die Verbreitung der elektronischen Medien (PC, Handy usw.) und um die Jahrhundertwende der New-Economy-Boom die Beschäftigtenzahlen insbesondere im Dienstleistungs- und Informations-Sektor prosperieren lassen. Immer wieder kam es dadurch zu einer, das zeitweise Überangebot kompensierenden Büroflächennachfrage. Ein vergleichbarer gesamtwirtschaftlicher Wachstumsschub ist in Deutschland seit Anfang dieses Jahrtausends ausgeblieben und in absehbarer Zeit nicht zu erwarten – mit der Folge dauerhaft hoher Leerstandsdaten an den deutschen Bürostandorten.

Bei den Vermietungen handelt es sich im Wesentlichen um Flächentausch. Die Unternehmen verlassen ihre veralteten Immobilien am suboptimalen Standort und achten verstärkt auf Effizienz.

Darüber hinaus ist auf der Nachfrageseite vor allem die anhaltende Tendenz zu betriebswirtschaftlicher Restrukturierung mit dem Ziel der Effizienzsteigerung und Kostensenkung zu nennen. Nach der Beendigung von Mietverhältnissen werden Flächen deshalb zusehends häufiger zusammengeführt, oder es wird auf deren optimalere Ausnutzung mehr Wert gelegt. Schließlich sind Büroflächen meist, neben den Personalkosten, der zweitwichtigste Kostenfaktor im Dienstleistungssektor. Hinzu kommt die anhaltende Popularität von Desk-Sharing- und Home-Office-Konzepten, gepaart mit immer leistungsfähigeren Informationsmanagement- und Kommunikationssystemen, die einer erhöhten Nachfrage nach Büroraum tendenziell entgegenlaufen.

Die differenzierteren und komplexeren Anforderungen der Büroflächennutzer stellen Anbieter von Büroimmobilien auch vor gesteigerte vertragliche und technische Herausforderungen. Auf der einen Seite macht sich die erhöhte Schnelllebigkeit von Produkten und Beschäftigungsformen der Dienstleistungs- und Informationsbranche rechtlich in der Forderung nach kürzeren Vertragslaufzeiten (idealerweise drei bis fünf Jahre mit Ver-

längerungsoption) bemerkbar. Dies zum einen mit der Folge unsicherer Investitions- und Rentabilitätsansätze für Projektentwickler und Investoren. Zum anderen muss sich diese Flexibilität auch in den jeweiligen Gebäudenutzungskonzepten wiederfinden, um Veränderungen im Arbeitsablauf oder gar Drittverwendungsmöglichkeiten zu gewährleisten. Das bedeutet, in dieser Hinsicht geeignete Büroimmobilien müssen besonderen technischen Anforderungen genügen, sonst droht Leerstand.

Auf der anderen Seite entsteht ein steigender Bedarf an Bürogebäuden, die bereits bei der Rohbaukonzeption auf individuelle Bedürfnisse einzelner Nutzer zugeschnitten sind (so wie es bei Einkaufszentren, Hotel-, Fabrik- und Logistikgebäuden schon lange üblich ist). Hier sind die Nutzer durchaus bereit, Mietverträge mit Laufzeiten von über zehn Jahren (nicht selten als Sale-and-Leaseback-Konstruktionen) abzuschließen. Für Projektentwickler und Investoren bedeuten derartige Projekte eine deutlich sicherere Kalkulationsgrundlage, zumal damit auch geringere technische Anforderungen im Hinblick auf die Nutzungsflexibilität einhergehen können. Abzuwägen bleiben diese Vorteile mit dem Risiko der Abhängigkeit von einem bestimmten Nutzer.

Mithin zeigt sich, dass die gewachsenen Ansprüche unserer arbeitsteiligen, hochgradig technologisierten und zunehmend informatisierten Gesellschaft auch vor den Anforderungen an Büroimmobilien nicht Halt gemacht haben. Projektentwickler und Investoren müssen Büroimmobilien, wenn sie erfolgreich sein wollen, zunehmend spezielleren und dadurch komplexeren Kundenwünschen bzw. schnelllebigeren wirtschaftlichen Entwicklungen und Beschäftigungskonzepten anpassen.

2.5.2 Ansätze zum Umgang mit Büroraumleerstand

Alternativen zum Abbau von Büroraumleerständen in Gestalt von Umstrukturierungen in Wohnraum, Hotels oder zu anderen, flexibleren Gebäudestrukturen sind zwar denkbar, aber in den seltensten Fällen aus unterschiedlichen Gründen realisierbar. Allerdings lassen sich inzwischen auch konkrete Beispiele benennen (z.B. Umnutzung eines Bürogebäudes in Barcelona in Luxuswohnungen, Umbauten der ehemaligen Verwaltungsgebäude der Münchner Hypothekenbank in München zu Wohngebäuden). Der Erfolg solcher Ansätze hängt jedoch nicht nur von der Konjunktur und besonderem Ideenreichtum, sondern vor allem von objekt-, standort- und marktbezogenen Voraussetzungen ab.

Neben der technischen Eignung eines Gebäudes für eine solche Umnutzung, der Verträglichkeit mit dem Mikrostandort oder dem Verhältnis von Kosten und Nutzen ist bei der Abwägung einer Nachnutzung insbesondere auch der Abriss mit anschließender Neubebauung des freigewordenen Areals in Erwägung zu ziehen. Für letzteres kommen renovierungsbedürftige Gebäude in guten bis sehr guten Lagen in Frage, die den aktuellen technischen Standards nicht mehr genügen. Das Angebot derartiger Flächen steigt in den nächsten Jahren rapide, da die erhöhte Verfügbarkeit moderner Flächen bei gleichzeitig sinkenden Mietniveaus von Unternehmen zur Verbesserung ihrer räumlichen und finanziellen Situation durch Standortverlagerungen genutzt wird.

Eine flexiblere Gebäudestruktur durch Umbau erhöht die Chance von Anschlussvermietungen und dadurch die Aussicht auf den nachhaltigen Erfolg des Investments. Derartige Schritte bedürfen einer umfassenden und qualifizierten technischen Gebäudeanalyse, die beim Rohbau beginnt (Gebäudetiefe, Geschosshöhe, Achsraster, Erschließung,

Parkplatzangebot usw.) und über den Ausbaustandard (wie nicht tragende Innenwände, Boden- und Deckenkonstruktionen, Trittschalldämmung, abgehängte Decken, Doppelböden) bis zur Fassadenkonstruktion (z.B. getrennte Ansteuerbarkeit des Lichtschutzes) reichen muss. Dabei sollte geprüft werden, ob lediglich eine Drittverwendungsmöglichkeit für einen anderen Büroflächennutzer in Frage kommt, oder ob auch die Möglichkeit zur Umnutzung in Wohnraum oder andere Nutzungsarten besteht. Letztere bietet eine größere Chance zur nachhaltigeren Vermeidung von Leerständen durch die Möglichkeit zur flexibleren Reaktion auf lokale Markttrends. Zumal der Erlös beispielsweise einer „bloßen“ Wohnraummiete, unabhängig von steuerlichen Anreizen der Verlustabschreibung, langfristig immer noch besser ist, als gar keinen Mieter zu haben. Die Grenzen und Möglichkeiten der Revitalisierung oder des Umbaus sind abschließend in jedem Fall auf ihre Wirtschaftlichkeit hin zu überprüfen.

2.5.3 Immobilien-Lebenszyklen

Für Investoren und Finanzierer ergibt sich daraus das besondere Problem verkürzter „Lebensphasen“, die sich auch bei der Bewertung von Objekten durchschlagen. Galten früher – und bei klassischen Ertragswertverfahren auch heute noch – 80 Jahre als übliche und rechnerische Lebensdauer bei Büroimmobilien, so sind diese deutlich zu reduzieren.

Bürogebäude, die vor 80 Jahren erstellt wurden, sind heute nur noch in den wenigsten Fällen (an besonderen Standorten/Adressen wie der Maximilianstraße in München und in Villengegenden wie dem Frankfurter Westend) existent. Allerdings sind diese Gebäude in diesem Zeitraum mehrfach modernisiert oder renoviert worden (nicht zuletzt wegen der Kriegsschäden). Teilweise existieren solche Gebäude aber noch in den neuen Bundesländern (Leipzig, Dresden) und sind unsaniert kaum mehr nutzbar.

Während es sich lohnt, diese Altgebäude auf Grund ihrer häufig besonderen Lage noch zu revitalisieren, ist dies bei Gebäuden aus den 1960er und den frühen 1970er Jahren stark zu bezweifeln. Man denke nur an die Großbaumaßnahmen an peripheren Standorten der City Nord in Hamburg oder von Niederrad in Frankfurt, wo es bereits mehrere „Gebäudegenerationen“ gibt. Entweder werden diese Gebäude von Eigennutzern gehalten, oder sie stehen kurz vor einer durchgreifenden Erneuerung, die einer Neubebauung gleichkommt.

Aber auch Objekte aus den späten 1970er und 1980er Jahren geht es ähnlich. Typisches Beispiel ist der Arabellapark in München, in dem es zunehmend zu Leerständen kommt, die nur durch durchgreifende Revitalisierung einer Nachnutzung zugeführt werden können (geringe Flexibilität, keine Installation moderner Techniken, mangelnde Flächeneffizienz etc.). Teilweise gilt dies auch für Gebäude aus den 1990er Jahren, zumindest in Berlin und in einigen aktuellen Entwicklungsgebieten (mit zu großen Komplexen).

Die BulwienGesa AG geht davon aus, dass sich diese Immobilien-Lebenszyklen in Zukunft weiter verkürzen. Es gibt keinen Neu- oder Nachholbedarf, sondern nur noch Ersatzbedarf. Die Märkte sind quantitativ gesättigt, Bedarf ergibt sich nur noch aus der Qualität. Die Gutachter erwarten, dass mehrere Neubauobjekte nie einen Mieter oder Eigennutzer sehen werden, da sie beispielsweise zu groß sind, mangelnde Teilbarkeit aufweisen und an nicht optimalen Standorten errichtet wurden. Bewusst wird an dieser Stelle auf die Nennung von Beispielen verzichtet.

Es ist also davon auszugehen, dass Büroimmobilien innerhalb von 20 bis 30 Jahren einem kompletten Refurbishment zu unterziehen sind, deren Kosten nicht unter denen eines Neubaus liegen. Lediglich das Grundstück behält seinen Wert, aber auch hier sind die in der Vergangenheit vorprogrammierten Wertsteigerungen – von wenigen Ausnahmen abgesehen – vorbei.

Die Zeiten, an denen jede „Schrottimmobilie“ irgendwann vermarktet werden konnte, sind endgültig vorbei.

Immobilieninvestments stehen vor einer großen Herausforderung, Wertminderungen sind in den meisten Portfolios unvermeidbar.

Von den Auswirkungen des demographischen Wandels soll hier noch nicht einmal die Rede sein.

2.5.4 Schlussfolgerungen

Damit lässt sich festhalten, dass die Möglichkeiten zum Umgang mit Büroflächenleerständen vor allem durch klassische Standort- und Marktfaktoren bestimmt werden. Hinsichtlich des Standortes sind sowohl Makro-Aspekte, wie die Flächennutzungsplanung und die lokale Genehmigungspraxis, als auch Mikro-Faktoren, wie die Erreichbarkeit, das Umfeld, die Infrastruktur sowie die technische Gebäude- und Nutzungsstruktur, zu berücksichtigen. Bei der marktwirtschaftlichen Betrachtung sind auf der Angebotsseite insbesondere vorhandene sowie in Planung befindliche Flächen zu beachten. Auf der Nachfrageseite sind in erster Linie die erzielbaren Mietrenditen und konkreten aktuellen und zukünftigen Flächenbedarfe zu eruieren.

Umstrukturierungen von Büros für andere Nutzungen oder flexiblere Büronutzungskonzepte bieten eine Chance zum nachhaltigen Umgang mit leer stehenden Flächen – sowohl in stadtsoziologischer Hinsicht als auch aus dem Blickwinkel von Investoren. Pauschale Aussagen zur tatsächlichen Eignung und den Erfolgsaussichten derartiger Schritte sind nicht möglich; eine solche Vorgehensweise birgt vielmehr das Risiko einer teuren Fehlentscheidung. Jeder Einzelfall muss durch qualifizierte Objekt-, Standort- und Marktgutachten auf die immanenten Chancen und Risiken hin überprüft werden. Ein kreativer Ansatz wären darüber hinaus zusätzliche Ideenwettbewerbe für konkrete Objekte. Letztlich wäre von öffentlicher Seite die Förderung von Modellprojekten wünschenswert, da es sich schließlich um ein strukturelles Problem mit nationaler Reichweite handelt.

Die BulwienGesa AG hält den Umfang revitalisierungs- und umnutzungsfähiger Bürobestände für relativ gering. Lediglich über den Abriss lassen sich grundlegend neue Nutzungen finden, wenn die Standortqualität dem entspricht.

3

EINZELHANDELSIMMOBILIEN

GfK Prisma

3. Einzelhandelsimmobilien

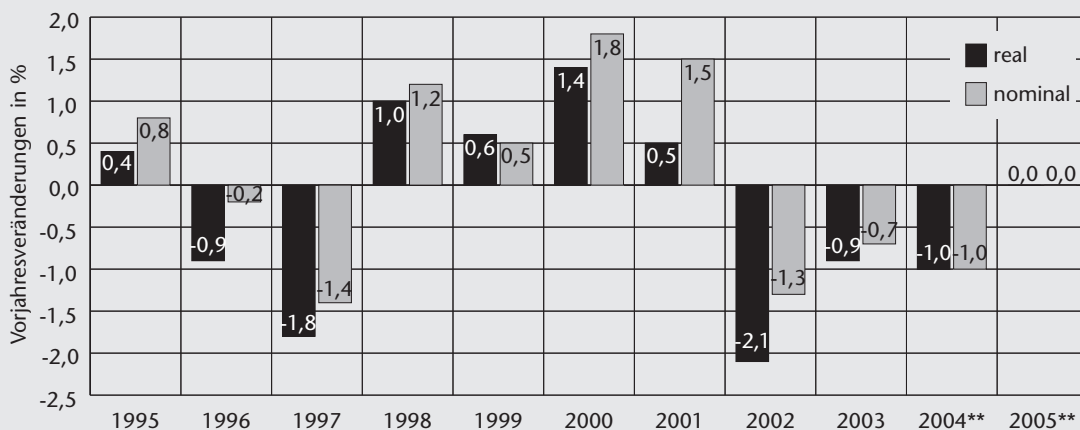
Der deutsche Einzelhandel verzeichnete 2004 trotz zunehmender gesamtwirtschaftlicher Dynamik ein schwieriges Jahr. Ein insgesamt über dem Vorjahresniveau liegendes, zufrieden stellendes Weihnachtsgeschäft sowie die sich etwas aufhellenden binnenwirtschaftlichen Rahmendaten lassen für 2005 eine leichte Verbesserung des Umsatztrends erwarten.

3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien

Die im Jahr 2004 zu verzeichnende – primär außenwirtschaftlich – gestützte Belebung der deutschen Konjunktur hat im Einzelhandel praktisch keinen Niederschlag gefunden. Nach zwei Minusjahren in Folge (2002 real -2,1 %, 2003 real -0,9 %) fiel auch im vergangenen Jahr die Umsatzentwicklung der Branche insgesamt rückläufig aus.

Mit einem gegenüber dem Vorjahr an zwei Verkaufstagen mehr erzielten Gesamtumsatz von – nach den vorliegenden amtlichen Zahlen sowie Erkenntnissen¹ – hochgerechnet rd. 370 Mrd. EUR hat der deutsche Einzelhandel² gegenüber dem Vorjahr nochmals an Umsatz eingebüßt. Die wertmäßig rd. 3,5 Mrd. EUR weniger in den Einzelhandelskassen entsprechen einem Umsatzminus in einer Größenordnung von rd. 1%, und zwar wertmäßig wie auch preisbereinigt, denn anders als bei den allgemeinen Lebenshaltungskosten (+ 1,6%)³ blieben die Einzelhandelspreise durchschnittlich im Vorjahresvergleich unverändert. D.h. angesichts der anhaltenden allgemeinen Wachstums-/Nachfrageschwäche waren die Einzelhändler nicht in der Lage, die bei ihnen auflaufenden Kostensteigerungen, z.B. für Löhne und Gehälter oder Energie, an die Verbraucher weiterzugeben.

Abbildung 3.1: Umsatzentwicklung des Einzelhandels seit 1995*



* Abgrenzung im engeren Sinne; ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma Institut 2004

¹ Bis einschl. Oktober 2004, erste amtliche Zahlen für das Gesamtjahr dürften erst im Februar 2005 vorliegen.

² Hier und nachfolgend durchgehend nach der Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Mineralölhandel, Apotheken sowie Tankstellen.

³ Hier fließen neben den Einzelhandelspreisen (einschl. Kfz, Pharmazeutika wie auch Mineralöl/Benzin) auch die Preise für Gastronomie und sonstige Dienstleistungen sowie die Wohnungsmieten mit ein.

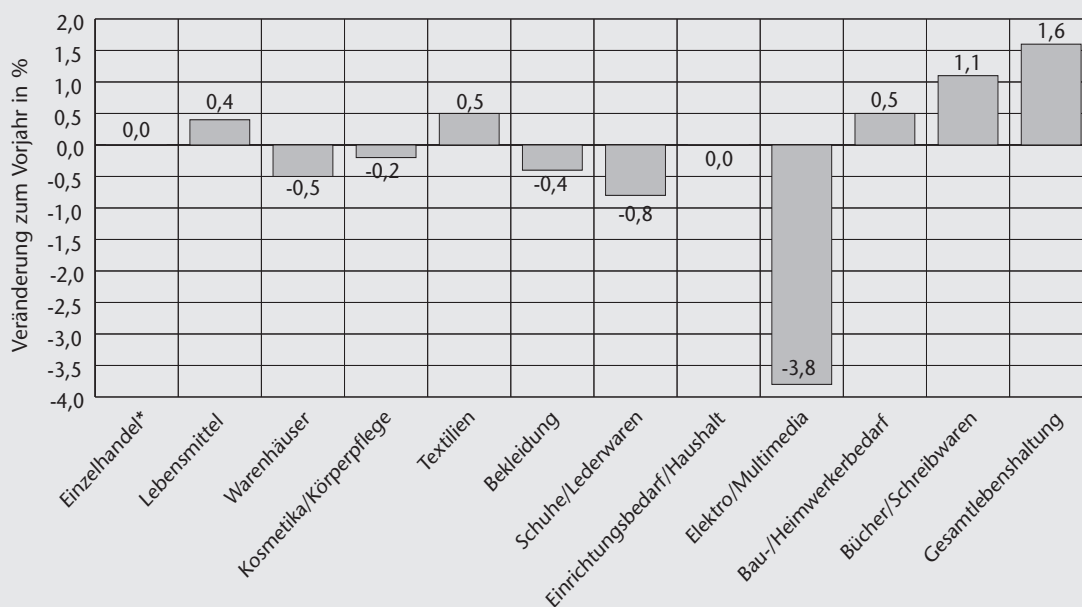
In den letzten drei Jahren hat der deutsche Einzelhandel gegenüber dem letzten Umsatzhöhepunkt 2001 (gut 381 Mrd. EUR) in realer Rechnung insgesamt gut 14 Mrd. EUR an Umsatz verloren. Auch 2004 ist der Marktanteil des Einzelhandelsumsatzes an den allgemeinen Konsumausgaben der Verbraucher – diese blieben in realer Rechnung in etwa stabil – zurückgegangen, so dass dieser Anteilswert nunmehr bei rd. 29% liegt⁴.

Diese Entwicklung kann sicher nicht zufrieden stellen, es sollte in diesem Zusammenhang allerdings nicht in Vergessenheit geraten, dass der deutsche Einzelhandel als maßgeblicher Wirtschaftsfaktor an etwa 300 Verkaufstagen im Jahr mit täglich jeweils gut 1,2 Mrd. EUR ein enormes Volumen umsetzt und damit mit weitem Abstand die Branche mit dem engsten Kontakt zum Verbraucher darstellt.

Die Ursachen dafür, dass die Verbraucher 2004 nicht so richtig in Kauflaune geraten sind, sind insbesondere in den beschlossenen Reformmaßnahmen im Sozialversicherungsbereich (Auswirkungen der Gesundheitsreform, Diskussion um Hartz IV), in den deutlich gestiegenen Ölpreisen und damit u.a. gestiegenen Benzin- und Diesel-/Heizölkosten sowie in der schwierigen Situation auf dem Arbeitsmarkt zu sehen.

In diesem Zusammenhang haben z.B. die im Herbst breit geführten Diskussionen um die drohende Insolvenz des KarstadtQuelle-Konzerns oder um mögliche Betriebsschließungen bei Opel die Verunsicherung um den Erhalt der eigenen Arbeitsplätze auch weit außerhalb der betroffenen Unternehmen und Branchen geschürt und die Verbraucher vermehrt zum Sparen anstatt zum Konsumieren veranlasst.⁵

Abbildung 3.2: Entwicklung der Einzelhandelspreise 2004



* Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Brennstoffhandel sowie Tankstellen und Apotheken, aufgelaufene Werte der Monate Januar bis Oktober

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erstellt nach Handelsverband BAG (2004): Monatlicher statistischer Informationsdienst 12/2004; Statistisches Bundesamt

⁴ Zum Vergleich: Zum Zeitpunkt des letzten Höhepunkts dieses Marktanteils im Rahmen des Wiedervereinigungsbooms 1990/1991 lag der entsprechende Wert noch bei gut 40%.

⁵ Sparquote: 2003: 10,7%; 2004: 10,9%.

In dieser Gesamtgemengelage sind die positiven Wirkungen der beschlossenen Einkommensteuerreform oder die positiven Nachrichten aus dem Bereich der deutschen Exportwirtschaft wie auch die insgesamt stabile Einzelhandelspreisentwicklung leider wirkungslos verpufft.

Die o.g. Aussagen spiegeln selbstverständlich lediglich den Gesamtbranchentrend wider, denn die Realität in den insgesamt über 400.000 deutschen Einzelhandelsunternehmen stellte sich ausgesprochen differenziert dar.

So ist auch für 2004 unverkennbar, dass es deutliche sortiments-/branchen- und betriebstypenbedingte Unterschiede bei der Umsatzentwicklung gibt und auch innerhalb einzelner Warensortimente teilweise sehr unterschiedliche (Firmen-)Konjunkturen generiert werden konnten.

3.1.1 Sortimente

Bezogen auf die einzelnen Sortimente lassen die vorliegenden amtlichen bis einschließlich Oktober vorliegenden Zahlen erkennen, dass erneut vor allem die Bereiche der Drogerie- und Parfümerieanbieter (+3,5% real), des Heimwerkerbedarfs (+1% real) sowie der Bereich Möbel, Einrichtungsgegenstände (+0,5% real) relativ günstig abgeschnitten haben.

Unterdurchschnittliche Entwicklungen waren dagegen in den Sortimenten Uhren/Schmuck sowie Fahrräder/Sportartikel mit realen Umsatzrückgängen von jeweils merklich über 2% festzustellen. In etwa durchschnittlich performten die Bereiche Lebensmittel, Technik, Bücher/Schreibwaren sowie Spielwaren; analog zu dem seit 1992 festzustellenden Trend verliefen die Geschäfte im Bereich Bekleidung (-2% real) weiterhin rückläufig.

Positiv ist in diesem Kontext allerdings anzumerken, dass die Textilanbieter die teilweise fragwürdigen Rabattschlachten des Jahres 2003 sowie noch des letztjährigen Sommers nunmehr offensichtlich zurückgefahren haben: Margenschonend kehrte der Rotstift im letzten Weihnachtsgeschäft erst relativ spät in die Geschäfte ein.

Ganz generell ist allerdings festzustellen, dass sich die branchenbezogene Umsatzentwicklung zunehmend eingeschränkter aus der unternehmensbezogenen, relativ grob gegliederten Einzelhandelsstatistik ablesen lässt. So nimmt zwar zum einen die Ausdifferenzierung von Spezialgeschäften immer weiter zu (Stichworte: Fachgeschäfte für Zahnbürsten/Mundhygiene, Sneakers oder Fruchtgummis), zum anderen ist aber zu betonen, dass die Diffusion der Sortimente über die Geschäfte immer weitere Kreise zieht. Bei einigen erfolgreichen Konzepten wie Tchibo oder Strauss Innovation oder den Nonfood-Abteilungen der Discounter gehört es zum erklärten Geschäftsprinzip, dass die Sortimente praktisch wöchentlich wechseln und von daher immer wieder angebotsseitige Impulse für die Verbraucher zum Aufsuchen der Läden gesetzt werden.

Dieser Trend dürfte in der Zukunft noch weiter verfeinert werden. Das aus dem Ausland kommende Zauberwort heißt „Concept- oder Lifestyle Stores“, die eine themenbezogene Angebotsstruktur mit vielfältigen Sortimenten aufweisen. Trendsetter auf diesem Sektor sind u.a. „Urban Outfitters“ (von hippen Möbeln und Einrichtungsgegenständen

über modische Trendartikel zu Schmuck und Lederwaren) aus den USA, Le Prince Jardinier (eleganter Laden rund um die Gartenarbeit) und Colette (Designer-Wohnaccessoires, Möbel, Bücher, Musik, Mode) aus Paris oder Microzine (trendige Produkte für Männer aus den Bereichen Mode, Kunst, Literatur, Technik und Möbel) aus London.

Die traditionellen Nicht-Spezialisten wie die Warenhäuser (siehe unten) oder Kleinpreisgeschäfte (Woolworth, Kaufhallen) vermögen mit ihren herkömmlichen Konzepten demgegenüber bei den Kunden immer weniger zu reüssieren.

Unter dem Strich blieb im deutschen Einzelhandel für eine Vielzahl von Betrieben insgesamt nicht genügend übrig, wobei die Gründe hierfür vielfältig sind und im Rahmen des Gutachtens noch gesondert angesprochen werden.

Gemäß amtlicher Insolvenzstatistik ist für 2004 im deutschen Einzelhandel die neue Rekordzahl von mehr als 6.000 Insolvenzen zu erwarten, dazu kommt noch eine Vielzahl von Unternehmensaufgaben mangels Perspektive, sei es nun bezogen auf die jeweiligen Geschäfte oder/und bezogen auf einen geeigneten Nachfolger.

Das weit überwiegende Gros der Insolvenzen betraf mittelständische Betreiber, aber wie die Fälle von Hettlage-Süd, Mey & Edlich oder Boecker dokumentieren, waren auch durchaus sehr namhafte Adressen darunter.

3.1.2 Betriebsformen

In Hinblick auf die Entwicklung des Einzelhandels nach den einzelnen Betriebsformen haben sich die maßgeblichen Entwicklungslinien der vergangenen Jahre noch nicht verändert.

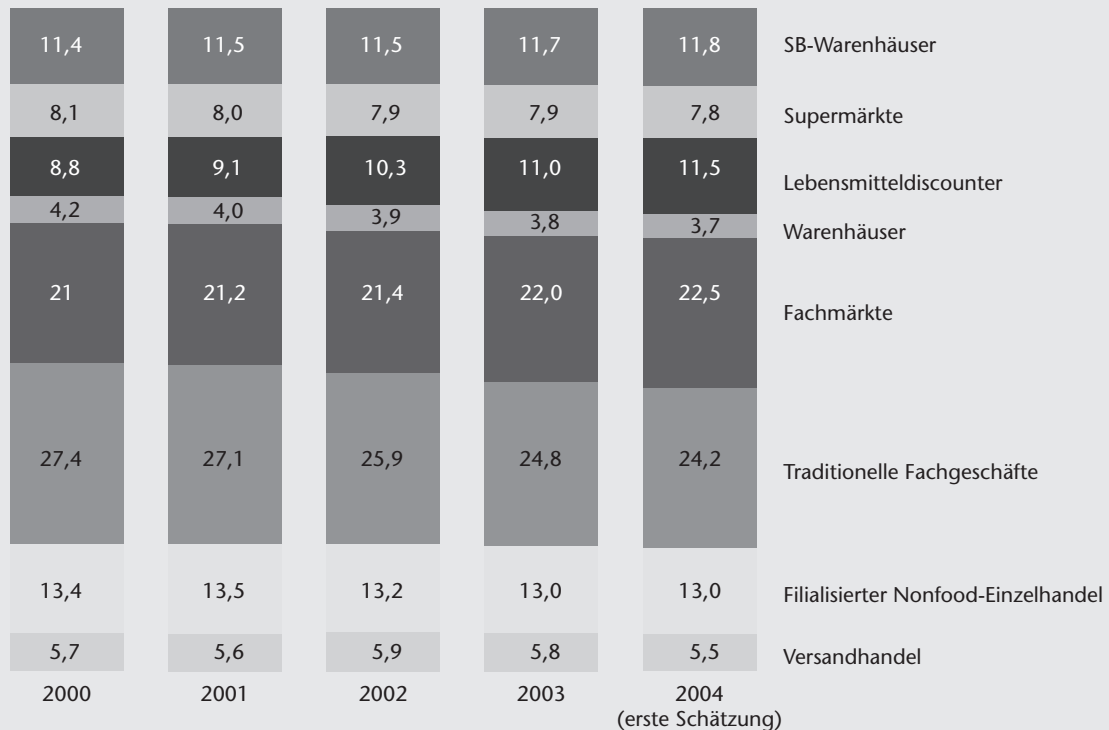
Tendenziell auf dem Vormarsch befinden sich nach wie vor die eher preisorientierten Einzelhandelsformate der Discounter sowie der Fachmärkte. Zu dem trotz Verlusten nochmals die relativ wichtigste Gruppe darstellenden Mittelstand (Marktanteil von 24,2%) weisen die Fachmärkte (rd. 22,5%) nur noch einen Abstand von gut 1,5 Prozentpunkten auf.

In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass das Fachmarktprinzip⁶, das erstmals mit den ersten Bau- und Teppichmärkten nach Deutschland einzog, heute bei immer spezielleren Sortimenten (u.a. Weinfachmarkt, Tierbedarf, Outdoor-Bedarf, Erotik) und auf immer größeren Flächen zur Anwendung kommt. So haben beispielsweise die in der Vergangenheit noch relativ kleinen Drogeriemärkte teilweise die Schallgrenze von 1.000 m² VKF durchbrochen.

Mit Blick auf die Entwicklung des Mittelstands ist allerdings ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass es selbstverständlich auch hier unzählige Ausnahmen vom ungünstigen Gesamttrend gibt. An vorderster Stelle zu nennen sind in diesem Zusammenhang die so genannten Local Heroes, das sind traditionsreiche, sehr stark in ihrer Heimatregion verhaftete Einzelhändler, die trotz des sprichwörtlichen Wandels im Handel vor Ort Standards für erfolgreichen Einzelhandel setzen. Beispielhaft seien in diesem Kontext

⁶ Ein Fachmarkt ist ein großflächiges Fachgeschäft, das ein branchenbestimmtes breites und tiefes Angebot weitestgehend in SB führt, dem Kunden jedoch auch Service und Beratung anbietet.

Abbildung 3.3:
Entwicklung der Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel*



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

© Immobilien Zeitung; Quellen: EHI, Köln; ifo-Institut, München; Lebensmittelzeitung, Frankfurt; Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; BAG, Berlin; GfK Prisma, Hamburg

Geschäfte wie Piper (Saarlouis), Hagemeyer (Minden), Dodenhof (Posthausen), Kaufhaus Beck (München), Engelhorn & Sturm (Mannheim) oder Lengermann + Trieschmann (Osnabrück) zu nennen.

Dessen ungeachtet nimmt insgesamt die mittelständische Vielfalt im Einzelhandel ab, was für die Markenartikelindustrie einen signifikanten Verlust an Handelspartnern und damit auch Vertriebsstellen bedeutet. Als Antwort auf diese Entwicklung nimmt die Zahl der direkt als eigene oder im Franchise betriebenen Label-Shops und den größeren Flagships Stores – von Miss Sixty, Gerry Weber, Olsen über Tom Tailor, Ecco, Signum bis hin zu Villeroy & Boch und Apple – immer weiter zu, die insofern den Verlust an klassischen Einzelhandels-Mietpartnern zumindest teilweise ausgleichen.

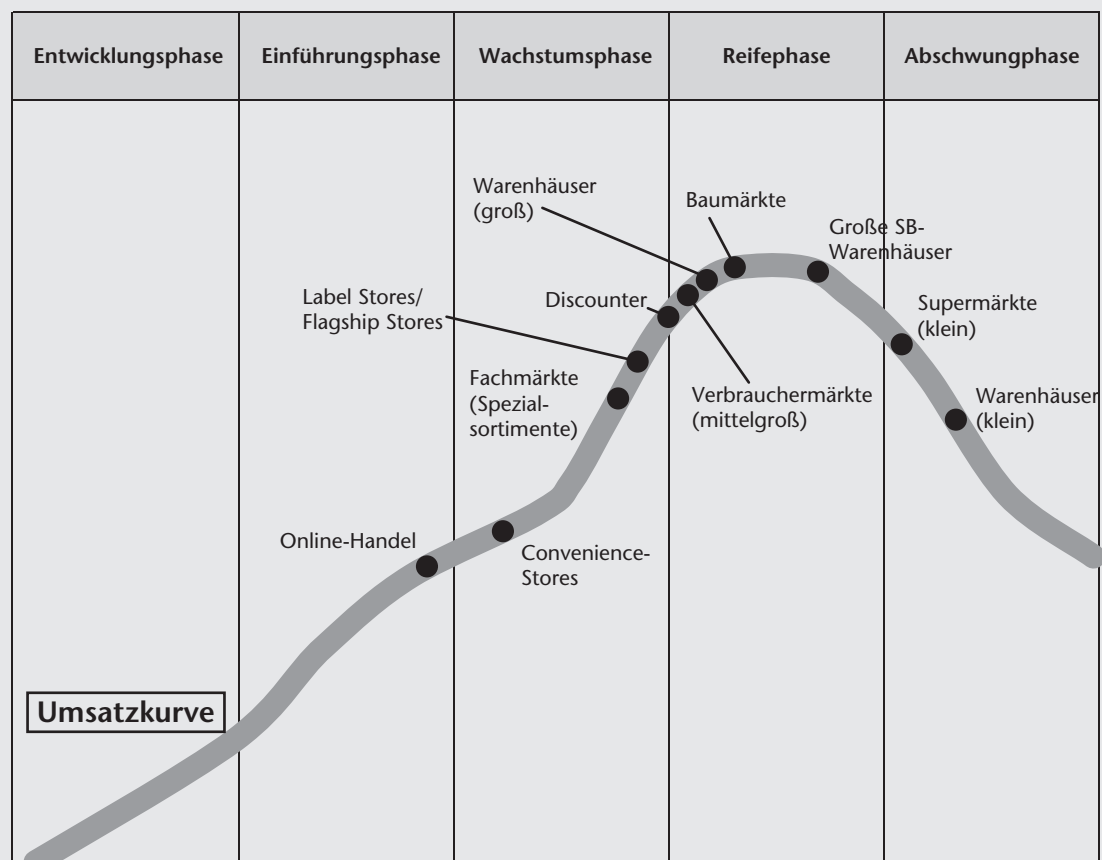
Diese Entwicklung hat für die Konsumgüterindustrie zudem den Vorzug, dass durch die Einsparung der Handelsstufe die Abläufe des Warenflusses von der Entwicklung bis zur Auslage im Geschäft abgekürzt werden können und die Marken insofern an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den vertikalen Händlern wie H & M oder Zara zulegen. Insgesamt stellt sich der Bereich der filialisierten Nonfood-Einzelhändler mit einem Marktanteil von rd. 13% relativ stabil dar.

Die weiter rückläufige Marktanteilsentwicklung der Warenhäuser (2004 nur noch etwa 3,7%) kommt trotz des beeindruckenden 125-jährigen Firmenjubiläums der Kaufhof-

Gruppe nach den Negativschlagzeilen um Karstadt im vergangenen Herbst nicht überraschend und hat im Falle des Essener Konzerns auch zu drastischen Einschnitten geführt. Es bleibt abzuwarten, welche Perspektiven die Häuser der Karstadt Kompakt GmbH, in die die kleineren Warenhäuser mit weniger als 8.000 m² VKF eingebracht worden sind, haben werden. Vieles deutet darauf hin, dass viele dieser Häuser perspektivisch nicht mehr als Warenhäuser und auch nicht mehr in ihrer Gesamtheit über alle Ebenen einzelhändlerisch nachhaltig betrieben werden können. Insofern dürfte hier ein erhebliches Potenzial für kreative Projektentwickler schlummern, denn die Mikro-Standorte sind unter einzelhändlerischen Aspekten häufig als durchaus interessant einzustufen.

Mit Blick auf die Warenhäuser sind dabei die Perspektiven für die größeren Häuser generell deutlich günstiger zu beurteilen, haben diese doch ausgehend von ihren Immobilien umfassende Möglichkeiten für die Schaffung einer großzügigen und stimulierenden Einkaufsatmosphäre. TextilWirtschaft-Herausgeber Jörg Hintz sieht die Zukunft insbesondere bei wertigeren Konzepten, und hier gibt es u.a. in Großbritannien, Frankreich, Spanien und den USA auch hervorragende Referenzbeispiele für eine nachhaltige Modernisierung.

Abbildung 3.4: Entwicklung der Einzelhandelsbetriebsformen



© Immobilien Zeitung; Quellen: GfK Prisma Institut, KPMG

Gewinner bei den Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels sind 2004 mit einem nochmaligen Marktanteilsgewinn von etwa einem halben Prozentpunkt auf rd. 11,5% die Discounter, deren Umsatzanteil nach einer Studie von ACNielsen damit mehr als

doppelt so hoch ausfällt wie im übrigen Westeuropa. Dabei dürfte sich der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Betreibern allerdings merklich intensiviert haben, denn die (Euro-Umstellungs-)Zeiten, in denen die Discounter hierzulande insgesamt zweistellige Umsatzzuwachsraten erzielten, sind mittlerweile vorbei.

Leidtragende der insgesamt aber deutlich überdurchschnittlichen Discounter-Entwicklung waren insbesondere kleinere, nicht mehr zeitgemäße Supermärkte und der Lebensmittel-Fachhandel, die jedes Jahr tendenziell an Bedeutung einbüßen. Die Verkaufsflächengröße ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Punkt, da es immer schwieriger wird, Supermärkte/Lebensmittler mit einer Verkaufsfläche von weniger als 700 m² rentabel zu betreiben.

Auf der anderen Seite zeigt sich, dass im Bereich der SB-Warenhäuser/Verbrauchermärkte die mit einem Marktanteil von insgesamt knapp 12% eine relativ stabile Markt-Performance aufweisen, zumindestens mit Blick auf neue Standorte. Läden mit mehr als 8.000 m² und mehr heutzutage große Ausnahmen sind. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund zunehmender genehmigungsrechtlicher Hürden liegen die gängigsten Größen für neue Standorte mittlerweile zwischen 1.500 m² VKF aufwärts und bis zu 6.000 m² VKF. Merkliche Bewegung in dieses Segment hat auch der Mitte November erfolgte Verkauf von 119 Extra-Märkten der Metro-Gruppe an Rewe sowie die Verwertung bzw. Schließung von weiteren etwa 18 Extra-Märkten gebracht.

Der Versandhandel hatte erstmals seit Jahren – u.a. auch im Zusammenhang mit der Situation bei Quelle/Neckermann – mit einem Umsatzrückgang von rd. 7%⁷ einen Dämpfer hinzunehmen, so dass der Marktanteil 2004 etwas gesunken ist, auf rd. 5,5%. Hinter dieser Entwicklung stehen aber auch zunehmende Profilierungsprobleme bei den Universalversendern bzw. mit dem Hauptkatalog. Die Spezialversender entwickeln sich demgegenüber überdurchschnittlich.

Einen weiter dynamisch wachsenden Absatzkanal stellt das Internet dar. Für 2004 erwartet hier der Hauptverband des deutschen Einzelhandels (HDE) eine Zunahme gegenüber dem Vorjahr von + 18% auf rd. 13 Mrd. EUR. Bezogen auf den Gesamtumsatz des deutschen Einzelhandels entspricht dies immerhin nunmehr einem Marktanteil von rd. 3,5%. Eine klare Zuordnung dieses Umsatzes auf eine einzelne Betriebsform ist allerdings nicht mehr möglich, da neben den traditionell auf diesem Feld agierenden Versendern und Internet-Spezialisten im Sinne eines Multi-Channel Retailing immer mehr stationäre Einzelhändler ihre Angebotspalette um ein spezielles E-Commerce-Angebot ergänzen; dabei handelt es sich im Übrigen keineswegs nur um größere filialisierende Unternehmen. Gemäß einer 2004 bei mittelständischen Unternehmen durchgeführten Untersuchung des Kölner Instituts für Handelsforschung⁸ erzielten fast 40% davon mehr als 5% ihres Umsatzes mit ihrem Online-Angebot. Etwa zwei Drittel dieses Umsatzes realisieren die Befragten über den eigenen Online Shop. Daneben sind zudem der Vertrieb über ebay oder über eine Verbund- bzw. Kooperations-Plattform von Belang.

⁷ Daten lt. amtlicher Statistik, aufgelaufen bis Monat Oktober 2004.

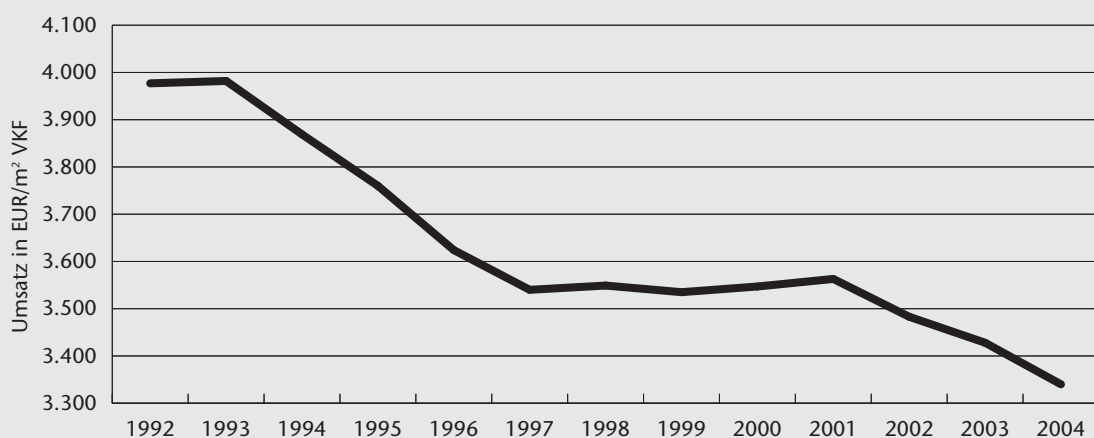
⁸ Befragung von mehr als 2.600 mittelständischen Einzelhandelsunternehmen.

3.1.3 Verkaufsfläche und Standorte

Der Trend zu einer wachsenden Verkaufsfläche ist im Einzelhandel nach wie vor ungebrochen. Für 2004 dürfte trotz der dargestellten insgesamt schwachen Umsatzentwicklung in der Branche die Verkaufsfläche um wiederum rd. 1 Mio. m² auf insgesamt nunmehr rd. 110 Mio. m² zugenommen haben⁹. Die Eckziffer der Pro-Kopf-Ausstattung mit Einzelhandelsverkaufsfläche bleibt damit bei steigender Tendenz weiterhin bei gut 1,3 m² und liegt damit im europäischen Kontext nach wie vor mit an der Spitze, lediglich die Niederlande und Luxemburg übertreffen diesen Wert.

Die Folge des Flächenwachstums bei stagnierenden Umsätzen sind sinkende Flächenleistungen, die 2004 nunmehr einen durchschnittlichen Wert von nur noch gut 3.300 EUR je m² VKF erreicht haben dürften. Dieser rückläufige Trend – allein in den letzten drei Jahren ein Verlust von 200 EUR Umsatz pro m² – bewirkt für viele Einzelhändler unter betriebswirtschaftlichen Aspekten einen Zwang zum Ausgleich über eine Zunahme der Personalproduktivität, höhere Spannen und schnelleren Warenumsatz, aber auch niedrigere Raumkosten bzw. geringere Mieten.

Abbildung 3.5: Entwicklung der Flächenproduktivität in Deutschland



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

Im Einzelnen performen die Einzelhandelsstandorte ausgehend von den jeweiligen Makro- und regionalen sowie Wettbewerbs- und Einzugsgebietsbedingungen ausgesprochen differenziert, wobei die Hauptentwicklungslinien der Standortlagen weitgehend unverändert sind: Top-City-Lagen, Shoppingcenter, neue Nahversorgungsstandorte und Fachmarktzentren entwickeln sich generell deutlich günstiger als Neben- und Streulagen, Stadtteil- und Nebenzentren.

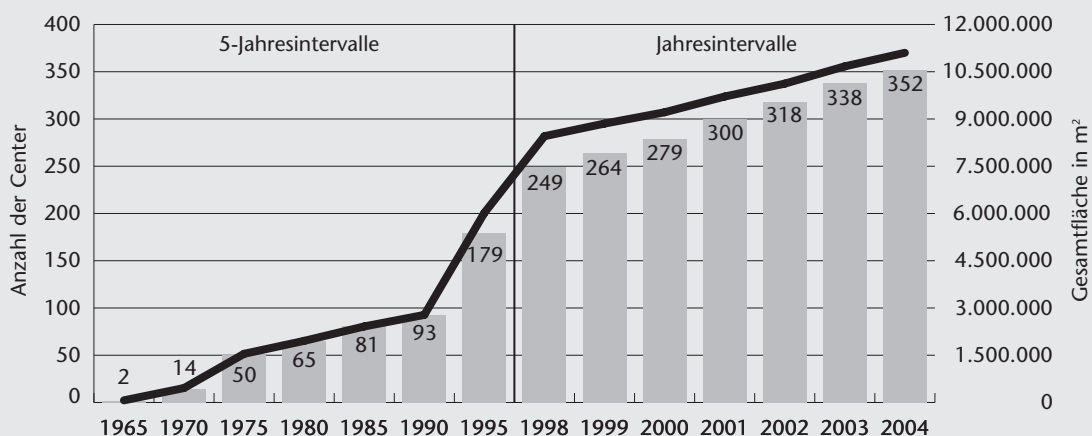
Spiegelbildlich zu dieser Situation sind in den traditionell gewachsenen Einzelhandelslagen – abgesehen von wenigen Einkaufsmetropolen und dort hervorgehobenen Standorten – die Ladenmieten in der Grundtendenz unter Druck.

⁹ Die Verkaufsflächenausstattung 2003 wurde ausgehend von neu bereitgestellten amtlichen Daten gegenüber dem Status des letzten Frühjahrsgutachtens um rd. 500.000 m² auf insgesamt rd. 109 Mio. m² VKF nach oben korrigiert.

Deutlich stabiler gestalten sich demgegenüber die Ladenmieten an guten Standorten für Fachmarktfächen, Fachmarktzentren sowie in professionell gemanagten und entwickelten Einkaufszentren.

Auch 2004 hat die Sonderkonjunktur der Shoppingcenter somit weiter angehalten und wurde auch mit einer Reihe von namhaften Neueröffnungen u.a. in München-Riem, Hamburg-Harburg, Konstanz oder Stuttgart-Vaihingen nachdrücklich unterstrichen. Trotz des aktuellen Besatzes mit insgesamt mehr als 350 Shopping-Centern¹⁰ bzw. einer Ausstattung mit Shoppingcenterfläche von rd. 135 m² pro 1.000 Einwohner¹¹ steht für den Immobilien-Typ Einkaufszentrum auch für die absehbare Zukunft ein wachsender Markt zu erwarten. Dabei scheinen nunmehr insbesondere auch Standorte in den Fokus zu geraten, die auf einer Makro-Standort-Prioritätenliste nicht unbedingt ganz oben rangieren, aber – wie z.B. leistungsfähige Mittelzentren mit einem traditionell starken Einzugsgebiet – durchaus Potenzial für neue Shoppingcenter/Fachmarktzentren bieten. Bezüglich der Mikro-Standortlagen dürfte es sich dabei – nicht zuletzt in Hinblick auf die notwendigen Baugenehmigungen – vornehmlich um städtebaulich integrierte Standorte handeln, was aus stadtentwicklungspolitischen Gesichtspunkten ausdrücklich zu begrüßen ist.

Abbildung 3.6: Entwicklung der Shoppingcenter in Deutschland*



* Stichtag: 1. Januar des jeweiligen Jahres.

Erfasst sind ausschließlich Shoppingcenter mit einer Fläche von mindestens 10.000 m².

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erstellt nach Angaben des EHI, Köln

Ganz generell ist bezüglich der perspektivischen Neuentwicklung großflächiger Einzelhandelseinrichtungen in Hinblick auf die genehmigungsrechtliche Seite festzustellen, dass die Erlangung des Baurechtes immer stärker zu einem Engpassfaktor werden dürfte.

Hierzu hat zum einen die Novellierung des Baugesetzbuches zum Juli 2004 beigetragen, wonach u.a. gemäß § 34 nunmehr der Nachweis von schädlichen Auswirkungen eines Einzelhandelsvorhabens auf zentrale Versorgungsbereiche in den Nachbargemeinden des Projektstandortes die Nichtzulässigkeit der Maßnahme bewirken kann. Zum ande-

¹⁰ Mit einer Centerfläche von mindestens 10.000 m².

¹¹ Das ist im internationalen Vergleich noch relativ wenig. Im Durchschnitt der EU 15 liegt die Shoppingcenter-Flächenausstattung bei knapp 200 m² je 1.000 Einwohner, wobei z.B. in Frankreich und Großbritannien Werte von deutlich mehr 200 m² je 1.000 Einwohner erreicht werden.

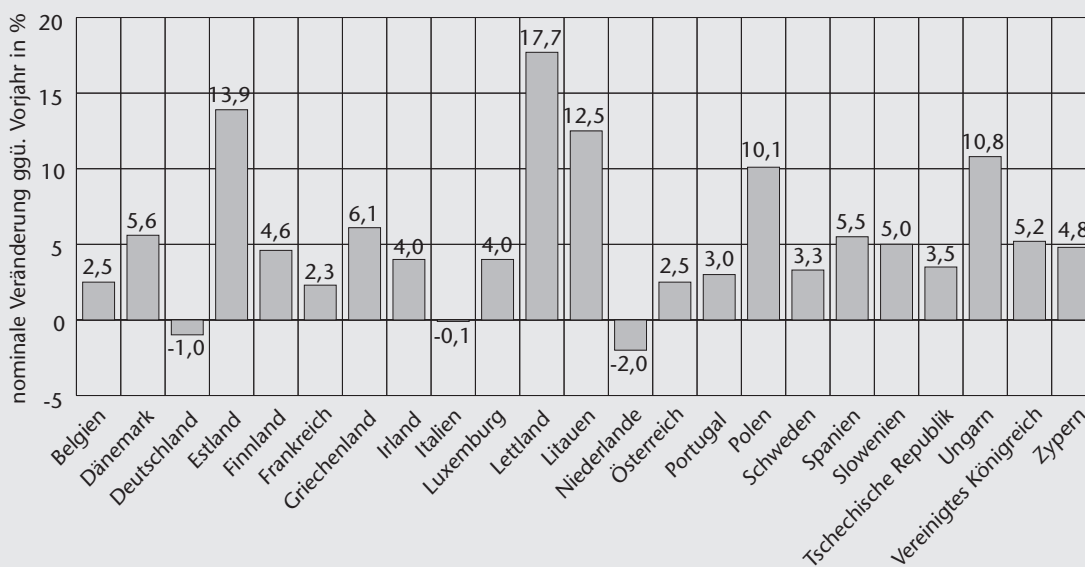
ren ist auf die angesichts des relativ schwachen Einzelhandelsgesamttrends an Stärke zunehmenden Widerstände von Interessengruppen sowie auf administrativer Ebene gegenüber neuen Einzelhandelsgroßflächen hinzuweisen, die auch die Realisierung von städtebaulich überaus wünschenswerten, teilweise in hochzentralen Innenstadtlagen gelegenen Plan-Maßnahmen grundlegend erschweren/behindern.

3.1.4 Internationalisierung des Einzelhandels

Die Umsatzentwicklung des deutschen Einzelhandels ist keineswegs repräsentativ für die Entwicklung im umliegenden Europa. Wie die vorliegenden ersten Zahlen¹² für das letzte Jahr dokumentieren, verlief die Einzelhandelskonjunktur vielmehr ausgesprochen differenziert. An der Spitze der Entwicklung stehen mit zweistelligem nominalem Umsatzwachstum die neuen EU-Beitrittsstaaten aus dem Baltikum sowie Polen und Ungarn. Bei der Bewertung ihrer Werte sind allerdings die relativ niedrigen Ausgangsniveaus sowie auch die teilweise relativ hohe Inflation zu berücksichtigen.

Ebenfalls ein kräftiges Umsatzwachstum zwischen gut 6% und 3% ist in Großbritannien, Irland, Griechenland, Skandinavien, Luxemburg, Spanien und Portugal sowie in der Tschechischen Republik, in Slowenien, Ungarn und Zypern zu konstatieren. Moderateres nominales Wachstum unterhalb von 3% verzeichnen ferner noch Belgien und Frankreich, während demgegenüber die Einzelhändler in Italien, Deutschland und den Niederlanden leichte Umsatzeinbußen hinnehmen mussten.

Abbildung 3.7: Umsatzentwicklung* des Einzelhandels in den EU-Mitgliedsstaaten im Jahre 2004



* Prognose auf Basis der entsprechenden Quartalswerte (1. bis 3. Quartal 2004). Für Malta und die Slowakische Republik sind keine Daten verfügbar.

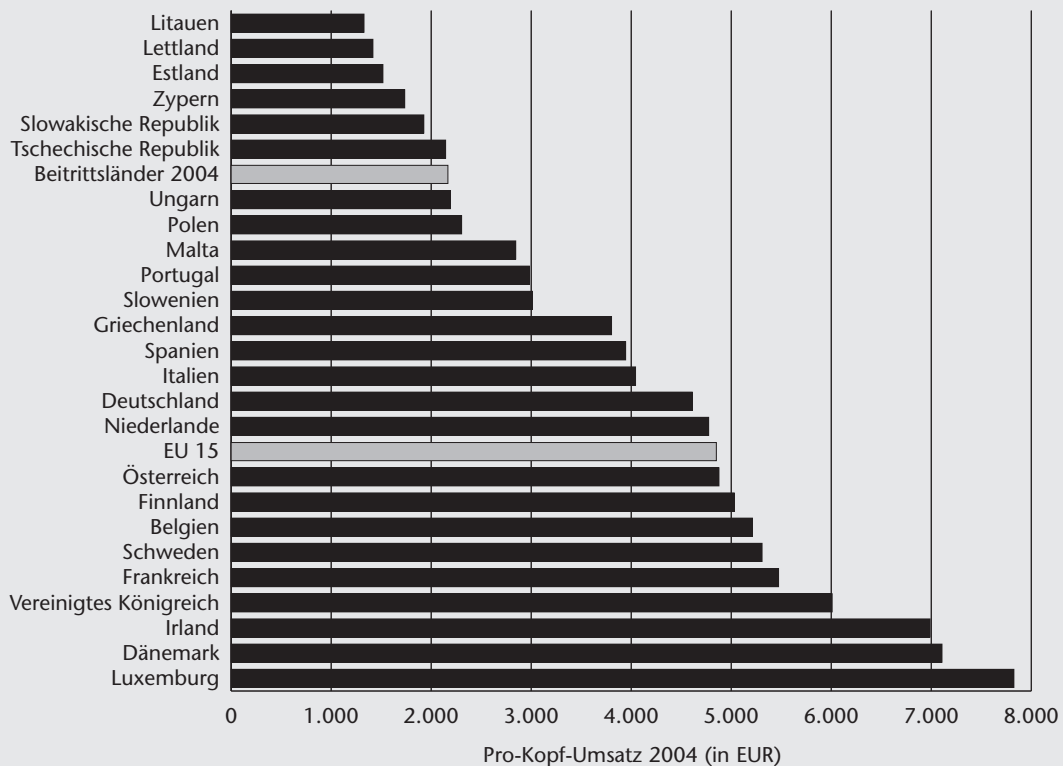
© Immobilien Zeitung; Quelle: Erstellt nach Angaben des Eurostat 2004.

¹² Daten für das 1. bis 3. Quartal 2004.

Im Hinblick auf Einzelhandelsstrukturen in den einzelnen Ländern ist es noch als typisch anzusehen, dass sich die Branche als ein local business darstellt, das primär von nationalen und lokalen Anbietern und Betreibern sowie spezifischen Usancen und Einkaufsverhaltensweisen geprägt wird. Begünstigt durch die insbesondere in den 90er Jahren und zu Beginn dieses Jahrzehnts erfolgten beträchtlichen Fortschritte bei der politischen und wirtschaftlichen Integration Europas hat die Internationalisierung im europäischen Einzelhandel in den letzten Jahren allerdings deutlich an Zugkraft gewonnen.

Wesentliche Motive für das going international der Einzelhandelsunternehmen sind u.a. das Erreichen der Wachstumsgrenzen auf den Heimatmärkten, das Streben nach Größenvorteilen bei den Einkaufskonditionen, wachsende Rechtssicherheit für Investitionen im europäischen Ausland sowie gewisse Angleichungstendenzen bei den Konsummustern und im Verbraucherverhalten (u.a. steigende Mobilität, Preis- und/oder Markenorientierung).

Abbildung 3.8: Einzelhandels-Pro-Kopf-Ausgabebeträge in der EU*



* vorläufige Werte

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erstellt nach Angaben des Eurostat 2004.

Im Hinblick auf die im Ausland expandierenden deutschen Unternehmen ist an erster Stelle die Metro-Gruppe mit ihren Vertriebslinien Metro Cash & Carry, Real, Praktiker sowie Media Markt/Saturn zu nennen. Weitere im internationalen Geschäft etablierte Einzelhändler stellen aus dem periodischen Bedarfsbereich u.a. die Rewe, Plus, Aldi, Lidl, Kaufland, Marktkauf, Globus, Schlecker, Rossmann, dm und Douglas dar. Aus dem Non-food-Sektor sind beispielsweise Peek & Cloppenburg, C&A, New Yorker, Bijou Brigitte, Tom Tailor, Takko, Obi, Praktiker, Bauhaus, Hornbach oder Sconto Möbel zu nennen.

Die Expansionsländer sind dabei unternehmensbezogen differenziert, wobei allerdings aktuell die räumlichen Schwerpunkte im Süden (Spanien, Italien, Portugal) sowie insbesondere auch im Osten (Polen, Tschechien, Ungarn) auszumachen sind.

Im Hinblick auf diese zentraleuropäischen Länder ist bei der Expansion u.a. zu berücksichtigen, dass hier die als ein wesentlicher (Wohlstands-)Indikator fungierenden Pro-Kopf-Ausgaben im Ladeneinzelhandel noch erheblich unter dem deutschen Referenzwert von gut 4.600 EUR pro Jahr liegen. Dessen ungeachtet können nach Aussagen unterschiedlichster deutscher Unternehmen in diesen Ländern erfolgreich Geschäfte gemacht werden. Als wichtige Punkte sind in diesem Zusammenhang die günstigeren Kostenstrukturen (Stichwort niedrigere Personalkosten u.a.) wie auch – wie oben für 2004 dargestellt – die erheblich größere Umsatzdynamik anzuführen. Von daher wird das in den großen Städten als Investitionsschwerpunkte zu beobachtende teilweise erhebliche Verkaufsflächenwachstum¹³ durch ein mehr oder weniger starkes Umsatzwachstum unterfüttert.

Die stärkere internationale Einzelhandelsexpansion ist selbstverständlich keineswegs als Einbahnstraße anzusehen, sondern hat auch zur Folge, das auch in Deutschland, als dem ausgehend von seiner Einwohnergröße und Kaufkraftniveau nach wie vor größten europäischen Markt, neue ausländische Filialisten Fuß zu fassen versuchen. Aktuell sind hier beispielhaft die Textil-Labels von Bestseller (Vero Moda, Exit, Only aus Dänemark), Tally Weijl (Schweiz), Kyo (Türkei) oder das ein breiteres Sortiment anbietende Kaufhaus-Konzept Hema (Niederlande) und Lush (Kosmetika aus Großbritannien) zu benennen.

Grundsätzlich sind derartige Markteintritte von Ausländern im Hinblick auf die Erweiterung des Mieterklientels für Einzelhandelsläden ausdrücklich zu begrüßen. In Hinblick auf die Nachhaltigkeit des Engagements bleibt es allerdings abzuwarten, welches Kapitel in der sehr wechselvollen Geschichte von ausländischen Filialisten auf dem deutschen Markt diese neuen Namen jeweils schreiben werden: Reihen sie sich in die Gruppe der erfolgreichen und mittlerweile Etablierten wie z.B. H&M, Zara, Mango und Ikea ein, oder werden sie perspektivisch zu den bisher Gescheiterten wie z.B. Oviessé, Decathlon, The Gap oder Castorama zählen?

Im Kontext des dargestellten zunehmenden grenzüberschreitenden Agierens der Einzelhändler ist auch das Geschäft mit Einzelhandelsimmobilien immer internationaler geworden und haben auch Projektentwickler, Investoren sowie Dienstleister ihre entsprechenden Aktivitäten spürbar ausgedehnt. In den ausländischen Märkten wird das (deutsche) Kapital und Know-how nicht zuletzt durch Renditen angezogen, die deutlich oberhalb der von der Deutschen Immobilien Datenbank für die Jahre 1996 bis 2003 ermittelten Durchschnittsrendite von Einzelhandelsimmobilien (5,4%) liegt. Angesichts von bei vielfältigen Immobilieninvestments im Einzelnen ebenfalls deutlich überdurchschnittlichen Renditen sind auf der anderen Seite z.B. britische Pensionskassen auch sehr stark am deutschen Markt interessiert.

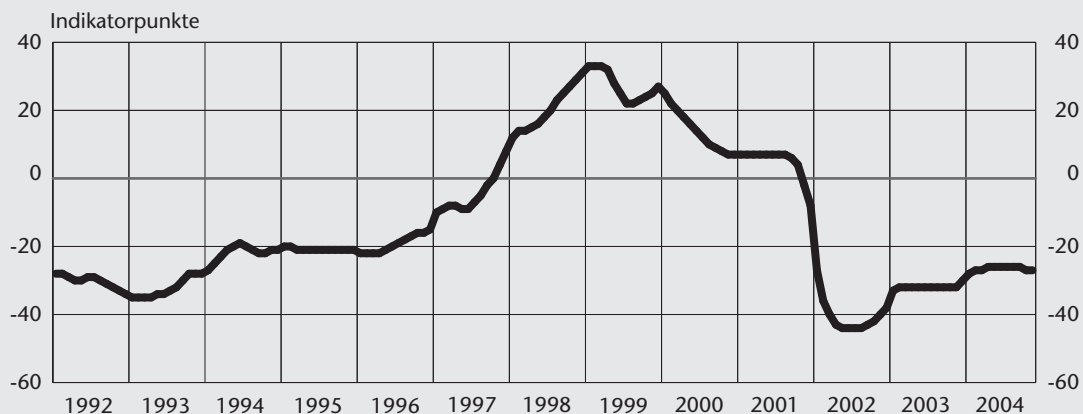
¹³ An dem sich selbstverständlich auch Handelsunternehmen aus anderen Ländern, u.a. Frankreich und Großbritannien, beteiligen.

3.2 Prognose 2005

Zum Jahresende 2004 hat der Einzelhandel im Zusammenhang mit einem insgesamt zufrieden stellenden Weihnachtsgeschäft umsatzseitig etwas Fahrt aufgenommen und auch insofern etwas Zuversicht für 2005 getankt.

Wie dem volkswirtschaftlichen Teil des Gutachtens zu entnehmen ist, stellen sich die aus Einzelhandelssicht besonders relevanten binnenwirtschaftlichen Faktoren für das neue Jahr etwas günstiger als für 2004 dar.

Abbildung 3.9: GfK-Indikator Anschaffungsneigung



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

Zwar dürfte das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte insgesamt mit gut 2% nur geringfügig stärker zunehmen als im Vorjahr¹⁴, jedoch fällt die Struktur des Zuwachses etwas günstiger aus, da dieses Jahr die Arbeitnehmerentgelte stärker profitieren. Im Zuge der Senkung des Einkommensteuertarifs und durch den Übergang zur nachgelagerten Besteuerung der Alterseinkünfte steigen dabei die Nettolöhne deutlich stärker als die Bruttolöhne, wobei dieser potenzielle Netto-Effekt durch Mehrbelastungen bei den Sozialabgaben und steigende Preise für Strom und Gas allerdings weit gehend neutralisiert werden dürfte.

Unter dem Strich ist davon auszugehen, dass die Kauffähigkeit der Verbraucher 2005 im Zuge einer voraussichtlich auch wieder geringfügig steigenden Beschäftigung gegenüber dem vergangenen Jahr etwas zunehmen dürfte (SVR: private Konsumausgaben nominal + 2,1% bzw. real + 0,7%), wobei die zweite Jahreshälfte etwas stärker einzuschätzen ist als die erste.

Es bleibt abzuwarten, was hiervon beim Einzelhandel ankommen wird, wobei ausgehend von dem vorstehend angesprochenen Langfristtrend des Zurückbleibens der Einzelhandelsumsätze hinter den allgemeinen Konsumausgaben keine überzogenen Erwartungen gehegt werden sollten.

¹⁴ 2004: + 1,8%; alles Angaben des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR).

Der von der GfK allmonatlich gemessene Konsumklima-Index, der als Frühindikator für die spätere Umsatzentwicklung des Einzelhandels fungiert, signalisierte zum Jahresende 2004, allerdings unter Berücksichtigung eines im langfristigen Vergleich relativ niedrigen Niveaus, erfreulicherweise eine merkliche Belebung im Bereich der Anschaffungsneigung. Sie erreichte das höchste Niveau seit Dezember 2001.

In diesem Zusammenhang bleibt auch abzuwarten, ob es dem deutschen Einzelhandel 2005 besser als in den Vorjahren gelingt, nur einen kleinen Teil der laufenden Ersparnis (wertmäßiges Volumen 2004: rd. 160 Mrd. EUR) in die eigenen Kassen zu lenken.

In der Gesamtschau wird von GfK Prisma für den deutschen Einzelhandel im Jahr 2005 in etwa ein Halten der Vorjahresumsätze erwartet, wobei diese Aussage angesichts der in etwa stabil anzunehmenden Einzelhandelspreise sowohl nominal als auch real zutrifft und vor dem Hintergrund von drei in der Gesamttendenz rückläufigen Vorjahren durchaus als ein erster Fortschritt in die richtige Richtung zu bewerten ist.

3.3 Stadtprofile

3.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin

Die polyzentrische Einzelhandelslandschaft in der Bundeshauptstadt Berlin (rd. 3,4 Mio. Einwohner) ist auch weiterhin sehr stark in Bewegung.

So verdoppelte sich nahezu die in Berlin bestehende Einzelhandelsfläche im Langzeitvergleich seit 1992/1993 von rd. 2,1 Mio. m² Verkaufsfläche auf inzwischen rund 4,1 Mio. m² Verkaufsfläche und analog die Verkaufsflächenausstattung pro Kopf von 0,6 m² (1992/1993) auf inzwischen rd. 1,2 m² pro Berliner Einwohner – eine Ausstattung, die gleichwohl im bundesdeutschen Metropolenvergleich noch etwas Spielraum nach oben signalisiert. Gleiches gilt auch für die Zentralitätskennziffer von Berlin (2004: 104,7), die zwar stetig steigt, jedoch im Vergleich zu den anderen deutschen Großstädten noch immer als eher unterdurchschnittlich zu bezeichnen ist.

Von daher sind in Berlin auch weiterhin eine Vielzahl an Planvorhaben/(Groß-)Projekten in der Realisierung bzw. stecken in der Pipeline, so dass ein Ende des Verkaufsflächenwachstums derzeit noch nicht in Sicht ist. In diesem Zusammenhang sind etwa die in der City-Ost bzw. am Alexanderplatz in der Realisierung befindlichen Shoppingcenter-Vorhaben „Alexa“ (der portugiesischen Sonae-Gruppe) und die großflächige Erweiterung des Galeria Kaufhof-Warenhauses zu nennen. In den bereits geöffneten „Rathauspassagen“ (WBM) fehlt nach wie vor ein Magnetmieter.

In der City-West bestehen im Bereich um den Kurfürstendamm verschiedene Projekte, in denen größere einzelhändlerische Nutzungen in der Diskussion sind, u.a. am Zoobogen. An der Wilmersdorfer Straße kommt, nachdem dort im Jahr 2004 das „Kant-Center“ eröffnet hat, mit den „Wilmersdorf Arcaden“ (mfi) kurz- bis mittelfristig ein weiteres Einkaufszentrum hinzu. Aber auch in den Haupt- und Stadtteilzentren sowie teilweise auch in dispersen Lagen bewegt sich einiges, wie u.a. das Einkaufscenter-Projekt „Eastgate“ (ECE), das noch in diesem Jahr eröffnet werden soll, die „Schlossgalerie Steglitz“ (H.F.S.-Gruppe) in der Schlossstraße oder die beiden Vorhaben „Rathauspassagen“ (Stoffel AG) und „Tempelhofer Hafen“ (HLG) am Tempelhofer Damm belegen. Mit dem Stadtteilzentrum Südkreuz (msc) auf der so genannten Schöneberger Linse soll ein neues Subzentrum rund um den Bahnhof Papestraße, der derzeit zum zweitgrößten Berliner Bahnhof ausgebaut wird, entstehen. Beim Stichwort Berliner Bahnhof ist natürlich auch auf das Projekt Lehrter Bahnhof hinzuweisen, in dem ebenfalls großzügige Einzelhandelsflächen vorgesehen sind. Auf Expansionskurs sind zudem auch noch Baumärkte und Möbelhäuser, wenngleich einzelne Vorhaben (z.B. Ikea an der Landsberger Allee) vorläufig zurückgestellt wurden.

Für das Jahr 2005 wird in Berlin mit insgesamt weit gehend stabilen einzelhändlerischen Rahmenbedingungen gerechnet, wobei allerdings darauf hinzuweisen ist, dass insbesondere traditionelle Einkaufslagen durch die fortschreitende Realisierung diverser großflächiger Planungen immer stärker unter Druck geraten, mit tendenziell ungünstigen Auswirkungen auf die Mieten und die Vermietbarkeit der dort bestehenden Ladenlokale. Die leicht zunehmende Zentralität ist bei einem insgesamt in etwa konstanten Umsatz auf die gleichzeitig voraussichtlich rückläufige Kaufkraft der Berliner Bevölkerung zurückzuführen.

Abbildung 3.10: Einzelhandelsstandort Berlin

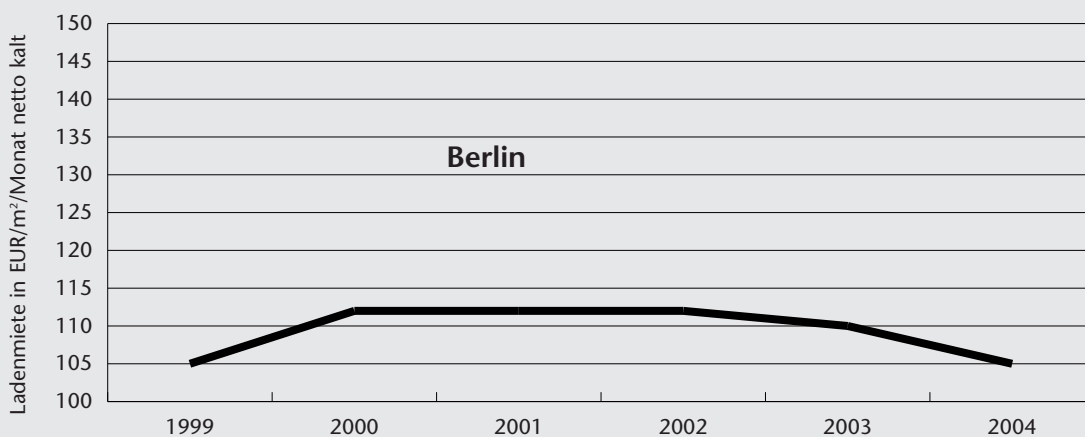
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004	2005 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	105,2	100,2	99,0	99,0	–
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	15.550	16.250	16.350	16.200	0
Einzelhandelszentralität	92,3	102,7	104,2	104,7	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.070	3.700	4.000	4.100	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	275	410	410	419	0
(in %)	rd. 13	rd. 10	rd. 10	rd. 10	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	0,6	1,1	1,2	1,2	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004	2005 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		102 – 112	100 – 110	95 – 105	–
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	175 – 185	170 – 180	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			30 – 55	30 – 50	–

-- = < -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

3.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf

In der Rheinmetropole und nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt Düsseldorf (rd. 572.000 Einwohner) besteht eine sehr leistungsfähige und ausstrahlungsstarke Einzelhandelslandschaft, als deren unbestrittener Mittelpunkt die Düsseldorfer Innenstadt fungiert.

Wie auch in den anderen Vergleichsstädten ist für Düsseldorf ein Anstieg der Zentralität zu vermelden, der sogar relativ stark ausfällt (Zentralität 2004: 124,5). Dabei liegen der generierte Einzelhandelsumsatz und die gesamtstädtische Verkaufsflächenausstattung jedoch annähernd auf Vorjahresniveau, so dass auch die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner mit rd. 1,4 m² stabil blieb. Insofern hat sich auch an der überragenden einzelhändlerischen Bedeutung der Düsseldorfer Innenstadt nichts geändert; weiterhin sind hier rd. 41% der städtischen Verkaufsflächen lokalisiert.

Perspektivisch dürften in der Innenstadt vor allem kleinere Projekte realisiert werden, wie u.a. die Entwicklung des Hotels Ritz-Carlton mit u.a. rd. 3.000 m² Einzelhandelsfläche (am Breidenbacher Hof) oder des Kö-Bogens am Jan-Wellem-Platz. Das mit Abstand größte städtische Planvorhaben ist – nach wie vor – das in Düsseldorf-Bilk in der Realisierung befindliche Shoppingcenter „Düsseldorf-Arcaden“ (mehr als 20.000 m² Verkaufsfläche) der mfi, das im Jahr 2006 eröffnet werden soll, entgegen der vor Ort erhitzten geführten Diskussion allerdings nicht das Ende des Düsseldorfer City-Einzelhandels darstellen dürfte. Zu erwähnen ist weiterhin auch die 2004 erfolgte Eröffnung des neuen Metro-Headquarters in Düsseldorf, wo u.a. ein Media Markt und ein Extra Verbrauchermarkt entstanden sind. Unter dem Gesichtspunkt innovativer Verkaufskonzepte dürfte auch die im Sommer 2004 eröffnete „Automeile Düsseldorf“ am Höherweg, die erste deutsche Ladenstraße für Autoverkäufe, von Interesse sein.

Unter regionalen Aspekten ist zudem auf einige mögliche Großprojekte in umliegenden Großstädten wie Duisburg (MultiCasa Müller/ECE; Forum AM Development) oder Essen (Limbecker Platz von ECE/Karstadt; Essen-Arcaden der mfi) hinzuweisen, da sich zu diesen perspektivisch Einzugsgebietsüberschneidungen ergeben könnten.

Abbildung 3.12: Einzelhandelsstandort Düsseldorf

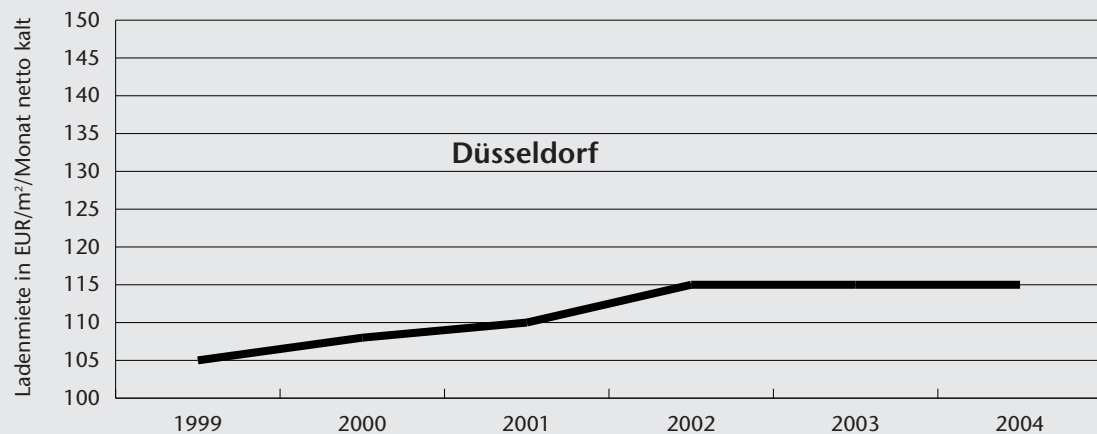
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004	2005 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	118,5	118,6	118,0	118,0	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	3.700	3.800	3.810	3.880	+
Einzelhandelszentralität	116,9	120,6	120,9	124,5	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	730	790	800	810	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	250	330	327	330	0
(in %)	rd. 34	rd. 41	rd. 41	rd. 41	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,4	1,4	1,4	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004	2005 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	105 – 115	105 – 115	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	190 – 200	190 – 200	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			60 – 80	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

Insgesamt dürfte sich die Einzelhandelsituation in Düsseldorf sowohl hinsichtlich der Umsätze als auch der gesamtstädtischen Zentralität etwas verbessern, wobei hiervon allerdings keine nennenswerten positiven Impulse für die übrigen wesentlichen Einzelhandels-Parameter zu erwarten stehen.

3.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main

Als Mittelpunkt des prosperierenden Ballungsraumes Rhein-Main (knapp 2,2 Mio. Einwohner) erfüllt der Einzelhandel der Finanzmetropole Frankfurt am Main (rd. 644.000 Einwohner) weitreichende regionale Versorgungsfunktionen. Bedingt durch diese räumlich zentrale Lage wird der Frankfurter Einzelhandel jedoch auch durch die Wettbewerbsstrukturen in den ebenfalls gut aufgestellten Städten der Region, wie u.a. Wiesbaden, Mainz, Offenbach und Darmstadt, oder den an der Stadtgrenze situierten EKZ-Anlagen Main-Taunus-Zentrum (MTZ) und Isenburg-Zentrum vor ernst zu nehmende Herausforderungen gestellt.

Trotzdem hält die Tendenz einer steigenden Zentralität von Frankfurt (im Jahr 2004 rd. 115,5) weiter an. Auch hinsichtlich des in Frankfurt generierten Einzelhandelsumsatzes (gut 3,6 Mrd. EUR 2004) sowie der Verkaufsflächenausstattung (rd. 965.000 m²) waren leichte Zuwächse zu verzeichnen. In Frankfurt bestehen derzeit rd. 1,5 m² Verkaufsfläche pro Einwohner.

Dabei ist die steigende Verkaufsflächenausstattung ausschließlich auf neue Flächen außerhalb der Innenstadt zurückzuführen, während die entsprechende Ausstattung im Innenstadtbereich in etwa unverändert blieb. Mit Blick auf die gestiegene Verkaufsfläche ist insbesondere der im September 2004 eröffnete Erweiterungsbau des Nordwestzentrums zu nennen, das um rd. 35.000 m² Mietfläche vergrößert wurde. Jenseits der Frankfurter Stadtgrenze ist zudem auch die im Herbst 2004 fertig gestellte Erweiterung des Main-Taunus-Zentrums der Deutsche Euroshop zu erwähnen, wo nunmehr Breuninger das erste Kaufhaus in der Rhein-Main-Region betreibt. Dennoch bleiben die Frankfurter Innenstadt rund um die Zeil als eine der frequenzstärksten Konsummeilen Deutschlands sowie die Niveaulage um die Goethestraße insgesamt weiter stark nach-

gefragte Adressen. Größere neue Flächen kommen an der Zeil/Große Eschenheimer Straße mit dem bereits in der Realisierung befindlichen Projekt „Frankfurt Hoch Vier“ des Bouwfonds/MAB, in dem u.a. rd. 35.000 m² Verkaufsfläche vorgesehen sind, voraussichtlich 2007 an den Standort. Auch die übrigen in Frankfurt anstehenden Planungen weisen einen längerfristigen Realisierungshorizont auf. So soll im Planungsraum Europaviertel u.a. ein Urban Entertainment Center (UEC; rd. 40.000 m² VKF) entstehen, das nach dem aktuellen Stand von der ECE betrieben werden soll. Unweit von der UEC-Planung sollen, nach erfolgter Sanierung, auch am Frankfurter Hauptbahnhof zusätzliche Verkaufsflächen realisiert werden. Ebenso ist von der Fraport AG perspektivisch vorgesehen, die Einzelhandelsflächen am Terminal 1 des Frankfurter Flughafens deutlich auszuweiten. Nach wie vor nicht vom Tisch ist die im Umfeld des Neubaus der europäischen Zentralbank vorgesehene einzelhändlerische Entwicklung des so genannten „Honsell-Dreiecks“ mit einem Fachmarktzentrum.

Last but not least will das schwedische Möbelhaus Ikea im Frankfurter Stadtteil Nieder-Eschbach eine Filiale eröffnen. Auf Grund der im August 2004 erfolgten Eröffnung von Segmüller in Weiterstadt sowie der perspektivisch geplanten Entwicklung von Möbel Mann in Eschborn dürfte die Möbelhausszene in der Region somit erheblich in Bewegung geraten. Aber auch ansonsten bestehen in der Region einige beachtenswerte Planvorhaben, wie etwa das Shoppingcenter „Liliencarreé“ (AM Development) und die Karstadt-Centerplanungen in Wiesbaden oder eine Fachmarktcenterplanung „Optimaxx“ in Eschborn.

Insgesamt sind die maßgeblichen Eckzahlen des Frankfurter Einzelhandels im Jahr 2005 als durchgängig stabil einzuschätzen, wobei dies keineswegs als Stillstand zu interpretieren ist. Die Vielzahl von Planvorhaben in der Stadt und der Region dokumentiert die

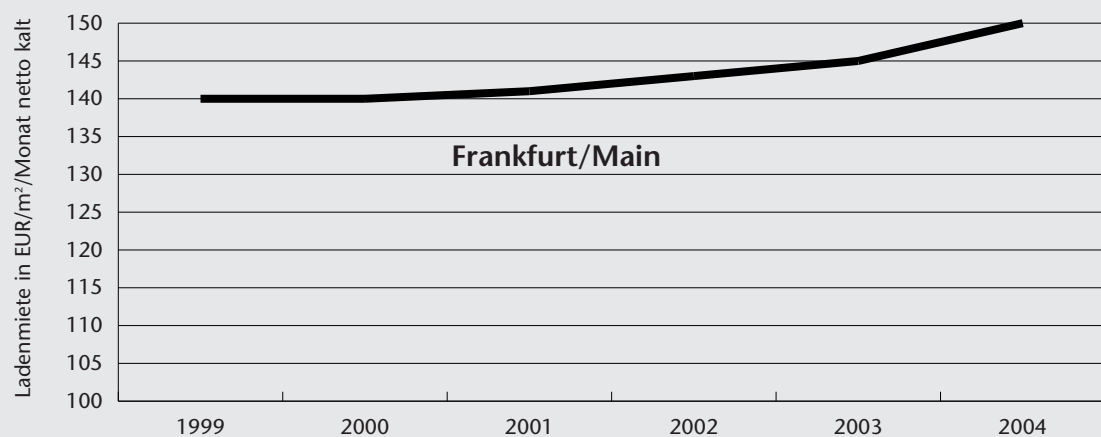
Abbildung 3.14: Einzelhandelsstandort Frankfurt

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004	2005 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	113,9	107,4	106,2	106,2	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	3.710	3.650	3.620	3.640	0
Einzelhandelszentralität	106,2	113,8	113,3	115,5	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	875	925	935	965	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	220	221	224	224	0
(in %)	rd. 25	rd. 23	rd. 24	rd. 23	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004	2005 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		133 – 143	135 – 145	140 – 150	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		195 – 205	200 – 210	200 – 210	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			50 – 70	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

große Attraktivität des Rhein-Main-Gebiets für Projektentwickler, Investoren und Betreiber sowie auch den überaus stark ausgeprägten Standortwettbewerb.

3.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg

Der Einzelhandel in der Freien und Hansestadt Hamburg (gut 1,7 Mio. Einwohner) kann auf rd. 3,1 Mio. potenzielle Kunden in der Stadtregion Hamburg reflektieren. Insofern besteht hier eine sehr vielschichtige und leistungsstarke Einzelhandelsszene, in die vor dem Hintergrund einiger bedeutender städtebaulicher und einzelhändlerischer Projekte und Planvorhaben einige Bewegung gekommen ist.

Dabei setzt sich der Trend einer steigenden Einzelhandelszentralität der Hansestadt weiter fort, und Hamburg erreicht im Jahr 2004 einen Zentralitätswert von 115,1. Der in Hamburg generierte Einzelhandelsumsatz blieb dagegen, bei gleichzeitiger Verkaufsflächenzunahme, nahezu konstant. Inzwischen sind in Hamburg immerhin 1,4 m² Verkaufsfläche pro Einwohner lokalisiert.

Von der Verkaufsflächenzunahme konnten im Übrigen vor allem die Hamburger B- und C-Zentren profitieren. Zu nennen sind insbesondere Harburg mit dem von der ECE-Gruppe entwickelten „Phönix-Center“, Langenhorn mit dem „Krohnstiegcenter“ (Zechbau, Edeka) sowie Volksdorf mit der „Eulenkrog-Passage“ (Schütt Baugesellschaft). In der Pipeline stecken zudem u.a. Umbau-/Erweiterungsmaßnahmen am „AEZ“ der ECE in Poppenbüttel sowie am Bahnhof Altona (DGAG). Zudem werden aktuell eine grundlegende Modernisierung des Barmbecker Einkaufszentrums „Hamburger Straße“ sowie die Etablierung eines Einkaufszentrums im Bezirkszentrum Bergedorf diskutiert. Demgegenüber blieb die Verkaufsflächenausstattung in der Hamburger Innenstadt relativ konstant. Jedoch ist nach Jahren einer abnehmenden Verkaufsflächenausstattung (u.a. durch die Aufgabe von Brinkmann) ein leichtes Plus von knapp 2% als erster Fortschritt zu sehen.

Zudem kündigt sich hier Großes an. Mit der im Bau befindlichen „Europa-Passage“ der Allianz-Gruppe (geplante Eröffnung 2006) wird ein Bindeglied zwischen City-Ost und

City-West geschaffen. Dieser Faden soll durch die voraussichtlich bis Ende 2005 realisierte Neugestaltung des Jungfernstiegs aufgenommen werden.

Am weiteren Horizont steht zudem die Entwicklung der Hafen-City, in der im Rahmen der Entwicklung des Überseequartiers erhebliche Flächenpotenziale für Einzelhandelsnutzungen vorgesehen sind. Näheres über mögliche perspektivische Auswirkungen dieses neuen Standortes, der nach dem Willen des Senats und der örtlichen Kaufmannschaft in einer neuartigen und innovativen Mischung entwickelt werden soll, auf das bestehende Hamburger Standortgefüge dürfte sich erst nach dem im Sommer 2005 anstehenden Entscheid für ein Konsortium und das Konzept sagen lassen. Aktuell sind noch die ECE mit der Difa und Tishman Speyer sowie die ING mit Groß & Partner im Rennen. Mit der Bebauung des Domplatzes soll ein attraktives Bindeglied zwischen Innenstadt und perspektivischer Hafen-City geschaffen werden.

Was das Thema Business Improvement District (BID) angeht, ist (die Innenstadt von) Hamburg ganz vorn. Der vom Jungfernstieg abzweigende Neue Wall soll 2005, nach Abschluss eines entsprechenden Gesetzgebungsverfahrens, als BID initialisiert werden und könnte als erste offiziell etablierte Einrichtung in Deutschland dieser Art möglicherweise eine Pilotfunktion übernehmen (vgl. Kap. 3.4.2).

Alles in allem sind für den Hamburger Einzelhandel auch im Jahr 2005 stabile bis leicht positive einzelhändlerische Eckdaten bei gleichzeitig beträchtlicher Bewegung im Standortgefüge zu erwarten.

Abbildung 3.16: Einzelhandelsstandort Hamburg

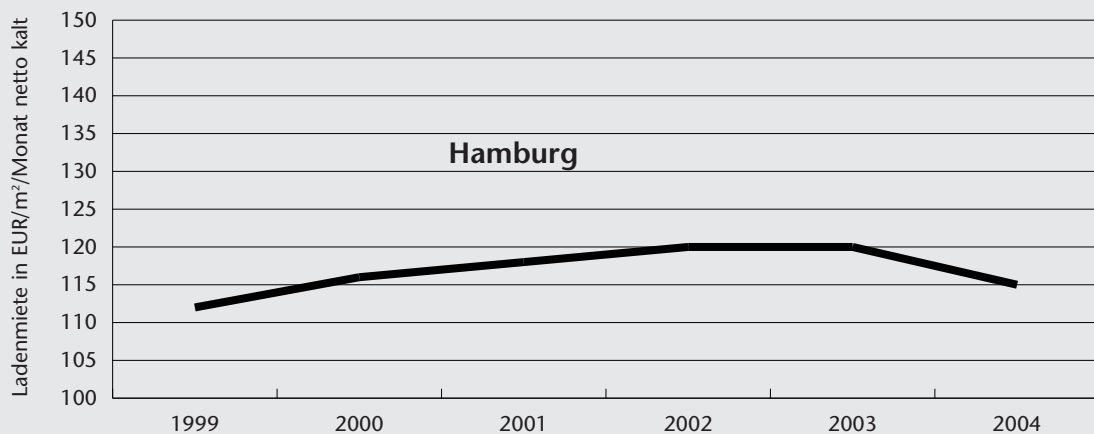
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004	2005 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	112,8	108,6	106,5	106,5	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	9.765	9.800	9.850	9.800	+
Einzelhandelszentralität	111,0	112,1	114,6	115,1	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.025	2.255	2.325	2.370	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	315	320	300	305	0
(in %)	rd. 16	rd. 14	rd. 13	rd. 13	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,2	1,3	1,3	1,4	0
Ladenmieten⁴		2002	2003	2004	2005 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		110 – 120	110 – 120	105 – 115	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		210 – 220	205 – 215	205 – 215	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			40 – 80	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

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



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln

In Köln, der mit rd. 970.000 Einwohnern bevölkerungsreichsten Stadt Nordrhein-Westfalens, stellt die Innenstadt den eindeutigen Kristallisationspunkt einer sehr vielfältigen und leistungsstarken Einzelhandelsszene dar. Auch für Köln ist in den letzten Jahren eine stetige Zunahme der Zentralität zu verzeichnen (Zentralität 2004: 124,2). Die Verkaufsflächenausstattung und der Einzelhandelsumsatz zeigten ebenfalls leicht positive Tendenzen. Die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner (rd. 1,5 m²) blieb hingegen in den letzten Jahren konstant.

Gleichwohl ist die Kölner Einzelhandelslandschaft keinesfalls durch einen Stillstand geprägt. So sind in der Innenstadt verschiedene attraktive Flächen/Filialisten wie u.a. ein weiterer Zara hinzugekommen und ist die ehemalige Schweizer Ladenstadt als „Opern Passagen“ (Brune) grundlegend modernisiert und neu aufgestellt worden.

Im Stadtteil Ehrenfeld haben ein großformatiger Max Bahr Baumarkt und in Köln-Riehl ein Kaufland SB-Warenhaus eröffnet. Zudem ist das Bezirkszentrum Porz grundlegend modernisiert und erweitert worden (u.a. mit Saturn).

Mit großer Spannung wird der März 2005 erwartet. Dann wird mit dem derzeit noch im Bau befindlichen Shoppingcenter-Projekt „Köln Arcaden“ (rd. 27.000 m² Verkaufsfläche; mfi/Difa) das erste rechtsrheinische Shoppingcenter der Stadt an den Markt gehen. Zudem soll, ebenfalls im März 2005 und nach langer Vorgeschichte, in der Kölner Innenstadt das neue P&C-Haus (rd. 14.500 m² Verkaufsfläche) eröffnet werden.

Auch in das Kölner Umland ist durchaus Bewegung gekommen. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die Shoppingcenter-Planungen des Gladium in Bergisch Gladbach (Hahn-Gruppe), das Forum Gummersbach (HBB) in der gleichnamigen Stadt sowie das Stadtcenter in Düren (Concepta) hinzuweisen. Dessen ungeachtet sind alles in allem die Aussichten für den Kölner Einzelhandel im Jahr 2005 angesichts der prognostizierten maßgeblichen Eckdaten als stabil bis positiv zu bewerten.

Abbildung 3.18: Einzelhandelsstandort Köln

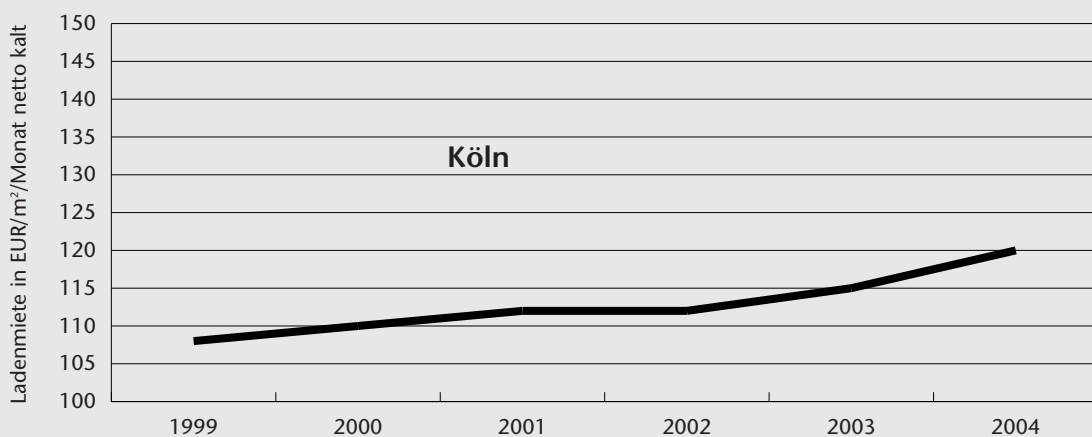
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004	2005 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	112,8	110,1	109,7	109,7	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	5.800	5.900	6.035	6.070	+
Einzelhandelszentralität	115,9	118,8	121,6	124,2	+
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.210	1.400	1.420	1.445	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	245	250	275	277	+
(in %)	rd. 20	rd. 18	rd. 19	rd. 19	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004	2005 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		102 – 112	105 – 115	110 – 120	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		180 – 190	180 – 190	180 – 190	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			65 – 75	60 – 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 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

3.3.6 Einzelhandelsmarkt München

Die Einzelhandelsszene der bayerischen Landeshauptstadt München (rd. 1,2 Mio. Einwohner) wird traditionell von einem sehr ausgeprägten und attraktiven Innenstadteinzelhandel dominiert, der durch einige sehr leistungsstarke Einkaufszentren im übrigen Stadtgebiet bzw. gut funktionierende Stadtteilzentren ergänzt wird. Dabei sind für München aus einzelhändlerischer Sicht – auch im Vergleich mit den anderen deutschen Ein-

zelhandelsmetropolen – konstant sehr gute Rahmendaten festzuhalten, die sich u.a. in einer relativ hohen durchschnittlichen Flächenproduktivität (rd. 5.800 EUR/m² Verkaufsfläche) sowie einem hohen Mietniveau widerspiegeln. Hinsichtlich der Verkaufsflächen pro Einwohner ist für München in diesem Zusammenhang eine vergleichsweise konstant niedrige Ausstattung (gut 1,2 m²) zu konstatieren.

Mit den „Riem Arcaden“ von mfi/DIFA ist im Frühjahr 2004 ein neuer Einzelhandelschwerpunkt im östlichen Stadtgebiet von München hinzugekommen. Zudem sollen im westlichen Stadtgebiet bis zum Jahr 2007 die „Pasing Arcaden“ (insgesamt rd. 21.000 m² Verkaufsfläche, Entwickler mfi) entstehen. Mit diesem vierten großen Einkaufszentrum in München – im Münchner Norden gibt es bereits das PEP Einkaufszentrum, im Süden das Olympia-EKZ – soll dann ein gesamtstädtischer Einkaufszentrum-Ring um die City geschlossen werden.

Perspektivisch sind darüber hinaus vor allem Nachbesserungen im weiteren Innenstadtbereich vorgesehen. So sollen das unterirdische Einkaufszentrum Stachus bis zum Jahr 2006 ein neues Outfit bekommen und Karstadt modernisiert werden. Zudem ist im Zusammenhang mit dem seit langem in der Diskussion/Planung befindlichen Neubau des Hauptbahnhofes München auch die Etablierung von neuen Einzelhandelsflächen zu erwarten, auch wenn diesbezüglich die Entwicklung noch nicht gänzlich abzusehen ist. Ein neues Stadtteilzentrum wird zudem im Münchner Norden auf der Panzerwiese (Gepro) projiziert.

Unter besonderer Beobachtung steht auch der in München eröffnete HIT „Vision Store“, in dem moderne bzw. zukünftige Techniken wie PSA (Personal Shopping Assistant) und Selbstbedienungskassen erprobt werden.

Abbildung 3.20: Einzelhandelsstandort München

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2001/2002 ²	2003	2004	2005 (Tendenz)
GfK-Kaufkraft-Kennziffer	125,5	121,4	119,7	119,7	0
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ³	8.650	8.850	8.870	8.870	0
Einzelhandelszentralität	118,7	127,4	128,5	128,8	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.400	1.480	1.510	1.540	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	365	415	425	425	0
(in %)	rd. 26	rd. 28	rd. 28	rd. 28	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,1	1,2	1,2	1,2	0
Ladenmieten ⁴		2002	2003	2004	2005 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		135 – 145	145 – 155	145 – 155	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		225 – 235	235 – 245	240 – 250	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²			80 – 100	80 – 100	0

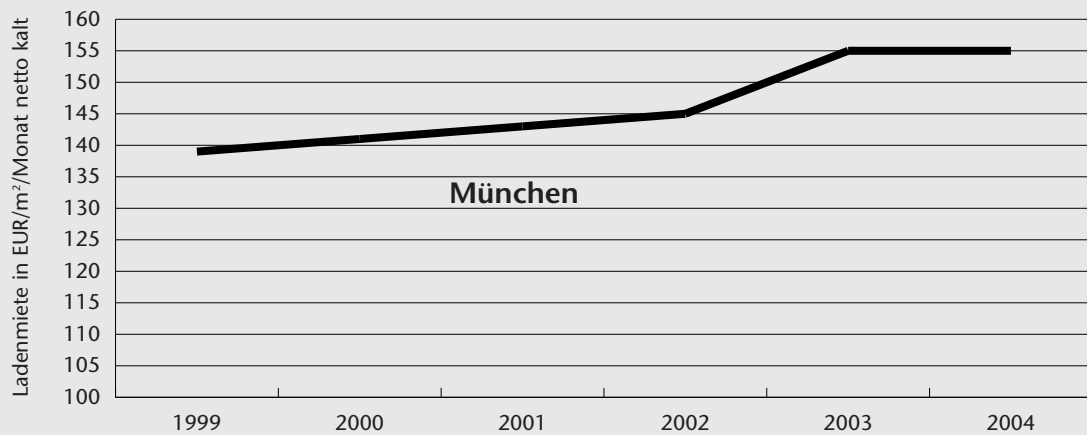
-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

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/Sonnestraße

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

Alles in allem sind für den Münchner Einzelhandel in diesem Jahr stabile Rahmendaten auf hohem Niveau zu konstatieren, wobei der leicht positive Mietentrend für Ladenlokale in guten innerstädtischen Lagen tendenziell noch anhalten dürfte.

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



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

3.4 Revitalisierung von leer stehenden Einzelhandelsflächen

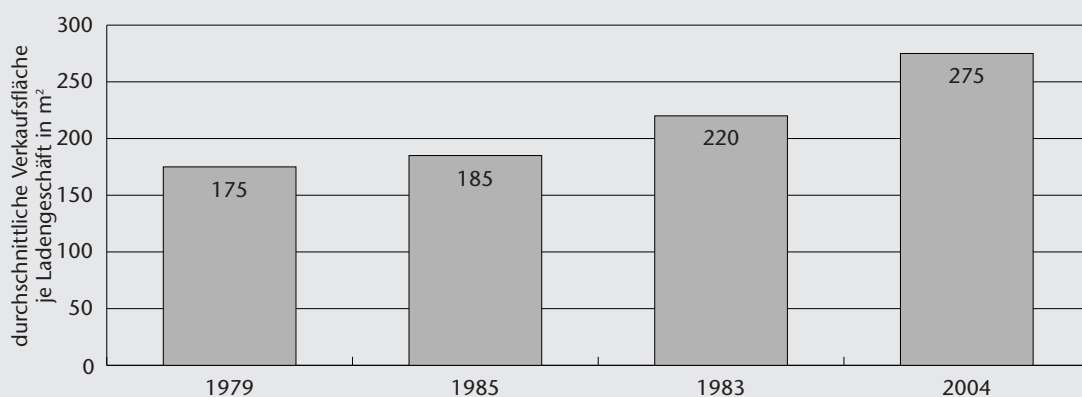
In den letzten Jahren hat das Thema Leerstände im deutschen Einzelhandel merklich an Bedeutung gewonnen. Nach einer 2004 in Deutschlands Großstädten durchgeführten Erhebung des HDE weist dort mittlerweile durchschnittlich mehr als jeder zehnte Laden einen Leerstand auf¹⁵, wobei sich dieser Zustand insbesondere auf B- und C-Lagen konzentriert, aber durchaus auch – in weniger attraktiven Einkaufsstädten – teilweise die A-Lagen trifft.

Der Handelsverband BAG stellt zudem – in Analogie zu eigenen Erfahrungen – fest, dass die Ladenleerstandszeiten tendenziell zugenommen haben. Die Ursachen für das vermehrte Auftreten des Leerstandsphänomens sind als ausgesprochen komplex und keineswegs eindimensional zu bezeichnen. So greifen Erklärungsansätze, die primär die ausgesprochen verhaltene allgemeine Umsatzentwicklung in den letzten Jahren für die zunehmende Leerstandstendenz verantwortlich machen, eindeutig zu kurz, wobei selbstverständlich die schwache Einzelhandelskonjunktur als ein anspruchsvolles Umfeld für erfolgreichen Einzelhandel anzusehen ist. Dennoch: für gute Einzelhandelskonzepte dürfte aktuell und auch auf weitere Sicht mehr als genug Geld hierzulande vorhanden sein.

Im Einzelnen können für Leerstände eine Vielzahl von Punkten verantwortlich sein, die von standortbezogenen Faktoren, wie Mängeln beim Mikro- oder Makro-Standort, über maßgebliche Veränderungen im Standort- und Branchen-/Betreiberwettbewerb, objektseitigen Mängeln bis hin zu rein betrieblichen/betriebswirtschaftlichen Faktoren (z.B. Nachfolgeregelungen bei mittelständischen Betrieben oder dem Mietpreis) reichen.

Darüber hinaus ist nicht zuletzt auch der allgemeine Wandel im Verbraucherverhalten zu berücksichtigen, der als eine maßgebliche Triebfeder für die aktuell gegenläufige (bzw. scheinbar paradoxe) Flächenentwicklung zu bezeichnen ist: insgesamt steigende Verkaufsfläche bei gleichzeitig zunehmenden Leerständen. Dahinter steht nicht – wie

Abbildung 3.21: Entwicklung der Verkaufsfläche je Ladengeschäft in Deutschland*



* Gemäß den Ergebnissen der Handels- und Gaststättenzählungen 1979, 1985 und 1993; 2004 Schätzung GfK Prisma

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, BAG

¹⁵ Diese Leerstände sind bei der o.g. Verkaufsflächenzahl für Deutschland von rd. 110 Mio. m² nicht berücksichtigt, die die effektiv betriebene Verkaufsfläche beschreibt.

gelegentlich behauptet wird – ein generelles Zuviel an Verkaufsfläche, sondern vielmehr ein Zuwenig an marktgerechter Verkaufsfläche.

So haben die Verbraucher im Zeitablauf zunehmend Betriebe bei ihren Einkäufen präferiert, in denen das Warenangebot entweder tiefer und/oder vielfältiger und/oder großzügiger und/oder arrondiert mit weiteren Dienstleistungen oder Serviceelementen präsentiert wird, was einen steigenden Flächenanspruch der Mehrheit der erfolgreichen Einzelhändler zur Folge hatte. Dementsprechend ist die durchschnittliche Verkaufsfläche je Ladengeschäft seit der letzten Handels- und Gaststättenzählung 1993 grob geschätzt um etwa ein Viertel auf rd. 275 m² im Jahr 2004 angestiegen¹⁶. Die Flächenansprüche haben somit im Einzelhandel tendenziell zugenommen, was die Errichtung entsprechend neuer nachfragegerechter Läden befördert hat.

Zudem hat auch die verkehrliche Erreichbarkeit der Läden, zumal mit dem eigenen Pkw (Stichwort: Kofferraumkauf), an Bedeutung gewonnen, was Läden und Standortbereiche mit einer guten Verkehrsanbindung bzw. einem gut angebundenen Pkw-Stellplatzangebot relativ begünstigt. Dieses spielt vor allem insofern eine nicht zu unterschätzende Rolle, als u.a. im Zuge der gestiegenen Mobilität der Verbraucher auch ihre Bindung an umliegende oder traditionelle Einkaufsstandorte zurückgegangen ist bzw. – anders ausgedrückt – der Anteil der relativ ungebundenen, so genannten „vagabundierenden“ Kaufkraft gestiegen ist.

3.4.1 Objektbezogene Maßnahmen

Ausgehend von der angesprochenen Vielschichtigkeit der Ursachen gibt es auch keinen generellen Königsweg, um Leerstände bei einzelnen Objekten in den Griff zu bekommen. Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Revitalisierung ist allerdings in jedem Fall eine sachorientierte Analyse der relevanten Kriterien für den nachhaltigen Betrieb von Einzelhandelsnutzungen.

Der nachfolgend dargestellte Kriterienkatalog ist für alle gängigen Betriebsformen – vom inhabergeführten/filialisierten Fachgeschäft über die Lebensmittel-Vertriebsschienen und Fachmärkte bis hin zu Kauf-/Warenhäuser sowie Shoppingcenter – anwendbar.

Eine auf dieser Basis erfolgte individuelle Bewertung möglicher Revitalisierungschancen ist ergebnisoffen durchzuführen, d.h. bezieht sowohl die Optionen einer (spezifischen) Einzelhandelsnutzung im Bestand bzw. einer grundlegenden Umstrukturierung des Gebäudes/der Mietfläche als auch ausdrücklich die Optionen einer Umwidmung für andere Nutzungen (einzelhandelsnahe Dienstleistungen¹⁷, Gastronomie, Büros, Hotel, Freizeit/Entertainment u.a.) bis hin zum Rückbau und Abriss eines Objektes in die Betrachtung mit ein.

Mit Blick auf die Wirtschaftlichkeit aufwändigerer Umbau- oder Projektentwicklungsmaßnahmen stellt dabei die ausgehend von der durchgeführten Analyse nachhaltig erzielbare Miete die maßgebliche Schlüsselgröße dar.

¹⁶ Wie die Ergebnisse der früheren amtlichen Handels- und Gaststättenzählungen belegen, hat auch in der Vergangenheit die durchschnittliche Verkaufsfläche je Ladengeschäft tendenziell zugenommen. Das Tempo der Zunahme hat sich in den letzten Jahren aber beschleunigt.

¹⁷ U.a. Bank-Filialen, Versicherungsagenturen, Reisebüros, Änderungsschneidereien, Reinigungen, Frisöre.

Kriterienkatalog zur Bewertung von Leerständen und Umnutzungschancen für Einzelhandelsimmobilien

Makro-Standort	Mikro-Standort	Wettbewerb/ Einzugsgebiet	Objekt
Wirtschaftliche, politische, raumordnerische und kulturell-historische Rolle des Standortes	Städtebauliche Qualität des Standortes, räumliche Lage	Positionierung des Standortbereiches im lokalen und regionalen Einzelhandelsgefüge (qualitativ und quantitativ)	Bebauung, Bauzustand
Infrastrukturelle Erreichbarkeit	Aufenthaltsqualität	Zeit-Distanzen zu Hauptwettbewerbsstandorten	Eigentümer(-struktur)
Entwicklung des sozio-ökonomischen Datenkranzes des Standortes (Einwohner, Beschäftigung, Kaufkraft, u.a.)	Umfeldgegebenheiten, insb. vorhandener Einzelhandelsbesatz nach Genre und Angebotsmix, sonstige Dienstleistungen/Gastronomie	Einzugsgebiet/ Nachfragevolumen	Geschossigkeit
Präsenz und Funktionsfähigkeit eines Stadt-/City-/Stadtteilmarketings	Verkehrliche Erreichbarkeit • Fußgänger(frequenzen) • ÖPNV • Individualverkehr (einschließlich Parkplatzsituation)	Relevante Einzelhandelsplanungen im Stadtteil/ in der Stadt/ in der Region, ggfs. Zentren- bzw. Einzelhandelskonzept	Flächenzuschnitt/-Struktur
			Erschließung
			Vielseitigkeit möglicher Nutzungen
			Zeitdauer des Leerstandes
			Miete/Nebenkosten

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma, BAG

3.4.2 Quartiersbezogene Maßnahmen

Vor dem Hintergrund der in der Öffentlichkeit gewachsenen Wahrnehmung der Leerstandsthematik ist in den letzten Jahren eine zunehmende sachorientierte Vernetzung der lokalen öffentlichen wie auch privatwirtschaftlichen Entscheidungsträger in den Kommunen zu beobachten. Die Hauptziele gemeinschaftlicher Aktivitäten stellen die Leerstandsbegrenzung und -rückführung bzw. -prävention in den Innenstädten bzw. speziell betroffenen/gefährdeten Stadtteillagen dar.

Wie eine vom Handelsverband BAG im Sommer 2003 durchgeführte Umfrage in rd. 200 deutschen Städten ergeben hat, sind in der deutlichen Mehrheit der Städte in diesem Zusammenhang Aktivitäten entfaltet worden. Klar im Vordergrund stehen dabei Konzepte, die sich in erster Linie mit der Verwaltung der Leerstände und Bestandsanalysen befassen, wobei diese Dienstleistung rein organisatorisch oftmals beim Stadt-/City-Marketing angebunden ist. Das Ausmaß der über das reine Verwalten hinausgehenden Aktivitäten ist allerdings höchst unterschiedlich.

Als ein positives Beispiel sei in diesem Zusammenhang das von der IHK Bochum mit organisierte System FREE (Flächen-Recherchesystem für den Einzelhandel und Dienstleister) erwähnt. Als Projektpartner im Sinne einer Public Private Partnership agieren hier die Städte Bochum, Herne, Witten und Hattingen mit den Planungsämtern und der

Wirtschaftsförderung, die Immobilieneigentümer, das jeweilige Stadtmarketing, verschiedene Werbegemeinschaften sowie die IHK und der Einzelhandelsverband.

U.a. werden hier über Mietsubventionierungs- und Umsatzbeteiligungsmodelle gezielt Existenzgründungen im Facheinzelhandel sowie Dienstleistungsgewerbe gefördert. Weiterhin wird ein aktueller, intensiv gepflegter Online-Service zum Immobilien-Angebot in den Innenstädten und Stadtteilzentren des IHK-Bezirks erstellt, der sich an potenzielle Mieter und Käufer richtet. Laut Angaben der IHK sind seit Freischaltung des Systems im September 2003 über 300 Immobilienangebote gemeldet und in FREE eingetragen worden. In diesem Zusammenhang konnten rd. 60 Ladenlokale nachweislich vermittelt werden. Als wesentlich für die gute Resonanz dieses Instruments wird u.a. die gelungene Einbindung und in diesem Zusammenhang auch Sensibilisierung der Grundeigentümer für Standortprobleme angesehen.

Einen über die reine Leerstandsbekämpfung deutlich hinausgehenden Ansatz stellen die in der gesamten Bundesrepublik nach nordamerikanischem Vorbild stark diskutierten sogenannten Business Improvement Districts (BIDs) dar. Hierbei handelt es sich um einen räumlich begrenzten, häufig innerstädtischen Bereich, in dem sich Grundeigentümer und Gewerbetreibende zusammenschließen, um auf der Grundlage eines abgestimmten Arbeitsprogramms und mittels einer gemeinsam verpflichtenden Aufgabe die Instandhaltung, Aufwertung und Steigerung der Attraktivität ihres Geschäftsquartiers zu leisten.¹⁸ Auf diese Weise sollen nicht zuletzt bestehende Leerstände beseitigt bzw. soll vorhandenen Trading-down-Prozessen und drohenden Leerständen in einem Quartier wirkungsvoll begegnet werden.

BID-Ablaufplan (Hamburger Modell)*

Initialphase:

U.a. Konzeptdiskussion, räumliche Abgrenzung. 15% der Grundeigentümer müssen Entwurf der Maßnahmen und Finanzierungskonzept zustimmen.

Konkretisierungsphase:

U.a. verstärkte Einbindung der Behörden. Erarbeitung eines definitiven Maßnahmen- und Finanzierungskatalogs. Auswahl eines möglichen Aufgabenträgers.

Entscheidungsphase

U.a. offizielle Antragsstellung durch Aufgabenträger, endgültige Prüfung von Seiten der Stadt. Für den Beginn der Umsetzung dürfen nur weniger als 30% der Grundeigentümer gegen das Konzept stimmen.

Umsetzungsphase

Auflösung nach max. acht Jahren bzw. Verlängerung

* Siehe S. 73

© Immobilien Zeitung; Quelle: Handelskammer Hamburg

¹⁸ Definition in Anlehnung an DSSW: Business Improvement Districts – ein Modell für europäische Geschäftsstraßen?, DSSW-Schriften 47, Berlin 2004.

Arbeitsschwerpunkte von BIDs können bspw. in der Erhöhung der Aufenthaltsqualität/ Straßenmöblierung, der Sicherstellung von Sauberkeit und Sicherheit, der Etablierung eines optimalen Mietermixes, der Öffentlichkeitsarbeit, der Organisation von Events, der Parkraumbewirtschaftung oder auch bei Sozialen Diensten (Obdachlose, arbeitslose Jugendliche) liegen.

Wesentliches Merkmal eines BID ist die Finanzierung durch eine verpflichtende Abgabe aller Grundeigentümer des Quartiers. Auf diese Weise soll das so genannte Trittbrettfahren ausgeschlossen werden. Auch sind BIDs zumeist als temporäre Einheiten organisiert. Das heißt, sie lösen sich nach einer festgelegten Zeit automatisch auf, wenn die Beteiligten den BID nicht verlängern.

Mit der möglichen Etablierung von BIDs wird in Deutschland in juristischer Hinsicht allerdings Neuland betreten. Weitestgehende Rechtssicherheit für ihr Stadtgebiet versucht in diesem Zusammenhang die Freie und Hansestadt Hamburg mit einem Gesetzentwurf zur Einführung von BIDs zu schaffen, der im Verlaufe des Jahres 2005 in Kraft treten soll.

Um eine große Akzeptanz der Beteiligten zu erreichen, ist ein intensiver Beteiligungs- und Kommunikationsprozess vorgesehen.

Die Anwendung des Gesetzes ist aktuell für zwei „Innovationsbereiche“ geplant und zwar für den Neuen Wall in der Hamburger City sowie den Bereich Sachsentor im Bezirkszentrum Bergedorf.

Ein etwas anderer, aber das gleiche Ziel der gezielten Quartiersstärkung verfolgender Ansatz wird im Rahmen des so genannten „Stadtmarketings der 2. Generation“ in Nordrhein-Westfalen verfolgt. Unter diesem Public-Private-Partnership-Modellprojekt der „Immobilien- und Standort-Gemeinschaften“ (ISG) wird das Zusammenwirken lokaler Händler, Grundeigentümer und der Stadt verstanden. Ziel ist es, analog zum BID einen abgegrenzten, städtebaulich integrierten Standort aufzuwerten. Im Unterschied zum BID fußt die ISG-Initiative allerdings ausdrücklich auf der Freiwilligkeit und Organisationskraft vor Ort. Im Rahmen einer ISG wird ein zeitlich befristeter „Entwicklungsvertrag“ zwischen der Kommune, den Grund- und Immobilieneigentümern und den Standortbetreibern in einem räumlich definierten Quartier geschlossen, der die Erbringung von Leistungen der öffentlichen und der privaten Seite regelt. Die Kommune verpflichtet sich damit, Entwicklungsmaßnahmen in öffentlichen bzw. infrastrukturellen Bereichen einzubringen, während die Eigentümerseite Strategien für den privaten und öffentlichen Raum entwickelt. Die Finanzierung der Maßnahmen erfolgt sowohl öffentlich als auch privat. Dieses nordrhein-westfälische Modellvorhaben ist auf bis zu 20 Modellstädte begrenzt, wobei aktuell 14 Modellstädte mit durchgehend innerstädtischen Standorten festgelegt sind.¹⁹

Es bleibt abzuwarten, inwieweit die o.g. neuen quartiersbezogenen Instrumente den formulierten Ansprüchen und geweckten Erwartungen in der Realisierung tatsächlich gerecht werden können.

¹⁹ Es handelt sich dabei um die Städte Aachen (Adalbertstraße, Dahmengraben und Kleinmarschierstraße), Bocholt (Nordstraße, Liebfrauenstraße), Bochum (Bermuda3Eck), Castrop-Rauxel (Altstadt-Quartier), Dortmund (Rosenkarree), Düsseldorf (Graf-Adolf-Straße), Hamm (Weststraße), Herford (Radewig), Kaarst (Neumarkt), Krefeld (Rund um's Behnisch-Haus), Oberhausen (Alte Mitte), Siegen (Oberstadt), Velbert (Birther Kreisel) und Wesel (Brückstraße).

4

WOHNIMMOBILIEN

empirica

4.1 Marktbericht für Wohnimmobilien in Deutschland

4.1.1 Das Zukunftsthema: Regionalisierung der wirtschaftlichen Entwicklung und des Wohnungsmarktes

Gesamtdeutsche Prognosen zur Wohnungsmarktentwicklung verlieren zunehmend ihren Sinn. Ursache dafür sind – neben den historisch bedingten Unterschieden in der Struktur des Wohnungsbestandes – die größer werdenden Unterschiede in der wirtschaftlichen Potenz der Regionen. Schon in den letzten 25 Jahren hat sich die Wirtschaftskraft der einzelnen deutschen Regionen sehr stark auseinander entwickelt. Für die nächsten zehn Jahre rechnet empirica mit einem weiteren Auseinanderdriften der Regionen. Die Ursachen dafür sind bereits heute in der Wirtschaftsstruktur der einzelnen Regionen angelegt.

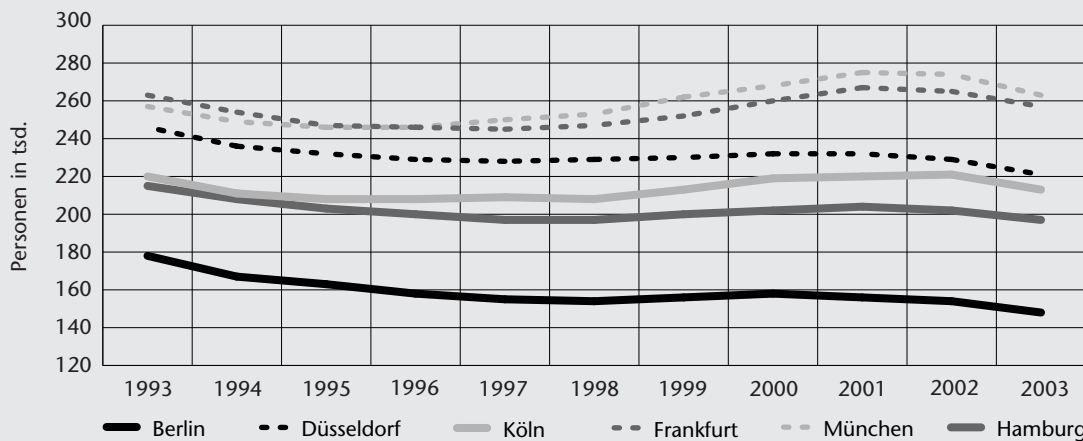
Empirica hat in den letzten Jahren ein Prognosemodell „Exportbasis“ entwickelt, das es für die mittlere Frist erlaubt, die relative Wirtschaftsentwicklung einer Region mit anderen Regionen zu vergleichen. Die Grundinnovation des Modells besteht darin, dass es sich auf die Unterschiede und nicht auf die Gemeinsamkeiten zwischen den Regionen konzentriert, denn die Wirtschaftsstruktur jeder Region ist in weiten Teilen identisch. Die Zahl der Friseure, Ärzte, Lehrer, Müllmänner, Einzelhändler, Apotheker oder Kfz-Mechaniker ist in allen Regionen je 1.000 Einwohner in etwa gleich hoch. Diese so genannten lokalen Wirtschaftszweige – lokal, weil sie der Versorgung der örtlichen Bevölkerung dienen – sind aus wirtschaftsdynamischer und wirtschaftspolitischer Sicht nachrangig, auch wenn sie in einigen besonders schwachen Regionen fast 70 Prozent der Arbeitsplätze stellen. In starken Regionen wie München sind es immerhin noch 50 Prozent.

Der Arbeitsplatzbesatz im lokalen Sektor ist weit gehend unabhängig vom Auf und Ab der Konjunktur. Der Wohlstand und die Dynamik einer Region werden hingegen durch die Wirtschaftszweige bestimmt, die für überregionale Märkte ihre Güter und Dienstleistungen produzieren. Sie bringen Kaufkraft in die Region, wenn sie sich im überregionalen Wettbewerb behaupten können. Überregional handelbare Güter sind zum Beispiel Maschinen, Elektrogeräte, Computersoftware oder Kinofilme. Manche Dienstleistungen sind überregional handelbar, beispielsweise Teile der Wirtschaftsberatung, einige Finanzdienstleistungen und manche Tätigkeiten der Werbebranche. Auch Tourismusleistungen wirken wie überregional handelbare Dienstleistungen: Kaufkraft fließt von außen in die Region. Klassische überregional ausgerichtete Wirtschaftszweige bedienen von einem grundsätzlich frei wählbaren Standort aus den gesamten Weltmarkt. Entsprechend konzentrieren sich die klassischen national und/oder international handelbaren Sektoren meist auf bestimmte Regionen. Starke Regionen verfügen über zahlreiche Arbeitsplätze in überregionalen, exportorientierten Sektoren, dynamische Regionen zeichnen sich durch eine kraftvolle Entwicklung in möglichst vielen exportorientierten Sektoren aus. Eine dynamische Entwicklung der Exportbasis lässt die Wohnungsnachfrage über Zuwanderung stärker wachsen als in schwachen Regionen.

In der folgenden Abbildung ist die Entwicklung der Exportbasis für ausgewählte Metropolregionen Deutschlands abgetragen. Deutlich erkennbar ist die sehr positive Entwicklung in den Regionen Frankfurt und München, denen es von einem bereits hohen Niveau aus nochmals gelang, kräftig zu wachsen. Den konjunkturellen Wendepunkt durchschritt München bereits 1995, Frankfurt folgte zwei Jahre später. Die gegenteilige

Entwicklung nahm Berlin. Vom Konjunkturaufschwung profitierte Berlin erst 1999 und selbst dann nur in einem kaum fühlbaren Ausmaß. Sehr positiv entwickelt sich Köln, während Hamburg und Düsseldorf in der Dynamik eher mit Berlin als mit München vergleichbar sind – wenn auch auf anderem Niveau als Berlin.

Abbildung 4.1: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte im Exportbasis-Sektor



© Immobilien Zeitung; Arbeitsmarktstatistiken Bundesagentur für Arbeit, eigene Berechnungen empirica

Aus der Breite der Exportbasis – monostrukturiert oder breit gefächert – sowie ihrer Zusammensetzung – überwiegend wachsende oder schrumpfende Wirtschaftszweige – kann auf die wirtschaftliche Entwicklung in der näheren und mittleren Zukunft geschlossen werden.

Die Exportbasis in München ist so breit und dynamisch aufgestellt, dass München vom nächsten Konjunkturaufschwung wiederum stärker profitieren dürfte als alle anderen Regionen. Die Folge wäre eine weitere Zuwanderung, so dass die schon heute vorhandenen Engpässe in der Wohnungsversorgung sich zu einer Wohnungsnot ausweiten könnten. Wenn es der Region nicht gelingt, das Wachstum der Wohnungsnachfrage durch eine entsprechende Angebotsausweitung auszugleichen, könnte sogar das Wachstum der Region gehemmt werden. Abgeschwächt gilt dies auch für die Region Köln.

Im Gegensatz dazu steht Rhein-Main. Die Abhängigkeit von den „Wachstumsmotoren“ Kreditgewerbe und Flughafen ist stetig gewachsen. Bislang glichen diese Wirtschaftszweige die Arbeitsplatzverluste in anderen Zweigen wie der Chemie aus. Ob dies in Zukunft weiterhin gelingt, ist fraglich. In den Metropolregionen Hamburg und Düsseldorf deutet hingegen nichts auf eine wieder stärkere Wachstumsdynamik hin, beide Regionen verlieren u.a. im Großhandel Marktanteile, ohne dass andere Wirtschaftszweige erkennbar wären, die diesen Verlust kompensieren könnten. Insgesamt dürften die Regionen auch vom nächsten Konjunkturaufschwung nur unterdurchschnittlich profitieren. In Berlin ist die Prognoseunsicherheit am größten. Das stärkste Argument für eine Trendwende dürfte sein, dass kaum mehr Arbeitsplätze in der Exportbasis vorhanden sind, die noch verloren gehen könnten. Den bislang noch kleinen, aber wachsenden Sektoren könnte es daher gelingen, die nur noch geringen Verluste auszugleichen.

Wenn aber gesamtdeutsche Prognosen zur Wohnungsmarktentwicklung infolge der unterschiedlichen Wirtschaftsdynamik immer weniger Sinn ergeben, dann steigt paral-

lel dazu auch der Bedarf nach aktuellen und aussagekräftigen Regionalindikatoren zur Wohnungsmarktentwicklung. Solche Zahlen waren bislang nicht verfügbar. Deshalb hat empirica ein Set von Regionalindikatoren entwickelt, das diese Lücke schließt. Ein Teil dieser Indikatoren ist für eine Auswahl an Städten in Abbildung 4.2 dargestellt.

Regionalindikatoren Wohnungsnachfrage

Abbildung 4.2: Regionalindikatoren für wirtschaftliche Entwicklung und Wohnungsmarkt

Nachfrage			Angebot MFH**		Leerstände MFH	
Aktualisierung	jährlich	jährlich	monatlich	monatlich	jährlich	jährlich
Indikator/ Region	Wirtschaft- liche Entwick- lung in der Region EB-Besch.* je Tsd. EW seit 1993/ akt. Index/bis 2015	Entwicklung der Zahl der Haushalte in der Stadt Mio. Haushalte seit 1993/akt./ bis 2015	falls „Kaufen“ Angebots- Kaufpreise Angebotspreise (EUR/m²) delta 18 Mon./ delta 3 Mon./akt.	falls „Mieten“ Angebots- Mieten Miete (EUR/m²) delta 18 Mon./ delta 3 Mon./akt.	marktaktive Quoten (techem) Anteil Whg. delta 3 Mon./ im Jahr 2003	unbereinigte Quote (Mikrozensus) Anteil Whg. im April 2002
Berlin	-18% 96 →	+3% 1,88 ↑	-8% ↘ 1.563	-11% ↘ 5,72	→ 4,5%	10,1%
Düsseldorf	-7% 112 →	+0% 0,31 ↘	-5% → 1.843	-4% ↘ 7,61	→ 1,8%	8,1%
Hamburg	-6% 107***↘	+4% 0,93 ↘	-5% ↘ 2.033	-6% ↘ 7,78	→ 0,6%	6,3%
Köln	-2% 111 ↗	+4% 0,51 ↗	-5% ↘ 1.865	-2% → 8,00	→ 0,4%	8,1%
München	+1% 133 ↑	+0% 0,70 ↑	+1% ↘ 3.163	-6% → 10,48	→ 0,5%	4,3%
Frankfurt/M.	-3% 128 →	+2% 0,37 →	-1% ↘ 2.326	-5% ↘ 8,75	→ 0,9%	3,6%
Deutschland	-7% 100 ↘	+8% 39,51 ↑	-8% ↘ 1.761	-9% ↘ 6,39	→ 2,8%	8,2%
	↑ = Prognose (Veränderung bis 2015)		↗ = Trend (Veränderung im letzten Quartal)			

* = Beschäftigte in Wachstumssektoren (Exportbasis = handelbare Güter),

** = Dreizimmerwohnung, mittlere Qualität, 70-90 m² im Mehrfamilienhaus

*** vorläufiger Wert (s. Text)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen,
empirica Angebotsdatenbank, empirica-techem-Leerstandsindex

Die Nachfrage nach Wohnungen ergibt sich aus der Zahl der Haushalte. Deswegen wurden eigene regionale Haushaltsprognosen erstellt, die als Ausgangspunkt für die Schätzung der Nachfrage nach Ein- und Zwei- bzw. nach Mehrfamilienhäusern dienen. Die bundesweit ansteigenden Haushaltszahlen finden ihr Pendant bei regionaler Betrachtung vor allem in Berlin und München, für Köln wird zumindest ein leicht abgeschwächtes Wachstum der Haushaltszahlen prognostiziert. Demgegenüber lässt die unklare wirtschaftliche Entwicklung für Frankfurt und Düsseldorf eher eine Stagnation der Haushaltszahlen erwarten. Hamburg scheint künftig zu den Verlierern zu gehören. An dieser Stelle ist jedoch Vorsicht geboten, denn die derzeitigen empirica-Haushaltsprognosen basieren noch auf den Wanderungsannahmen der amtlichen Statistik. Aber insbesondere in Hamburg liegt die tatsächliche Entwicklung der Einwohnerzahlen seit 1999 oberhalb der aktuell verfügbaren Prognose. Empirica berechnet deswegen derzeit – auf Basis der Prognosen zur regionalen Wirtschaftsentwicklung – eigene regionale Wanderungsprognosen, um die Grundlage der empirica-Haushaltsprognosen zu verbessern.

Regionalindikatoren Wohnungsangebot

Preise sind das Ergebnis von Angebot und Nachfrage. Der beste Indikator für eine Angebotsknappheit oder einen -überschuss ist deswegen der Preis. Wichtig ist dabei, Trendbeschleunigungen und -wenden rechtzeitig zu erkennen. Deswegen wertet empirica monatlich die Entwicklung der inserierten Angebotspreise von Geschosswohnungen aus (Miet- und Kaufpreise).¹ Dabei handelt es sich sowohl um Neubau als auch um Bestand.

Mit Ausnahme von München (Kaufpreise) haben in den letzten 18 Monaten die Preise in allen betrachteten Städten nachgegeben. Allerdings zeichnen sich in München und Köln (Mietpreise) sowie in Düsseldorf (Kaufpreise) auf diesem Niveau zumindest in den letzten drei Monaten keine weiteren Abschlüsse mehr ab. Die größten Preisrückgänge der letzten 18 Monate mussten die Besitzer von Berliner Geschosswohnungen hinnehmen. Mit -11% liegt der Mietpreisrückgang sogar noch über dem Bundesdurchschnitt.

Regionalindikatoren Wohnungsleerstand

Die Kluft zwischen Angebot und Nachfrage führt entweder zu Wohnungsengpässen oder zu Leerständen. Daten zum Wohnungsleerstand wurden bisher vor allem im Rahmen des Mikrozensus erhoben, allerdings nur alle vier bis fünf Jahre (zuletzt im April 2002).² Diese Informationen unterliegen zudem erheblichen Restriktionen. So wird im Mikrozensus eine Wohnung für „leer stehend“ erklärt, wenn nach mehrmaligem Aufsuchen der Wohnung nicht geöffnet wurde. Damit wird der tatsächliche Leerstand jedoch überschätzt.³ Außerdem wird nicht unterschieden, ob eine Wohnung nur leer steht, oder ob dafür auch keine Miete entrichtet wird. Insbesondere wird nicht geprüft, ob die betreffende Wohnung überhaupt noch aktiv am Markt angeboten wird, oder ob der Eigentümer sie bereits vom Markt zurückgezogen hat.

Zur Beseitigung dieser unbefriedigenden Datenlage hat empirica zusammen mit der Firma techem eine „marktaktive Leerstandsquote“ entwickelt. Dabei werden nur solche Wohnungen als „leer“ eingestuft, für die derzeit keine Miete bezahlt wird. Darüber hinaus sind diese marktaktiven Leerstandsquoten zeitnah verfügbar. Im Unterschied zu den Mikrozensusleerständen können die Quoten für jedes Jahr ermittelt und sogar unterjährige Trends für verschiedene Wohnungsgrößenklassen analysiert werden.

¹ Man mag zwar einwenden, dass Angebotspreise in der Regel vom Marktpreis nach oben abweichen (können). Dem steht aber positiv gegenüber, dass nur die Angebotspreise regelmäßig erfasst werden können. Genau das ist aber notwendig, wenn Trendänderungen rechtzeitig erkannt werden sollen. Regionale Marktpreisniveaus sind – allerdings weniger zeitnah – aus anderen Quellen bekannt. Darüber hinaus reflektieren Angebotspreise besser als Bestandspreise die aktuelle Marktstimmung.

² Wohnungsmangel kann nur indirekt durch einen rechnerischen Vergleich von Wohnungsnachfragern (Haushalte) und Wohnungsbestand ermittelt werden. Hinzu kommt das Problem, dass die Haushaltsbildung selbst durch Wohnungsmangel gebremst wird. So ziehen z.B. Kinder später aus dem Elternhaus aus, wenn „zu wenig“ Wohnungen verfügbar sind.

³ Insbesondere werden (selten genutzte) Zweitwohnungen sowie Wohnungen von längerfristig Verreisten oder Erkrankten fälschlicherweise als „leer“ gezählt.

Anmerkungen zur Methodik der marktaktiven Leerstandsquote von empirica/techem

Die Grundgesamtheit der empirica/techem-Leerstandsindikatoren bildet der Bestand der von techem betreuten Wohnungen. Damit handelt es sich insbesondere um professionell bewirtschaftete Wohnungen mit Zentralheizung. Während der Mikrozensus die wahre Leerstandsquote eher überschätzt, dürften unsere marktaktiven Quoten den wahren Leerstand eher unterschätzen, weil das untere Segment aller Wohnungsbestände – und damit Bestände mit überdurchschnittlichem Leerstandsrisiko – unterrepräsentiert sein dürfte. Insbesondere liegt die bundesweite Quote der marktaktiven Leerstände mit 2,8% (Mikrozensus: 8,2%) unterhalb der sonst als üblich angenommenen Fluktuationsrate durch Umzüge etc. von 3%.⁴ Es wird deutlich, dass hier noch weitere Forschungsarbeit notwendig ist, bis die wahren Leerstandsquoten eindeutig identifizierbar sind. Bis dahin ist es sinnvoll, beide Quoten darzustellen.

4.1.2 Zukünftige Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung

Nicht nur, dass die deutsche Bevölkerung altert, langfristig schrumpft sie auch. Das bestätigen alle gängigen Bevölkerungsprognosen⁵ (vgl. Abbildung 4.3). Bei dreien der betrachteten Prognosen, die von unterschiedlichen Annahmen hinsichtlich Geburtenziffer, Lebenserwartung usw. ausgehen, gibt es ab sofort einen Rückgang der Bevölkerung. Nur nach der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung (obere Variante) wird die Bevölkerung noch bis zum Jahr 2020 leicht wachsen. Die Unterschiede resultieren insbesondere aus unterschiedlichen Annahmen über die Lebenserwartung. Genau die wird aber seit über hundert Jahren regelmäßig unterschätzt. Insofern ist die 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung nicht nur optimistischer als andere Prognosen, sondern auch realistischer.

Trotz langfristiger Schrumpfung der Zahl der Einwohner wird die Zahl der Haushalte anwachsen⁶ (vgl. Abbildung 4.4). Grund dafür ist die Haushaltsverkleinerung: Lebten 1950 knapp 20% der Bevölkerung in Ein-Personen-Haushalten, so waren es 2000 bereits 36%. Der Trend zur Verkleinerung der Haushalte hält auch wegen der steigenden Lebenserwartung an.

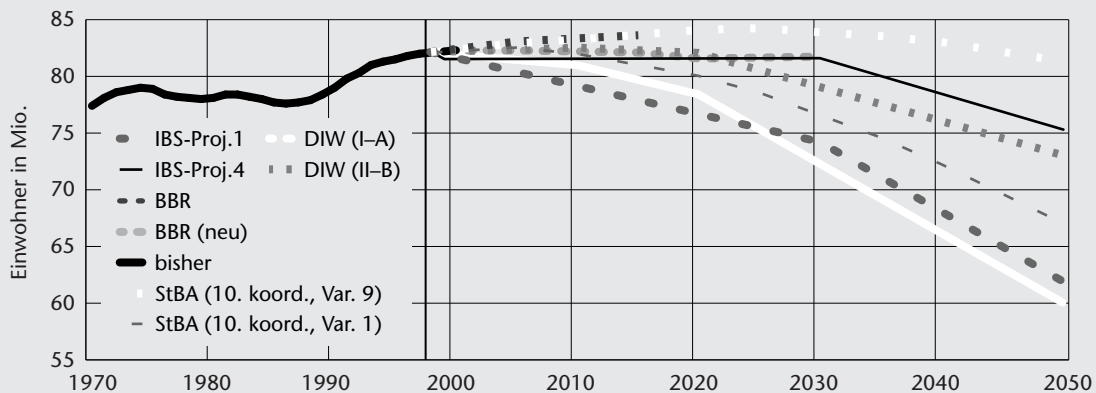
Die Befürchtung eines flächendeckenden Preisverfalls bei Wohnimmobilien ist falsch. Wohnungen werden nicht pro Bewohner, sondern pro Haushalt nachgefragt, und die Haushaltszahlen steigen mindestens noch bis zum Jahr 2020/2025. Das Wachsen der Zahl der Haushalte wird höher ausfallen, als in den gegenwärtigen Vorausberechnungen prognostiziert wird (vgl. Abbildung 4.4), weil hier die steigende Lebenserwartung noch nicht berücksichtigt wurde. Gleichzeitig steigt die Wohnfläche pro Kopf in den nächsten zwanzig Jahren weiter an (um 8–10 m²).

⁴ Allerdings gibt es durchaus auch theoretische Argumente dafür, dass Umzüge keinen Leerstand verursachen, sondern sogar zu einer höheren Wohnungsnachfrage führen. Denn meist werden bei einem Umzug für einen gewissen Zeitraum zwei Wohnungsmieten fällig, weil die bisherige nicht vor dem Einzug in die neue Wohnung gekündigt werden kann. Auch dieses Beispiel macht deutlich, dass es bislang keine belastbare Definition von Leerstand gibt.

⁵ 10. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes (StBA), Projektionsrechnungen für die Rentenreform 2000 des Institutes für Bevölkerungsforschung und Sozialpolitik (IBS), Modellrechnung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und eine Prognose zur Bevölkerungsentwicklung des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR). Vgl. „Wohnungspolitische Konsequenzen der langfristigen demographischen Entwicklung“, empirica-Studie im Auftrag des BBR, Veröffentlichung voraussichtlich Frühjahr 2005.

⁶ Anhand des Makrosimulationsverfahrens ProFamy hat empirica Haushaltsprognosen durchgeführt. ProFamy ist ein Makrosimulationsmodell, das auf Basis konventioneller demographischer Daten Personen und Haushalte simultan und konsistent simuliert. Konsistent heißt, dass bereits im Zuge der Berechnung Plausibilitätsprüfungen stattfinden. Als Beispiel muss etwa die Zahl der heiratenden Männer mit der Zahl der heiratenden Frauen oder die Zahl der in nichtehelicher Lebensgemeinschaft lebenden Männer und Frauen in jedem Jahr der Vorausschätzung identisch sein.

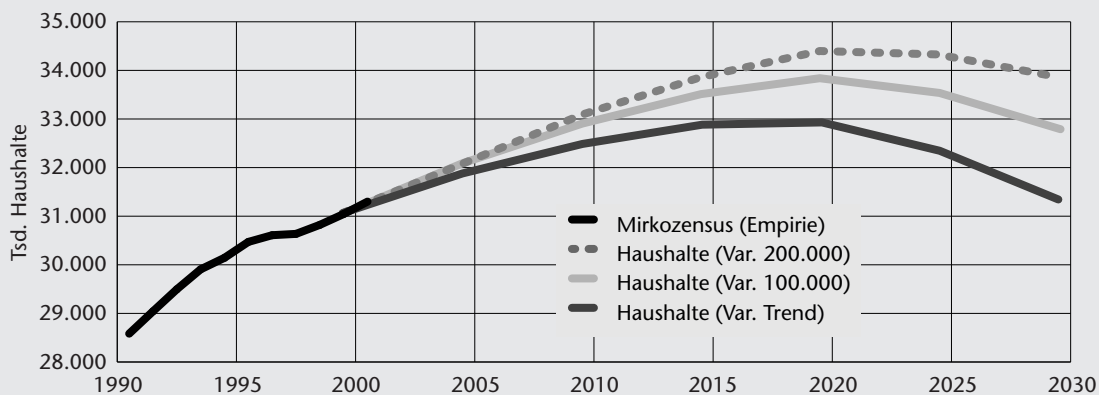
Abbildung 4.3: Zukünftige Schrumpfung der Bevölkerung



Anmerkung: Die Bevölkerungsprognosen unterscheiden sich hinsichtlich der Annahmen, wie z.B. Lebenserwartung, Bevölkerungssaldo mit dem Ausland etc.

© Immobilien Zeitung; Quelle: BBR, DIW, Statistisches Bundesamt, empirica

Abbildung 4.4: Zukünftige Zunahme der Zahl der Haushalte – früheres Bundesgebiet



Anmerkung zur Legende: Variante 200.000 = Wanderungssaldo von 200.000 mit dem Ausland; Variante 100.000 = Wanderungssaldo 100.000 mit dem Ausland

Hinweis: Aktualisierte Berechnungen auf Basis der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung sind derzeit noch in Arbeit. Die Abbildung stellt deswegen noch Berechnungen auf Basis der 9. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung dar.

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

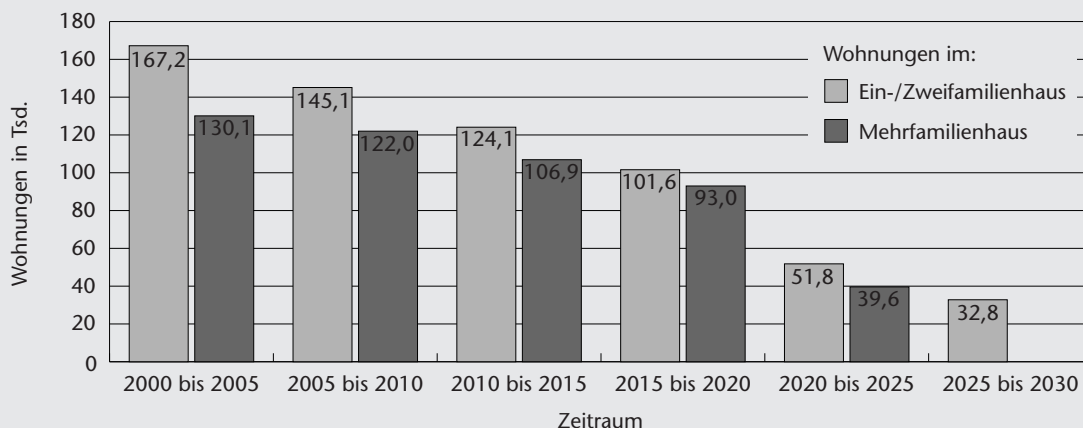
4.1.3 Zusätzlicher Neubaubedarf

Unabhängig vom konventionellen Ersatzbedarf (Umwidmung, Zusammenlegung oder auch Abriss) gibt es bis 2025 allein auf Grund zusätzlicher Wohnungsnachfrager noch Neubaubedarf. Dieser summierte sich im früheren Bundesgebiet allein in den letzten fünf Jahren auf rd. 300.000 Wohnungen jährlich (vgl. Abbildung 4.5). Ein Großteil dieser Wohnungen wurde nicht gebaut, weswegen bei aufkommender Konjunkturerholung schnell ein Nachfrageüberschuss entstehen wird. Aber auch ohne dieses Versäumnis spielt der Neubaubedarf nach 2005 noch eine relevante Rolle (rd. 200.000 Wohnungen jährlich). Erst nach 2025 kommt es rein rechnerisch zu einem ausgeglichenen

Markt für Mehrfamilienhäuser: Wohnungsbestand und Nachfrage bewegen sich dann bundesweit auf gleichem Niveau. Allerdings existieren selbst dann noch strukturelle Defizite. Selbst auf Märkten mit Wohnungsüberschüssen kommt es in der Folge zu Neubau an Standorten und in Formen, die es im Geschosswohnungsbestand bisher nicht genügend gibt.

Der Neubau wird demnach höher ausfallen, als rein rechnerisch prognostiziert werden kann, weil mehr gebaut wird, als quantitativ nötig wäre. Das ist immer dann der Fall, wenn Haushalte trotz Leerstands Wohnungen nachfragen, für deren Bauformen oder Standorte Knappheiten bestehen. Berücksichtigt man zudem die höhere Lebenserwartung, die in der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung unterstellt wird, so ergibt sich in Folge der größeren Anzahl älterer Haushalte eine höhere Wohnungsnachfrage und damit auch ein weiterer Anstieg des notwendigen Neubaus.⁷

Abbildung 4.5: Jährlicher Neubaubedarf im früheren Bundesgebiet – ohne strukturelle Zusatznachfrage auf Märkten mit Wohnungsüberschüssen



Hinweis: Aktualisierte Berechnungen auf Basis der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung sind derzeit noch in Arbeit. Die Abbildung stellt deswegen noch Berechnungen auf Basis der 9. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung dar. Einbezogen in die Prognose wurde eine (geringfügige) Nachfrageverlagerung, die aus dem Wohnungsbestand heraus begründet wird. Unterstellt wurde, dass der vorhandene Wohnungsbestand an Ein- und Zweifamilienhäusern nicht vollständig den Ansprüchen nachwachsender Generationen genügt. Ein Anteil dieser Wohnungen, der auf 5% gesetzt wurde, wird von den potenziellen Nachfragern nach Ein- und Zweifamilienhäusern nicht nachgefragt und stattdessen von Haushalten bezogen, die ansonsten im Geschosswohnungsbau verblieben wären. Die Prognosen stellen Untergrenzen des Neubaubedarfs dar, weil weder relative Preisänderungen noch strukturelle Nachfrageveränderungen berücksichtigt werden.

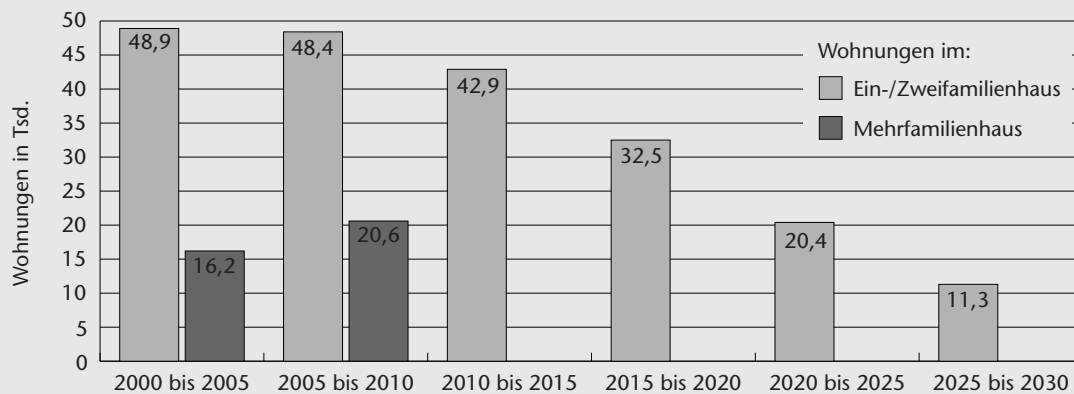
Anmerkung: Rechnerisch negativer Neubaubedarf wird in der Gesamtbetrachtung auf null gesetzt.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnungen/Setzungen, empirica

Auch in den neuen Bundesländern gibt es mindestens noch bis zum Jahr 2010 einen beachtlichen Neubaubedarf (nachfragebedingt und „konventioneller“ Ersatzbedarf). Dabei überwiegt der Neubaubedarf von Ein- und Zweifamilienhäusern (vgl. Abbildung 4.6). Nach 2010 ist der Neubaubedarf für Geschosswohnungen rein quantitativ gesehen negativ. Schon heute ist in den neuen Ländern die Neubautätigkeit überwiegend strukturell bedingt. Es besteht ein Überangebot an kleinen Geschosswohnungen bei gleichzeitigem Mangel an großzügig geschnittenen Geschosswohnungen sowie an Ein- und Zweifamilienhäusern.

⁷ Eine entsprechende Berechnung erfolgt im Rahmen der Studie „Regionalisierte Wohnungsmärkte Deutschland“ (empirica-Studie im Auftrag der Deutschen Kreditbank). Veröffentlichung voraussichtlich Frühsommer 2005.

Abbildung 4.6: Jährlicher prognostizierter Neubaubedarf in den neuen Ländern – ohne strukturelle Zusatznachfrage auf Märkten mit Wohnungsüberschüssen



Hinweis: Aktualisierte Berechnungen auf Basis der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung sind derzeit noch in Arbeit. Die Abbildung stellt deswegen noch Berechnungen auf Basis der 9. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung dar. Einbezogen in die Prognose wurde eine (geringfügige) Nachfrageverlagerung, die aus dem Wohnungsbestand heraus begründet wird. Unterstellt wurde, dass der vorhandene Wohnungsbestand an Ein- und Zweifamilienhäusern nicht vollständig den Ansprüchen nachwachsender Generationen genügt. Ein Anteil dieser Wohnungen, der auf 5% gesetzt wurde, wird von den potenziellen Nachfragern nach Ein- und Zweifamilienhäusern nicht nachgefragt und stattdessen von Haushalten bezogen, die ansonsten im Geschosswohnungsbau verblieben wären. Die Prognosen stellen Untergrenzen des Neubaubedarfs dar, weil weder relative Preisänderungen noch strukturelle Nachfrageveränderungen berücksichtigt werden.

Anmerkung: Rechnerisch negativer Neubaubedarf wird in der Gesamtbetrachtung auf null gesetzt.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnungen/Setzungen, empirica

4.1.4 Überproportional hohe Nachfrage nach Eigenheimen wegen steigender Lebenserwartung

Es stellt sich die Frage, ob sich die Lebenserwartung nicht irgendwann einer „natürlichen“ Grenze nähert. Viele Bevölkerungswissenschaftler behaupteten in der Vergangenheit, dass sich die Lebenserwartung an ein unüberwindbares Maximum annähern wird. Die Empirie zeigt jedoch, dass die Lebenserwartung in den vergangenen 160 Jahren praktisch linear um drei Monate pro Jahr angestiegen ist. Der lineare Anstieg der Lebenserwartung lässt noch kein Maximum erkennen.

Die stetig steigende Lebenserwartung der Bevölkerung und das sich verändernde Haushaltsgründungsverhalten bewirken eine weiterhin steigende Zahl an Haushalten und damit an Wohnungsnachfragern. Insbesondere bewirkt die mit jeder neuen Bevölkerungsprognose (zu Recht) höher angenommene Lebenserwartung, dass Erbgänge von Eigenheimen später stattfinden, als bis dato prognostiziert wurde. Wenn aber das Marktangebot aus dem Bestand an Eigenheimen ständig kleiner ausfällt als bisher erwartet, dann steigt analog die Nachfrage nach neu errichteten Eigenheimen. Hinzu kommen Verschiebungen bei der Nachfrage nach Bauformen (Ein-/Zwei- vs. Mehrfamilienhausnachfrage):

- Immer mehr Haushalte wohnen in Eigenheimen (Ein-/Zweifamilienhäuser). Die jüngeren Geburtskohorten leben heute relativ häufiger in Eigenheimen als die heutige Rentnergeneration.

- Mit dem Aussterben der heutigen Rentnergeneration kommt es zu einer relativen Verschiebung der Wohnungsnachfrager hin zum Eigenheim.

Im Ergebnis steigt die Zahl der Haushalte in Eigenheimen zukünftig überproportional an mit entsprechend positiven Effekten auf die Preisentwicklung von Eigenheimen.

4.1.5 Absehbare Angebotsknappheit bei starker Abnahme der Bautätigkeit

Aktuell ist auf dem Wohnungsmarkt eine relativ hohe Zurückhaltung auf Seiten der Nachfrage spürbar. Ungünstige Einkommenserwartungen führen zu Konsumverzicht, der sich u.a. auch auf den Wohnungsmarkt auswirkt. In Zeiten der Unsicherheit wird ein Umzug eher verschoben. Man verzichtet auf die größere Wohnung und gibt sich mit einer kleineren Wohnung bzw. einem geringeren Standard zufrieden. Diese Anpassung hält so lange an, wie die Wirtschaft stagniert. Spätestens wenn sich das Wachstum wieder erhöht und die Erwartungen nachhaltig positiver werden, wird die Wohnungsnachfrage v.a. in den dynamisch wachsenden Regionen kräftig und ziemlich schlagartig ansteigen.

Die aktuell verhaltene Nachfrage und die Erwartung, dass die Bevölkerung in den nächsten Jahren schrumpft, begünstigt die allgemeine Stimmung, dass jetzt das Zeitalter der ewig guten Wohnungsversorgung beginnt. Hier ist Vorsicht geboten, denn kurz- bis mittelfristig ist eine Knappheit vorprogrammiert:

- Der frei finanzierte Mietwohnungsbau wird überwiegend von privaten „Amateurvermietern“ getragen. Diese orientieren sich an der öffentlichen Debatte (Schlagzeileninvestoren) und nicht an den realistisch kalkulierbaren Renditen. Von der viel diskutierten Alterung und Schrumpfung der Bevölkerung wird auf einen proportionalen Rückgang der Wohnungsnachfrage geschlossen. Dass die Zahl der Haushalte trotz Schrumpfung der Bevölkerung in den nächsten Jahren noch weiter wächst, wird immer noch nicht ausreichend zur Kenntnis genommen.
- Investoren machen seit Jahren immer wieder die Erfahrung, dass die mietrechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen instabil sind. Sie befürchten, dass sie die Knappheiten wegen dieser Hemmnisse nicht oder nur verzögert und gedämpft zur Renditesteigerung nutzen können. Erst wenn sich wirklich deutliche Knappheiten aufgebaut haben, reagieren sie (verzögert).

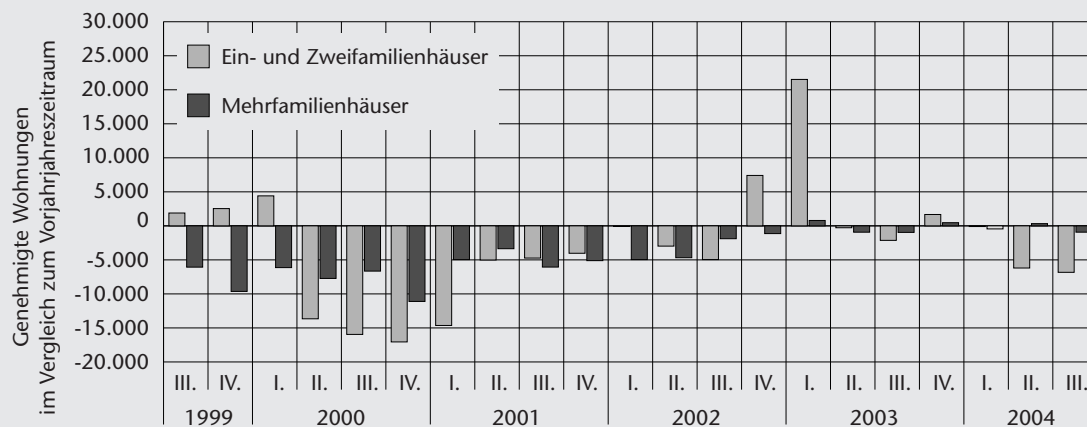
Der starke Rückgang der Wohnungsbautätigkeit, der seit Ende der 90er Jahre eingesetzt hat, hat sich weiter fortgesetzt (vgl. Abbildung 4.7). Im Vergleich zu 1998 haben sich die Baufertigstellungen mehr als halbiert. Insbesondere der Markt für selbst genutztes Wohneigentum bleibt in den Städten weit hinter den Möglichkeiten zurück, weil die von den Nachfragern wirklich gewünschten Eigenheime durch eine Politik der Verknappung von Baurechten verteuert werden.

Abbildung 4.7: Relative Abnahme der Bautätigkeit

	Deutschland Veränderung in % zwischen ...		alte Länder Veränderung in % zwischen ...	neue Länder Veränderung in % zwischen ...
	2001 und 2002	2002 und 2003	2002 und 2003	2002 und 2003
Genehmigungen				
Einfamilienhaus	0%	13%	13%	17%
Zweifamilienhaus	-3%	7%	7%	12%
Mehrfamilienhaus	-15%	-1%	1%	-14%
Wohnungen im Wohnungsneubau	-5%	8%	8%	10%
Bestandsveränderung	-11%	12%	19%	-13%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	-4%	-9%	-4%	-31%
Wohnungen insgesamt	-6%	8%	9%	-6%
Fertigstellungen				
Einfamilienhaus	-6%	-3%	-1%	-9%
Zweifamilienhaus	-9%	-11%	-11%	-17%
Mehrfamilienhaus	-20%	-12%	-11%	-20%
Wohnungen im Wohnungsneubau	-11%	-7%	-6%	-12%
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	-12%	-9%	-3%	-24%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	-3%	-20%	-17%	-35%
Wohnungen insgesamt	-11%	-7%	-6%	-15%

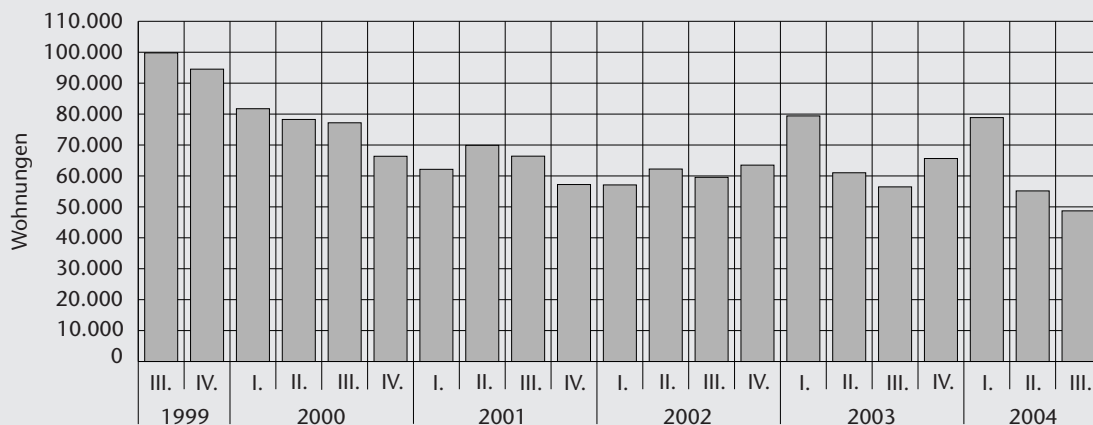
Anmerkung: Anzahl der Wohnungen im Mehrfamilienhaus inklusive Anzahl der Wohnungen in Wohnheimen

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, empirica

Abbildung 4.8: Baugenehmigungen im Wohnungsneubau im Vergleich zum Vorjahresquartal – Wohnungen im Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhausbau

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, empirica

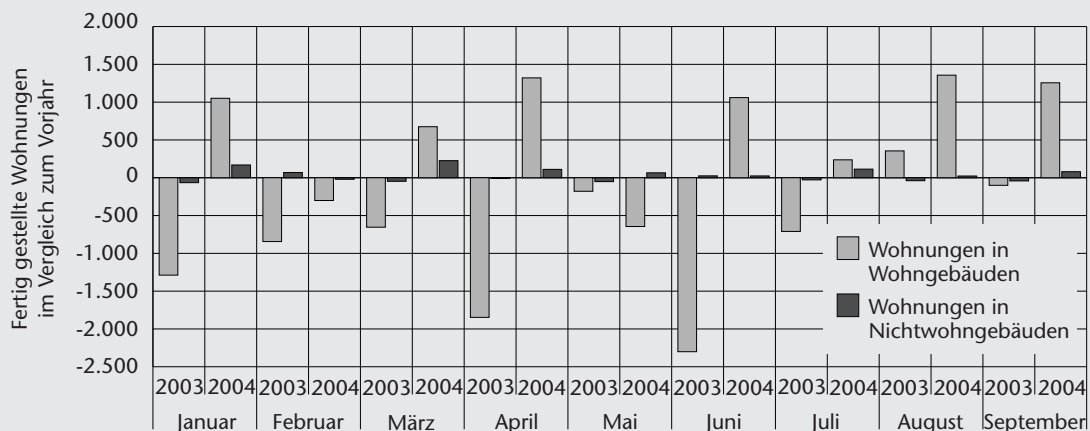
Abbildung 4.9: Baugenehmigungen im Wohnungsneubau*



* = Wohnungsneubau in neu errichteten Wohngebäuden

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, empirica

Abbildung 4.10: Baufertigstellungen im Vergleich zum Vorjahresmonat



Anmerkung: Wohnungsneubau

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, empirica

Abbildung 4.11: Bauvolumen in Deutschland in Mrd. EUR zu Preisen von 2000

	2001	2002	2003	2004*	2005**
Deutschland					
Bauvolumen insgesamt	261,6	246,3	236,7	232,1	--
Bauvolumen im Wohnungsbau	144,2	135,5	131,1	131,9	--
Westdeutschland					
Bauvolumen insgesamt	212,8	201,3	193,2	189,2	--
Bauvolumen im Wohnungsbau	123,2	116,5	113,1	113,8	--
Ostdeutschland					
Bauvolumen insgesamt	48,7	45,0	43,5	42,9	--
Bauvolumen im Wohnungsbau	21,0	19,0	18,1	18,1	--

-- = < -3% - = -1 bis -3%

0 = -1 bis 1%

+ = 1 bis 3%

++ = > 3%

* Schätzung; ** Prognose

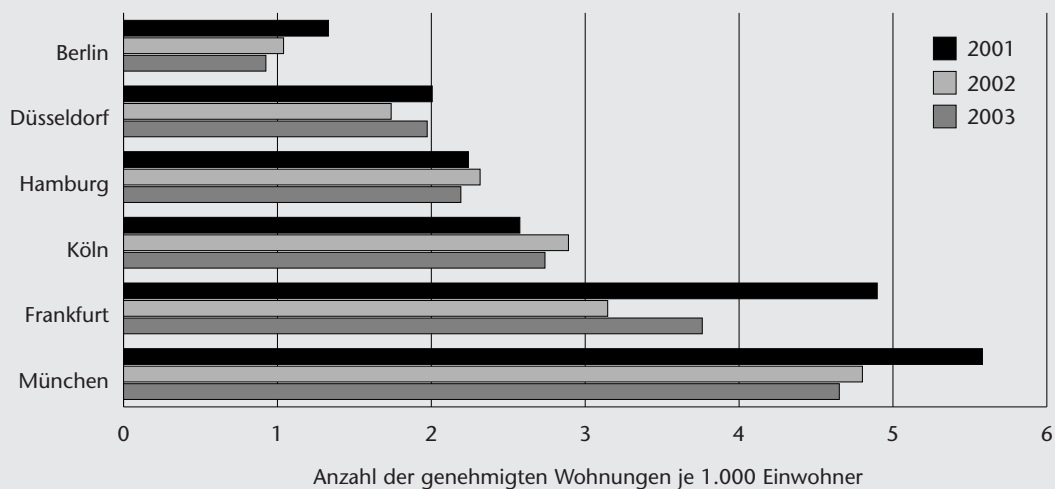
© Immobilien Zeitung; Quelle: DIW 2004

4.1.6 Städte im Vergleich

Die Anzahl der genehmigten Wohnungen (je 1.000 Einwohner) und damit die Bautätigkeit für das Folgejahr sind bei vieren der Topstandorte zurückgegangen. Die eh schon extrem niedrige Zahl der Baugenehmigungen in Berlin hat weiter abgenommen und liegt jetzt unter einer Wohnung je 1.000 Einwohner. Der Rückgang in den anderen Städten (Hamburg, Köln und München) erfolgte sehr moderat.

In Düsseldorf und Frankfurt ist die Zahl der Baugenehmigungen im Unterschied zum Vorjahr gestiegen. Den deutlichsten Zuwachs gibt es in Frankfurt, und somit liegt Frankfurt mit knapp 4 Wohnungen je 1.000 Einwohner nach München (4,7 Wohnungen je 1.000 Einwohner) auf dem zweiten Platz.

Abbildung 4.12: Anzahl der genehmigten Wohnungen in ausgewählten Städten



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

Abbildung 4.13: Anzahl der fertig gestellten und genehmigten Wohnungen und relative Abnahme der Bautätigkeit in ausgewählten Städten

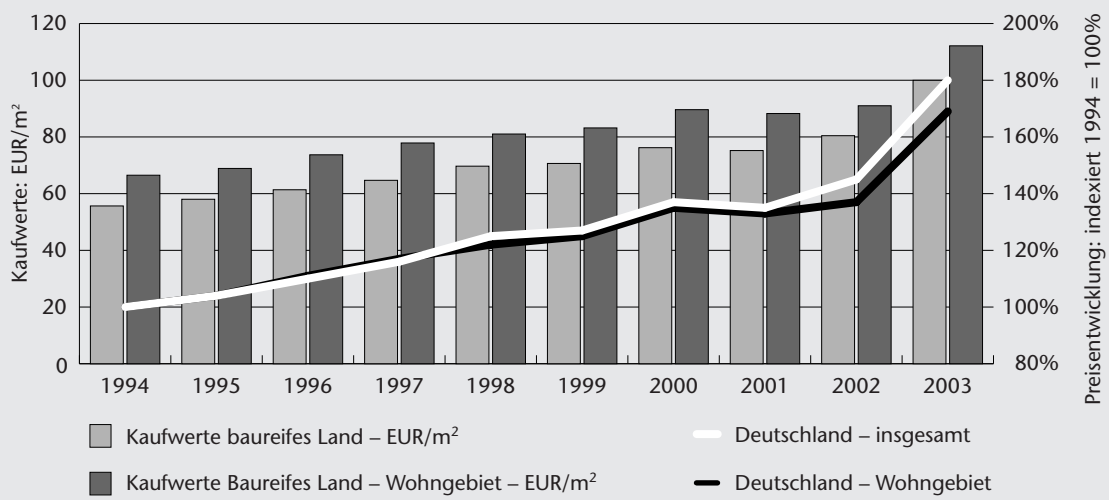
	Fertigstellungen			Genehmigungen		
	2002	2003	Veränderung 2003-2002	2002	2003	Veränderung 2003-2002
Berlin	5.182	3.418	-34,0%	3.527	3.134	-11,1%
Hamburg	3.711	3.862	4,1%	4.006	3.801	-5,1%
München	3.308	3.133	-5,3%	6.069	5.897	-2,8%
Köln	2.831	2.491	-12,0%	2.949	2.795	-5,2%
Frankfurt	1.884	3.144	66,9%	2.045	2.452	19,9%
Düsseldorf	1.140	1.062	-6,8%	993	1.128	13,6%

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

4.1.7 Preisentwicklung für baureifes Land

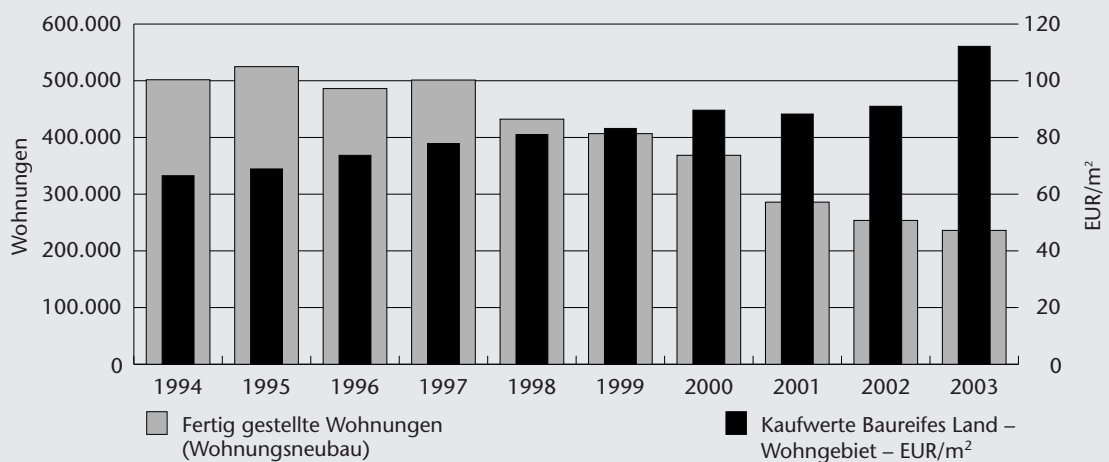
Parallel mit der Abnahme der Bautätigkeit haben die Baulandpreise gegen diesen Trend stark angezogen. In den letzten zehn Jahren gab es eine Preissteigerung von 68%⁸. Durch eine Politik der Verknappung von Baurechten werden die Bodenpreise unerträglich verteuert. Damit bleiben weiterhin einfache, kostengünstige Bauformen und Bauverfahren auf der Strecke.

Abbildung 4.14: Preisentwicklung für Bauland in Deutschland



© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Abbildung 4.15: Preisentwicklung und Bautätigkeit in Deutschland



© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt

⁸ Kaufwerte für baureifes Land im Wohngebiet – EUR/m²

4.1.8 Wohnungsleerstände und Revitalisierungsstrategien

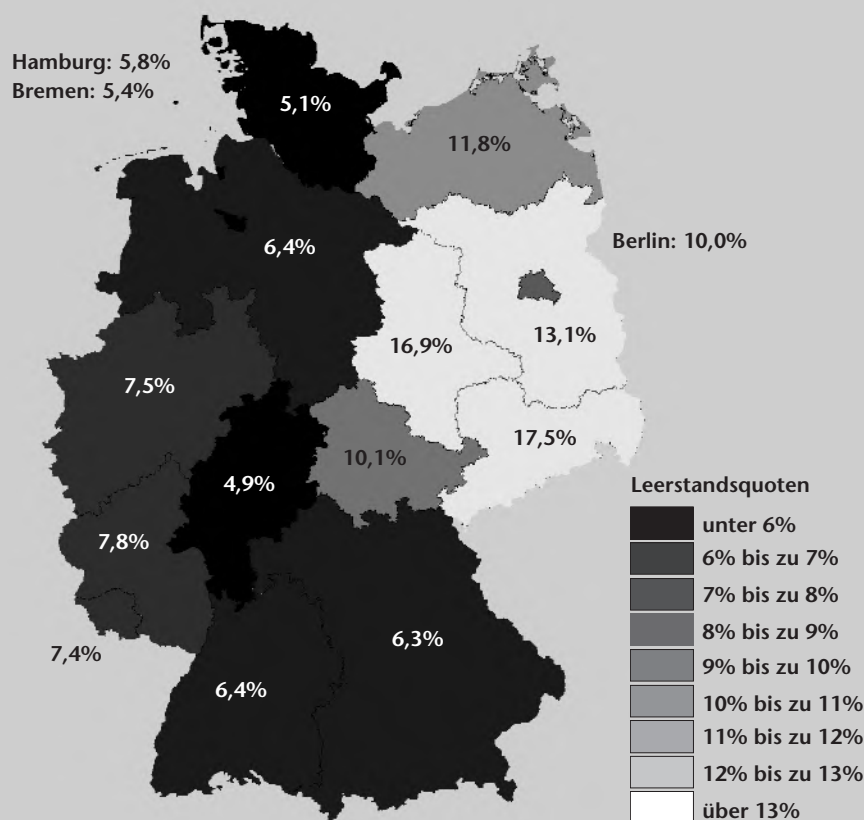
4.1.8.1 Überblick über mögliche Revitalisierungsstrategien

Die demographische Entwicklung wirkt sich regional unterschiedlich aus. Es gibt sowohl Regionen mit „Knappheitsmärkten“ als auch Regionen mit „Überschussmärkten“ mit anwachsenden Leerständen (vgl. Abbildung 4.16). So wird z.B. in den Regionen München oder Stuttgart die Zahl der Haushalte wahrscheinlich noch 30 Jahre lang wachsen, und es kommt bei zu geringer Neubautätigkeit zu einem Wohnungsmangel. In Leipzig jedoch beträgt der Wohnungsleerstand 20%, und dieser wird in Zukunft nur schwer abzubauen sein.

Nur durch eine bedarfsorientierte Stadtentwicklung – statt vielfältigen Sonderprogrammen und Subventionen – kann auf die regional unterschiedlichen Anforderungen des Wohnungsmarktes reagiert werden. Grundsätzlich ist zu unterscheiden zwischen Strategien für Eigentümer mit wenigen und solchen mit großen zusammenhängenden Beständen. Der Eigentümer mit nur einigen wenigen Bestandsgebäuden konzentriert

Abbildung 4.16: Leerstandsquoten in Deutschland

Auswahl: Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser



Anmerkung: Im Unterschied zu Abb. 4.2 werden hier die Leerstände unter Berücksichtigung der Ein-/Zweifamilienhäuser dargestellt. Dadurch ergeben sich z.T. niedrigere Leerstandsquoten.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus Zusatzerhebung, empirica

sich nur auf die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung seiner Maßnahme am einzelnen Gebäude. Nur der Eigentümer, der in einem Wohngebiet über einen großen Anteil der Bestände verfügt, wird, wenn er an seinen Gebäuden Maßnahmen durchführt, auch die Auswirkungen auf Nachbargebäude mit berücksichtigen.

In der Regel treten die Leerstände zunächst sehr gestreut auf. Sie entstehen aus den Zufällen individueller Mobilität einzelner Mieter. Zunächst erhöht sich die Fluktuationsreserve kaum messbar. Bildet sich ein nachhaltiges Überangebot, konzentrieren sich Leerstände in einer größeren Zahl auf die unattraktiven Standorte, Objekte oder Lagen im Haus. Dauerhafte Reserven tendieren dazu, sich räumlich zu konzentrieren, immer wieder unterbrochen durch zyklische Schwankungen, etwa durch eine vorübergehende Übernachtung am gesamten Wohnungsmarkt einer Region.

Es gibt verschiedene Gegenstrategien:

- Die Wohnungseigentümer versuchen typischerweise, in der frühen Phase die Leerstände breit zu streuen, um ihr Vorhandensein möglichst wenig sichtbar zu machen. Wenn diese Strategie nicht gelingt, weil sich eine dauerhafte Reserve herausbildet, ist es sinnvoll, die Leerstände systematisch auf bestimmte Gebäude zu konzentrieren.
- Das Einsetzen von Programmen, um die vom Leerstand bedrohten Wohnungen mit Subventionen zu modernisieren, kann aus der Sicht eines einzelnen Unternehmens durchaus sinnvoll sein. Auf einem regionalen Markt jedoch sind die Erfolge im Sinne einer nachhaltigen Vermietbarkeit sehr gering oder im Einzelfall auch vernachlässigbar. Als Folge der Anspruchsteigerungen werden weiterhin mehr Wohnungen gebaut, als es entsprechend dem Zuwachs der Zahl der Haushalte adäquat wäre. Dementsprechend führt eine subventionierte Aufwertung von Teilbeständen im Ergebnis weitgehend nur zu einer Verlagerung der Leerstände auf andere nicht subventionierte Bestände. Der Gewinn für die Anbieter insgesamt oder die Volkswirtschaft ist gering. Diese neue Erfahrung, dass subventionierte Aufwertungen Leerstände nicht mehr verringern, sondern „lediglich“ im Raum herumschieben, gehört in Ostdeutschland schon zum Standardrepertoire der Wohnungsunternehmen. Die subventionierte Aufwertung mit den entsprechenden „Verschiebungserfolgen“ wird absehbar auch im früheren Bundesgebiet zur Routine werden, sobald Wohnungen mit einer geringen Nachfrage systematisch durch Subventionsprogramme aufgewertet werden sollten.
- Die klassische Empfehlung aller abstrakt denkenden Ökonomen lautet: Preise senken. Gerade diese Strategie, die der üblichen Reaktion auf fast allen Gütermärkten entspräche, dürfte sich am Wohnungsmarkt als problematisch erweisen. Die Erfahrung lehrt, dass es wenig Sinn ergibt, einzelne frei gewordene Wohnungen in einem Gebäude preiswerter zu vermieten. Innerhalb kurzer Zeit ist man dann mit der Forderung älterer Mieter konfrontiert, deren Miete ebenfalls zu senken. Diese Forderung wird dann vielfach mit einer Umzugsdrohung untermauert. Es kommt zu Kettenreaktionen in der Mietanpassung, und die Rentabilität der Vermietung sinkt rascher, als dies bei einem allmählich ansteigenden Leerstand der Fall wäre. Als Folge dieser Erfahrung haben die Vermieter längst subtilere Techniken entwickelt, um durch günstigere finanzielle Konditionen zusätzliche Mieter zu gewinnen. Sie bieten Zusatzeinrichtungen etwa für die Küchen an oder vermieten die Wohnungen für einige Zeit mietfrei.
- Aber auch dort, wo keine Kettenreaktionen zu erwarten sind, sollte man nicht sofort mit Mietreduzierungen auf Leerstand reagieren, weil daraus längere Ertragsminderungen

gen resultieren. Wer z.B. erwartet, dass die Mieten auf dem jeweiligen regionalen Markt nach einiger Zeit auch wieder steigen können, der soll bedenken, dass im Rahmen des Vergleichsmietensystems spätere Mieterhöhungen nur sehr schwer möglich sind. Eine als Reaktion auf eine kurzfristige Leerstandphase preiswert vermietete Wohnung bleibt mit hoher Wahrscheinlichkeit dauerhaft billig. Dementsprechend ist es sinnvoller, dass die Eigentümer längere Leerstandsphasen hinnehmen, um nicht Gefangene ihrer später zu günstigen Mieten zu werden.

- Dort, wo sich Leerstände als nachhaltig erweisen und allmählich anwachsen, stellt sich die Frage, ob ein Abriss sinnvoll ist. Wenn die öffentliche Hand relevante Teile der Abrisskosten übernimmt, sollten die Unternehmen möglichst rasch reagieren, weil nachhaltige Leerstände in der Regel eine drastisch negative Ausstrahlung auf angrenzende Bestände haben. Die Ausstrahlungsverluste können sogar höher sein als die Abrisskosten, so dass sich ein Abriss auch privatwirtschaftlich rentiert.
- Es könnte durchaus sinnvoll sein, einen Teil der Bestände über längere Fristen bei niedrigem Instandhaltungsaufwand preiswert zu vermieten, um einen künftigen Abriss wirtschaftlich vorzubereiten. Es gibt in jeder Stadt Mieter, die zumindest vorübergehend sehr preiswert wohnen wollen und die auch gar nicht beabsichtigten, intensive Bindungen an einen bestimmten Standort zu entwickeln.
- Wenn Abriss von größeren Leerständen ansteht, so muss darauf geachtet werden, dass der Rückbauprozess sozial verträglich verläuft. Man muss entsprechende Maßnahmen ergreifen, um sozial stabile Haushalte, die angebotsbedingt die Gebiete verlassen wollen, halten zu können. Es bieten sich Umstrukturierungsmaßnahmen an: z.B. teilweiser Rückbau (sozial überschaubare Wohngebäude), grundlegende Umstrukturierung der Wohnungsgrundrisse und damit Angebote für bestimmte Zielgruppen (z.B. Familien mit Kindern, Senioren).
- In vielen Siedlungen mit lockerer Bebauung (insbesondere aus den 50er und 60er Jahren), die zudem durch das Wachstum der jeweiligen Stadt günstig gelegen sind, sind Investitionsstrategien ratsam. Zum Beispiel kann ein Abriss und anschließender Neubau rentabel sein. Hat z.B. eine Neubebauung positive Ausstrahlungen auf eine Siedlung insgesamt, dann lohnt sich eine solche Investitionsstrategie auch dann, wenn das Grundstück lediglich zu den Abrisskosten eingebracht werden kann, weil sich die Vermietbarkeit der angrenzenden Bauten wieder erhöht. Bei konkreten Renditekalkulationen wird sich zeigen, dass sich Neuinvestitionen auf Abrissgrundstücken überall dort privatwirtschaftlich lohnen, wo am Stadtrand beziehungsweise in Konkurrenzlagen sehr hohe Grundstückspreise zu erzielen sind.
- Besonders schwierig sind Entscheidungen zum „Einmotten“ (z.B. einbruchssicher zumauern bzw. einzäunen). Sie werden dort relevant, wo die Abrisskosten sehr hoch sind und eine Nachnutzung durch Neubebauung nicht rentabel erscheint. Hier ist zu prüfen, welche negativen Ausstrahlungen zu befürchten sind. „Eingemottete“ Hochhäuser im Kern einer Großsiedlung erzeugen eine negative Ausstrahlung auf das Umfeld. Gegenwärtig sind solche unerfreulichen Entscheidungen noch selten. Auf lange Sicht werden sie aber wahrscheinlicher, weil die öffentliche Förderung nicht ausreichen wird, jeweils Abrisssubventionen bereitzustellen.

- Bei kleineren Gebäuden, die räumlich isolierter sind, kann es im Einzelfall auch sinnvoll sein, einkommensschwache Nachfrager oder auch schwer zu integrierende Nachfrager („Störmieten“ mit negativem Einfluss auf das Umfeld) bei niedrigen Mieten in solchen „Absterbegebäuden“ zu konzentrieren. Allerdings wird man sich bei solchen Entscheidungen mit der Kritik: „geplante Segregation“ auseinander setzen müssen.

Für die Eigentümer entsteht in Gebieten mit schwacher oder ausbleibender Nachfrage ein neuer Typus von Entscheidungen. Es werden mehr Informationen benötigt als bei einfachen Modernisierungsinvestitionen. Es müssen weiter reichende Folgen berücksichtigt werden als bei einfacher Erstbebauung eines Grundstücks. Die Eigentümer benötigen mehr Informationen über ihre Bestände und die allgemeine Marktentwicklung, als es in der Vergangenheit der Fall war. Sie müssen deren Einbettung in einen lokalen Markt und Klimaveränderungen in „Nachbarbeständen“ möglichst genau einschätzen können. Man muss z.B. wissen, welche Strategien die anderen Unternehmen verfolgen, mit denen man um die gleichen Nachfrager konkurriert. Dies erfordert ein Mindestmaß an lokaler Kooperation.

Die Bewirtschaftungsaufgaben in den Beständen mit schwacher Nachfrage werden sich zukünftig stark differenzieren. Es ist eine neue Herausforderung, unter veränderten Rahmenbedingungen weiterhin auskömmliche Renditen zu erwirtschaften. Dieses ist möglich, sofern man Tendenzen frühzeitig und realistisch erkennt.

4.1.8.2 Beispiele für Revitalisierungsstrategien

Beispiele für Abriss und Neubau von Eigenheimen

In den süddeutschen Kleinstädten mit relativ hohen Bodenpreisen zeigt sich schon heute, dass Wohnungsbestände, die nicht mehr zeitgemäß sind, sinnvollerweise abgerissen werden, weil sich die betreffenden Standorte für neue Einfamilienhäuser eignen. Die Nachfrage nach solchen Objekten kommt in der Regel aus der Nachbarschaft. Diese Nachfrager bewerten die Standorte sehr hoch, weil sie trotz Umzug ihre persönlichen Netzwerke aufrechterhalten können. Die Investoren müssen lernen, diese Nachfragemotive besser einzuschätzen.

Beispiel Lindau

Im Rahmen des Bund-Länder-Programms „Soziale Stadt“ werden seit 1999 in über 200 Städten deutlich über 300 Stadtteile aufgewertet. Die Stadt Lindau wurde mit dem Stadtteil Zech in das Programm aufgenommen. Durch ein Gewerbegebiet getrennt, liegt Zech isoliert vom gesamtstädtischen Zusammenhang. Die kommunale Wohnungsbaugesellschaft (GWG, Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft mbH Lindau-Bodensee) besitzt knapp 60% des Wohnungsbestandes in Lindau-Zech (knapp 400 Wohneinheiten). Ein Großteil der Gebäude und Wohnungen der GWG befinden sich in einem sehr desolaten baulichen Zustand. Von daher sind viele Haushalte mit wenigen Wahlmöglichkeiten auf dem Wohnungsmarkt – insbesondere sozial schwache ausländische Haushalte – in das Gebiet gezogen. Die „soziale Mischung“ im Gebiet hat sich verschlechtert, so dass noch mehr stabile Haushalte Lindau-Zech verlassen haben.

Die GWG hat mit der Zielsetzung einer Mischung (z.B. Alter und Haushaltstypen) und einer sozialen Stabilisierung bauliche Umgestaltungsprojekte in Angriff genommen. Eine zentrale Maßnahme ist der Abriss von Bestandsgebäuden und anschließende Neubau von 30 Einfamilienhäusern und zehn Geschosswohnungen. Es handelt sich dabei um Häuser aus den 30er Jahren, die mittlerweile nicht mehr den heutigen Wohnanforderungen genügen. Eine Modernisierung wäre wirtschaftlich nicht tragbar. Die Häuser werden nach und nach abgerissen, und es werden neue Wohnungsangebote (Einfamilienhäuser) für junge Zecher Familien realisiert. Im Laufe der Zeit werden 24 frei stehende Einfamilienhäuser, sechs Reihenhäuser und ein zweigliedriger Geschossbau mit zehn Wohnungen entstehen. Die bisher realisierten Häuser wurden sofort verkauft. Die Preise der Häuser liegen bei ca. 230.000 EUR pro Haus.

Beispiel Singen

Die Stadt Singen ist mit dem Stadtteil Langenrain in das Programm „Soziale Stadt“ aufgenommen worden. Der Stadtteil Langenrain liegt am Stadtrand von Singen in Anbindung an die offene Landschaft mit attraktiven Sichtbeziehungen. Das Quartier hatte ein sehr schlechtes Image und war als Problemnachbarschaft über die Stadtgrenzen hinaus bekannt. Das Wohnungsangebot (50er Jahre Einfachstbebauung) war charakterisiert durch eine Vielzahl von kleinen und schlecht ausgestatteten Wohnungen, was eine entsprechende Mieterklientel zur Folge hatte (Alkoholiker, Ausländer, Alleinerziehende, Alte etc.). Auf Grund der Problematik im Stadtteil zogen Bewohner, „die es sich leisten konnten“, weg, der relativ entspannte Wohnungsmarkt ermöglichte ausreichende Alternativen. Daraus resultierten hohe Leerstandsquoten von ca. 25%.

In diesem Quartier wurden in einem Teilbereich, in direkter Nachbarschaft zu einem bereits bestehenden Einfamilienhausgebiet, Abrissmaßnahmen durchgeführt und Ein- und Zweifamilienhäuser gebaut. Das Angebot ist auf eine große Resonanz gestoßen. Es werden Kettenhäuser realisiert, die für ca. 200.000 EUR pro Wohneinheit verkauft werden.

Beispiele für Umstrukturierungen im Bestand

Beispiel Berlin Marzahn

In Berlin hat die Großsiedlung Marzahn in den letzten 15 Jahren einen massiven Veränderungsprozess durchlaufen. Die Wohnungsbaugesellschaft (WBG) Marzahn (DEGEWO-Gruppe) führt derzeit Stadtumbaumaßnahmen für Teilbereiche mit hohen Leerständen durch. Als erstes wurden in Ahrensfelde-Nord ein terrassenartiger Rückbau und eine grundlegende Umstrukturierung (Wohnungszusammenlegung, Grundrissveränderung) von ehemals 1.670 Wohnungen zu 409 Wohnungen in drei- bis sechsgeschossigen Häusern umgesetzt. Das Vorhaben ist sehr erfolgreich. Die Akzeptanz ist so hoch, dass auch konkretes Interesse für den Kauf von Eigentumswohnungen besteht (rd. 1.200 EUR/m²). Die Interessenten kommen nicht nur aus Marzahn, sondern auch von außerhalb. Es handelt sich um sozial und wirtschaftlich stabile Haushalte, was sich u.a. bei den Anmeldungen für die erste Schulklasse zeigt. Die Realisierung dieser Maßnahmen wirkt sich positiv auf das Umfeld aus. Das Image wurde deutlich verbessert. Erstmals berichten die Medien positiv von Marzahn. Somit wird der üblichen Stigmatisierung (negative Konsequenzen der „schlechten“ Adresse bei Arbeitssuche etc.) etwas Positives entgegen gesetzt.

Beispiel Berlin Prenzlauer Berg

In Berlin wurde ein Plattenbaugeschäft mit sehr kleinen Wohnungen zu einer stationären Pflege umgebaut. Benachbart wird eine neue Wohnanlage mit eigenständigen Wohnungen für Senioren errichtet. Bewohner, die hier einziehen, können in ihren Wohnungen gepflegt werden, wobei auf die Infrastruktur des benachbarten Pflegeheims zurückgegriffen wird. Das Projekt lässt sich erfolgreich vermarkten.

4.2 Veränderte Rahmenbedingungen und ihre Auswirkungen auf den Markt für Wohnimmobilien

4.2.1 Hartz IV

4.2.1.1 Veränderte Situation

Ab dem 1. Januar 2005 wird das Arbeitslosengeld II (ALG II) eingeführt. Die Arbeitslosen- und Sozialhilfe werden dann zusammenfasst. Betroffen von dieser Sozialreform „Hartz IV“ sind alle Arbeitslosen und erwerbsfähigen Sozialhilfeempfänger. Das neue Arbeitslosengeld II greift nach einem Jahr Arbeitslosigkeit bzw. bei über 55-Jährigen nach 18 Monaten.

Hinsichtlich der Auswirkungen der Sozialreform auf den Immobilienmarkt sind vor allem die veränderten Regelungen für die bisherigen Bezieher von Arbeitslosenhilfe relevant:

- Bevor Anspruch auf Arbeitslosengeld II besteht, muss der über den Freibeträgen festgelegte Teil des Vermögens eingesetzt werden. Zum Vermögen zählt prinzipiell auch selbst genutztes und vermietetes Wohneigentum.
- Neben dem Regelsatz erhält der zur Miete wohnende Anspruchsberechtigte ab dem nächsten Jahr auch Wohngeld für eine „angemessene“ Wohnung. Übersteigen die Aufwendungen für die gegenwärtige Unterkunft den „angemessenen“ Umfang, kann ein Wechsel bzw. ein Umzug in eine kleinere Unterkunft verlangt werden.

4.2.1.2 Auswirkungen bei selbst genutztem Wohneigentum

Selbst genutztes Wohneigentum wird bei der Vermögensermittlung von Antragstellern auf Arbeitslosengeld II nicht angerechnet, es sei denn, das Wohneigentum gilt als nicht angemessen. Als angemessen gilt, unabhängig von der Anzahl der im Haushalt lebenden Personen, für Eigenheime eine Wohnfläche von ca. 130 m² und für Eigentumswohnungen von 120 m². Innerhalb dieser Obergrenzen zahlt die Bundesagentur für Arbeit zudem die mit der Unterkunft verbundenen Belastungen (z.B. Schuldzinsen für Hypotheken, Grundsteuer, Wohngebäudeversicherung, Erbbauzinsen, Nebenkosten wie bei Mietwohnungen), jedoch nicht die Tilgungsraten. Ein Verkauf von selbst genutztem Wohneigentum durch Hartz IV kommt nur in Frage, wenn

- die Tilgungsraten nicht mehr bezahlt werden können oder
- die Wohnung nicht angemessen sein sollte (vor einer notwendigen Veräußerung wird allerdings geprüft, ob das Grundstück geteilt oder Räumlichkeiten vermietet werden können).

Die Veräußerung von selbst genutztem Wohneigentum im Rahmen der Hartz IV-Gesetzgebung bleibt daher die Ausnahme. Wesentliche Nachfrage- oder Preiseffekte auf dem Immobilienmarkt sind von daher nicht zu erwarten.

4.2.1.3 Auswirkungen bei vermietetem Wohneigentum

Die Einnahmen aus der Vermietung der Wohnung zählen zu den laufenden Einnahmen, aus denen zumindest teilweise der Lebensunterhalt bestritten wird. In diesem Fall ist generell fraglich, ob eine Bedürftigkeit von Personen mit vermietetem Wohneigentum vorliegt. Kann der Lebensunterhalt aus der Vermietung der Wohnung nicht bestritten werden, geht die nicht selbst genutzte Wohnung in die Vermögensermittlung ein. Die Wohnung muss allerdings nur dann verkauft werden, wenn der Verlust beim Verkauf nicht mehr als 10% des aktuellen Verkehrswertes übersteigt („Härtefallregelung“). Bevor allerdings der Verkauf einer vermieteten Wohnung in Erwägung gezogen wird, dürfte mit größerer Wahrscheinlichkeit das vorhandene Geld- bzw. Kapitalvermögen aufgezehrt werden. Selbst im Fall eines notwendigen Verkaufs der Wohnung stellt dies eine „normale“ Transaktion auf dem Immobilienmarkt dar und damit nur eine Eigentumsübertragung von einer Person auf eine andere. Diese Transaktion hat keine Auswirkungen auf die Nachfrage nach Wohnungen. Nennenswerte Preiseffekte durch einen „erzwungenen“ massenhaften Verkauf von Wohnungen sind angesichts der sehr geringen quantitativen Dimension und der Härtefallregelung ebenso auszuschließen. Außerdem werden alle solche Regelungen nur mit erheblichen Zeitverzögerungen und allmählich umgesetzt. Die Immobilienexperten sollten sich nicht durch die schon wieder abgeklungene Hysterie auf den Straßen anstecken lassen.

4.2.1.4 Auswirkungen durch die Angemessenheitskriterien bei der Unterkunft

In der Öffentlichkeit heftig diskutiert werden die Auswirkungen durch die Angemessenheitskriterien bei der Unterkunft. Befürchtet wird, dass eine Vielzahl der Anspruchsberechtigten durch diese Kriterien gezwungen sein wird, in eine kleinere Wohnung oder

Unterkunft zu wechseln bzw. umzuziehen. Für den Mietwohnungsmarkt würde dies in der Summe eine reduzierte Wohnflächennachfrage bedeuten. Laut einer empirischen Berechnung (basierend auf der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe) sind rd. 70% der gegenwärtigen Arbeitslosenhilfebezieher als „vermögenslose“ Mieter einzustufen. Sie dürften damit ab dem nächsten Jahr als anspruchsberechtigt im Sinne des Arbeitslosengeldes II gelten. In absoluten Zahlen entspricht dies als Untergrenze mindestens 550.000 Haushalten. Bei rd. 39 Mio. Haushalten in der Bundesrepublik sind dies rd. 1,5% aller Haushalte.

Wie viele Haushalte von diesem Potenzial gegenwärtig eine nicht angemessene Wohnung oder Unterkunft bewohnen, kann auf Grund fehlender Datengrundlagen nicht ermittelt werden. Es gibt keine Legaldefinition von angemessenen Wohnungen, und die Kriterien sind regional verschieden. Als Richtwert gilt für Alleinstehende ein Wohnraum von 45 m² und eine Miethöhe inkl. Heizung von 318 EUR, für Paare ein Wohnraum von 55 bis 60 m² mit einer Miete in Höhe von 409 EUR (inkl. Heizung) und für eine Bedarfsgemeinschaft mit 4 Personen ein Wohnraum von 85 bis 90 m² und einer Miete von 511 EUR (inkl. Heizung). Diese Angemessenheitskriterien reduzieren das Potenzial an Bedürftigen mit nicht angemessenem Wohnraum ganz erheblich. Hinzu kommt, dass selbst bei Feststellung eines nicht angemessenen Wohnraums nicht zwangsläufig ein Umzug des Anspruchsberechtigten folgen muss:

- Der Anspruchsberechtigte ist verpflichtet, die Kosten der Unterkunft zu senken. Dies muss nicht mit einem Wohnungswechsel oder Umzug verbunden sein.
- Ist ein Wohnungswechsel oder Umzug nicht möglich oder zumutbar, werden die „höheren“ Kosten noch bis zu sechs Monaten berücksichtigt. In dieser Zeit kann sich die sozioökonomische Stellung verbessern, so dass ein Umzug nicht mehr erforderlich ist.
- Anschließend werden nur die angemessenen Kosten der Unterkunft übernommen. Der Anspruchsberechtigte ist aber nicht verpflichtet, die Unterkunft zu wechseln.

Die Darstellung der Gesetzeslage allein verdeutlicht, dass Befürchtungen der Öffentlichkeit deutlich überspitzt sind. Sicherlich wird es eine Reihe von Fällen geben, in denen ein Umzug und damit eine Wohnflächenreduzierung erforderlich sein werden. Es ist auch zu erwarten, dass solche Fälle dann in der Boulevardpresse „ausgeschlachtet“ und verallgemeinert werden. Die Gesamteffekte auf den Mietwohnungsmarkt sind jedoch schwierig abzuschätzen, weil die neue Gesetzgebung Ausweichreaktionen auslöst, die sich in einer Grauzone bewegen. Von besonderer Relevanz dürfte die Bedürftigkeitsprüfung von (bislang) nicht ehelichen Bedarfsgemeinschaften sein. Damit zusammenlebende, nicht verheiratete Paare nicht als „eheähnlich“ eingestuft werden, kann (Erlaubnis des Vermieters vorausgesetzt) ein Untermietvertrag bei gleichzeitig getrennter Kontoführung mit dem Partner abgeschlossen werden. Um sich der gemeinsamen Bedürftigkeitsprüfung zu entziehen, besteht für nicht-eheliche Bedarfsgemeinschaften, die sich bislang noch eine Mietwohnung teilen, auch die Möglichkeit, sich durch den (fiktiven) Auszug eines Partners in eine andere Mietwohnung formal zu trennen. Auch in diesem Fall wird das Einkommen und Vermögen des Lebenspartners bei der Bedürftigkeitsprüfung des Antragstellers nicht berücksichtigt. Bei einem Regelsatz für Alleinstehende von 345 EUR in den alten Ländern bzw. 331 EUR in den neuen Ländern zuzüglich Leistungen für Unterkunft und Heizung und abzüglich der Kosten für ein kleines Zimmer innerhalb einer Wohngemeinschaft oder einer kleinen Wohnung ist der finanzielle Gewinn dieser Ausweichreaktion beträchtlich. Der Effekt wäre statt einer Reduzierung eine Erhöhung der Mietwohnflächennachfrage.

Die Gesamteffekte auf den Mietwohnungsmarkt durch die Angemessenheitskriterien bei der Unterkunft sind nicht eindeutig. Auf den ersten Blick scheint eine Reduzierung der Mietwohnflächennachfrage realistisch. Ausweichreaktionen der Antragsteller können dagegen einen gegenläufigen Effekt auslösen. Wohnflächenreduzierung auf Grund von „erzwungenem“ Umzug und Ausweichreaktionen der Betroffenen führen in der Gesamtbetrachtung eher zu einem Nullsummenspiel. Die Auswirkungen auf den Mietwohnungsmarkt durch die neue Gesetzgebung werden deutlich überschätzt und sind eher marginal.

Darüber hinaus wird auf die Gefahr wachsender Mietrückstände und durch die erhöhte Nachfrage nach preiswerten Mietwohnungen auf die steigende soziale Segregation in städtischen Gebieten mit billigem Wohnraum hingewiesen. Letzteres würde aber implizieren, dass es tatsächlich zu einer nicht unbeachtlichen Zahl an Umzügen kommt. Sicherlich können diese „theoretischen“ Fälle auftreten. Aber es gibt gegenwärtig kein belastbares Datenmaterial über die Zahl der Anspruchsberechtigten, die über nicht angemessenen Wohnraum verfügen. Hysterie erscheint jedenfalls nicht angebracht.

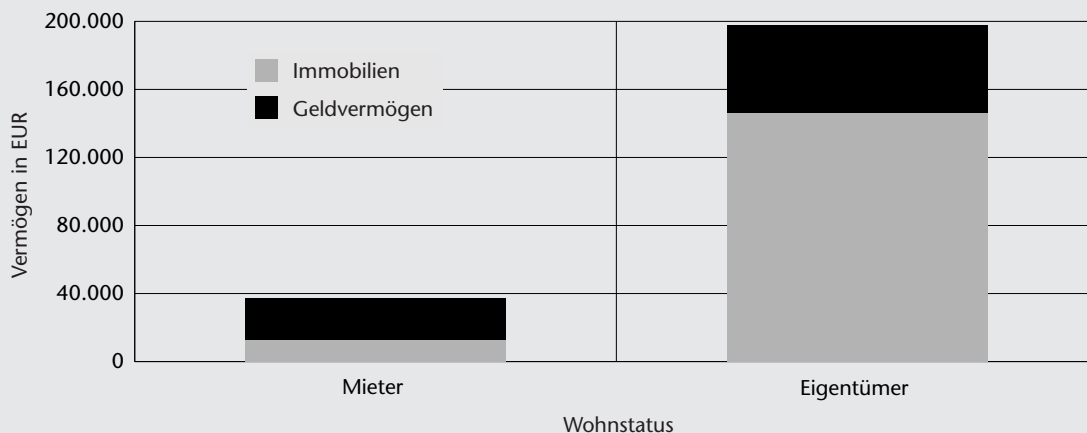
4.2.2 Altersvorsorge und neue Eigentumserwerber-Typen

4.2.2.1 Altersvorsorge und Eigentumserwerb

In den nächsten Jahren wird die Vermögensbildung in Form von Wohneigentum zunehmend an Bedeutung gewinnen. Empirische Untersuchungen belegen, dass Haushalte, die Eigentum erwerben, zu einem hohen Konsumverzicht bereit sind. Der Erwerb einer Wohnimmobilie wirkt so, als würde man sich ein „Sparschwein“ zulegen. Die Folge ist, dass Rentner, die Wohneigentum erworben haben, über ein Vermögen verfügen, das im Vergleich zu den Ersparnissen von Mieterhaushalten mit ähnlichen Einkommen um ein Vielfaches höher liegt (vgl. Abb. 4.16). Die Wohneigentümer genießen auch nach Rückzahlung der Kredite einen höheren Lebensstandard als vergleichbare Mieter. Das frei verfügbare Einkommen liegt deutlich höher, weil die Wohnkosten im Alter weitaus niedriger ausfallen (vgl. Abb. 4.17).

Abbildung 4.16: Vermögensbestände von jungen Ruheständlern

Auswahl: 60- bis 64-jährige Haushalte, verfügbares Einkommen 1.100-1.500 EUR/Monat

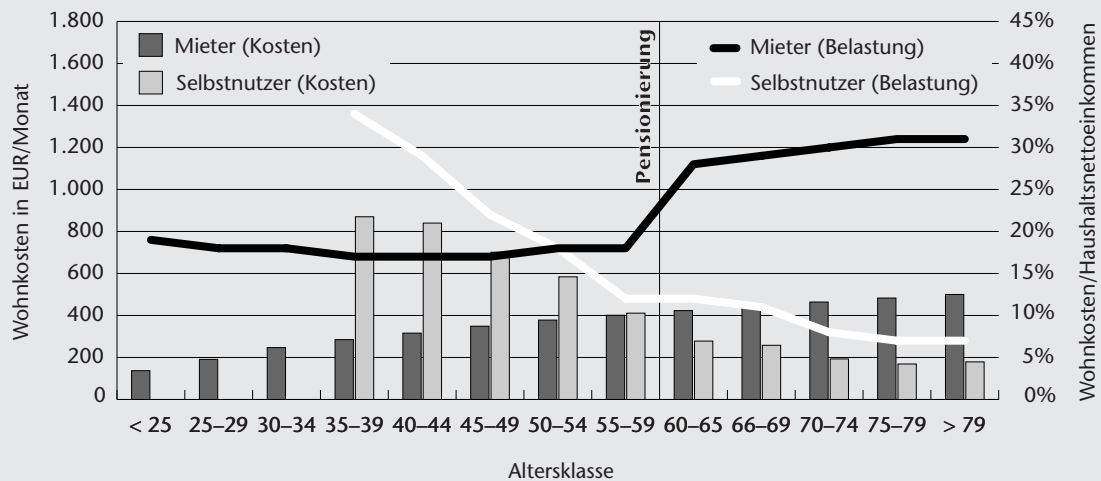


© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) 2003

Es stellt sich die Frage, inwieweit der bekannte und erprobte Weg der Altersvorsorge über den Immobilienerwerb auch von heute jüngeren Haushalten gewählt wird. Um diese Frage zu beantworten, haben die Landesbausparkassen eine Studie zum Thema „Altersvorsorge und Immobilieneigentum“ bei empirica in Auftrag gegeben. Die Ergebnisse liegen jetzt vor.⁹

Abbildung 4.17: Drückende Mietenlast ab 55

Typische Entwicklung der Wohnkosten von Mietern und Eigentümern



© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der EVS 1998¹⁰

4.2.2.2 Neue Erwerbertypen

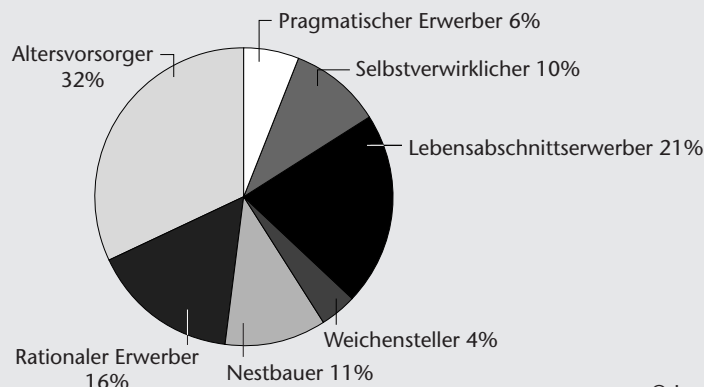
Insgesamt haben sich sieben unterschiedliche Erwerbertypen herauskristallisiert (vgl. Abb. 4.18). Von diesen sieben (potenziellen) Eigentumserwerbern haben fünf eine eher funktionale Einstellung zum Wohneigentum. Nur der „Nestbauer“ und der „Selbstverwirklicher“ haben eine in erster Linie emotionale Beziehung zur Wohnimmobilie. Für den „Nestbauer“ ist das Eigenheim unvermeidlich mit dem Familienglück verbunden, und er möchte sich nicht von der einmal erworbenen Immobilie trennen. Auch der „Selbstverwirklicher“ hat eine emotionale Einstellung zum Wohneigentum. In der Regel hat er jedoch, bevor er seine Traumimmobilie erwirbt, schon einmal in einer vorherigen Lebensphase Wohneigentum erworben. Die übrigen fünf Typen (Lebensabschnittserwerber, Weichensteller, rationaler Erwerber, pragmatischer Erwerber, Altersvorsorger) entscheiden sich vor allem aus funktionalen Gründen für den Kauf einer Immobilie. Für drei dieser Erwerbertypen stehen finanzielle Aspekte im Mittelpunkt. Die finanziellen Aspekte variieren zwischen einem selbst auferlegten Sparanreiz (Weichensteller), einer exakten Kosten-Nutzen-Rechnung im Vergleich zur Miete (rationaler Erwerber) und einer pragmatischen (Übergangs-)Lösung als Geldanlage (pragmatischer Erwerber). Demgegenüber entscheidet sich der „Lebensabschnittserwerber“ im Zuge der Familienerweiterung ausschließlich aus pragmatischen Gründen der Haushaltsorganisation zum Kauf, und der „Altersvorsorger“ wählt eine altengerechte Immobilie.

⁹ Publikation der LBS-Studie (Bearbeitung empirica) im Frühjahr 2005.

¹⁰ Entsprechende Informationen aus der EVS 2003 liegen noch nicht vor.

Insgesamt handelt es sich um rd. 1,3 Mio.¹¹ unter 60-jährige Mieterhaushalte, die derzeit grundsätzlich Wohneigentum erwerben wollen und zudem schon jetzt in der Lage wären, eine Finanzierung darzustellen. Das entspricht in etwa den Fertigstellungszahlen an Ein- und Zweifamilienhäusern aus gut sechs Baujahren.

Abbildung 4.18: Erwerbertypen im Überblick



© Immobilien Zeitung;
Quelle: empirica-Berechnungen aus EVS

4.2.2.3 Leitlinien für Wohnangebote zum Eigentumserwerb

Will man die zunehmende Sensibilisierung für den Wohneigentumserwerb als „freiwilliges“ Alterssicherungspotenzial mobilisieren, so ist die Bereitstellung einer Bandbreite an Angeboten, die für die verschiedenen Erwerbertypen entsprechend ihrer Lebensphasen und Einstellungen zum Eigentumserwerb attraktiv sind, notwendig.

- **Lebensabschnittserwerber:** Die Lebensabschnittserwerber entscheiden sich überwiegend für einen Standort außerhalb der Stadtgrenze. Dies ist eine Reaktion auf die wenig differenzierten Bauformen der Städte (z.B. auffällig hoher Anteil der Geschosswohnungen in großen Gebäuden und wenig Ein- und Zweifamilienhäuser oder kleine Gebäude). Durch eine familien- und eigentumsfreundliche Wohnungspolitik in den Städten können die aktuellen Suburbanisierungsprozesse gebremst werden. Der anhaltende Wegzug einkommensstarker Haushalte mit Kindern kann verringert werden, wenn im Angebotssegment der Städte auch relativ große Wohnungen bzw. Häuser (vier und mehr Zimmer) mit einer kinderfreundlichen Umgebung in guter Erreichbarkeit von Kindertagesstätten/Schulen sowie Arbeitsplätzen und in der Nähe zu Angeboten für den Alltagsbedarf enthalten sind.
- **Weichensteller:** Für den Weichensteller kommt eher eine kleine Eigentumswohnung in sehr zentraler Lage in Betracht. Der Weichensteller ist beruflich stark engagiert und verfügt dementsprechend über ein nur geringes Zeitbudget, um die passende Immo-

¹¹ Nach einer emnid-Befragung im Auftrag der LBS im April 2004 würde rd. ein Drittel aller unter 60-jährigen Mieter unter Abwägung aller Vor- und Nachteile lieber weiterhin zur Miete wohnen und kein Wohneigentum erwerben. Hochgerechnet mit den Haushaltszahlen der EVS 2003 summieren sich diese „ewigen Mieter“ auf eine Anzahl von 4,8 Mio. Haushalten. Zieht man von den 14,2 Mio. unter 60-jährigen Haushalten diese „ewigen Mieter“ und die Schwellenhaushalte (Haushalte mit zu geringem Eigenkapital) ab, dann verbleiben schließlich 1,3 Mio. unter 60-jährige Mieterhaushalte.

bilie zu suchen. Die Zahl der Nachfrager kann bei diesem Erwerbtyp quantitativ erhöht werden, wenn Informationen hinsichtlich geeigneter Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial und Finanzierungsmodellen bereitgestellt werden.

- **Nestbauer:** Der Nestbauer muss nicht für den Eigentumserwerb motiviert werden. Wohneigentum ist für ihn eine Selbstverständlichkeit. Da er einen sehr großen Wert auf ein gewachsenes Umfeld legt, besteht u.a. die Möglichkeit, Einfamilienhäuser im Bestand, die zum Verkauf anstehen (weil z.B. die älteren Eigentümer eine altengerechte Alternative suchen), dieser Zielgruppe anzubieten. Hier könnte das Aufzeigen verschiedener Umbauvarianten und damit verbundener Attraktivitätssteigerungen verkaufsfördernd sein.
- **Rationaler Erwerber:** Für den rationalen Erwerber ist von vornherein klar, dass er die Immobilie, die er sehr früh (z.B. mit Berufsbeginn) erwirbt, später gegen eine größere eintauscht. Gesucht werden überwiegend Eigentumswohnungen im Bestand, die ihn finanziell nicht wesentlich mehr belasten als eine Mietwohnung. Die Gruppe der rationalen Erwerber kann erheblich vergrößert werden, wenn stärker, wie in anderen Ländern üblich, der Gedanke verbreitet wird, dass eine Wohnung ein Gebrauchsgegenstand ist.
- **Pragmatischer Erwerber:** Der pragmatische Erwerber sieht zwar das Wohneigentum als Gebrauchsgegenstand, hat aber trotzdem einen sehr hohen Anspruch an die Immobilie. In der Lebensphase, in der er beruflich etabliert ist, sucht er eine attraktive Immobilie (sowohl im Bestand wie auch als Neubau), die zur Verbesserung seiner Lebensqualität beiträgt. Er wählt nur ein Objekt, das sich später ohne großen Wertverlust verkaufen lässt, weil ihm bewusst ist, dass eine evtl. später auftretende Pflegebedürftigkeit mit hohen Kosten verbunden ist. Ein „zwanghaftes“ Festhalten an der einmal erworbenen Immobilie ist ihm fremd, weil er später nicht auf Komfort verzichten möchte und lieber die Immobilie verkauft, um Kapital freimachen zu können.
- **Selbstverwirklicher:** Da sich dieser Erwerbtyp mit der Wunschimmobilie verwirklichen will, kommen für ihn nur Standorte in Betracht, die Spielraum für eine individuelle Bauweise zulassen. Die Folge ist, dass die Selbstverwirklicher, unter ihnen relativ viele einkommensstarke Haushalte, in der Regel den Städten den Rücken kehren. Will man eine damit verbundene Wohlfahrtsminderung in den Städten eindämmen, so ist ein Umdenken der Stadtpolitik und -planung notwendig. Ein „Planungskorridor mit Beratung“ kann für innerstädtische Lagen städtebauliche Qualität bei gleichzeitiger Gestaltungsfreiheit ermöglichen.
- **Altersvorsorger:** Die Altersvorsorger suchen in einem Umfeld mit einer vielseitigen Infrastruktur Wohnungen bzw. Häuser, die auch bei einer eingeschränkten Mobilität eine selbstständige Lebensweise ermöglichen. Wohnanlagen, die sich gezielt an älteren Bewohnern orientieren, stoßen oft auf keine Akzeptanz, weil die Wohnungen nicht die gewünschte Wohnqualität bieten (z.B. keine Flure oder keine abgetrennten Küchen und Wohnräume).

4.2.2.4 Vorteile des Wohneigentums für die private Altersvorsorge

Die jüngeren Haushalte sehen im Hinblick auf die zunehmend an Bedeutung gewinnende private Altersvorsorge die Vorteile der selbstbewohnten Immobilie. So können Haushalte mit selbstgenutztem Wohneigentum dem Ruhestand weitaus gelassener entgegenblicken als Mieter. Weil ihre Wohnkosten im Alter nahezu vernachlässigbar sind, fällt deren Konsumpotenzial nach Austritt aus dem Erwerbsleben weniger stark ab. Neue Erwerbertypen wie z.B. der „Lebensabschnittserwerber“, der „Weichensteller“ oder der „rationale Erwerber“ erwerben die Erstimmobilie vergleichsweise früh mit der Folge, dass durch die wegfallende Mietzahlung und durch das Tilgungssparen für die „Einstiegsimmobilie“ die Eigenkapitalbildung für den Umzug in die Familienimmobilie oder das Traumhaus leichter fällt.

4.2.3 Wegfall der Eigenheimzulage

Die Diskussion der vergangenen Jahre über die Auswirkungen des demographischen Wandels auf den Wohnungsmarkt hat nicht nur die privaten Kapitalanleger und Eigentumserwerber verunsichert, sondern sie bestimmt auch die politische Debatte über die Zukunft der Wohnungsbauförderung, insbesondere der Eigenheimzulage. Angesichts der gegenwärtig in einzelnen sektoralen und regionalen Teilmärkten entspannten Lage und vermeintlich drohender Leerstände auf dem Wohnungsmarkt wird argumentiert, dass die Eigenheimzulage obsolet sei. Interessanterweise wird diese Schlussfolgerung nicht für die Förderung von Mietwohnungen (degressive AfA und Sofortabschreibung von nicht-anschaffungsnahe Erhaltungsaufwand) gezogen.

Nachdem der Bundestag Ende Oktober 2004 die Abschaffung der Zulage beschlossen und der Bundesrat Ende November dagegen votiert hatte, wurde die Eigenheimzulage Thema des Vermittlungsausschusses. In seiner Sitzung am 15. Dezember 2004 konnte dieser sich allerdings nicht auf eine gemeinsame Linie verständigen und hat seine Entscheidung auf das kommende Jahr vertagt. Eine Änderung oder Abschaffung der Eigenheimzulage könnte so im Laufe des Jahres 2005 beschlossen werden.

Es ist davon auszugehen, dass spätestens nach 2006 – ganz gleich, wer die Wahl gewinnt – die Eigenheimzulage wegfällt. Die Ende 2003 beschlossene Kürzung bzw. absehbare Abschaffung der Eigenheimzulage könnte durch eine elastische Baulandpolitik kompensiert werden. Leider verhalten sich die meisten Kommunen jedoch restriktiv. Die Kürzung der Eigenheimzulage und eine weitere Verteuerung des Baulands könnten die Investitionsfinanzierung erschweren.

Zukünftig wird die Zahl der vermarkteten Wohnungen stärker als in der Vergangenheit von der Entwicklung der Bodenpreise und Baukosten abhängen. Bereits eine Absenkung der Grundstücksquadratmeterpreise um 25 EUR würde z.B. für ein Familie mit zwei Kindern die letzte Kürzung der Eigenheimzulage im Neubau kompensieren (Grundstücksfläche 300 m²; vgl. Abb. 4.19: Differenz 83 EUR/m² und 58 EUR/m²). Sollte die Eigenheimzulage zukünftig ganz wegfallen, so wäre ein 83 EUR/m² niedriger Grundstückspreis als Kompensation erforderlich. Im Hinblick auf die Konkurrenz der Städte um junge qualifizierte Erwerbstätige dürfte die Baulandpolitik zukünftig als Instrument der allgemeinen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung eingesetzt werden. Gegenwärtig ist dies erst in einigen Regionen zu beobachten (z.B. in Dortmund, z.T. in Bremen). Zu

befürchten ist eine Wiederholung alter Erfahrungen: Die meisten Kommunen reduzieren die Ausweitung von Bauland, weil sie keine steigende Nachfrage erwarten oder „grünen Flächenzielen“ folgen. Tatsächlich entwickelt sich die Nachfrage zyklisch. Im Aufschwung entstehen Engpässe bei den Baurechten. Die Baukonjunktur kann nur verzögert reagieren. Der Wohnungsmangel steigt durch prozyklische kommunale Bereitstellung von Baurechten erheblich. Es entstehen absurde Forderungen nach neuen Subventionen. Werden sie erfüllt, kommen die Wirkungen zu spät, und die Steuerzahler sind die Dummen.

**Abbildung 4.19: Geringe bzw. keine Eigenheimzulage
– Kompensation durch sinkende Baulandpreise**

	Zulage p.a. EUR	zusätzliches Finanzierungs- potenzial*	bei einer Grundstücksfläche von ...		
			200 m ²	300 m ²	400 m ²
			Äquivalent mit einer Preissenkung		
			EUR/m ²	EUR/m ²	EUR/m ²
Alte Zulagenhöhe – Neubau					
keine Kinder	2.556	15.566	78	52	39
1 Kind	3.323	20.235	101	68	51
2 Kinder	4.090	24.905	125	83	63
3 Kinder	4.857	29.575	148	99	74
Alte Zulagenhöhe – Neubau und Bestand					
keine Kinder	1.250	7.611	38	26	19
1 Kind	2.050	12.482	63	42	31
2 Kinder	2.850	17.353	87	58	44
3 Kinder	3.650	22.224	111	74	56

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

4.2.4 SGB-XI-Reform und Auswirkungen auf den Markt für Seniorenimmobilien

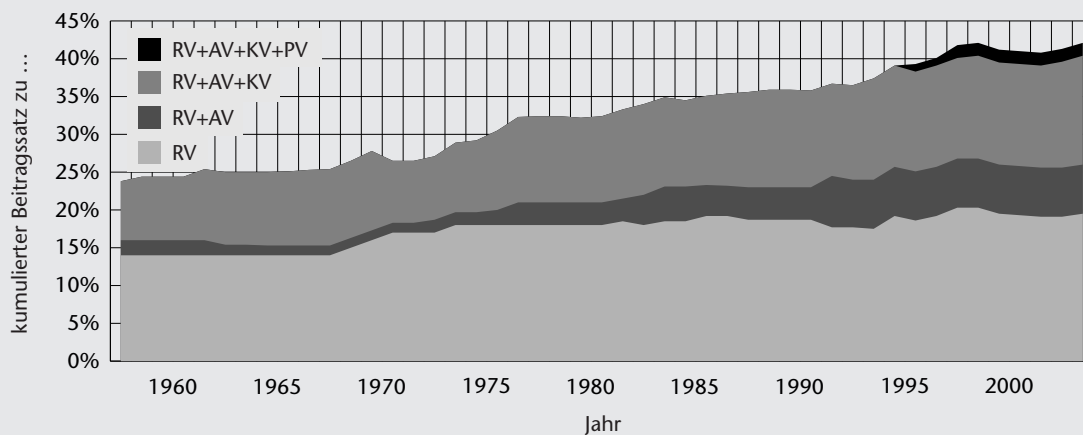
4.2.4.1 Veränderte Rahmenbedingungen

Die Pflege älterer Menschen wird zukünftig quantitativ und qualitativ Dimensionen der Veränderung erfahren, die heute generell unterschätzt werden. Die Veränderungen werden in ihren Dimensionen und ihrer Struktur durch folgende Determinanten bestimmt:

- Wachsende Zahl von Menschen in hohem Alter und zunehmend mehr Menschen im Alter ohne Kinder.
- Steigende Frauenerwerbsquote und damit sinkende Kapazitäten der Familien, Pflegeleistungen zu erbringen.
- Wahrscheinlich zunehmend geringere Altersunterschiede zwischen Ehepartnern und sonstigen partnerschaftlichen Lebensformen mit der Folge, dass das statistisch häufige „Modell“, dass Frauen ihre Partner bis in den Tod pflegen, seltener wird.

- Wachsender Jugendmangel nach 2010 und damit Knappheit an qualifiziertem Personal in verschiedenen Sektoren von Schulen bis Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen.
- Wegen Knappheit an Personal und hohen Sozialabgaben überproportional steigende Marktpreise für Dienstleistungen (vgl. Abb. 4.20).

Abbildung 4.20: Entwicklung der Beitragssätze zu den Sozialversicherungen



Anmerkung: RV = gesetzliche Rentenversicherung; AV = Arbeitslosenversicherung; KV = Krankenversicherung; PV = Pflegeversicherung; jeweils Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil zusammen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Div. Quellen, Empirica

Als Folge dieser Veränderungen wird es zu massiven qualitativen Verschlechterungen bei der Pflege kommen. Die nahezu unvermeidbare gesellschaftliche Krise wird allerdings Gegenreaktionen auslösen, weil sich sehr große Gruppen persönlich betroffen fühlen. Auf Grund unterschiedlichster Reaktionen wird wahrscheinlich eine Krisenbewältigung eintreten. Denkbar sind folgende Reaktionen:

- Differenzierung der Angebotsformen, damit Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen jeweils die maßgeschneiderte Lösung finden (Selbstständigkeit so lange wie möglich, Pflege und Unterstützung nur dort, wo unbedingt nötig).
- Vor dem Hintergrund der Knappheit und der drohenden Qualitätsverschlechterung wachsende Bereitschaft zu Verhaltensinnovationen und eine allmähliche Ingangsetzung einer „Pflegerevolution“.

Das gesamte System der Pflege, einschließlich der Einstellungen und Verhaltensweisen der Betroffenen, befindet sich in einem langen Prozess der Umgestaltung und Umwertung. Es wird eine strategische Aufgabe der Politik sein, Anreize und organisatorische Bedingungen zu schaffen, um die Ansätze der Krisenbewältigung rasch Wirklichkeit werden zu lassen. Dabei geht es nicht nur um die Optimierung einfacher Ziel-Mittel-Relationen, sondern um die Anregung eines Prozesses, bei dem die Adressaten der Leistungen immer stärker zu Mitgestaltern werden, bei denen die Pflegebedürftigkeit nicht als plötzliches Ereignis eintritt, auf das man dann mit einer bestimmten Lösung reagiert. Immer mehr Menschen werden ihr Leben schon vorher so organisieren, dass Pflege in eine selbstständige Lebensführung integriert werden kann.

4.2.4.2 Veränderungen in Zahlen

In den nächsten Jahren gibt es in Deutschland noch einen Zuwachs bei der Zahl der Haushalte, wobei sich dieser Zuwachs im Wesentlichen bei den älteren Haushalten abspielt. Auf Grund der geringen Geburtenrate steigt die Quote der allein stehenden Rentner ohne Kinder und somit ohne Unterstützung durch die Familie. Hinzu kommt, dass die Lebenserwartung und damit die Hochaltrigkeit weiter steigen. Das Risiko, pflegebedürftig zu werden, steigt mit zunehmendem Alter überproportional an.

Aktuell kommt es im Vergleich zu vergangenen Jahren zu einer überproportionalen Zunahme der Zahl der Pflegebedürftigen und, noch stärker, zu einem Zuwachs von Pflegebedürftigen, die nicht innerhalb von Familien versorgt werden. Der Grund ist die seit 2000 überproportional steigende Zahl der „alten“ Alten (über 80-jährige). Während zwischen 1995 und 2000 diese Gruppe um rund 400.000 Personen kleiner wurde, wächst sie zwischen 2000 und 2005 um eine halbe Million. Dementsprechend weist die amtliche Pflegestatistik¹² ein Steigen der Zahl der Pflegebedürftigen aus (zwischen 1999 und 2002 plus 24.000), wobei parallel die „professionelle“ Betreuung zunimmt: steigende Zahl der in Heimen Betreuten (plus 31.000) sowie bei den ambulant Betreuten ein Zuwachs des Personenkreises, der professionelle Dienstleistungen beansprucht – bei parallelem Rückgang der Zahl der reinen Pflegegeldempfänger (minus 27.000).

Nach einer Schätzung von *Bickel* gab es (basierend auf der 9. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung) im Jahr 2000 etwa 950.000 Personen (ohne leicht Demenzerkrankte) im Alter von 65 Jahren und älter mit einer Demenzerkrankung. Bei ausbleibendem Durchbruch in der Prävention und Therapie ist bis zum Jahr 2020 mit einem Anstieg der Patientenzahl auf knapp 1,4 Mio., bis zum Jahr 2015 auf mehr als 2 Mio. zu rechnen.¹³ *Hallauer et al.* (2000) haben ermittelt, dass pro Patient und Jahr Gesamtkosten von rd. 44.000 EUR anfallen, wobei 2,5% auf die gesetzliche Krankenversicherung, knapp 30% auf die gesetzliche Pflegeversicherung und rd. 70% auf die Familie entfallen.¹⁴ Es ist zu vermuten, dass zukünftig, wenn keine entsprechenden neuen Wohn- und Betreuungsformen gefunden werden, zusätzlich finanzielle Belastungen für die Gesellschaft entstehen, weil das familiäre Pflegepotenzial auf Grund niedriger Geburtenraten, erhöhter Mobilität und Berufstätigkeit von Frauen abnimmt.

In den letzten Jahren ist laut Aussagen der Pflegeheimbetreiber die Zahl der Demenzerkrankten in Pflegeeinrichtungen stark gestiegen. Aktuell liegt sie i.d.R. bei über 60% der Bewohner. Auf Grund der sehr hohen Anzahl der Demenzerkrankten und den meist sehr spezifischen Verhaltensauffälligkeiten wird die Betreuung dieser Gruppe in Einrichtungen immer schwieriger (Methoden, Personalkosten). Dies trifft vor allem auf ältere Einrichtungen zu. Entsprechend werden seit einigen Jahren Alternativen zum Pflegeheim gesucht und modellhafte Hausgemeinschaftsprojekte als vollstationäre Einrichtungen finanziell gefördert (BMGS-Förderung). In der Zwischenzeit gibt es auch unabhängig von dieser Förderung verschiedene Hausgemeinschafts-Vorhaben für Demenzerkrankte. Bei der Erprobung neuer Hausgemeinschaftsprojekte spielen auch architektonische Aspekte eine zentrale Rolle. Das betrifft zum einen das Wohlbefinden der Bewohner (z.B.

¹² Pflegestatistik 2001, Quelle: Statistisches Bundesamt.

¹³ Bickel, H. (2001): Demenzen im höheren Lebensalter: Schätzungen des Vorkommens und der Versorgungskosten. In: Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie 34, S. 108–115.

¹⁴ Hallauer, J.; Schons, M.; Smala, A. & Berger, K. (2000): Untersuchung von Krankheitskosten bei Patienten mit Alzheimer-Erkrankung in Deutschland. In: Gesundheitsökonomie und Qualitätsmanagement 5, S. 73–79.

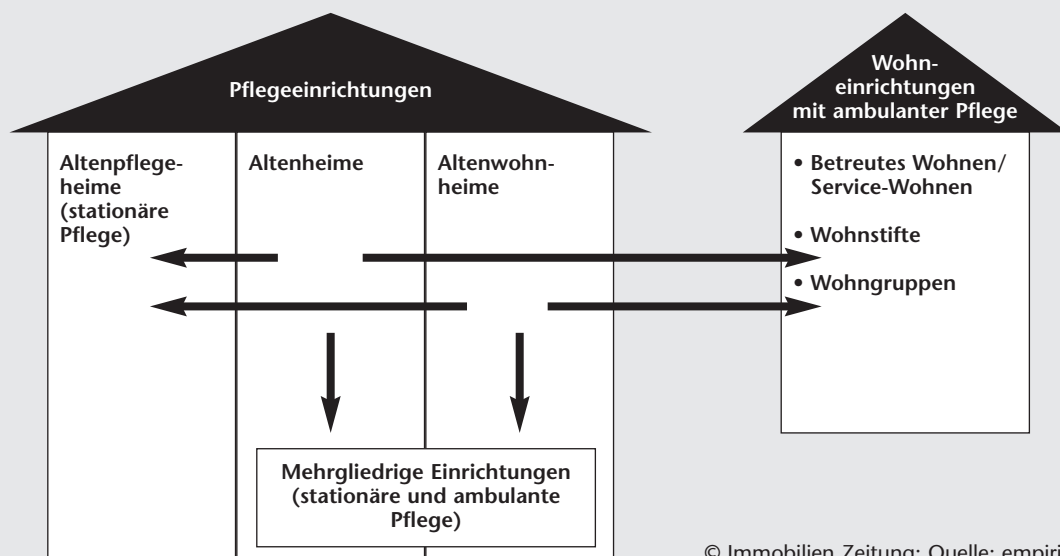
die Wohnanlage so organisieren, dass dem Bewegungsdrang Rechnung getragen wird) wie auch eine möglichst kostengünstige Organisation des Ablaufs (Personal).

4.2.4.3 Überblick über Angebote auf dem Markt

Die rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen im Bereich der Altenhilfe haben sich seit Einführung der Pflegeversicherung grundlegend verändert mit der Folge verschiedener Umstrukturierungsmaßnahmen (vgl. Abb. 4.21). Entsprechend der Differenzierung nach SGB XI kann heute zwischen Pflegeeinrichtungen mit Heimvertrag und Wohneinrichtungen mit ambulanter Pflege (Heim- bzw. Mietvertrag) unterschieden werden. Bei den Pflegeeinrichtungen gibt es stationäre Pflegeeinrichtungen (voll-/teilstationäre Pflege) bzw. mehrgliedrige Pflegeeinrichtungen, bei denen sowohl ambulante Pflege als auch voll-/teilstationäre Pflege in getrennten Bereichen erbracht werden.

Abbildung 4.21: Nach Einführung der Pflegeversicherung: Strukturelle Veränderungen auf der Angebotsseite

(Differenzierung nach SGB XI)



© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

Bei den Wohneinrichtungen mit ambulanter Pflege handelt es sich um drei unterschiedliche Varianten:

- **Betreutes Wohnen/Service-Wohnen¹⁵:** Dies sind mehr oder weniger große Wohnanlagen, bei denen jeder Bewohner über eine eigenständige Wohnung verfügt. Es werden Dienstleistungen bis hin zur ambulanten Pflege angeboten und nach Bedarf abgerufen. Je nach Organisation der ambulanten Pflege schließen die Bewohner Miet- bzw. Heimverträge ab. Bei dem Betreuten Wohnen/Service-Wohnen gibt es eine Vielfalt unterschiedlicher Organisationsformen:

¹⁵ Die Begriffe Betreutes Wohnen und Service-Wohnen werden synonym verwendet.

- Wohnanlagen, bei denen Büros externe ambulante Pflege organisieren,
 - Wohnanlagen im Pflegeheimverbund,
 - Wohnanlagen, bei denen hauseigenes Personal die ambulante Pflege erbringt.
- **Wohnstifte** (z.T. Seniorenresidenzen genannt): Es handelt sich um frei finanzierte, überdurchschnittlich gut ausgestattete Wohnanlagen, in denen vornehmlich Appartements, aber auch kleinere Wohnungen angeboten werden. Ambulante Pflege in der Wohnung, teils auch vollstationäre Pflegeleistungen in räumlich abgetrennten Bereichen der Wohnanlage, komplettieren das vergleichsweise exklusive Angebotsspektrum.
 - **Wohngruppen und Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften:** Es ist zu unterscheiden zwischen Gemeinschaften, bei denen jeder der Bewohner über eine eigenständige Wohnung verfügt und mit anderen in räumlicher Nähe (z.B. in einem gemeinsamen Haus oder benachbart) lebt, und solchen, die über einen persönlichen Wohnbereich, jedoch nicht über eine eigene abgeschlossene Wohnung verfügen. Eine gemeinsame Wohnung teilen sich i.d.R. ältere, körperlich oder psychisch stark beeinträchtigte Menschen. Ziel ist eine möglichst selbstständige Lebensführung, die professionelle Betreuungs- und Pflegepersonen gezielt fördern. Die Bewohner erhalten ambulante Dienstleistungen.

Die oben genannten Varianten unterscheiden sich hinsichtlich der Möglichkeit, ein eigenständiges Leben zu führen, und der Art und dem Umfang professioneller Hilfeleistungen, die von Dritten erbracht werden:

- Der Vorteil der Konzeption Betreutes Wohnen/Service-Wohnen besteht darin, dass flankierende Dienstleistungen (Hilfe bei der Wohnungsreinigung, Versorgung mit Essen, Vermittlung häuslicher Pflegeleistungen u.Ä.) nur entsprechend der tatsächlichen Inanspruchnahme bezahlt werden. In der Regel wird eine Grundpauschale für das Vorhalten der Dienstleistungen gezahlt. Ansonsten können die Bewohner die notwendigen Dienstleistungen aus einem leicht zugänglichen und professionell unterbreiteten Zusatzangebot abrufen. Unabhängig davon, wie die Dienstleistungen organisiert werden, ist es wichtig, dass eine Tag-und-Nacht-Präsenz gegeben ist.
- In Wohnstiften bzw. Seniorenresidenzen können ältere Menschen zwar ein selbstständiges Leben führen, müssen sich aber immer auch pauschal mehr oder weniger intensiv „betreuen“ lassen. Dementsprechend gibt es ein verbindliches Dienstleistungspaket, das mit dem Wohnen verpflichtend eingekauft werden muss, und damit sind die Preise deutlich (Pensionspreise) höher.
- Bei den Wohngruppen und Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften bestimmen die Bewohner weitestgehend selbst die Wohnform, die Bewirtschaftung und die Betreuungsleistungen.

Abbildung 4.22: Überblick über aktuelle Einrichtungen der Altenhilfe

(Differenzierung nach SGB XI)

Pflege- sowie Wohneinrichtungen		
Pflegeeinrichtungen		Wohneinrichtungen mit ambulanter Pflege
Stationäre Pflegeeinrichtungen	Mehrgliedrige Pflegeeinrichtungen	
Heimvertrag • voll-/teilstationäre Pflege in einem stationären Bereich • andere Sozialleistungen überwiegend in Anbindung an Wohneinrichtungen/sonstige Einrichtungen (gemischte Einrichtungen)	Heimvertrag • ambulante Pflege in Wohnungen • voll-/teilstationäre Pflege in einem stationären Bereich	Heim- bzw. Mietvertrag • ambulante Pflege in Wohnungen • andere Sozialleistungen
bundesweit 8.699	bundesweit 466	bundesweit ca. 4.500

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt 2003, empirica-Datenbank 2004

4.2.4.4 Zukünftige Nachfrage und Preisentwicklung bei Seniorenimmobilien

Für die Zukunft ist mit weiteren Eingriffen zu rechnen, wenn im Rahmen der SGB-XI-Reform die stationäre Pflege weiter an Bedeutung verlieren wird. Durch die geplante Anpassung der stationären und ambulanten Pflege (Kosten) bei Pflegestufen I und II (voraussichtlich 500 bzw. 1.000 EUR) geraten stationäre Einrichtungen wirtschaftlich weiter unter Druck.

Abbildung 4.22: Gleichstellung von ambulanter und stationärer Pflege*

	Künftiger Zuschuss	Derzeit ambulant	Derzeit stationär
Pflegestufe I	500 EUR	384 EUR	1.023 EUR
Pflegestufe II	1.000 EUR	921 EUR	1.279 EUR
Pflegestufe III	1.500 EUR	1.432 EUR	1.432 EUR

* = inoffizieller Diskussionsstand 12/03; bislang werden vom zuständigen Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGS) keine offiziellen Zahlungsangaben veröffentlicht.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Care Helix, empirica

Auf Grund des Rückgangs der familialen Netzwerke für die Unterstützung im Alter (nächste Generation dünner besetzt, steigende Zahl von älteren Menschen ohne Kinder und steigende Erwerbsquote von Frauen) müssen für die Pflege- und Hilfeleistungen, die bisher für Ältere überwiegend durch Familien erbracht wurden, neben dem stationären Pflegeheim andere Lösungen gefunden werden. Geschieht dies nicht, so wird ein Pflegegenotstand in Dimensionen, die wir in der Vergangenheit nicht beobachten konnten, die Konsequenz sein.

Aktuell ist auf der Angebotsseite einiges in Bewegung. Es werden zunehmend verschiedene Alternativen zum stationären Pflegeheim diskutiert und in der Praxis umgesetzt. Im Mittelpunkt dieser Neuorientierung steht eine stärkere Betonung des eigenständigen Wohnens in Kombination mit individuellen und bedarfsgerechten Hilfe- und Pflegeleistungen. Es handelt sich bei den betreffenden Alternativkonzepten nicht mehr nur um „exotische“ Beispiele, sondern verschiedene Pflegeheimbetreiber, die einen relativ hohen Anteil am Markt abdecken, planen für die Zukunft keine bzw. kaum noch stationäre Pflegeeinrichtungen neu zu bauen (z.B. Kuratorium Wohnen im Alter e.V., Bremer Heimstiftung, Evangelisches Johanneswerk). U.a. gibt es auch quartiersbezogene Ansätze, die darauf zielen, Synergieeffekte bei den professionellen Dienstleistungen und der Mobilisierung von sozialen Netzwerken zu erreichen.

Abbildung 4.23: Preisspannen bei Service-Wohnanlagen in Deutschland (2002 bezugsfertig)

	Preisspanne*	25% der Projekte Preise unter	50% der Projekte Preise unter	75% der Projekte Preise unter
Kaufpreise für Eigentumswohnungen (EUR/m ²)	1.995–3.750	2.010	2.173	3.013
Nettokaltmieten für frei finanzierte Wohnungen (EUR/m ² /mtl.)	6,65–35,80	7,70	23,10	31,00
Nebenkosten (EUR/m ² /mtl.)	4,10			
Service-Pauschale für eine Person (EUR/mtl.)	77–205	77	145	205
Service-Pauschale für zwei Personen (EUR/mtl.)	112,50–307,00	112,50	210,00	307,00
Gesamtpensionspreis (EUR/mtl.)	750–4.720	1.130	3.345	4.645

* bei unterschiedlichen Preisen

© Immobilien Zeitung; Quelle: Empirica-Datenbank

Abbildung 4.24: Vor- und Nachteile der Wohneinrichtungen mit ambulanter Pflege

- Wohnanlagen mit stundenweiser Besetzung eines Büros (–)
- Wohnanlagen mit integriertem Pflegedienst ohne Tag-und-Nacht-Präsenz (–)
- Wohnen mit Tag-und-Nacht-Präsenz
 - Eigenständiges Wohnen im Pflegeheimverbund (+)
 - Wohnanlagen mit Organisation der ambulanten Pflege in der Wohnung (+)
 - Wohngruppen: Für jeden Bewohner ein eigenes Zimmer mit Duschbad, gemeinsame Wohnküche und Räume für Pflegepersonal (+)
 - Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften: Eigenständige Wohnung für jede/n Person/Haushalt und in räumlicher Nähe (z.B. in einem Haus) (+)

– = keine Nachfrage und Trend zum Leerstand; + = hohe Nachfrage und Wartelisten

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

4.3 Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten

4.3.1 Wohnimmobilienmarkt Berlin

Auf dem Berliner Wohnungsmarkt sind, bedingt durch staatlich geförderte Wohnungsbauförderprogramme und steuerliche Subventionen in den 90er Jahren, zahlreiche Angebote auf den Markt gekommen, die auf der Nachfrageseite nicht auf Akzeptanz stoßen. Über Jahre hin wurde bei der Konzeption der Projekte v.a. auf ein anlegergeeignetes Gesamtpreisniveau, auf effiziente Vertriebswege sowie auf imageträchtiges Marketing gesetzt. Viele Investoren agierten ohne detaillierte Marktkennntnisse bzw. überschätzten (wie auch die öffentliche Bauplanung) die Nachfragequantitäten und die Qualitätstoleranzen. Damit entstand in Berlin ein erheblicher Wohnungsüberschuss, wobei die Großsiedlungen im Ostteil der Stadt und die abgewohnten innerstädtischen Altbauquartiere am stärksten betroffen sind.

In Berlin sind in der Zwischenzeit neben Standardwohnungen auch hochwertige Neubauwohnungen an neuen Innenstadtstandorten (z.T. auf Grund von planerischen Vorgaben zu Nutzungsmischung) realisiert worden: am Potsdamer Platz, am Klingelhöfer Dreieck, im Tiergarten, Unter den Linden, am Gendarmenmarkt und rd. um den Hackeschen Markt. Während diese Angebote zunächst eine Angebotslücke im Wohnungsmarktsegment des hochwertigen Wohnens geschlossen haben, kam es auch in diesem Marktsegment zu Überkapazitäten. In diesem hochwertigen Preissegment werden keine Qualitätseinbußen in Kauf genommen (z.B. ungünstige Lage der Wohnung im Haus und damit Einsichtigkeit, Lärmbelästigung u.Ä.).

Erst nach 2000 ist die Neubautätigkeit in Berlin stark zurückgegangen und im Geschosswohnungsbau fast völlig zum Erliegen gekommen. Nur noch rd. 1.200 Geschosswohnungen wurden 2003 als Neubau fertig gestellt. Der Eigentumsnachfrage hat sich fast vollständig auf den Bestand verlagert. Neue Projekte entstehen nur noch dort, wo im Bestand das Angebot an geeigneten Wohnungen für Selbstnutzer begrenzt ist. Dies gilt v.a. für attraktive Wohnlagen im Südwesten der Stadt (z.B. Steglitz und Zehlendorf). Erwerber sind hier v.a. ältere Haushalte, die aus einem selbst genutzten Haus bzw. einer Villa ausziehen und eine kleinere Wohnung mit modernem Grundriss und hohem Ausstattungsstandard suchen.

Auch der Ein- und Zweifamilienhausneubau ist in den letzten Jahren zurückgegangen. Gleichzeitig spielt der individuelle Einfamilienhausneubau zunehmend eine Rolle, wobei die gewünschte Individualität durch einfache Stilelemente wie Farbgebung, Fensterläden, Mauervorsprünge etc. erreicht wird. Der französische Projektentwickler Premier bietet beispielsweise seit 2000 mehrere derartige Projekte erfolgreich in Berlin an (z.B. in Hellersdorf und Lichtenberg).

Die Bauträgerprojekte haben sich zugunsten der kleineren und integrierten Projekte verändert. Erfolgreich vermarktet werden Projekte mit weniger als 25 Wohneinheiten an Standorten mit gewachsenen Strukturen. Der Trend bei den neuen Projekten geht zunehmend in Richtung einer geringeren Verdichtung, d.h. mehr frei stehende Häuser bzw. Doppelhaushälften zu Lasten des Reihenhausanteils.

Die Bevölkerung in Berlin hat leicht abgenommen. Die Zahl der Haushalte ist allerdings um 26.000 gestiegen mit der Folge, dass der Wohnungsüberschuss weiter leicht abge-

baut werden konnte. Im Marktsegment Mietwohnungen im Neubau konnten die Preise in sehr guter Lage gesteigert werden. In den anderen Marktsegmenten stagnierten die Preise bzw. sind zurückgegangen.

Abbildung 4.25: Strukturdaten Berlin

	1999	2000	2001	2002	2003
Fertig gestellte Wohnungen	12.589	9.061	7.093	5.182	3.418
davon im					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	3.734	2.900	2.630	2.483	1.920
Mehrfamilienhausneubau	6.612	4.380	2.388	1.913	1.233
Genehmigte Wohnungen	10.849	7.719	4.511	3.527	3.134
Wohnungsbestand in 1.000	1.854	1.863	1.870	1.874	1.876
Bevölkerung in 1.000	3.387	3.382	3.388	3.392	3.388
Haushalte in 1.000	1.811	1.823	1.861	1.859	1.885

Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

Abbildung 4.26: Reihenhäuser in Berlin – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	180.000 – 230.000	160.000 – 230.000	–
gute/sehr gute Lage	250.000 – 370.000**	260.000 – 360.000	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: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.27: Eigentumswohnungen in Berlin – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	1.200 – 1.800	1.200 – 1.800	–
gute/sehr gute Lage	1.800 – 3.200	1.800 – 3.200	0
Luxussegment	3.500 – 5.200 (5.800**)	3.500 – 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; Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.28: Wohnungsmieten in Berlin – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	5 – 8	5 – 8	0
gute/sehr gute Lage	8 – 11 (15*)	7 – 12 (16*)	0

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

* Vereinzelte Angebote an Top-Standorten

© Immobilien Zeitung; Quelle: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

4.3.2 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf

In Düsseldorf kam es zu einem Beschäftigungswachstum zwischen 1997 und 2003 um +2,9% (vgl. -1,3% im bundesdeutschen Durchschnitt). Zwar hat Düsseldorf in den vergangenen Jahren im verarbeitenden Gewerbe Arbeitsplätze verloren, jedoch im Kernbereich der Dienstleistungen deutlich zulegen können. Mit München, Frankfurt oder auch Köln kann Düsseldorf indes nicht mithalten. Bei dem Vergleich mit Köln (Beschäftigungswachstum +4,8% zwischen 1997 und 2003) ist jedoch zu bedenken, dass Köln auf Grund seiner viel größeren Reserveflächen auf dem Stadtgebiet weniger Arbeitsplätze und Unternehmen in die Region „exportiert“, als dies für Düsseldorf der Fall ist. Die Dynamik der beiden Regionen insgesamt (sofern man überhaupt noch von zwei Regionen sprechen kann) dürfte sich nicht deutlich voneinander unterscheiden.

Die Einwohnerzahl von Düsseldorf steigt weiter leicht an, weil der Sterbefallüberschuss durch Wanderungsgewinne kompensiert werden kann. Die Stadt verliert Einwohner an die Region (vorwiegend an die angrenzenden Gemeinden der Kreise Neuss und Mettmann), gewinnt aber gleichzeitig auf Grund der wirtschaftlichen Anziehungskraft aus arbeitsplatz-/ausbildungsplatzorientierten Fernwanderungen.

Die in Düsseldorf seit 1999 (nach einer Dekade mit hohen Fertigstellungszahlen) stark abnehmende Bautätigkeit ist weiter zurückgegangen. Grund hierfür ist der weitere Einbruch im Geschosswohnungsbau. Seit 2000 hat er sich in etwa halbiert. Dies ist allerdings als das Ende des lang anhaltenden 90er-Jahre-Baubooms zu sehen und hat angesichts der steigenden Bevölkerung (seit 1999) und Beschäftigungszahlen (zwischen 1997 und 2002) weniger mit einem Rückgang der Nachfrage zu tun. Der Bau von Ein-/Zweifamilienhäusern stagniert auf einem recht niedrigen Niveau (um die 240 Wohneinheiten pro Jahr). Zurzeit haben rd. 40 Baugebiete in Düsseldorf mit knapp 4.000 Wohnungen Planungsrecht, für 44 Baugebiete befinden sich Bebauungspläne mit knapp 10.000 Wohnungen im Verfahren, zwölf Baugebiete mit rd. 1.500 Wohnungen sind noch nicht beplant.

Obwohl das Neubauangebot weiter zurückgegangen ist, gibt es nur bei Reihenhäusern einen Preisanstieg. Während die Preise für Mietwohnungen stagnieren, sind im Segment der Eigentumswohnungen in allen Lagequalitäten Preisrückgänge zu beobachten. Die Verunsicherung der Nachfrager führt zu einer Kaufzurückhaltung, so dass die im Prinzip vorhandene Nachfrage nach mehr Wohnraum nicht auf den Eigentumssektor im Geschosswohnungsbau durchschlägt.

Abbildung 4.29: Strukturdaten Düsseldorf

	1999	2000	2001	2002	2003
Fertig gestellte Wohnungen	2.440	1.949	1.274	1.140	1.062
davon im					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	292	310	338	238	243
Mehrfamilienhausneubau	1.975	1.543	866	902	779
Genehmigte Wohnungen	2.189	992	1.144	993	1.128
Wohnungsbestand in 1.000	321	323	324	325	326
Bevölkerung in 1.000	567	569	570	571	572
Haushalte in 1.000	307	308	308	311	311

Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Amt Düsseldorf

Abbildung 4.30: Reihenhäuser in Düsseldorf – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	250.000 – 320.000	260.000 – 330.000	0
gute/sehr gute Lage	340.000 – 400.000 (450.000**)	340.000 – 410.000	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: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.31: Eigentumswohnungen in Düsseldorf – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	2.200 – 3.000	2.200 – 2.900	0
gute/sehr gute Lage	3.000 – 4.500	3.000 – 4.300	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%
 * Angebote für 3-Zimmer-Wohnungen, Wohnfläche ca. 70 m²
 © Immobilien Zeitung; Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.32: Wohnungsmieten in Düsseldorf – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	8 – 10	8 – 10	0
gute/sehr gute Lage	10 – 14	10 – 14	0

-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%
 © Immobilien Zeitung; Quelle: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

4.3.3 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main

Das Beschäftigungswachstum zwischen 1997 und 2003 liegt in Frankfurt mit 5,1% hoch (vgl. -1,3% im bundesdeutschen Durchschnitt). Damit steht Frankfurt zusammen mit München (+5,8%) an der Spitze der prosperierenden Großstadt-Regionen in Deutschland. Die Einwohnerzahl sowie die Zahl der Haushalte steigt leicht an. Frankfurt verliert Einwohner an die Region, gewinnt gleichzeitig auf Grund der wirtschaftlichen Anziehungskraft aus Fernwanderungen.

Die Bautätigkeit, die nach einer Dekade mit hohen Fertigstellungszahlen zwischen 1999 und 2002 zurückgegangen ist, steigt zurzeit stark an (+68% in einem Jahr). Der Zuwachs spielt sich nur im Geschosswohnungsbau ab (Verdopplung in einem Jahr). Der Bau von Ein-/Zweifamilienhäusern stagniert auf einem niedrigen Niveau (knapp 400 Wohneinheiten pro Jahr).

Nur bei Neubau-Mietwohnungen sind die Preise in sehr guten Lagen leicht angestiegen. Auch in Frankfurt ist auf Grund der Unsicherheiten in der wirtschaftlichen und politi-

schen Entwicklung eine Kaufzurückhaltung spürbar, so dass mit dem starken Anziehen der Bautätigkeit die Vermarktung viel schleppender verläuft. Mit der Steigerung der Bautätigkeit werden die Nachfrager zunehmend kritischer bei der Objekt- und Standortwahl, was z.T. zu längeren Vermarktungszeiten führt (z.B. Mainside im Westhafen).

In allen Marksegmenten wird in guter/sehr guter Lage die Preisentwicklung im nächsten Jahr stabil verlaufen. Für gehobenen Wohnraum an zentrumsnahen Standorten besteht nach wie vor eine hohe Nachfrage. Neben dem Westend, Teilbereichen von Sachsenhausen und dem Holzhausenviertel zählt das Diplomatenviertel zu den bevorzugten Standorten (hier insbesondere Nachfrage nach sanierten Altbauwohnungen).

Abbildung 4.33: Strukturdaten Frankfurt am Main

	1999	2000	2001	2002	2003
Fertig gestellte Wohnungen	2.191	2.104	1.895	1.884	3.144
davon im					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	221	493	451	393	395
Mehrfamilienhausneubau	1.488	1.183	1.086	1.004	2.179
Genehmigte Wohnungen	2.034	2.506	3.165	2.045	2.452
Wohnungsbestand in 1.000	338	340	342	344	347
Bevölkerung in 1.000	646	651	646	650	652
Haushalte in 1.000	358	358	358	362	367

Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bürgeramt – Statistik und Wahlen, Stadt Frankfurt am Main, Hessisches Statistisches Landesamt

Abbildung 4.34: Reihenhäuser in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	280.000 – 360.000	270.000 – 360.000	–
gute/sehr gute Lage	360.000 – 430.000	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: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.35: Eigentumswohnungen in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	2.200 – 3.000	2.200 – 3.000	–
gute/sehr gute Lage	3.000 – 4.000	3.000 – 4.000	0

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

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

© Immobilien Zeitung; Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

**Abbildung 4.36: Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – aktuelle Angebote
Netto-Kaltmiete EUR/m²**

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	7 – 11	7 – 11	–
gute/sehr gute Lage	10 – 14	10 – 15	0

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

4.3.4 Wohnimmobilienmarkt Hamburg

Das Beschäftigungswachstum in Hamburg bleibt im Vergleich zu den anderen Top-Städten (mit Ausnahme von Berlin) am ungünstigsten. Es erreichte zwischen 1997 und 2003 lediglich 2%.

In Hamburg hat entsprechend der Zielsetzung „Hamburg wächst“ die Bautätigkeit zugenommen. Im Unterschied zu den anderen Städten spielt der Ein-/Zweifamilienhausbau eine relevante Rolle (40% der Neubautätigkeit). Mit der Orientierung auf den individuellen Wohnungsbau wirkt Hamburg aktiv dem Suburbanisierungsprozess entgegen. Die Einwohnerzahl und die Zahl der Haushalte sind leicht gestiegen.

Entsprechend dem relativ hohen Angebot an Ein-/Zweifamilienhäusern sind die Preise in der mittleren Lage zurückgegangen (zumindest im unteren Preissegment). In Hamburg stagnieren in allen Marktsegmenten die Preise in guten Lagen. In sehr guten Lagen wurden 2004 bei neuen Eigentumswohnungen 4.600 EUR/m² als Verkaufspreis erreicht. Diese hohen Preise lassen sich v.a. bei Wasserlagen erreichen, allerdings nur, wenn auch der Mikrobereich sehr gut ist (z.B. von Verkehrslärm unbelastete Standorte, Nähe zum Stadtpark mit guten Sichtbeziehungen zum alten Baumbestand u.Ä.). Gute Lagen mit entsprechend hohen Preisen sind z.B. Harvestehude, Blankenese und Winterhude.

Abbildung 4.37: Strukturdaten Hamburg

	1999	2000	2001	2002	2003
Fertig gestellte Wohnungen	6.208	6.502	5.054	3.711	3.862
davon im					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	1.393	1.785	1.401	1.419	1.434
Mehrfamilienhausneubau	4.331	4.005	3.126	1.970	2.185
Genehmigte Wohnungen	5.000	4.632	3.869	4.006	3.801
Wohnungsbestand in 1.000	853	859	864	867	867
Bevölkerung in 1.000	1.705	1.715	1.726	1.729	1.734
Haushalte in 1.000	916	910	924	923	927

Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Hamburg

Abbildung 4.38: Reihenhäuser in Hamburg – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	240.000 – 300.000	180.000 – 300.000	0
gute/sehr gute Lage	320.000 – 370.000	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: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.39: Eigentumswohnungen in Hamburg – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	1.500 – 2.300	1.500 – 2.300	0
gute/sehr gute Lage	2.500 – 4.000 (5.000**)	2.500 – 4.600	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; Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.40: Wohnungsmieten in Hamburg – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	7 – 10	7 – 10	0
gute/sehr gute Lage	9 – 13 (15*)	10 – 14	0

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

* Vereinzelte Angebote an Top-Standorten
© Immobilien Zeitung; Quelle: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

4.3.5 Wohnimmobilienmarkt Köln

Köln war in der Vergangenheit einem starken Strukturwandel ausgesetzt, allerdings konnte der Schrumpfungsprozess im Industriebereich durch neue Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich kompensiert werden. Insgesamt übersteigt das Wachstum der Dienstleistungswirtschaft die Verluste in den produzierenden Sektoren. Dieser Prozess zeigt sich u.a. in den Beschäftigtenzahlen: Nach dem Vereinigungsboom schrumpfte die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten innerhalb von fünf Jahren von 446.000 (1990) auf 427.000 (1995), danach stieg die Zahl aber wieder rasch auf 466.000 (2002) an. Köln zählt zu den Großstädten in Deutschland mit dem stärksten Beschäftigungswachstum gegen Ende der 90er Jahre. In jüngster Zeit ist die Beschäftigtenzahl in Köln – dem generellen Trend entsprechend – jedoch wieder gesunken (von 2002 auf 2003 um -2,9% im Vergleich zu -2,6% in NRW und Düsseldorf). Sowohl die Bevölkerungs- wie auch die Haushaltszahlen sind weiter leicht gewachsen.

Mittelfristig ist davon auszugehen, dass es im Rahmen des fortschreitenden Strukturwandels in Köln wieder zu einem moderaten Wachstum mit mehr Beschäftigung kommt. Die Voraussetzungen sind günstig: die sehr gute Lage Kölns in einer sich stärker integrierenden europäischen Wirtschaft, eine breite Wirtschaftsstruktur mit zahlreichen Anknüpfungspunkten sowie eine Palette ergänzender positiver Standortfaktoren (z.B. Forschung und Entwicklung, Lebensqualität).

Der Kölner Bauboom in den 90er Jahren konzentrierte sich auf den Geschosswohnungsbau. Seit 1998 wurden 75% der Wohnungen im Geschosswohnungsbau errichtet. Der Ein-/Zweifamilienhausbau verharrt auf einem niedrigen Niveau (rd. 750 Wohneinheiten jährlich). Nach dem Fertigstellungsrekord von 1999 sank die Zahl der Fertigstellungen drastisch. Dementsprechend zeichnen sich Engpässe auf dem Kölner Wohnungsmarkt ab. Die relativ geringen Leerstände aus dem Jahr 1999 sind fast vollständig abgebaut.

In allen Preissegmenten sind die Preise in guten und sehr guten Lagen gestiegen. Köln ist wie die Rheinschiene insgesamt eine Hochkostenregion im Wohnungsmarkt. Das Kölner Preisniveau wird nur von Düsseldorf übertroffen, liegt jedoch deutlich höher als z.B. in Bonn.

Abbildung 4.41: Strukturdaten Köln

	1999	2000	2001	2002	2003
Fertig gestellte Wohnungen	6.084	3.909	2.117	2.813	2.491
davon im					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	1.040	692	585	770	757
Mehrfamilienhausneubau	4.480	2.688	1.378	1.716	1.610
Genehmigte Wohnungen	3.610	2.346	2.612	2.949	2.795
Wohnungsbestand in 1.000	515	519	520	522	524
Bevölkerung in 1.000	1.012	1.015	1.018	1.020	1.021
Haushalte in 1.000	507	513	511	516	517

Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss

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

Abbildung 4.42: Reihenhäuser in Köln – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	250.000 – 290.000	250.000 – 300.000	0
gute/sehr gute Lage	300.000 – 370.000	320.000 – 380.000	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: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.43: Eigentumswohnungen in Köln – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

<i>Neubau</i>	2003	2004	2005
mittlere Lage	1.900 – 2.500	1.900 – 2.400	0
gute/sehr gute Lage	2.500 – 4.100	2.700 – 4.200	0

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

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

© Immobilien Zeitung; Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.44: Wohnungsmieten in Köln – aktuelle Angebote Netto-Kaltmiete EUR/m²

<i>Neubau</i>	2003	2004	2005
mittlere Lage	7 – 11	7 – 10	+
gute/sehr gute Lage	11 – 13	11 – 14	+

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

4.3.6 Wohnimmobilienmarkt München

Im Vergleich zu den anderen Topstädten liegt das Beschäftigungswachstum in München am höchsten (zwischen 1997 und 2003 +5,8%). Die Bevölkerungs- und Haushaltszahlen wachsen weiter an. Auf dem Münchner Wohnungsmarkt herrscht eine extreme Angebotsknappheit. Es besteht ein großer Mangel an erschlossenem Bauboden. Die Preissteigerungserwartungen, die über den Zinssätzen liegen, sind sehr hoch. Das drückt sich u.a. darin aus, dass die Investoren weiterhin zu einem erstaunlich hohen Anteil Bauvorhaben, die bereits genehmigt sind, in der Realisierung zurückstellen. Allerdings dürften sich hier unterschiedliche Motive mischen. Sie reichen von frustriertem bis zu spekulativem Abwarten. Auch ausstehende Finanzierungsentscheidungen von Banken spielen eine Rolle.

Die Bautätigkeit hat weiter abgenommen, wobei sich hier der Rückgang der Bautätigkeit allein auf den Ein-/Zweifamilienhausneubau konzentriert. In München ist der Anteil im Geschosswohnungsbau noch höher als in Köln (über 80% seit 1999).

In München sind auf Grund der Angebotsknappheit in allen Marktsegmenten die Preise, die schon auf einem hohen Niveau waren, weiter angestiegen. An sehr zentralen Standorten in der Innenstadt (z.B. „Alter Hof“) lassen sich selbst bei großen Wohnungen im Geschosswohnungsbau Preise zwischen 7.000 und 10.000 EUR/m² realisieren (Luxusstandard).

München gehört zu den expandierenden Stadtregionen, bei denen im Konjunkturaufschwung die nächste Wohnungsnot vorprogrammiert ist. Nach einfacher ökonomischer Renditelogik müsste in München mehr investiert werden. Hier kann nur Abhilfe geschaffen werden, wenn ein riesiges Programm der Ausweitung von Bauland – auch im

Umland –, vor allem auch für Eigenheime, gestartet und die Preissteigerungserwartungen am Baulandmarkt gebrochen werden.

Abbildung 4.46: Strukturdaten München

	1999	2000	2001	2002	2003
Fertig gestellte Wohnungen	5.587	5.720	3.563	3.308	3.133
davon im					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	717	812	520	758	562
Mehrfamilienhausneubau	4.470	4.853	2.919	2.579	2.503
Genehmigte Wohnungen	5.825	6.444	7.036	6.069	5.897
Wohnungsbestand in 1.000	697	702	704	706	709
Bevölkerung in 1.000	1.315	1.248	1.261	1.264	1.268
Haushalte in 1.000	726	751	762	768	N.N.*

* = Aufgrund technischer Probleme bei der Umstellung des Datenverarbeitungssystems veröffentlichte die Stadt München für 2003 keine Haushaltszahlen

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 4.47: Reihenhäuser in München – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	300.000 – 370.000	330.000 – 390.000	0
gute/sehr gute Lage	370.000 – 470.000 (500.000**)	390.000 – 550.000	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: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

Abbildung 4.48: Eigentumswohnungen in München – aktuelle Angebote Verkaufspreise*, EUR/m²

Neubau	2003	2004	2005
mittlere Lage	2.200 – 3.900	2.500 – 4.200	+
gute/sehr gute Lage	3.900 – 6.500	3.900 – 6.500 (10.000**)	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; Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

**Abbildung 4.49: Wohnungsmieten in München – aktuelle Angebote
Netto-Kaltmiete EUR/m²**

<i>Neubau</i>	2003	2004	2005
mittlere Lage	10,50 – 14,00	10,00 – 15,00	0
gute/sehr gute Lage	14,00 – 19,00	15,00 – 20,00	0

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Aktuelle empirische Erhebung durch empirica

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 ihre Frühjahrsprognosen 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 Frühjahrsgutachten 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 und Autoren im Porträt:

Hartmut Bulwien ist seit über 30 Jahren im Immobilienmarkt tätig. Nach dem Studium der Geographie, Volkswirtschaft und Raumordnung in Bochum und München schloss sich die Tätigkeit in mehreren freien Planungsbüros in Essen sowie als Geschäftsbereichsleiter im Roland Berger Forschungs-Institut an. 1983 gründete er das unabhängige Münchener Institut für Markt-, Regional- und Wirtschaftsforschung, 1991 wurde die Niederlassung in Berlin eröffnet. 1994 erfolgte zunächst die Umwandlung in die Bulwien und Partner GmbH und 2000 in die Bulwien AG. Diese wurde 2004 mit der gesa GmbH, Hamburg, verschmolzen, und Hartmut Bulwien wurde zum Sprecher des Vorstands ernannt. Die **BulwienGesa AG** erarbeitet mit 40 Mitarbeitern an drei Niederlassungen schwerpunktmäßig sektorale, regionale und standortbezogene Marktanalysen, entwickelt Nutzungskonzepte für unterschiedliche Objekttypen und berät im Portfoliomanagement. Insgesamt wurden annähernd 3.000 Markt- und Standortgutachten in mehr als 400 Städten durchgeführt, u.a. für Wohnbauten, Geschäftshäuser, Bürogebäude, Einzelhandel, Gewerbeparks, Logistikflächen, Betreiber und Spezialimmobilien. Die Kundenstruktur weist Projektentwickler, Bauträger, Bau- und Wohnungsunternehmen, Finanzierungsinstitute, Versicherungen, offene und geschlossene Immobilienfonds, ausländische Investoren, Betreiber und diverse non-property-Gesellschaften sowie Verbände und öffentliche Organisationen aus. Zudem verfügt die BulwienGesa AG über eine immobilienbezogene Datenbank und ist eingebunden in die europäischen Netzwerke

von euroPROMIS und Plan 4 21. Hinzu kommen Veröffentlichungen in Fachpublikationen, Referate auf zahlreichen Veranstaltungen sowie die Lehrtätigkeit, u.a. als Dozent an der ebs Immobilienakademie, der Deutschen Immobilienakademie (DIA) an der Universität Freiburg und der Bauakademie Biberach. Seit dem Wintersemester 2001 ist Hartmut Bulwien zudem Lehrbeauftragter am Department für Geographie an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Hartmut Bulwien ist Gründungsmitglied und seit 2001 Präsident der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. (gif) und aktiv in mehreren Fachverbänden tätig. Seit Herbst 2002 ist er Mitglied im Rat der Immobilienweisen und 2004 wurde er in Anerkennung seiner Leistungen zum Fellow der Royal Institution of Chartered Surveyors (FRICS) berufen.

Auf eine zusammen über 80-jährige Unternehmensgeschichte blickt das **GfK Prisma Institut für Handels-, Stadt- und Regionalforschung, Hamburg**, zurück. Seit dem Einstieg der Nürnberger GfK im Jahre 2000 stellt GfK PRISMA eine wesentliche Größe im weltweit fünftgrößten Marktforschungsinstitut dar. Einen der Schwerpunkte der GfK Prisma-Aktivitäten bildet die Beschäftigung mit Standortfragen des Einzelhandels: von der Standort-, Markt- und Projektanalyse über Nutzungskonzepte und Projektberatungen bis hin zu Miet- und Marktwertgutachten. Über den Heimatmarkt Deutschland hinaus werden derartige Aufgabestellungen auch mit stark wachsender Intensität im Ausland bearbeitet, wobei GfK Prisma auf das dichte internationale Netzwerk der GfK mit ihren 120 Tochtergesellschaften in fast 60 Ländern zurückgreifen kann. Die Auftraggeber des insgesamt rd. 40 Mitarbeiter umfassenden GfK-Prisma-Teams stammen aus den Bereichen der Projektentwickler, Investoren, Einzelhandelsbetreiber und Kommunen, wobei in diesem Zusammenhang auch die anderen Immobiliennutzungsarten, wie u.a. Büro/Gewerbe und Freizeit/Entertainment, sowie multifunktionale Immobilienentwicklungen gutachterlich untersucht werden. Dipl.-Volkswirt Olaf Petersen sammelte langjährige einschlägige Einzelhandelserfahrungen als Chef-Ökonom des Handelsverbands BAG. Seit 1999 ist er Mitglied der Geschäftsführung bei GfK Prisma.

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.